



# **Onnea 40-vuotias Suomen Piilolasiseura!**

## Juhlakoulutuspäivien järjestämisprosessi

Optometrian koulutusohjelma  
Optometristi  
Opinnäytetyö  
8.10.2010

---

Tarja Kekäläinen

Tekijä Otsikko  Sivumäärä Aika	Tarja Kekäläinen Onnea 40-vuotias Suomen Piilolasiseura! Juhlakoulutuspäivien järjestämisprosessi. 54 sivua + 9 liitettä 8.10.2010
Tutkinto	Optometrismi
Koulutusohjelma	Optometrian koulutusohjelma
Suuntautumisvaihtoehto	Optometrismi
Ohjaajat	Yliopettaja Kaarina Pirilä Lehtori Juha Havukumpu
<p>Suunnittelin ja järjestin opinnäytetyönä Suomen Piilolasiseuran 40-vuotisjuhlakoulutuspäivät Tallinnassa huhtikuussa 2010. Piilolasiseuran yksi tärkeimmistä tavoitteista on järjestää piilolinssihin liittyvää koulutusta alan ihmiselle, ja tämä oli myös työn tausta-ajatus. 40-vuotiskoulutuspäivillä oli lisäksi tarkoitus juhlia pyöreitä vuosia täyttävää seuraa ja palkita sen hyväksi töitä tehneitä ihmisiä.</p> <p>Koulutuspäivien luentojen aiheet rakentuivat osittain tekemäni alkukartoituksen perusteella, jonka suoritin teemahaastatteluna. Kysyin siinä kahdeksalta kentällä olevalta optikolta, mitä he piilolinssihin liittyvältä koulutukselta haluaisivat. Tämän lisäksi olin vastuussa melkein kaikista käytännönjärjestelyistä. Tässä kaikessa minulla apuna oli seuran hallitus, jonka toiveiden mukaan päivät rakentuivat. Koulutuspäivien päätteeksi keräsin osallistujilta myös palautteen sekä tapahtuman käytännön toteutuksesta että luentojen asiasisältöjen ajankohtaisuudesta. Tämän osuuden tutkimuksestani suoritin määrällisellä lomakkeella ja tulokset analysoin SPSS-ohjelmalla.</p> <p>Opinnäytetyö koostuu järjestämästäni koulutuksesta ja kirjallisesta osuudesta, jossa kerron tapahtumamarkkinoinnista ja -järjestämisestä. Lisäksi käsittelen teemahaastattelun ja määrällisen kyselylomakkeen tekemisen teoriaa. Varsinaisessa tutkimusosiossa keskeisessä roolissa on prosessinkuvaus koulutuspäivien järjestämisestä, ja sen osuuden olen kirjoittanut päiväkirjamuotoisena. Opinnäytetyön loppupuolella esittelen sekä alkukartoitushaastattelujen tulokset että päivillä keräämäni määrälliset palautteet ja analysoin niitä.</p> <p>Koulutuspäivien järjestelyt onnistuivat saadun palautteen perusteella hyvin. Sen sijaan päivien tiedollinen anti jäi hieman suppeammaksi kuin aluksi suunnittelimme, sillä tapahtuman aattona koko Skandinavian ilmatila jouduttiin sulkemaan Islannin tulivuorenpurkauksen takia, joten britannialaiset luennoitsijat joutuivat perumaan osallistumisensa. Meidän täytyi tehdä viime hetken muutoksia ohjelmaan, ja tapahtuma onnistui loppujen lopuksi hyvin. Suurin osa osallistujista antoikin sellaista palautetta, että koulutuksesta oli hyötyä työelämässä toimimiseen.</p>	
Avainsanat	optikko, piilolinssi, Suomen Piilolasiseura, tapahtumamarkkinointi ja -järjestäminen

Author	Tarja Kekäläinen
Title	Arrangement Process of a Training Course for the Finnish Contact Lens Association.
Number of Pages	54 pages + 9 appendices
Date	8 October 2010
Degree	Bachelor of Health Care
Degree Programme	Optometry
Specialisation	Optometry
Instructors	Kaarina Pirilä, Principal Lecturer Juha Havukumpu, Lecturer
<p>As my final project I planned and carried out a supplementary training course for The Finnish Contact Lens Association. The two-day training took place in April 2010. The main goal of the association is to organize training connected with contact lenses, and this was the basis for my study. The event was also a celebration for the 40-year-old Association.</p> <p>The topics of the lectures were partly based on ideas gathered in interviews which I carried out with eight opticians. I collected the ideas by using unstructured theme interviews. In addition, almost all the arrangements were my responsibility. At the end of the training I gathered feedback both regarding the arrangements and the currency of the lectures. I collected the feedback by using quantitative question forms and analyzed the results by using SPSS-program.</p> <p>My final project contains two parts: the concrete arrangements of the training and the written part in which I tell about the theory of event marketing and organizing. In addition, I discuss the theory of theme interviews and the quantitative method. The diary depicting the arrangements plays a big role in the written part of the study. At the end of the study I present and analyze the results of the interviews and of the feedback.</p> <p>The participants to the training were very pleased with the arrangements, although the informational content of the course suffered a bit, as on the eve of the event the Scandinavian airspace was closed due to the volcanic eruption in Iceland. Accordingly, the British lecturers could not participate. We had to make some changes in the program. All in all, most of the participants considered the training to be useful and beneficial to their professional knowledge.</p>	
Keywords	optician, contact lens, The Finnish Contact Lens Association, event marketing and organizing

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
1.1	Tutkimuksen tausta	1
1.2	Työelämäyhteistyökumppani Suomen Piilolasiseura ry	2
2	TAPAHTUMAMARKKINOINTI	3
3	TAPAHTUMIEN EROTTELUTAPOJA	4
3.1	Toteuttamistavan mukaan	4
3.2	Sisällön mukaan	6
4	TAPAHTUMAN LÄPIVIEMINEN PROJEKTINA JA PROSESSINA	6
5	TAPAHTUMAN JÄRJESTÄMINEN	8
5.1	Onnistuneen tapahtuman lähtökohtia	8
5.2	Tapahtuman toteuttaminen käytännössä	10
5.2.1	Pääorganisaattorin ja muiden vastuuhenkilöiden valitseminen	10
5.2.2	Tapahtumapaikan valitseminen	12
5.2.3	Budjetin suunnitseminen	14
5.2.4	Toimivan aikataulutuksen suunnitseminen	15
5.2.5	Esiintyjien valitseminen	16
5.2.6	Tapahtuman markkinoiminen	18
5.2.7	Palautteen kerääminen	19
6	TUTKIMUSOSUUS	20
6.1	Kvalitatiivisen ja kvantitatiivisen tutkimusmenetelmän yhdistäminen	20
6.2	Tutkimuksen eettiset kysymykset	21
6.3	Teemahaastattelu	22
6.3.1	Haastattelu tutkimusmetodina	22
6.3.2	Haastattelun eri alalajit	23
6.3.3	Haastattelurungon suunnitseminen	23

6.4	Kyselylomake	24
6.4.1	Kyselylomake tutkimusmetodina	24
6.4.2	Kyselylomakkeen suunnitteleminen	25
6.4.3	Kyselyn tulosten analysoiminen SPSS-ohjelmalla	26
7	ALKUKARTOITUKSEN KÄYTÄNNÖN TOTEUTUS	27
7.1	Oman teemahaastattelurungon suunnitteleminen	27
7.2	Haastattelujen tulokset	29
8	KOULUTUSPÄIVIEN KÄYTÄNNÖN TOTEUTUS	32
9	PALAUTTEEN KERÄÄMINEN	46
9.1	Oman palautelomakkeen suunnitteleminen	46
9.2	Palautteen analysoiminen	47
9.2.1	Päivien tiedollinen anti	47
9.2.2	Päivien käytännön järjestelyiden onnistuminen	50
10	POHDINTA	52

## LÄHTEET

## LIITTEET 1-9

# 1 JOHDANTO

## 1.1 Tutkimuksen tausta

Metropolian opinto-oppaan mukaan optometrian opinnäytetyö voi olla tutkimuksellinen, toiminnallinen tai taiteellinen kehittämistehtävä (Metropolian opinto-opas 2010). Omaa opinnäytetyöni aihetta miettiessäni halusin sen liittyvän vahvasti käytännön työelämään. Toiveeni oli, että työstäni olisi oikeasti hyötyä jollekin taholle. Positiivista olisi, jos sen kautta saisi myös kontakteja mahdollisiin tuleviin työnantajiin. Tätä kaikkea oli vuoden ajan Suomen Piilolasiseuralle työstämäni toiminnallinen opinnäytetyöprojekti: Järjestin Suomen Piilolasiseura ry:n koulutuspäivät Tallinnassa 17.–18.4.2010. Kyseessä oli Piilolasiseuran 40-vuotisjuhlakoulutuspäivät, ja idean aiheesta sain keväällä 2009 koulutusohjelmamme lehtorilta Pia Mäkelältä, joka on myös Piilolasiseuran hallituksen jäsen ja rahastonhoitaja.

Tämäntyyppisiä töitä on alallamme tehty vielä vähän, joskin erilaisten tilaisuuksien järjestäminen on selvästi yleistymässä. Lähimpänä omaa työtäni on Salla Huczkwoskin ja Marja Sivosen opinnäytetyö forioiden kertauskurssin järjestämisestä yhteistyössä Metropolia Ammattikorkeakoulun kanssa. Tämä työ valmistui syksyllä 2009.

Suomen Piilolasiseuran yksi tärkeimmistä tavoitteista on järjestää koulutuksia, ja näin ollen myös opinnäytetyöni tuki tätä ajatusta (Suomen Piilolasiseura ry 2010). 40-vuotiskoulutuspäivillä oli lisäksi tarkoitus juhlia pyöreitä vuosia täyttävää seuraa ja palkita sen hyväksi töitä tehneitä ihmisiä.

Koulutuspäivien luentojen aiheet rakentuivat osittain tekemäni alkukartoituksen perusteella, jonka suoritin teemahaastatteluna. Kysyin siinä kahdeksalta kentällä olevalta optikolta, mitä he piilolinssiin liittyvältä koulutukselta haluaisivat. Tämän lisäksi olin vastuussa melkein kaikesta koulutuspäivien järjestämisestä käytännössä aina majoitusten ja matkojen hankkimisesta luentosalien muistiinpanovälineiden olemassaoloon saakka. Tässä kaikessa minulla apuna oli seuran hallitus, jonka toiveiden mukaan päivät rakentuivat. Koulutuspäivien päätteeksi keräsin osallistujilta myös palautteen sekä tapahtuman käytännön toteutuksesta

että luentojen asiasisältöjen ajankohtaisuudesta. Tämän osuuden tutkimuksestani suoritin määrällisellä lomakkeella, ja tulokset analysoin SPSS-ohjelmalla.

Opinnäytetyöni koostuu järjestämästäni koulutuksesta ja kirjallisesta osuudesta, jossa kerroin tapahtumamarkkinoinnista ja -järjestämisestä. Lisäksi käsittelen teemahaastattelun ja määrällisen kyselylomakkeen tekemisen teoriaa. Varsinaisessa tutkimusosiossa keskeisessä roolissa on prosessinkuvaus koulutuspäivien järjestämisestä, ja sen osuuden olen kirjoittanut päiväkirjamuotoisena. Opinnäytetyöni loppupuolella esittelen sekä alkukartoitushaastattelujen tulokset että päivillä keräämäni määrälliset palautteet ja analysoin niitä. Opinnäytetyöni liitteinä ovat kutsu tapahtumaan, tapahtumakäsikirjoitus, satamassa jaettu ohjelappu, päivien ohjelmalehtinen sekä luennoitsijoiden esittelyt, teemahaastattelurunko, litteroidut haastattelut, palautelomake ja kooste siitä, miten palautteen vastaukset prosentuaalisesti jakautuivat.

## 1.2 Työelämäyhteistyökumppani Suomen Piilolasiseura ry

Suomen Piilolasiseura ry on perustettu 1970-luvulla, ja sen kotipaikaksi on merkitty Helsinki. Yhdistyksen toiminta perustuu vapaaehtoistyöhön, ja seura on sitoutumaton. Siihen voivat liittyä kaikki piilolinssistä kiinnostuneet alalla työskentelevät henkilöt, joiden jäsenanomushakemuksen hallitus hyväksyy. (Suomen Piilolasiseura ry 2010.)

Piilolasiseuran tarkoitus on kehittää piilolinssitietoutta sekä ylläpitää ja lisätä yhteistyötä ja -ymmärrystä alalla toimivien keskuudessa (Optisen Alan Tiedotuskeskus 2010). Lisäksi yhdistys haluaa edesauttaa piilolinssialan teknistä kehitystä Suomessa lääketieteeseen perustuen sekä sen käytäntöön soveltamista. Seura myös kerää ja julkaisee piilolinssialaan liittyviä tietoja, antaa lausuntoja, valvoo jäsentensä etuja sekä järjestää erilaisia koulutustilaisuuksia. (Suomen Piilolasiseura ry 2010.)

Suomen Piilolasiseuran puheenjohtaja on vuonna 2010 ollut Hemmo Salo ja varapuheenjohtajana toiminut Mikaela Höglund. Sihteerinä on ollut Melvin Merimäe ja rahastonhoitajana Pia Mäkelä. Lisäksi hallitukseen ovat kuuluneet Riitta Kauranen ja Juha Päällysaho. (Suomen Piilolasiseura ry 2010.)

## 2 TAPAHTUMAMARKKINOINTI

Perinteistä markkinointia ja mainontaa ei koeta enää niin tehokkaaksi keinoksi vaikuttaa tuhansien kanavien ja niissä esiintyvien mainosten maailmassa (Muhonen – Heikkinen 2003: 16). Nyky-yhteiskunta on niin täynnä informaatiota, että sen takia eri tahojen lähettämien viestien täytyy kilpailla tullakseen huomatuiksi. Jos haluaa jäädä mieleen, on erotauduttava joukosta jollain tavalla, ja yksi keino on käyttää tapahtumamarkkinointia, joka on markkinointiviestinnän alalaji. (Vallo – Häyrinen 2003: 23.)

Tapahtumamarkkinoinnissa yhdistetään tapahtuma ja järjestävän tahon markkinointi. Markkinoinnissa on kyse siitä, että siinä välitetään edustettavan yhteisön tai organisaation viesti ja pyritään siihen, että vastaanottaja toimii sisällön mukaisesti. Tapahtumamarkkinointi sen sijaan tarkoittaa sitä, että yhteisö tai yritys on tekemisissä tietyn, valitun kohderyhmän kanssa, ja tämä vuorovaikutuksellinen tilanne ja toimintaympäristö ovat ennakkoon suunniteltuja. (Muhonen – Heikkinen 2003: 41; Vallo – Häyrinen 2003: 24.) Joissain väljissä yhteyksissä tapahtumamarkkinoinniksi katsotaan myös sellaiset tapahtumat, joissa yhteisö tai yritys on mainostamassa tuotteitansa tai palveluitansa (Vallo – Häyrinen 2003: 24).

Tapahtumamarkkinoinnissa on merkityksellistä, että se on osa yhteisön tai yrityksen markkinointistrategiaa ja -viestintää. Sillä pyritään siihen, että ihmisten mielikuva yhteisöstä vahvistuu. Oleellista on myös, että tapahtumat ovat linjassa organisaation muun toiminnan kanssa ja että ne ovat ennalta suunniteltuja kokonaisuuksia, joilla on selkeä päämäärä ja kohderyhmä. (Muhonen – Heikkinen 2003: 45; Vallo – Häyrinen 2003: 30.)

Tapahtumamarkkinoinnin voima on siinä, että se luo vuorovaikutuksellisia tilanteita, joissa osallistujat ovat mukana aktiivisina kokijoina. On kyse henkilökohtaisesta kanssakäymisestä, jollaiseen muita medioita käyttämällä on melkein mahdotonta päästä. (Muhonen – Heikkinen 2003: 51.)

Ei ole kiellettyä, että tapahtumamarkkinoinnin sisällä käytetään myös perinteisiä myyninedistämiskeinoja: jokin makeistehdas voi lapsille suunnatussa tutustumispäivässään myydä vanhemmille karkkeja tai Piilolasiseuran koulutuspäivillä voi joku alan tukkuri olla



esittelemässä uutta laitteistoaan tai uusinta silikonihydrogeeli piilolinssiään (Muhonen – Heikkinen 2003: 75).

Tapahtumamarkkinointi on terminä suhteellisen uusi, mutta yrityselämässä on jo pitkään järjestetty tilaisuuksia erilaisille kohderyhmille: yhteistyökumppaneille, asiakkaille ja henkilöstölle. 2000-luvun ihmiselle aika sen sijaan on rahaa, ja tapahtumamarkkinoinninkin on täytynyt vastata tähän haasteeseen. Senpä takia tapahtumamarkkinointi on nykyään tarkemmin suunniteltua: kenelle tapahtuma on suunnattu, mitkä ovat kyseisen kohderyhmän tarpeet ja toiveet kyseiseltä tapahtumalta ja mitä osallistujat saavat vastineeksi uhraamalleen ajalle? 2000-luvulle onkin tyypillistä, että isot massatapahtumat ovat väistyneet pienen ja kohdistettujen tapahtumien tieltä. (Muhonen – Heikkinen 2003: 54; Vallo – Häyrinen 2003: 30.)

Yhdistystoiminnassa tapahtumamarkkinoinnin päätavoite on tuoda järjestön toiminta jäsenten tietoisuuteen. Oleellista on myös tehdä selväksi suurelle yleisölle, mikä on yhdistyksen toiminnan merkitys, jotta yhdistys saa riveihinsä uusia jäseniä. (Vallo – Häyrinen 2003: 33.)

### 3 TAPAHTUMIEN EROTTELUTAPOJA

#### 3.1 Toteuttamistavan mukaan

Ensimmäinen vaihtoehto on, että tapahtuma on yhteisön tai yrityksen itse suunnittelema. Tällöin koko tapahtuman organisointi on yhteisön omilla harteilla, ja tärkeää olisikin löytää tehtävään sopiva ihminen, jolla on päävastuu ja langat käsissään sekä mahdollisesti aikaisempaa kokemusta vastaavasta suunnittelusta. Tähän vaihtoehtoon päädytään usein kustannussyistä, mutta täytyy kuitenkin muistaa, että organisointiin käytetty aika on aina joltain pois. Haasteena tässä vaihtoehdossa on se, jos pääjärjestelijällä ei ole tarpeeksi tietotaitoa työn tekemiseen ja jos hän ei osaa käyttää suunnitteluaikaansa tehokkaasti. Lisäksi yhdelle ihmiselle kasaantuu suuri määrä työtä ja vastuuta, jos kyseessä on iso tapahtuma. Etuina voi sen sijaan mainita, että tällöin järjestävällä taholla on kaikki valta siitä, millainen tilaisuus

tulee olemaan, ja näin ollen lopputulos on varmalla pohjalla. (Muhonen – Heikkinen 2003: 83; Vallo – Häyrinen 2003: 69.)

Tapahtuman voi toteuttaa myös ostettuna esimerkiksi tapahtumatoimistolta tai vastaavalta. Toimiston kanssa keskustellaan tapahtuman tavoitteista ja siihen liittyvistä toiveista, budjetista ja kohderyhmästä. Tapahtumatoimisto kehittää kuitenkin usein tapahtuman teeman ja toteutustavan. Tämän vaihtoehdon hyvä puoli on, että yhteisön tai yrityksen ei tarvitse käyttää omia työresurssejaan organisointiin, kun työvoima tulee ulkopuolelta. Myös osaaminen on taattua, kun järjestämisen hoitaa siihen erikoistunut ammattilainen. Lisäksi tapahtuma on varmasti juuri oikein suunniteltu ja mitoitettu. Haasteelliseksi kuitenkin osoittautuvat kustannukset, jotka voivat olla isoja, ja järjestelyjen kontrolloinnin vaikeus. Lisäksi yhteisöstä on löydettävä sitoutumista itse tapahtumaan ja sen tavoitteisiin, sillä muuten käy helposti niin, että tapahtumalle on ostettu hienot kulissit, mutta sisältö ei vakuuta. (Muhonen – Heikkinen 2003: 83; Vallo – Häyrinen 2003: 70.)

Ketjutettu tapahtuma on myös yksi tapahtumajärjestämisen laji. Se tarkoittaa sitä, että yhteisö tai yritys ostaa valmiita osia ohjelmalveluiden järjestäjiltä ja muodostaa niistä haluamansa kokonaisuuden. Rakentamisen pohjana on tapahtuman idea ja suunniteltu teema. Tämän järjestämistavan puolesta puhuu järjestämisen helppous, sillä paketteja on saatavilla paljon, ja ne soveltuvat helposti eri teemoihin ja tarpeisiin. Lisäksi kustannukset ovat heti tiedossa. Täytyy kuitenkin miettiä tarkasti, että tapahtumasta muodostuu kokonaisuus ja että irralliset osiot tukevat järjestävän yhteisön mainetta. On myös syytä miettiä, miten osista toiseen siirrytään luontevasti. (Vallo – Häyrinen 2003: 71.)

Kattotapahtumasta esimerkkinä voisi mainita jääkiekon MM-kisat. Teema on siis jo valmiina olemassa, mutta järjestäjän on vastattava paketin toimivuudesta ja isännöinnistä. Etuna onkin helppous, kun sisältö on jo mietittynä, mutta samalla se sitoo tavallaan kädet: itse ei voida vaikuttaa paljon mihinkään. ”Katon” alle voi kuitenkin rakentaa erilaisia pieniä tapahtumia, esimerkiksi konsertteja. (Vallo – Häyrinen 2003: 72.)

### 3.2 Sisällön mukaan

Voidaan puhua joko asiatapahtumista tai viihdetapahtumista tai niiden yhdistelmistä. On kuitenkin tiedettävä ennakkoon, millaista tapahtumaa aletaan suunnitella, sillä tapahtuman luonne on niin suunnittelun kuin toteutuksenkin perusta. (Vallo – Häyrinen 2003: 73.)

Kun järjestetään yhdistelmä tapahtumaa, on oleellista osata ajoittaa ja yhdistää asian ja viihdepuolen suhde oikein. Asiasisällössä täytyy huomioida kohderyhmä, jotta sisältö palvelee sitä ja sen tarpeita. Esiintyjät voivat olla joko ulkopuolisia tai oman yhteisön sisältä, ja usein paras yhdistelmä syntyy näiden sekoituksesta. (Vallo – Häyrinen 2003: 230–232.)

## 4 TAPAHTUMAN LÄPIVIEMINEN PROJEKTINA JA PROSESSINA

Tapahtumasuunnittelu on projektityöskentelyä, sillä tapahtumalla on tavoite tai useampi, niin kuin on projektillakin. Suunnitteluvaihe ja toteutus vaativat ryhmätyöskentelyä ja jaksoittamista. Mitä edemmäs tapahtuman organisointi etenee, sitä enemmän toteutus elää ja jalostuu. Tapahtumaan liittyy aina myös riskejä, mutta ne voidaan minimoida hyvällä suunnittelulla. Kaikki tämä liittyy oleellisesti myös projektin läpiviemiseen, ja senpä takia tapahtumasuunnittelua kannattaa ajatella projektina, joka voidaan jakaa kahdeksaan vaiheeseen: projektin alustava valinta, projektin perustaminen, tausta ja esiselvitykset, suunnittelu, toteutettavuuden ja riskien arvioiminen, toteutus, päättäminen ja loppuarviointi. (Kauhanen – Juurakko – Kauhanen 2002: 24–25.)

Tapahtuma voidaan jakaa Vallon ja Häyrisen (2003: 178) mukaan myös kolmivaiheiseksi prosessiksi, joka jaetaan suunnittelu-, toteutus- ja jälkimarkkinointivaiheeseen. Suunnitteluvaiheeseen kuuluvat suunnittelutyön käynnistys, resursoinnin miettiminen, eri vaihtoehtojen läpikäyminen, päätösten tekeminen ja varmistaminen sekä käytännön järjestelyiden suunnitteleminen. Tapahtuman toteutuksen muodostavat tilaisuuden rakentaminen, itse tilaisuuden läpivieminen ja lopulta purkaminen. Jälkimarkkinoinnissa sen sijaan täytyy muistaa kiittää asianosaisia, kerätä palaute ja työstää sitä, hoitaa mahdolliset yhteydenottoopyynnot ja tehdä koko tapahtumasta yhteenveto.

Suunnitteluvaihe vie tapahtumajärjestämisestä kaikista eniten aikaa, joten se kannattaa aloittaa ajoissa. Siihen on syytä ottaa mukaan kaikki ne ihmiset, jotka ovat mukana tapahtuman toteutuksessa. Suunnittelun pohjana toimii tapahtumabrief, joka koostuu tapahtumajärjestämisen oleellisimmista kysymyksistä: miksi ja kenelle tapahtuma järjestetään, mitä järjestetään ja miten se toteutetaan käytännössä, millainen tapahtuma on sisällöltään, ketkä toimivat isäntinä ja millainen tunnelma tapahtumalle halutaan luoda? (Muhonen – Heikkinen 2003: 119–120; Vallo – Häyrinen 2003: 179–180.) Suunnittelun pohjana voi myös toimia edellisen tapahtuman loppuraportti, jos kyseessä on tietyn ajanjakson välein toistuva tapahtuma. Tällöin hyviä ideoita on syytä jalostaa ja paneutua tarkasti edellisellä kerralla kohdattuihin ongelmakohtiin. (Kauhanen ym. 2002: 51.)

Suunnittelun aloittamisen aikaisuutta ei voi vähätellä, sillä toimiva kokonaisuus ja parhaimmat ideat syntyvät silloin, kun ajatuksilla on aikaa kypsyä ja jalostua. Siitä ei yleensä seuraa hyvää, jos työmäärää ei oteta vakavasti ja oma osaaminen arvioidaan yläkanttiin. (Saarelma 2002: 26–27.)

Toimivaan suunnitteluvaiheeseen kuuluu myös mahdollisten riskien miettiminen. Niiden hallintaan liittyy ABC-ajattelu, joka jakautuu kolmeen vaiheeseen: Ensin on tunnistettava riskitekijät, jolloin ne voidaan kartoittaa. Sitten niitä luokitellaan niiden todennäköisyyden ja merkittävyyden perusteella, mikä on riskien arvioimista. Viimeisessä vaiheessa pyritään hallitsemaan mahdolliset riskit minimoimalla ne. (Kauhanen ym. 2002: 54.)

Toteuttamisvaiheen avuksi on hyödyllistä laatia tapahtumakäsikirjoitus, josta selviää mitä, missä ja milloin tapahtuu. Sen perusteella jokainen tapahtumassa työskentelevä henkilö saa kokonaiskäsityksen tapahtuman kulusta. Sen laatimisesta vastaa pääjärjestelijä, ja hän tekee sen etukäteen. (Vallo – Häyrinen 2003: 182–183.) Kun tapahtuma alkaa ja ohjelma soljuu eteenpäin, niin pääorganisaattori ja hänen taustaryhmänsä voivat seurata kulkua käsikirjoituksesta. He varmistavat, että tapahtuma etenee suunnitellusti ja että aikataulu säilyy. Jos jokin ei mene suunnitelmien mukaisesti, on pääjärjestelijän vastuulla päättää, miten edetään. Esimerkiksi kännykällä saa nykyään hiljaisesti ja nopeasti yhteyden tapahtumaisäntään vaikkapa tekstiviestin muodossa. Tapahtuman kutsuun sen sijaan ei kannata laittaa tarkkoja kellonaikoja, sillä silloin muutokset ovat mahdollisia ja aikataulun luistaminen ei

harmita yleisöä. Organisaattoreiden ohjelmassa on sen sijaan hyvä olla kellonajat. (Vallo – Häyrinen 2003: 186–187.)

Toteuttamisvaiheessa eniten aikaa kuluu rakentamiseen. Silloin laitetaan pystyyn tapahtuman ”näyttämö ja esiintymisasut”. Itse tilaisuus sen sijaan on monesti nopeasti ohi, ja silloin tapahtumien kulkuun on enää myöhäistä vaikuttaa. Senpä takia huolellinen suunnittelu ja rakentaminen ovat tärkeitä tekijöitä onnistuneen tilaisuuden taustalla. Usein on hyvä vetää läpi jopa tilaisuuden kenraaliharjoitukset ennen varsinaista tapahtumapäivää. Kun tilaisuus on ohi, koittaa purkuvaihe, joka etenee usein paljon nopeammin kuin rakentamisvaihe. (Vallo – Häyrinen 2003: 184–185.)

Viimeiseksi siirrytään jälkimarkkinointivaiheeseen. Silloin olisi hyvä huomioida osallistujat jotenkin, esimerkiksi lähettämällä jälkitoimitusmateriaalia tai kiitoskortit. Näin järjestäjätaho osoittaa arvostaneensa vieraidensa osallistumista. Tähän vaiheeseen kuuluu oleellisesti myös palautteen kerääminen, sen työstäminen ja siitä oppiminen. Näin yhteisö tai organisaatio saa arvokasta tietoa tulevaisuuden tapahtumia ajatellen. Jälkimarkkinoinnissa täytyy muistaa myös esiintyjä, tapahtuman muuta henkilökuntaa ja järjestelijäryhmää. (Vallo – Häyrinen 2003: 200.)

## 5 TAPAHTUMAN JÄRJESTÄMINEN

### 5.1 Onnistuneen tapahtuman lähtökohtia

Oli järjestettävä tilaisuus sitten minkä tyylinen tahansa, niin lähtökohtana on aina oltava osallistuja. Valitettavan usein keskitytään hiomaan ohjelman sisältöä ja tapahtuman tekninen toteutus jää toissijaiseksi asiaksi. Lopputuloksena on, että yleisö istuu akustiikaltaan huonossa luentotilassa tai tekniikka ei toimi. Tällöin on unohdettu tapahtuman tärkein tavoite: jos osallistujat viihtyvät, niin silloin myös tilaisuus on onnistunut. (Aarnejärvi 2003: 116.)

Itse tapahtuma on aina järjestävän tahon – oli se sitten yritys tai muu yhteisö – edustustilaisuus. Tämän takia tapahtuman olisi hyvä saavuttaa myönteistä huomiota, ja valmisteluihin

olisi syytä paneutua huolella. Tällaisista tilaisuuksista esimerkkeinä voisi mainita kokoukset, lounaat, cocktailtilaisuudet, henkilöstöjuhlat ja koulutukset. Jokaiselle tapahtumalle on mietittävä suuntaviivat, järjestämispuitteet ja tavoite, jotka huomioidaan kaikissa järjestelyyn liittyvissä asioissa. (Harju 2003: 7–8.)

Jokaisella hyvin järjestetyllä tapahtumalla on siis selkeä tavoite, jonka miettimiseen on syytä käyttää tarpeeksi aikaa. Ei riitä, että tapahtuma järjestetään pelkästään sillä perusteella, että se on ollut vuosittainen perinne. Kun tavoite on kaikille organisoijille selkeä, on onnistumisen arviointi jälkikäteen mahdollista. Jos kyseessä on jatkuvasti toistuva tapahtuma, on syytä miettiä, onko alkuperäistä tavoitetta syytä vaihtaa vai toimiiko se edelleen, vai onko se jopa vaihtunut vuosien varrella kenenkään huomaamatta. (Muhonen – Heikkinen 2003: 116; Vallo – Häyrinen 2003: 129–130.)

Teema on koko tapahtuman kattoajatus, joka yhdistää eri osa-alueet toimivaksi kokonaisuudeksi. Teeman pitää säilyä läpi koko tilaisuuden; ei riitä, että teema näkyy pelkästään kutsussa ja alkupuheenvuorossa. Teema kannattaa valita harkiten, sillä se kertoo järjestävän tahon arvomaailmasta. Teeman täytyy myös olla sellainen, että se on mahdollinen toteuttaa läpi tapahtuman. (Vallo – Häyrinen 2003: 214–215.)

Järjestäjätahon on syytä miettiä sitä, mitä se haluaa tapahtumalla viestiä. Myös se, että organisaatio järjestää tietyn tyyppisen tapahtuman, kertoo siitä ja sen arvoista jotakin. Päävies-tin lisäksi tapahtumasta välittyvään mielikuvaan vaikuttavat myös muun muassa tapahtumapaikka, tarjoilu, ohjelma, isännät ja heidän käytöksensä sekä esitysmateriaalit. Kaikkien järjestämiseen osallistuvien tahojen (isännät, pääorganisaattori ja hänen apuryhmänsä, yhteistyökumppanit, tapahtumatoimiston edustajat, esiintyjät) on tiedettävä, mitä tapahtumalla halutaan viestiä ja mikä on sen tavoite. Tällä varmistetaan, että kaikki toimivat yhteisen päämäärän hyväksi. (Vallo – Häyrinen 2003: 132–133.)

Tapahtuman on seurattava aikaansa ja sen asettamia vaatimuksia: se, mikä toimi 1980-luvulla, on usein 2000-luvulla taaksejäänyttä. On kuitenkin olemassa tapahtumia, jotka ovat säilyttäneet suosionsa vuosikymmeniä. Tällöin taustalta löytyy toimiva perusidea, mutta tapahtuma on onnistunut muuttumaan aikakauden vaatimusten mukaiseksi. (Vallo – Häyri-

nen 2003: 80.) Asiansa osaava yritys tai yhteisö pitää eri tilaisuudet ja niiden tarkoitukset selkeästi erillä toisistaan eikä kopioi muiden tahojen ajatuksia (Harju 2003: 9).

Vallon ja Häyrisen (2003: 81) mukaan tapahtumat ovat onnistuessaan osa organisaation markkinointistrategiaa. Tällöin niihin on tehty oma tapahtumakonsepti, jonka mukaan ne järjestetään ja toteutetaan aina vuosittain – tai mikä tapahtuman järjestämisykli sitten onkin. Jokaisella tapahtumalla on toki oma pääteemansa, mutta tietty konsepti säilyy.

Jos ensimmäinen tapahtuma on menestys, niin silloin siitä muodostuu helpommin perinne kuin jos se ei onnistu. Peräkkäisten tapahtumien on kuitenkin uusiuduttava joka kerta, jotta ne toimivat käytännössä ja jotta osallistujien mielenkiinto säilyy. On muistettava, että osallistujien joukossa on aina sekä noviiseja että konkareita. Senpä takia tapahtumassa olisi hyvä olla aina jotain uutta ja yllätyksellistä. Tapahtuman pääorganisaattorin tai osan taustaryhmän vaihtaminen auttaa yleensä pitämään tapahtuman yleisilmeen tuoreena. (Vallo – Häyrisen 2003: 82–83; Kauhanen ym. 2002: 39.)

Se, että tapahtuma järjestetään aina tietyssä ajankohtana, toimii toisinaan hyvin. Näin osallistujat tietävät varautua siihen, että kyseinen ajankohta on varattu tietylle tapahtumalle. (Vallo – Häyrisen 2003: 81.)

## 5.2 Tapahtuman toteuttaminen käytännössä

### 5.2.1 Pääorganisaattorin ja muiden vastuuhenkilöiden valitseminen

Etenkin pääorganisaattorin on osattava asiansa, jotta tapahtuma on onnistunut. Tärkeää on, että hän on innostunut asiasta. Hänen täytyy olla sinnikäs ja paineensietokykyinen. Oleellista on myös, että hän ymmärtää, mistä tapahtumassa on kysymys ja mihin sillä pyritään. Lisäksi pääjärjestäjän on oltava valmis oppimaan tekemistään virheistä. Hänen on myös uskallettava kysyä ja varmistaa, sillä jokaisen yksityiskohdan on oltava kunnossa. (Vallo – Häyrisen 2003: 109–110.)

Pääkoordinaattorilla on oltava hyvä delegointikyky sekä valtaa päättää tapahtumaan liittyvistä asioista sekä henkilöistä. Etenkin suuren tilaisuuden järjestäminen vaatii päävetäjältä

paljon, sillä hän ei voi vastata kaikesta yksin, vaan töitä on jaettava. Lisäksi hänen on osattava pitää kaikki langat käsissään sekä innostaa ja ohjata muita. Parasta on, jos hänellä on oma muistiinpanojärjestelmänsä, josta hän voi tarkistaa kaiken missä vaiheessa projektia tahansa. Tähän systeemiin voi kuulua muistioita, päiväkirja tai kalenteri. (Aarrejärvi 2003: 117; Vallo – Häyrinen 2003: 249–250.) Pääjärjestäjän vastuulla on myös aikataulun säilyminen ja sujuminen (Rautiainen – Siiskonen 2003: 76).

Pääorganisaattorin on osattava motivoida taustaryhmäänsä toimimaan parhaalla ja tehokkaimmalla mahdollisella tavalla. Hänellä on oltava toimivat keinot hallussa, jotta porukka pysyy sitoutuneena yhteisen tavoitteen saavuttamiseksi. Hyvä projektijohtaja osaa siis palkita oikeissa kohdin sen ansainneita. (Kauhanen ym. 2002: 33.)

Pääorganisaattorin ehdottomasti tärkein tehtävä on varmistaminen aina pikkuseikoista isoihin kokonaisuuksiin saakka läpi koko projektin. Heti tilaisuuden alussa olisi hyvä, että hän tai joku muu isäntäväestä menisi ennen muuta joukkoa tapahtumapaikalle laittamaan kaiken etukäteen kuntoon ja selvittämään käytännön asiat. (Vallo – Häyrinen 2003: 251–252.) Päävetäjällä täytyy olla varasuunnitelma takataskussa, jos jokin ei mene suunnitelmien mukaan, ja täyteohjelmaankin on varauduttava (Harju 2003: 17). Jokaisen onnistuneen projektijohtajan taustalta löytyy yleensä myös toimiva taustaryhmä, jonka jäsenet ovat yhteistyökykyisiä ja -haluisia toimimaan yhteisen päämäärän hyväksi (Saarelma 2002: 16).

Jos pääorganisaattorin vastuu on suuri, niin sitä on myös isännän tai isäntien rooli. He toimivat tavallaan koko tapahtuman kehyksinä, jotka yhdistävät vieraat, ohjelman ja järjestyksellisen porukan. Jos isäntä on sinut roolinsa kanssa, se näkyy aitoutena myös ulospäin. Senpätakia isännäksi pitäisi ryhtyä aina vapaaehtoisesti, ja toki siinä roolissa voi myös kehittyä. Hyvä isäntä on sosiaalisesti lahjakas ja kiinnostunut muista ihmisistä sekä ympäröivistä asioista. Hän osaa etiketin ja keskustelutaidot. (Vallo – Häyrinen 2003: 254–256.) Harjun (2003: 25) mukaan isäntäväen on oltava vähintään vieraiden tasoa, ja varsinaisena isäntänä toimii aina korkeimmassa asemassa oleva järjestäjätahon edustaja.

Isäntiä voi olla useitakin, jolloin vastuuta voidaan jakaa: toinen isännistä on vastuussa tulo-  
hetkestä narikalta tervetulo-  
puheeseen, kun taas toinen vastaa välijuonnoista ja päivällisestä. Tärkeintä kuitenkin on, että isäntiä on tapahtuman alusta loppuun saakka, jolloin aina on



joku, joka on tietoinen suunnitelmista ja jolta voi kysyä. Pääorganisaattori sen sijaan toimii isäntien taustalla tiedottaen heitä ohjelman kulusta ja mahdollisista muutoksista. Hyvä olisi, jos isännät erottaisi muusta joukosta esimerkiksi erivärisestä nimikyltistä. Näin vieraat tietävät, kuka on missäkin roolissa. (Vallo – Häyrinen 2003: 257–259.)

Isäntä tai isännät vastaavat myös tapahtuman juontotehtävistä. Asiansa osaava juontaja on tietoinen taustoista, eli hän osaa kertoa kulloisestakin esiintyjästä tai esitysaiheesta jotakin: milloin kyseinen laulu on sävelletty tai mikä on seuraavan luennoitsijan titteli ja aihe. (Harju 2003: 17.)

Pääorganisaattorin tehtävä on järjestää isännille info muutamaa päivää ennen tapahtumaa. Siinä käydään läpi koko tilaisuus aina tavoitteesta aikatauluihin ja ilmoittautumisesta poistumiseen. Näin varmistetaan, että isännät ovat selvillä, mitä tapahtuu milloinkin ja mikä on heidän tehtävänsä. Joskus infoja on hankala järjestää maantieteellisten syiden takia, jolloin infon korvikkeena voi toimia selkeä ohjeistus sähköpostitse. Isännän työtä helpottamaan voi myös laatia taskukokoisen ohjeen kellonaikoinen. (Vallo – Häyrinen 2003: 254–259.)

Onnistuneen tapahtuman takaa löytyvät siis asiansa osaava pääorganisaattori, innostunut taustaryhmä ja isännän rooliin sopiva ihminen. Näille kaikille on kuitenkin tärkeää miettiä varamiehet, sillä ikinä ei tiedä, kuka sairastuu ja milloin (Saarelma 2002: 35). Tapahtuman toteutusvaiheessa olisi hyvä, että jokaiselle tehtävälle olisi ainoastaan yksi vastuuhenkilö, kun taas suunnitteluvaiheessa ideoimassa voivat olla kaikki (Kauhanen ym. 2002: 48). Järjestelyryhmää ei ole kuitenkaan syytä kasvattaa liian suureksi, sillä silloin on vaarana koko tapahtuman epäonnistuminen: suunnittelu rönsyilee, ja tapaamisia on hankala sopia päällekkäisyyksien takia (Aarrejärvi 2003: 20).

### 5.2.2 Tapahtumapaikan valitseminen

Kun tapahtumapaikkaa aletaan suunnitella, tulee valinnassa huomioida monia eri seikkoja: Onko sijainti sopiva ja miten kulkuyhteydet sinne toimivat? Miten paikka soveltuu kyseisen tapahtuman järjestämiseen? Löytyykö sieltä tarvittava nykyaikainen välineistö esimerkiksi luentojen ja iltaohjelman pitämiseen? Onnistuvatko paikassa myös ruokailut ja muu oheisohjelma? (Saarelma 2002: 46.) On syytä ottaa huomioon myös hintataso ja paikan veto-

voimaisuus osallistujien silmissä. Ilman yleisöä ei synny onnistunutta tapahtumaakaan. (Rautiainen – Siiskonen 2003: 38.)

Tapahtumia on järjestetty onnistuneesti jo pitkään myös laivoilla ja risteilyaluksilla. Niiden etuina voisi mainita toimivat ja yleensä varsin edustavat kokoustilat ja -palvelut, korkeatasoinen ja maukas ruoka sekä helposti asiaohjelmaan sovitettavissa olevat viihdepalvelut. Nykyajan laivat ovat kuin pieniä kaupunkoja, joista löytyy paljon ostosmahdollisuuksia, kylpylä- ja kauneuspalveluita sekä lukuisia ravintoloita. (Rautiainen – Siiskonen 2003: 47.)

Tarjouksia kannattaa pyytää useilta eri palveluntarjoajilta, sillä niissä saattaa olla suuriakin hintaeroja. Jos kyseessä on iso tapahtuma, jonka tarkka osallistujamäärä ja ohjelma eivät ole tiedossa alustavia kokous- ja majoitustilavarauksia tehtäessä, olisi sopimuksissa syytä pyrkiä siihen, että lopulliset tarpeet ilmoitetaan vasta mahdollisimman lähellä tapahtumajankohtaa. (Saarelma 2002: 47.)

Käytännön kannalta toimivaa on, jos tiloja pystyy muuntelemaan erilaisten tarpeiden mukaan, jolloin esimerkiksi tilojen jakaminen onnistuu lyhyelläkin aikataululla. Tiloja kannattaa katsoa myös liikuntarajoitteisten näkökulmasta. (Rautiainen – Siiskonen 2003: 38; Aarrejärvi 2003: 11.)

Kokoustilat kannattaa mieluummin varata liian pitkälle aikavälille kuin liian lyhyelle. Näin voidaan varmistaa, että käytäntö toimii, vaikka jokin esitys hieman pitkittäisi aikataulua, ja että aikaa jää myös purkamiselle. (Saarelma 2002: 80.)

Jokaisella paikalla ja tilalla on oma imagonsa, mikä on syytä ottaa huomioon paikan valinnassa: käykö tapahtumasta välittyvä mielikuva yhteen tapahtumapaikan imagon kanssa vai riitelevätkö ne keskenään? Valitun tilan henki saattaa jopa pahimmassa tapauksessa vähentää tapahtuman mielenkiintoa potentiaalisten osallistujien silmissä. (Kauhanen ym. 2002: 38–39.)

Laadukkaisiin kokouspalveluihin sisältyy yleensä internetyhteydellä varustettu tietokone, josta löytyy perustoimisto-ohjelmat (Word, Excel, PowerPoint). Lisäksi tiloissa on myös oltava videotykki ja videoneuvotteluyhteydet, televisio ja DVD-laite sekä CD-soitin. Pe-

rusvarustukseen kuuluvat yleensä myös fläppitaulu, piirtoheitin, valkokangas ja mikrofoneja (kiinteä ja langaton). Kokoustilavuokraan sisältyvät yleensä yleisvalaistus, normaali sähkönkulutus sekä yleissiivous. (Rautiainen – Siiskonen 2003: 94–95; Aarrejärvi 2003: 15–16.)

Myös esiintymistilojen on sovelluttava suunniteltuun käyttöön: Ne eivät saa olla liian pitkiä, matalia ja kapeita, ja näköyhteyden tulee olla esteetön. Tilojen on oltava siistejä, valoisia, rauhallisia ja äänimaailmaltaan sopivia kyseessä olevien esitysten pitämiseen. Näkyvyys ja kuuluvuus kannattaa tarkistaa joka puolelta yleisöä, eikä kannata valita tilaa ihan ilmastointilaitteen tai laivan moottorin vierestä. On hyvä myös varmistaa, että siistit naisten- ja miestenhuoneet ovat valitun paikan lähetyvillä, ja opasteet eri paikkoihin toimivat. (Harju 2003: 11.)

Ensiapuvalmiudet on oltava myös kunnossa, sillä sairauskohtauksen sattuessa on pystyttävä toimimaan mahdollisimman nopeasti. Jos tapahtuma järjestetään kongressikeskuksessa tai hotellin yhteydessä olevissa kokoustiloissa, on paikan henkilökunta yleensä koulutettu toimimaan hätätilanteissa. Hyvä lisä tietenkin olisi, jos jollain järjestelytahoon kuuluvallakin olisi taidot toimia ensiaputilanteissa. (Saarelma 2002: 86.)

Isoa tapahtumaa suunniteltaessa on syytä huomioida myös turvallisuuskysymykset. Tiloista on hätätilanteessa pystyttävä poistumaan nopeasti useaa eri reittiä pitkin, ja saatavilla on oltava sammutuslaitteita sekä toimiva sammutusjärjestelmä. (Rautiainen – Siiskonen 2003: 38.) Kun on kyse isosta tapahtumasta, kannattaa koko järjestäjäporukalle tehdä selväksi, kuka vastaa ensiavusta ja turvallisuusasioista (Harju 2003: 23).

### 5.2.3 Budjetin suunnitleminen

Järjestettävien tilaisuuksien on oltava kannattavia. Käytettävissä olevat varat vaikuttavat suorasti tapahtuman laajuuteen, sen palvelujen määrään ja tasoon. Vauhtiin päästäkseen tilaisuus vaatii joskus pienen alkulainan, ja lisärahoitusta voi yrittää hakea sponsoreilta (alan rahastot, yritykset ja säätiöt) tai ilmoitustuloilla. Myös valtiot ja kaupungit rahoittavat joskus järjestettäviä tapahtumia. (Harju 2003: 10; Aarrejärvi 2003: 29.)

Kun budjettia suunnitellaan, on mietittävä realistisesti kaikki mahdolliset kulut ja varmuudeksi lisättävä päälle 10–15 prosenttia. Menoeriä ovat niin tilavuokrat, esiintymispalkkiot, tarjoilu- ja matkustuskulut, painatus- ja ohjelmakustannukset kuin koristelukulutkin. Lisäksi syytä on muistaa järjestelytoimikunnasta aiheutuvat kulut, sillä siihen kuuluvien henkilöiden pitää myös majoittua, matkustaa ja syödä. Jos tarkka osallistujamäärä ei ole selvillä, kannattaa tehdä kaksi eri budjettia: toinen minimiosallistujamäärän ja toinen täysimääräisen yleisön mukaan. Budjetin hyvänä pohjana ovat tarkat kirjalliset sopimusehdot sekä niihin liittyvät peruutusehdot. (Harju 2003: 10.) Budjetissa olisi syytä määrittää myös tapahtumaan mahdollisesti liittyvät taloudelliset riskit (Kauhanen ym. 2002: 49).

Osanottajamaksuilla kustannetaan yleensä suurin osa kuluista, mutta syytä on miettiä, mitä tuohon maksuun sisältyy: minkä tasoista palveluista ihmiset ovat valmiita maksamaan, ja kannattaako osa ohjelmasta olla valinnaista, jolloin osallistujat voivat halutessaan ottaa tietyn palvelun tai ohjelmanumeron lisämaksua vastaan. Osallistumismaksuja voi myös olla eri kategorioille erikseen: jäsenille ja ei-jäsenille sekä alan opiskelijoille. (Harju 2003: 102.)

Niin aikataulua kuin budjettiakaan ei ole syytä tehdä liian tiukaksi, sillä myös tapahtumaa järjestettäessä esiin nousee yllättäviä menoeriä. Olisi siis hyvä olla varoja yllätysten varalle. (Kauhanen ym. 2002: 107.) Budjetin suunnittelussa kannattaa käyttää apuna edellisten vastaavien tapahtumien talousarvioita, joista selviävät helposti aikaisemmat suurimmat menoerät ja mahdolliset yllättävät kustannukset (Aarrejärvi 2003: 29).

#### 5.2.4 Toimivan aikataulutuksen suunnitleminen

Aikataulua mietittäessä kannattaa pohtia tarkasti ohjelman rytmitystä. Esimerkiksi asiapiitoisia luentoja ei kukaan jaksa kuunnella yli puoltatoista tuntia ilman taukoja. Taukoja on siis oltava sopivasti, ja niiden pituus riippuu siitä, kuinka paljon tapahtumassa on osallistujia, miten paljon saniteettitiloja on käytössä sekä onko väliajalla tarkoitus tarjoilla jotakin. Jaksotuksessa on syytä miettiä myös tapahtuman kokonaiskesto: yön yli pitkittyvällä matkalla osallistujat haluavat varmasti välillä myös rentoutua ja seurustella vapaasti. Osallistujat voi ottaa huomioon myös pienillä yllätyksillä, joilla tapahtumaan saadaan mukaan elämyksellisyyttä. Kaikkea ei siis tarvitse kertoa kuulijoille etukäteen. (Vallo – Häyrinen 2003: 187–188.)

Jos tapahtumassa on iltaohjelma, jonka epävirallinen osuus jatkuu aina pikkutunneille saakka, on tämä huomioitava seuraavan päivän aikataulutuksessa. Silloin aamuohjelmaa ei kannata aloittaa kovin aikaisin, ja muutenkin aiheen on oltavan sopivan kevyttä. Ei ole painavaa asiaa kertovalle esiintyjällekin kovin mielekästä, jos hänen osuutensa on sijoitettu juhlien jälkeiseen aamuun ja kuulijat nuokkuvat penkissä. (Saarelma 2002: 59.)

Onnistunut tapahtuma alkaa sujuvasti etenevällä ilmoittautumisella ja selkeillä opasteilla. Opastaulut on syytä sijoittaa niin korkealle, että ne ovat ihmisten yläpuolella mutta kuitenkin helposti huomattavissa. (Aarrejärvi 2003: 75; Harju 2003: 14.) Kylttejä ja muita ohjetauluja on oltava mieluummin liikaa kuin liian vähän, ja niiden on oltava myös englanninkielisiä, jos tapahtumassa on kansainvälisiä osallistujia. Jos kaikki vieraat saapuvat tapahtumaan samaan aikaan, on ilmoittautumispisteessä oltava tarpeeksi henkilökuntaa sekä aakkostettu luettelo osallistujista. Jos tapahtumassa on paljon osanottajia, kannattaa käyttää nimikylttejä, sillä ne helpottavat niin sanottua small talkia. (Vallo – Häyrinen 2003: 194–196; Rautiainen – Siiskonen 2003: 46.)

Ilmoittautumispisteen sujuvuutta edesauttaa, jos kaikki tapahtumaan liittyvä materiaali on koottu yhteen jo etukäteen: esimerkiksi jokaiselle osanottajalle on varattu kirjekuori, josta löytyvät nimilappu, mahdolliset osallistumis- ja matkaliput, kahvi- ja ateriakupongit, ohjelmarunko, tapahtumapaikkakunnan kartta ja muuta mahdollista infoa tapahtumaan liittyen (Aarrejärvi 2003: 122–123; Rautiainen – Siiskonen 2003: 134).

On yleistä, että tilaisuus alkaa ja etenee laadukkaasti, mutta selkeä lopettaminen saatetaan unohtaa. Onnistuneeseen lopetukseen kuuluu sekä osallistujien kiittäminen että jatkotöiden tiedottaminen. Tapahtuman päättymisaika on hyvä ilmoittaa jo kutsussa tai ainakin viimeistään silloin, kun alussa esitellään tapahtumien kulku. (Vallo – Häyrinen 2003: 242.)

### 5.2.5 Esiintyjien valitseminen

Valittujen esiintyjien kannattaa olla sellaisia, joiden esityksiä joku tai jotkut järjestelijäporukasta ovat kuulleet, sillä vain näin voidaan olla varmoja esiintyjien sopivuudesta tilaisuu-

den luonteeseen. Esiintyjälle täytyy kertoa etukäteen, millaisesta tapahtumasta on kyse, mikä on tapahtuman tavoite ja kohderyhmä sekä mitä häneltä odotetaan. Paras toimintatapa on ottaa yhteyttä puhujiin mahdollisimman varhain, jolloin heille jää aikaa valmistautua tulevaan ja mitoittaa esityksensä kohderyhmän mukaiseksi. (Vallo – Häyrinen 2003: 225–229.)

Suosittuja luennoitsijoita kannattaa kysyä vuotta ennen tapahtumaa ja kansainvälisiä huippuja jopa vieläkin aikaisemmin. Kun luennoitsija vastaa myöntävästi, kannattaa asiasta lähettää heti kirjallinen vahvistus, josta käy ilmi päivämäärä ja paikka, esitykselle varattu aika ja aihe sekä mahdolliset palkkiot ja muut korvattavat kustannukset. Vahvistuksesta selviää myös tilaisuuden tarkka luonnehdinta sekä järjestäjätahon tiedot. (Harju 2003: 117; Aarrejärvi 2003: 41–42.)

Luennon sopiva kokonaispituus on puolesta tunnista puoleentoista tuntiin, jolloin yleisö jaksaa vielä kuunnella keskittyneesti (Aarrejärvi 2003: 41). Puhujalle olisi hyvä kertoa kaikesta mahdollisimman tarkasti etukäteen: millaista esitystä häneltä toivotaan, mikä on puheen kokonaispituus, missä puhe on tarkoitus pitää ja keitä muita on kutsuttu esiintymään, toivotaanko häneltä jotain kirjallista materiaalia kuulijoille jaettavaksi, miten suuri ja millainen yleisö tulee olemaan ja mikä on esityskieli? Kun aikataulurunko selviää, se on myös hyvä kertoa kaikille esiintyjille. Kun tapahtuma lähenee, puhujilta on syytä tiedustella, mitä teknisiä vaatimuksia heidän esityksellään on. (Saarelma 2002: 29.) Paria viikkoa ennen tapahtumaa kannattaa myös muistuttaa esiintyjä tulevista, jotta he muistavat tulla paikalle (Harju 2003: 118).

Kutsuttujen esiintyjien matka- ja majoituskulut korvataan usein, ja lisäksi heille saatetaan maksaa jonkinlainen palkkio antamastaan ajasta. Käytännöllisintä on, että puhujat hankkivat matkalippunsa itse. Tällöin he voivat käyttää sellaista kulkuvälinettä kuin heille parhaiten sopii ilman välikäsiä. Jos esiintyjä on ulkomailta, niin usein toisessa maassa lunastetut lentoliput ovat huomattavasti edullisempia kuin Suomesta käsin hankitut. Ennen tapahtumaa on vain sovittava, miten puhujat saavat korvaukset kuluista. Tyypillistä on, että järjestäjätaho maksaa kulut toimitettuja kuitteja vastaan. (Saarelma 2002: 40–43.)

Esiintyjien lisäksi yhdistelmätapahtuma sisältää usein myös aktiviteetteja. Niillä tarkoitetaan vapaaehtoisuuteen perustuvaa ohjelmaosuutta, joka sisältää toiminnallisuutta ja elä-

myksiä. Aktiviteettina voi toimia karting-autolla ajo, rusettiluistelu, afrikkalainen tanssi tai mutakylpy. Aktiviteettien järjestämistä puoltaa se, että silloin osallistujilla on mahdollisuus kokea jotain uutta ja niissä tutustuu usein helpommin uusiin ihmisiin kuin asiapitoisilla luennoilla. (Vallo – Häyrinen 2003: 234–235.) Vaikka kongressien ja koulutuksien tarkoitus on oppia ja esitellä alan uusinta tietoa, niin yhtä tärkeässä roolissa – tai jopa suuremmassa – ovat saman alan ihmisten tapaaminen sekä heidän kanssaan ajatusten vaihtaminen (Harju 2003: 99).

### 5.2.6 Tapahtuman markkinoiminen

Markkinoinnilla pyritään siihen, että tapahtumaan toivottu osallistujamäärä saadaan ilmoitautumaan mukaan. Kyse on siis tapahtuman myymisestä osanottajille ja positiivisten mielikuvien herättämisestä tilaisuutta kohtaan. Jotta tavoite toteutuisi, on syytä nimittää tähän oma erillinen vastuuryhmä etenkin silloin, jos kyseessä on iso tapahtuma. (Aarrejärvi 2003: 51; Kauhanen ym. 2002: 113; Saarelma 2002: 64.)

Jos tapahtuma on kaikille avoin tai maksullinen, on sitä silloin tarpeellista mainostaa. Tällöin apuna toimii markkinointisuunnitelma, johon sisältyvät seuraavat osiot: oman organisaation tai yhteisön sisäinen tiedottaminen, lehdistötiedottaminen, mediamarkkinointi ja suoramarkkinointi. Sen, mitä kanavia on kunkin tapahtuman kohdalla syytä käyttää, määrittelevät tapahtuman luonne ja kohderyhmä: jos on tarkoitus mainostaa nuorisolle suunnattua rockkonserttia, tärkeimmät markkinointikanavat ovat varmasti internet, kadunvarsijulisteet, radio ja joku paikallinen lehti. (Vallo – Häyrinen 2003: 102–103.)

Myös tapahtumakutsua tai -mainosta on syytä miettiä tarkasti, sillä se toimii tapahtuman esitteenä ja luo vastaanottajalle mielikuvan tapahtumasta. Itse asiassa kaikki tapahtumaan liittyvät painotuotteet leimaavat tulevan tilaisuuden joko hyvässä tai pahassa. Senpä takia kannattaa miettiä ammattilaisten apua, kun kirjallisia esitteitä ja kutsuja aletaan laatia. Myös kielivirheet on syytä karsia, ja tekstin on oltava selkokielistä, tai tapahtuma ei vaikuta kovin ammattimaiselta. (Aarrejärvi 2003: 21 ja 53–54; Saarelma 2002: 64.)

Vallon ja Häyrisen mukaan (2003: 142–143) hyvin puhutteleva kutsu saa vastaanottajan haluamaan osallistumista ja ilmoittautumaan tapahtumaan, mutta se ei kuitenkaan kerro ai-

van kaikkea. Myös tapahtumapaikka antaa kutsun saajalle vihiä tulevasta: Jos Piilolasiseuran koulutuspäivät järjestetään kylpylässä Tallinnassa, tietää kutsuttu heti, että tiedossa on myös rentoutumista kylpylän aalloissa. Tallinna taas luo helposti mielikuvan kauniista vanhasta kaupungista ja sen idyllisistä kaduista.

Mahdollisimman aikainen ilmoittautuminen on järjestäjätahon etu, joten siihen kannattaa kannustaa esimerkiksi siten, että mitä aikaisemmin ilmoittautuu, sitä edullisempi on osallistumismaksu. Ilmoittautumismääräpäiviä voi olla esimerkiksi kaksi, jolloin aikaisemmin ilmoittautunut saa alennusta majoitus- ja ohjelmakuluista. (Aarrejärvi 2003: 60; Rautiainen – Siiskonen 2003: 90).

Tapahtumakutsusta tai -mainoksesta täytyy löytyä seuraavat asiat: tilaisuuden luonne, tapahtumapaikka ja -ajankohta, kutsuja tai järjestäjä, ilmoittautumisohjeet, tilaisuuden mahdollinen maksullisuus ja pukeutumisohejeet, tapahtuman sisältö pääpiirteittäin ja pyyntö ilmoittaa mahdollisista erikoisruokavalioista. Kutsun allekirjoittajana olisi hyvä olla organisaation tai yhteisön lisäksi myös tapahtuman isäntä, sillä tällöin tapahtuma saa kasvot ja siitä tulee heti persoonallinen. (Vallo – Häyrinen 2003: 144.)

Jos on kyse asiatapahtumasta, johon joku esiintyjistä on jo varmistanut osallistumisensa, kannattaa tietoa käyttää markkinoinnissa. Nimekäs esiintyjä houkuttelee varmasti vieraita paikalle, ja sana leviää puhemuodossa eteenpäin. (Saarelma 2002: 28.)

### 5.2.7 Palautteen kerääminen

Ihanteellista olisi kerätä jokaisesta järjestetystä tapahtumasta palaute niin järjestäjiltä kuin osallistujiltakin. Näin järjestävä taho oppii, mikä toimii ja mikä ei, miten osallistujat kokivat tapahtuman ja päästiinkö tavoitteeseen. Isäntien kannattaa pitää korvat avoimina myös suulliselle palautteelle, sillä joskus totuus kerrotaan vain puhutussa muodossa ja kirjoitettu teksti on todellisuutta kaunistelevaa. Kerätystä kirjallisesta sekä suullisesta palautteesta kertyy kattava tietopankki tulevaisuuden tapahtumien varalle. (Aarrejärvi 2003: 108 ja 124; Vallo – Häyrinen 2003: 203–206.)



Tapahtuman päättämisvaihe voidaan jaotella neljään osaan: Ensin suoritetaan tilaisuuden onnistuneisuuden arviointi palautteen keräämisen avulla. Toisessa osassa kiitetään järjestäjätahoja ja muita yhteistyökumppaneita. Sitten palkitaan oma väki, ja viimeiseksi kirjoitetaan loppuraportti, josta on tulevaisuudessa hyötyä, jos projektiin lähdetään uudestaan. (Kauhanen ym. 2002: 125.) Tapahtuman yleisökin voidaan huomioida heti tilaisuuden loppua tai parin viikon sisällä kiitoskirjeellä, mikä antaa vaikutelman siitä, että tapahtuma oli hyvin suunniteltu alusta loppuun saakka. Tämä pieni ele ei paljoa vaadi, mutta nostaa varmasti tilaisuuden profiilia osallistujien mielikuvissa. (Muhonen – Heikkinen 2003: 125.)

Palautetta olisi hyvä kerätä esitysten sisällöstä ja ajankohtaisuudesta, oheisohjelmien viihteellisyydestä, ruokatarjoilujen maittavuudesta, paikan ja yleisjärjestelyiden toimivuudesta ja viihtyisyydestä, majoitus- ja kuljetuspalveluiden sujuvuudesta sekä järjestelytoimikunnan ja paikan henkilökunnan käytöksestä. Näin palautetta voidaan antaa niin esiintyjille, itselle kuin tapahtumapaikan henkilöstöllekin. (Muhonen – Heikkinen 2003: 144; Saarelma 2002: 90.) Palautelomakkeen voi laittaa mukaan vaikkapa tervetulopakettiin, jonka jokainen osallistuja saa heti tapahtumaan saavuttuaan ja joka sisältää kaikki tapahtumaan liittyvät tärkeät paperit ja lipukkeet (Aarrejärvi 2003: 124; Harju 2003: 115).

## 6 TUTKIMUSOSUUS

### 6.1 Kvalitatiivisen ja kvantitatiivisen tutkimusmenetelmän yhdistäminen

Yhdistin työssäni sekä laadullisen että määrällisen tutkimuksen metodeja. Alkukartoituksen tein teemahaastatteluna, jonka pyrkimyksenä oli saada selville, mikä on kentällä olevien optikoiden tarve Piilolasiseurun koulutukselle. Otin haastateltavien joukkoon niin ihan viimeaikoina piilolasipätevyyden saaneita kuin jo kauan piilolinssejä sovittaneita konkareita-kin. Osa haastateltavista oli Piilolasiseurun jäseniä ja osa ei. Loppupalautteen koulutuspäiville osallistujilta sen sijaan keräsin lomakkeen avulla.

Ideana oli siis käyttää kvalitatiivista metodologiaa esitutkimuksen tapaan, jolloin haastateltavien toiveet ja mielipiteet toimivat osittain pohjana sille, mitä aiheita koulutuspäivillä opiskeltiin. Kvantitatiivisella palautelomakkeella sen sijaan keräsin osallistujien mielipiteet siitä,

miten koulutuksen tiedollinen anti palveli heidän tarpeitaan ja miten käytännön järjestelyt toimivat. Tutkimuksessani esiintyi siis ensin laadullinen ja vasta sitten määrällinen menetelmä, joten käytin metodeja peräkkäin, mikä on yksi tapa yhdistää eri menetelmiä (Hirsjärvi – Hurme 2000: 30). Tällaista käyttötapaa voi sanoa täydentäväksi eli komplementaarisiksi, sillä eri metodien käytön tavoitteena on alun perinkin ollut se, että ne kattavat tutkimuksen eri osa-alueita (Hirsjärvi – Hurme 2000: 32).

## 6.2 Tutkimuksen eettiset kysymykset

Aina, jos tutkimuksen jossain vaiheessa ollaan suorassa kontaktissa tutkittavien ihmisten kanssa, on syytä miettiä myös tutkimuksen eettistä puolta. Käytin itse metodina teemahaastattelua, joten eettiset näkökohdat tulivat ajankohtaisiksi myös tässä tutkimuksessa. Samoja seikkoja oli syytä miettiä lopussa palautetta kerätessänikin.

Eettiset kysymykset eivät liity vain yhteen tutkimuksen vaiheeseen, vaan ne kulkevat mukana koko prosessin ajan: Tutkimuksen tarkoitusta mietittäessä tulisi huomioida, että tutkimus parantaa tutkittavien elämäntilannetta tai se ei saa ainakaan huonontaa sitä. Lisäksi tutkittavilta on saatava suostumus, ja heille on taattava luottamuksellisuus. Jos tutkija käyttää metodina haastattelua, hänen on mietittävä, voiko haastattelutilanne aiheuttaa stressiä tai muita paineita vastapuolelle. Haastattelujen purkamis- ja analysointivaiheessa tulee ilmi taas luottamuksellisuus mutta myös se näkökohta, myötäilevätkö tulokset haastateltavien sanomisia: tutkija ei saa ylitulkita haastateltavien lausuntoja. Voi siis sanoa, että yksi tutkijan tärkeimmistä eettisistä velvollisuuksista on tuoda julki vain sellaista tietoa, joka on täysin varmaa ja todenperäistä. (Kvale 1996: 111.)

Usein ongelmalliseksi koetaan se, miten paljon tutkimuksesta voi kertoa tutkittavalle, kun häneltä pyydetään suostumusta siihen, että hän osallistuisi esimerkiksi haastatteluun. Jos haastateltavalle kertoo liian paljon tutkimuksen tavoitteista ja yksityiskohtaisista menettelytavoista, saattaa se vaikuttaa tutkittavan käytökseen ja näin vääristää lopputulosta. On hankala antaa yhtä toimintaohjetta, miten paljon tutkittavalle voi kertoa, mutta tärkeintä on, että suostumus saadaan asiallisen tiedon pohjalta. (Hirsjärvi – Hurme 2000: 20.)

Minun työhöni liittyivät kaikki edellä mainitut seikat. Tekemieni haastattelujen aihealue oli kuitenkin melko pinnallinen eikä syvälle henkilökohtaisuuksiin menevä, joten suuria paineita se ei varmastikaan haastateltavissa aiheuttanut. Toisaalta taas jos joku koki, että hänen piilolinssien sovitustaitonsa olivat vielä kovin epävarmalla pohjalla tai että hänen koulutautumisaktiivisuuttansa voisi parantaa, niin haastatteluun osallistuminen saattoi aiheuttaa stressiä. Analysointivaiheessa minun oli syytä muistaa olla ylitulkitsematta haastateltavien sanomisia, ja missään vaiheessa ei tietenkään saanut tulla ilmi, kuka oli sanonut ja mitäkin. Tämä oli tärkeää tehdä selväksi myös jokaiselle haastateltavalle sekä palautekyselyyn osallistuvalla.

### 6.3 Teemahaastattelu

#### 6.3.1 Haastattelu tutkimusmetodina

Haastattelu eri alalajeineen on nykyään yksi käytetyimmistä tiedonkeruumuodoista, sillä se sopii joustavuutensa takia moniin erilaisiin tutkimustarkoituksiin. Haastattelun yksi suuri etu on se, että siinä ollaan suorassa vuorovaikutuksessa haastateltavan kanssa, mikä mahdollistaa täsmentämisen ja tilanteen mukaan toimimisen itse haastattelun ollessa käynnissä. Tällainen asetelma antaa myös mahdollisuuden tulkita piileviä viestejä haastateltavan eikielellisen ilmaisun perusteella. Lisäksi haastattelutilanne on elävä, jolloin sen etenemistä voidaan säädellä tarpeen mukaan. (Hirsjärvi – Hurme 2000: 34.)

Haastattelun ominaispiirteisiin kuuluu, että se on ennalta suunniteltu ja haastattelija on tutustunut aiheeseen niin teoriassa kuin käytännössäkin. Haastattelun tavoitteena on, että se tuo julki tutkimusongelman kannalta oleellisia asioita. Haastattelutilanne on haastattelijan aloitteesta syntynyt, ja hän ohjaa sitä aktiivisesti eteenpäin. Haastattelijan tehtävä on motiivoida haastateltavaa sekä ylläpitää keskustelua. Lisäksi haastateltavan on oltava tietoinen siitä, että hänen sanomiaan asioita käsitellään luottamuksellisesti. (Hirsjärvi – Hurme 2000: 43.)

### 6.3.2 Haastattelun eri alalajit

Haastattelu voidaan tutkimusmuotona erotella kolmeen eri luokkaan sen etenemistavan mukaan: Strukturoitu eli lomakehaastattelu tarkoittaa sellaista haastattelua, joka etenee lomakkeen mukaan aina samalla tavalla haastateltavasta tai tilanteesta riippumatta. Strukturoimaton haastattelu sen sijaan on sellainen muoto, jossa käytetään avoimia kysymyksiä ja edellinen vastaus saa aikaan seuraavan kysymyksen. Haastattelutilanne elää siis haastateltavan vastausten mukaan. (Hirsjärvi – Hurme 2000: 44–45.) Näiden kahden haastattelu-  
muodon väliin sijoittuu puolistrukturoitu haastattelu, jota kutsutaan myös teemahaastatteluksi. Käytin itse työssäni tätä tutkimusmuotoa. Sille ominaista on, että haastattelun näkökohta on ennalta sovittu, ja haastattelu johdetaan tiettyihin teemoihin. Kysymyksiä ei ole siis valmiiksi suunniteltu, vaan keskustelu etenee vapaasti teemasta toiseen. Tällöin haastateltavan omat ajatukset tulevat esiin, ja tilanne etenee luonnollisesti haastateltavan pitäessä ohjia käsissä ja keskustelun aiheessa. Teemahaastattelussa keskeisessä roolissa ovat ihmisten omat tulkinnat asioista. (Hirsjärvi – Hurme 2000: 47–48.)

Itse valitsin teemahaastattelun yhdeksi metodikseni sen takia, että kysymyksen kohteena oli vähän tutkittu osa-alue, jonka vastausta en pystynyt ennakolta tietämään. Kentällä olevien optikoiden koulutustarvetta oli nimittäin hankala ilman haastattelua saada selville.

### 6.3.3 Haastattelurungon suunnitleminen

Haastatteluun valittu kohderyhmä vaikuttaa siihen, miten haastattelu etenee ja keitä siihen valitaan. Jos kohderyhmänä ovat lapset, on haastattelun sisältö huomioitava sen mukaan. Lisäksi on mietittävä, ketä kohderyhmästä on tutkimuksen kannalta hedelmällistä haastatella. (Hirsjärvi – Hurme 2000: 59.)

Mitä paremmin haastattelu on ennakkoon suunniteltu, sitä todennäköisemmin lopputulos on taattu eikä asioita tarvitse paikkailla jälkikäteen. Haastattelulla pyritään siihen, että sen avulla saadaan selville mahdollisimman kattava ja luotettava aineisto johtopäätösten tekemiseen. Suunnitteluvaiheessa täytyy miettiä myös tutkimusaiheeseen liittyviä hypoteeseja, mutta niiden todentaminen haastattelututkimuksessa ei ole niinkään oleellista. Teemahaas-

tattelussa on enemmänkin kyse siitä, että löydetään tutkittavan aiheen hypoteesit ja saadaan selville jotain aiheen ominaisluonteesta. (Hirsjärvi – Hurme 2000: 65–66.)

Tutkimustilannetta suunniteltaessa tärkeintä on miettiä haastatteluteemat. Ei ole tarkoituksena, että paperille laitetaan ennakkoon yksittäiset, tarkat kysymykset eri aihealueista; kyse on nimenomaan siitä, että tutkija miettii etukäteen luettelon teemoista, jotka kattavat kaikki mielenkiinnon kohteena olevat oleelliset asiat. Tämä luettelo toimii haastattelutilanteessa tutkijan muistilistana ja keskustelua ohjaavana tekijänä, ja teemat todentuvat haastattelussa kysymyksinä. Luetteloa ei kuitenkaan tarvitse orjallisesti noudattaa, vaan haastattelu voi edetä vapaassa järjestyksessä teemasta toiseen, ja myös tutkittava voi tuoda tilanteeseen oman leimansa viemällä keskustelun uudelle tasolle. Haastattelijan vastuulla on kuitenkin pitää keskustelu aiheessa ja päättää siitä, mikä on tutkimuksen kannalta oleellista ja mikä ei. (Hirsjärvi – Hurme 2000: 66.)

## 6.4 Kyselylomake

### 6.4.1 Kyselylomake tutkimusmetodina

Keräsin palautteen osallistujilta koulutuspäivien lopuksi kvantitatiivisen lomakkeen avulla. Tämä osio tutkimuksestani edusti määrällistä kokonaistutkimusta, joka tarkoittaa sitä, että tarkastelun kohteena on perusjoukon koko otantayksikkö. Tarkoitus siis oli, että jokainen osallistuja antaisi palautetta. Tutkimus on järkevää suorittaa kokonaistutkimuksena, jos perusjoukko on alle sata otantayksikköä. (Holopainen – Pulkkinen 2006: 27–28.)

Kyselylomakkeen käytön etu on, että se nopeuttaa sekä haastattelun etenemistä että saatu-  
jen tulosten käsittelyä ja analysointia. Lisäksi sen käyttäminen tarkoittaa tietojen tallentu-  
mista, kun niihin voidaan tarvittaessa palata uudelleen ja ne ovat kirjoitetussa muodossa.  
(Holopainen – Pulkkinen 2006: 39.)

Kyselylomakkeen käytön tärkein tavoite on muuntaa tutkijan tiedonjano kysymyksiksi, joi-  
hin vastaaja on kykeneväinen ja innokas vastaamaan. Lomakkeessa olevien valmiiden vas-  
tausehtojen myötä vastaukset yhdenmukaistuvat, mikä tehostaa ajankäyttöä nopeuttaen pa-  
perien käsittelyä. Valmiit vastausvaihtoehdot tekevät kyselyyn osallistumisen myös helpok-

si ja vaivattomaksi. Lisäksi toimivat kysymykset vähentävät tulkinallisia vastausvirheitä, ja lomake on helppo säilyttää. (Holopainen – Pulkkinen 2006: 39.)

#### 6.4.2 Kyselylomakkeen suunnitteleminen

Kun lomaketta aletaan suunnitella, on oleellista määritellä aluksi, mitä tietoja halutaan kerätä ja mikä tutkimuksen tavoite on. Tässä vaiheessa on tärkeää, että myös tutkimuksen kohderyhmä on selvillä. Sen jälkeen voidaan päättää käytettävä menetelmä ja taustamuuttujat, joiden perusteella vastauksia voidaan jatkossa jaotella. Kun lomakkeen rakenne ja käsiteltävien aiheiden tema-alueet on suunniteltu, voidaan alkaa miettiä yksittäisiä kysymyksiä. Samalla varmistutaan, että mikään oleellinen ei ole unohtunut. Näin voidaan olla varmoja, että tutkittava asia saadaan varmasti selville lomakkeen kautta. Väliin laitettavien kontrollikysymysten avulla sen sijaan varmistetaan vastausten luotettavuus. Kun kaavakkeen ensimmäinen versio on valmis, kannattaa se testauttaa useammalla koevastaajalla. Saadun palautteen avulla sen rakennetta ja kysymyksiä voidaan muuttaa ja parannella, ja näin lopullinen lomake on valmis. (Heikkilä 2008: 47–48; Holopainen – Pulkkinen 2006: 39–40.)

Ennen varsinaisia kysymyksiä lomakkeessa on oltava mukana joko erillinen saatekirje tai saatesanat, joiden tarkoitus on selvittää tutkimuksen tausta ja motivoida vastaamaan. Saatteen on oltava lyhyt ja ytimekäs ja sen tyylin kohtelias. (Heikkilä 2008: 61.)

Hyvä tutkimuslomake on selkeä ja siisti, ja se houkuttelee vastaamaan. Se ei saa olla liian pitkä. Alkuun on sijoitettu helppoja kysymyksiä, mikä motivoi vastaajaa täyttämään kyselyn. Sen sijaan vaikeat ja arkaluontoiset kysymykset sijoitetaan vasta lomakkeen loppupuolelle, ja saman aihealueen kysymykset ovat oman otsikkonsa alla. Kaavakkeen rakenteen on oltava selkeä ja vastausohjeiden yksiselitteisiä. Kysymykset etenevät loogisesti, ja niissä kysytään vain yhtä asiaa kerrallaan. (Heikkilä 2008: 48; Holopainen – Pulkkinen 2006: 39–40.)

Avoimet kysymykset ovat tyypillisempiä laadulliselle kuin määrälliselle tutkimukselle, mutta niitä voidaan käyttää jonkin verran myös kyselylomakkeessa, jos niiden tarkoitus on rajata vastaajan ajatusten suuntaa. Ne ovat tarkoituksenmukaisia myös silloin, kun vastaus-

vaihtoehtoja ei tunneta etukäteen ainakaan tarkasti. Avoimet kysymykset ovat helppoja laatia mutta työläitä analysoida, sillä niiden vastausten luokittelu on hankalaa ja vastauksia voi olla yhtä paljon kuin on kyselyyn osallistujia. Niiden hyvä puoli on kuitenkin, että niiden avulla voidaan saada sellaisia vastauksia, joita ei etukäteen ole osattu ajatellakaan. Avoimet kysymykset on hyvä sijoittaa kaavakkeen loppuun ja niille on jätettävä tarpeeksi vastaustilaa. (Heikkilä 2008: 49.)

Suljetuille eli strukturoiduille kysymyksille on tyypillistä, että niihin on olemassa valmiit vastausvaihtoehdot. Niitä kannattaa käyttää silloin, kun selvästi rajatut vastausvaihtoehdot tiedetään etukäteen ja niitä on rajoitetusti. Suljetut kysymykset yksinkertaistavat ja helpottavat sekä vastaamista että lomakkeiden käsittelemistä ja estävät tiettyjä virheitä, sillä kaikki kyselyyn osallistujat eivät osaa ilmaista itseään kielellisesti yhtä hyvin kuin toiset. Myös kritiikin antaminen omin sanoin on osalle epämiellyttävää. Suljettuja kysymyksiä suunniteltaessa on mietittävä, ettei vastausvaihtoehtoja ole liikaa ja että jokainen osallistuja löytää niistä itselleen sopivan. Vaihtoehtojen on myös kumottava toisensa, ja niiden on oltava oleellisia ja järkeviä. (Heikkilä 2008: 50–51.)

Mielipidetiedusteluissa on tyypillistä esittää väittämiä, joihin vastaaja ottaa kantaa asteikkotyyppisistä vastausvaihtoehdoista valitsemalla itselleen sopivan. Likertin asteikko on 4- tai 5-portainen asteikko, jota käytetään usein mielipiteitä kysyttäessä. Sen ääripäinä ovat usein *täysin samaa mieltä* ja *täysin eri mieltä*. Keskeltä voi löytyä vastausvaihtoehto *en osaa sanoa*. Sen poisjättämistä kannattaa harkita etenkin silloin, jos vastaajalla on varmasti olemassa näkemys jompaankumpaan suuntaan, kuten mielipiteitä kysyttäessä usein on. (Heikkilä 2008: 52–53.)

#### 6.4.3 Kyselyn tulosten analysoiminen SPSS-ohjelmalla

Analysoidessani kyselylomakkeita käytin SPSS-ohjelmaa. Luokittelin tuloksia keskiarvojen perusteella sekä laskin korrelaatiokertoimia eri muuttujien välillä. Samassa yhteydessä laskin p-arvon ja käytin myös t-testiä vertaillessani eri ryhmien keskiarvoja toisiinsa.

Muuttujien välistä yhteyttä voidaan arvioida matemaattisesti laskemalla niiden välinen korrelaatiokerroin,  $r$ . Yleisin kahden muuttujan välistä riippuvuutta kuvaava mitta on Pearso-

nin korrelaatiokerroin, joka mittaa vain lineaarisen riippuvuuden voimakkuutta. Sen antama tulos on jotain välillä -1 ja 1. Jos kerroin on lähellä arvoa +1, on muuttujien välillä voimakas positiivinen korrelaatio, mikä tarkoittaa sitä, että toisen muuttujan kasvaessa toinenkin kasvaa. Jos se sen sijaan on lähellä arvoa -1, on muuttujien välillä voimakas negatiivinen korrelaatio, ja toisen kasvaessa toisen muuttujan arvo pienenee. Jos kerroin on lähellä nollaa, muuttujien välillä ei ole lineaarista riippuvuutta. (Heikkilä 2008: 90–91; Holopainen – Pulkkinen 2006: 198–199.)

Tilasto-ohjelmat laskevat automaattisesti hylkäämisvirheen todennäköisyyden eli p-arvon (myös Significance tai Sig.), jota kutsutaan myös merkitsevyystasoksi. Se kertoo, kuinka suuri on väärin saadun tuloksen todennäköisyys. Tämä arvo antaa vihiä myös saadun tuloksen luotettavuudesta ja merkitsevyydestä: Tulos on tilastollisesti erittäin merkitsevä, jos p-arvo on yhtä suuri tai pienempi kuin 0,001. Tulos on tilastollisesti merkitsevä, jos p-arvo on 0,001–0,01. Tulos on tilastollisesti melkein merkitsevä, jos p-arvo on 0,01–0,05. (Heikkilä 2008: 194–195; Holopainen – Pulkkinen 2006: 157.)

Jos vertaillaan kahden eri toisistaan riippumattoman ryhmän vastausten keskiarvoja keskenään, voidaan apuna käyttää t-testiä (Independent-Samples T Test). Se kertoo testistä saadun p-arvon avulla, onko kahden eri ryhmän keskiarvojen välillä olevalla mahdollisella erolla tilastollista merkitsevyyttä. (Heikkilä 2008: 230–232.)

## 7 ALKUKARTOITUKSEN KÄYTÄNNÖN TOTEUTUS

### 7.1 Oman teemahaastattelurungon suunnitleminen

Tekemäni haastattelun kohteena olivat optikot, ja valitsin joukkoon niin lähiaikoina piilolasipätevyuden saaneita kuin monia vuosia piilolinsejä sovittaneitakin optikoita. Näin sain selville, miten uusien tekijöiden tarpeet erosivat vanhojen konkareiden vastaavista. Mielenkiintoista oli myös verrata, miten Piilolasiseuran jäsenten ja ei-jäsenten koulutustarpeet erosivat toisistaan. Tarkoitukseni oli alun perin ottaa haastateltaviksi myös sellaisia henkilöitä, jotka olivat osallistuneet aikaisemmin Piilolasiseuran koulutuksiin. Tämä ei kuitenkaan ollut mahdollista, sillä Suomen Optikoiden Ammattiliitto ry ei voinut luovuttaa minulle tieto-



turvasyistä tällaisia koulutustietoja. Näiden eri ryhmien sisältä valitsin haastateltavat satunnaisotannan perusteella, ja haastatteluja tein kokonaisuudessaan kahdeksan marraskuussa 2009. Haastateltavien joukossa oli kuitenkin kolme seuran koulutuksiin aikaisemmin osallistunutta optikkoa, mutta he valikoituivat otokseen sattuman kautta.

Haastattelu alkoi taustatietojen selvittämisellä: Kysyin jokaiselta, milloin he olivat valmistuneet ja saaneet piilolasipätevyyden sekä olivatko he Piilolasiseuran jäseniä. Selvitin myös sen, millaisessa liikkeessä he olivat töissä, sillä eri ketjujen välillä saattoi olla eroja siinä, miten mahdollista koulutuksiin osallistuminen oli. Kysyin myös, miten paljon haastateltavien päiviin sisältyi piilolinssiasiakkaita ja tiedostivatko haastateltavat, että heillä olisi optisella alalla jokin lempiaihealue, josta he hakisivat enemmän tietoa kuin muista aiheista. Näillä kysymyksillä hain sitä, olivatko haastateltavat selkeästi omistautuneita jollekin alalle, jolloin kiinnostusta piilolinssiasioihin ei niin selkeästi olisi.

Seuraavaksi siirryin siihen, miten paljon haastattelemani optikot olivat osallistuneet alan koulutuksiin, ja mahdollistivatko työnantajat sen helposti. Kysyin myös, olivatko he olleet aikaisemmin Piilolasiseuran järjestämissä koulutuksissa. Tässä kohdin tausta-ajatuksena oli saada selville, oliko kyseinen henkilö ylipäättänsä kiinnostunut kouluttamaan itseään lisää. Jos työnantaja ei antanut resursseja niin ajallisesti kuin rahallisestakaan, oli kouluttautuminen silloin varmasti vähäisempää kuin sellaisilla optikoilla, joiden työnantaja kannusti lisäopiskeluun. Piilolasiseuran koulutuksiin osallistumista kysymällä hain sitä, erosivatko koulutuksiin osallistuneiden ja ei-osallistuneiden tarpeet toisistaan jollain tavalla.

Näiden alkutietojen jälkeen haastattelu jatkui varsinaisista piilolinssiasioihin liittyvistä koulutustarpeista. Kysyin haastateltavilta, mitkä olivat heidän vahvuuksiaan ja heikkouksiaan piilolinssiassiantuntijoina ja mikä oli heidän oma tarpeensa piilolinssiin liittyville koulutuksille. Keskustelimme myös siitä, opiskelivatko haastateltavat itse omatoimisesti piilolinssiasioita esimerkiksi netin, valmistajien esitteiden ja painetun kirjallisuuden avulla. Tämä osio oli varsinaisesti se osa, josta oli tärkeää informoida Piilolasiseuran hallituksen jäseniä, kun he suunnittelivat koulutuspäivien asiasisältöä. Siispä esittelin nämä toiveet ja ajatukset hallitukselle joulukuussa 2009 niin kirjallisesti sähköpostin välityksellä kuin suullisestikin seuran hallituksen kokouksessa, ja osa koulutuspäivien aiheista muokkautui näiden haastattelujen tulosten mukaisiksi.

Haastattelun lopuksi kysyin optikoiden toiveita koulutuksissa käytettävistä opetusmuodoista. Optikon työhän on todella käytännönläheistä, joten minulla oli tausta-ajatuksena selvittää, näkyisikö tämä konkreettinen tekeminen toivotuissa tavoissa oppia ja omaksua uutta. Koulutuspäiville oli alun perinkin tarkoitus pyytää ulkomaisia esiintyjiä, joten sen takia kysyin myös haastateltavien mielipiteitä englanninkielisistä luennoitsijoista: kokivatko he englannin kielen hankalaksi ja olisiko tulkki niissä kohdin tarpeellinen?

Tekemäni teemahaastattelurunko on liitteessä 6.

## 7.2 Haastattelujen tulokset

Tein yhteensä kahdeksan haastattelua, ja haastateltavista neljä oli Piilolasiseuran jäseniä, yksi oli ollut joskus ja yksi sai piilolasioptikon laillistuksen haastattelua seuraavalla viikolla ja suunnitteli siinä yhteydessä liittyvänsä. Ainoastaan kaksi ei ollut siis jäseniä eikä ollut koskaan ollutkaan. Kolme haastateltavista oli valmistunut ja saanut piilolinssipätevyyden viimeisen kuuden vuoden aikana, ja loput viisi olivat alalla pidempään työskennelleitä. He olivat valmistuneet 70–80-luvuilla.

Haastateltavista neljä toimi eri ketjuissa työntekijöinä, yksi omisti ketjuun kuuluvan liikkeen, yksi oli yksityisessä liikkeessä työntekijänä ja kaksi oli yksityisen liikkeen omistajia. Ainoastaan yksi haastatelluista sanoi, että ketju rajoitti nykyään hänen koulutusmahdollisuuksiaan; muut kokivat pääsevänsä koulutuksiin, jos vain itse tahtoivat ja näkivät sen tarpeelliseksi. Kaikki haastatellut olivatkin osallistuneet moniin alan koulutuksiin: maahan-tuojien järjestämiin tilaisuuksiin, Optometria-päiville sekä piilolinssi- ja työnäkökurseille. Kolme haastateltavista oli joskus osallistunut Piilolasiseuran järjestämiin koulutuksiin, mutta en pysty ainakaan näiden haastattelujen perusteella sanomaan, että näiden optikoiden koulutustarve olisi ollut erilainen kuin niiden, jotka eivät koulutuspäiville olleet koskaan osallistuneet.

Suurimmalla osalla työpäivä koostui eniten näöntarkastuksista, ja heillä piilolinssiasekkaita oli keskimäärin kolmasosa kaikista varatuista ajoista. Sen sijaan kolme haastatelluista sanoi, että piilolinssiasekkaita oli noin puolet kaikista asiakkaista, ja yksi heistä mainitsi,

että määrä oli nykyään suurempi kuin ennen. Yksi viimevuosina valmistunut optikko kertoi, että tyypillisesti silmälasiasiakkaasta tulee jatkossa myös piilolasiasiakas.

Omiksi kiinnostuksen kohteiksi mainittiin ortoptiikka ja binokulaariset ongelmat, työnäköasiat ja piilolinssiasiat. Osalla ei ollut erityistä lempilasta, vaan heidän mielestään monipuolisuus oli paras asia tällä alalla. Tällä kysymyksellä hain siis sitä, olivatko haastateltavat selkeästi omistautuneita jollekin asialle, jolloin kiinnostusta piilolinssiasioihin ei niin selkeästi olisi. Tästä seikasta sai paljon ongittua myös rivien välistä, ja mielestäni ainoastaan yhdestä haastateltavasta aisti sen, että piilolinssiasiat olivat nykyään menettäneet kiinnostavuutensa, minkä hän myös mainitsi haastattelun aikana. Muut sen sijaan sanoivat, että kehityksessä olisi pysyttävä mukana, jos piilolinssijä aikoi sovittaa jatkossakin. Näin ollen materiaaleja olisi luettava myös oma-aloitteisesti, jotta tietää, kenelle kannattaa tarjota mitään ratkaisua.

Vahvuuksia kysyessäni esiin nousivat taito sovittaa kovia piilolinssijä ja ylipäätänsä pitkä käytännön kokemus piilolinssialasta. Kovien sovitustaito löytyi kahdelta konkarilta, ja mainitsipa yksi pari vuotta sitten pätevyyden saanutkin sovittaneensa niitä. Toinen kovien sovitajista sanoi tässä yhteydessä hallitsevansa myös keratoconukseen liittyvät tiedot ja taidot. Kaksi haastateltavista mainitsi monipuolisuuden, eli he tiesivät paljon eri linssivaihtoehtoja ja pystyivät näin ollen löytämään asiakkaalle parhaan mahdollisen linssin. Lisäksi kaksi haastateltavista kertoi erityiseksi vahvuudekseen monitehopiilolinssit, eli he tietoisesti pyrkivät olemaan niiden kehityksessä mukana, jotta voivat tarjota erilaisia linssijä asiakkailleen. Yksi optikoista koki olevansa hyvä ihmisten kanssa, etenkin kun piilolinssisovituksissa joutuu menemään fyysisesti todella lähelle ihmistä. Näin asiakkaan kanssa syntyy luottamuksellinen suhde.

Kaikki haastatteleman optikot kokivat, että jonkinlaiselle piilolinssikoulutukselle olisi aina tarvetta, sillä ala kehittyy ja muuttuu koko ajan. Kolme alalla pitkään ollutta tekijää mainitsi erityiseksi koulutustarpeekseen mikroskoopin käytön: mihin mikroskopoidessa pitäisi kiinnittää huomiota, huomaako silmistä kaiken oleellisen ja osaako tulkita löydöksiä oikein? He miettivät sitä, ovatko he unohtaneet perusasioita mikroskopoinnista, kun peruskurssista on jo kulunut aikaa.

Neljä konkaria toivoi muutenkin kertausta piilolinssihin liittyvistä perusasioista. He pelkäsivät tekevänsä asioita niin rutiinilla että jokin asia on saattanut unohtua. He toivat esiin myös sellaisen näkemyksen, että moni asia tehdään nykyään kenties jollain toisella ja mahdollisesti helpommalla ja toimivammalla tavalla kuin he ovat aikoinaan oppineet. Tästä näkökohdasta käsin koulutuspäivät voisivat toimia osin muistin virkistäjinä ja osin uusien ideoiden antajina.

Kolme 2000-luvulla valmistunut optikkoa sen sijaan toivoi todellisten asiakastapausten ja ongelmatilanteiden läpikäyntiä yhdessä. Niistä voisi samassa yhteydessä keskustella muiden kollegoiden kanssa ja miettiä erilaisia ratkaisuja kyseiseen tilanteeseen. Kun keskustelimme opetusmuodoista, niin yksi heistä toivoi oppimisen näkökulmasta sitä, että opetustilanteessa tutkittavana olisi ihan oikea asiakas eikä joku toinen optikko.

Yksi näistä nuoren polven optikoista toivoi lisätietoa siitä, mitä vaihtoehtoja kuivasilmäisen linssiksi olisi olemassa. Yksi konkareista mainitsi toiveekseen silmälääketieteen luennot nimenomaan silmän etuosaan liittyvistä asioista. Kaksi haastateltavista toivoi lisätietoa ja koulutusta erityisesti monitehopiilolinseistä.

Muuten suurin osa haastateltavista koki, että tuotetietous oli hallussa maahantuojien järjestämien koulutuksien ja lähettämien materiaalien ansiosta. Näitä materiaaleja melkein kaikki kertoivatkin lukevansa ruokatauoilla ja asiakasaikojen väleissä. Sen sijaan toinen yksityisyrittäjistä näki omaksi koulutustarpeekseen nimenomaan tuotteisiin liittyvän informaation. Hän sanoi, että piilolinssivalmistajat eivät enää käy liikkeissä kouluttamassa, niin kuin he vielä muutama vuosi sitten kävivät. Näin ollen hän ei tiedä tarpeeksi, mitä linsejä nykyään on tarjolla. Maahantuojat lähettävät toki hänellekin materiaaleja, mutta kiinnostus niihin hiipuu, kun kukaan ei käy koskaan näyttäytymässä. Koulutuksen ei pakosti tarvitsisi tapahtua tämän yrittäjän liikkeessä, vaan hän tulisi mielellään johonkin yhteistapahtumaan. Myös toinen yksityisyrittäjä sanoi, että valmistajat eivät enää niin paljon käy kouluttamassa kuin ennen, mutta hän ei nähnyt sitä niin suurena puutteena kuin toinen yrittäjä.

Opetusmuodoista keskusteltaessa seitsemän haastateltavaa vastasi, että itse tekeminen työpajassa tai workshopissa on kaikkein opettavaisinta, jos sitä edeltää ensin luento. Näin opitun voisi soveltaa heti käytäntöön. Yksi pitkään alalla työskennelleistä mainitsi kaipaavansa

luentoja edellä mainituista silmälääketieteen asioista, eikä hän kokenut enää niinkään tarvitsevana käytännön harjoituksia. Usea haastateltava mainitsi lisäksi tärkeäksi sen, että pääsee keskustelemaan muiden optikoiden kanssa esimerkiksi ongelmatapauksista ja käytännön seikoista eli optikon työstä yleensä.

Suurin osa haastatelluista koki, että englanninkieliset luennot eivät tuota heille vaikeuksia. Kaksi haastateltavaa sen sijaan toivoi suomenkielistä oheismateriaalia luennon oheen, ja yksi kertoi pärjäävänsä englanninkielisillä luennoilla kuvien ja kirjoitetun materiaalin ansiosta. Yksi mainitsi sen, että on ihan luennoitsijasta kiinni, ymmärtääkö vai ei – oli luennoitsija sitten suomalainen tai ulkomaalainen, niin aihe voi mennä ohi.

Litteroimani haastattelut ovat liitteessä 7.

## 8 KOULUTUSPÄIVIEN KÄYTÄNNÖN TOTEUTUS

Prosessinkuvaus on oleellinen osa koulutuksen järjestämistä. Sitä lukemalla käy selväksi, miten projekti on edennyt aina alun suunnittelusta toteuttamiseen ja purkuvaiheeseen saakka. On tärkeää, että prosessinkuvauksessa on kuvattu mahdollisimman tarkasti tehtävänjako ja aikataulu. (Airaksinen – Vilka 2003: 49.) Tämän takia olen kirjoittanut tässä luvussa olevaa päiväkirjaa koko opinnäytetyöprosessini ajan.

### **3.9.2009 Koulutuspäivien suunnittelun aloituspalaveri Pia Mäkelän kanssa**

Idean opinnäytetyöhöni sain Pia Mäkelältä jo keväällä 2009, kun hän kertoi siitä lyhyesti luokallemme. Kysyin Pialta lisätietoja, innostuin ja lupasin ryhtyä toimeen heti syksyllä. Koulutuspäivät toteutettiin siis toisaalta seuran omin voimin, kun taas toisaalta he ostivat tapahtuman ulkopuoliselta. Minähän en ole Piilolasiseuran jäsen mutta en minkään tapahtumatoimiston työntekijäkään. Piilolasiseuran ei kuitenkaan tarvinnut käyttää omia resurssejaan järjestämisen pääorganisoinnissa, vaan päävastuu oli minulla. Hallituksen jäsenet saivat kuitenkin suuresti vaikuttaa siihen, millainen koulutuspäivien sisältö ja ulkomuoto lopulta olivat.

Ensimmäisen palaverin aiheesta pidimme siis 3.9.2009. Suomen Piilolasiseuran hallitus oli tuolloin jo pitänyt aiheesta kokouksen, joten Pia kertoi minulle heidän toiveistaan ja ajatuksistaan koulutuksen suhteen. He olivat alustavasti miettineet luennoitsijoita ja koulutuksen pääaiheita, jotka olisivat piilolinssien käyttömukavuus ja kuivasilmäisyys.

Hallitus oli suunnitellut, että tapahtumapaikkana olisi mahdollisesti jokin kylpylä Tallinnassa tai sen lähistöllä. Minun ensimmäisen tehtäväni organisoinnin suhteen olikin sopivan paikan löytäminen sekä kuljetusten järjestäminen Helsingistä Tallinnaan, satamasta tapahtumapaikalle ja päinvastoin. Hallituksella oli myös toive käynnistä jollain nähtävyydellä, joten aloin miettiä siihen sopivia vaihtoehtoja. Ydinajatuksena kuitenkin oli, että koulutuspäivät olisivat mukava ja rento tapahtuma, jossa myös oppii uutta ja tapaa samalla niin vanhoja kuin uusiakin kasvoja. Toiveissa oli myös, että jossain välissä ehtisi käydä kaupungilla ostoksilla. Näin ollen koulutuspäivät olisivat sekä asia- että viihdetapahtuma, jolloin oli tärkeää miettiä, että aikataulutus toimisi ja että asiasisältö olisi mielenkiintoinen ja ajankohtainen. Viihteellinen osuus toimisi vastapainona luennoille.

### **3.9.2009 Ensimmäinen yhteydenotto hallitukseen**

Aloituspalaverin jälkeen ryhdyin heti toimeen ja otin yhteyttä sekä hallitukseen että erikseen sihteeri Melvin Merimäkeen, joka oli kotoisin Tallinnasta. Hallituksen sähköpostissa kokosin yhteen, mitä he olivat kokouksessaan päättäneet, ja muistutin, kenen oli määrä kysyä eri luennoitsijoiden osallistumisesta koulutukseen. Lisäksi kerroin, mitä aion seuraavaksi tehdä, sekä esitin toiveen, että he olisivat heti minuun yhteydessä, kun jokin asia järjestyy. Näin minun olisi helpointa pitää langat käsissä organisoinnin suhteen. Melvin Merimäelle kirjoitin lähinnä käytännön järjestelyistä ja pyysin ideoita niiden suhteen.

### **7.9.2009 Opinnäytetyön aloituspalaveri Kaarina Pirilän ja Juha Havukummun kanssa**

Pirilän ja Havukummun kanssa oli suurimmaksi osaksi puhetta työn teoriataustasta ja siitä, miten se voitaisiin hyväksyä optometrian opinnäytetyönä. Toisin sanoen siihen täytyi sisältyä jotain meidän alamme liittyvää tutkimusta, eikä pelkkä koulutuksen organisointi tätä vaatimusta tieteenkään täyttäisi. Jotta aihe saatiin nivottua optometriaan liittyväksi, Pirilä esitti idean tehdä kentällä työskenteleville optikoille alkukartoitus siitä, mitä aiheita he ha-

luaisivat tällaisilla koulutuspäivillä käsiteltävän. Tarkoitus olisi siis haastatella noin kymmentä optikkoa kyseisestä aiheesta, koota heidän ajatuksensa ja tarpeensa yhteen ja esittää ne Piilolasiseuran hallitukselle. Hallitus voisi halutessaan hyödyntää tätä tietoa suunnitellessaan koulutuksen asiasisältöä. Koulutuspäivien päättyessä jokainen osallistuja täyttäisi palautelapun, jossa kysyttäisiin mielipidettä luentojen tarpeellisuudesta ja kiinnostavuudesta. Näin saataisiin selville, miten asiasisältö vastasi koulutuspäiville osallistuneiden tarpeita. Alkukartoitus olisi tarkoitus suorittaa laadullisena tutkimuksena, kun taas palautteen keruu koulutuspäivien onnistumisesta olisi määrällistä tutkimusta.

### **8.–13.9.2009 Matkanjärjestäjän ja tapahtumapaikan hakemista**

Lähetin tarjouspyynnön sekä Eckerö Linelle että Tallink Siljalle laivamatkoista Tallinnaan ja takaisin. Lauantaina laivalla olisi tarkoitus syödä aamupala sekä pitää mahdollisesti jokin luento. Tätä varten tarvitsisimme käyttöön kokousteraan. Sunnuntain paluumatkaan sisältyisi mahdollisesti illallinen. Kysyin pyynnössä myös mahdollisuutta saada majoitus järjestymään heidän kauttaan. Lisäksi soitin Viking Linelle, mutta heillä ei ollut tarjota laivamatkoja Piilolasiseuran tarpeisiin, sillä heidän laivansa Tallinnaan lähtivät lauantaisin Helsingistä vähän liian myöhään päivällä. Kävin aiheista sähköpostikeskusteluja lähinnä Tallink Siljan ryhmämyynnin myyntineuvottelijan kanssa. Luin myös aiheeseen liittyvää kirjallisuutta ja kirjoitin pari sivua aiheesta tapahtumamarkkinointi.

### **14.–22.9.2009 Teorian kirjoittamista ja aiheen rajaamista**

Jatkoin teorian lukemista ja kirjoittamista. Lisäksi kirjoitin sähköpostin Pirilälle ja Havukummulle kysyäkseni lisätietoa teoriataustan kirjoittamisesta. Aihe rajautui heidän avustuksellaan sellaiseksi, että kirjoittaisin tapahtumajärjestämisen ja -markkinoinnin lisäksi teemahaastattelun ja määrällisen lomaketutkimuksen taustoista ja perustelisin haastattelussa ja palautelomakkeessa käsittelemäni aihealueet ja kysymykset. Kerroin myös hallitukselle sähköpostilla siitä, mitä Pirilän ja Havukummun kanssa sovimme aiheen muokkaamisesta optometrian opinnäytetyöksi sopivaksi.

### **15.–27.9.2009 Matkanjärjestäjän ja tapahtumapaikan hakeminen jatkui**

Lukuisten sähköpostien ja puheluiden jälkeen sain potentiaalisimman tarjouksen Tallink Siljalta ja pyysin kaikkia hallituksen jäseniä kommentoimaan sen sisältöä ja hotellin sijaintia. Näistä aiheista tulikin ajatuksia melkein koko hallitukselta. Tarjouksen viimeinen hyväksymispäivä oli 28.9.2009, joten kaikkien piti toimia pikaisesti. Kaikki tuntuivat olevan yksimielisiä siitä, että tarjous oli hyvä ja se voitaisiin hyväksyä. Muutamia tarkennuksia liittyen muun muassa varausmaksuihin ja luentosalin kokoon tuli ilmi, ja varmistin ne Tallink Siljan myyntiedustajalta. Lisäksi keskustelin palveluntarjoajan kanssa myös iltaohjelman pitopaikasta. Jatkoin myös tapahtumajärjestämiseen liittyvän kirjallisuuden lukemista sekä teorian kirjoittamista.

### **28.9.–6.10.2009 Iltaohjelman pitopaikan suunnittelua**

Tallink Silja ehdotti iltaohjelman tapahtumapaikaksi joko erillistä luentosalia, joka kalustettaisiin ravintolasaliksi, tai hotellin yhteydessä olevaa tasokasta ruokaravintolaa. Iltaohjelman pitopaikka piti vahvistaa perjantaihin 6.10.2009 mennessä, ja laitoinkin heti asiasta tietoa koko hallitukselle. Pyysin kaikkia kommentoimaan maanantaihin 5.10.2009 mennessä, kumpi vaihtoehto oli heistä parempi, ja kaikki olivat sitä mieltä, että vuokraisimme erillisen luentotilan myös iltaohjelmaa varten. Luin ja kirjoitin myös teemahaastattelun teoriaa.

### **10.–20.10.2009 Mainoksen suunnittelua hallituksen kanssa**

Kävin hallituksen kanssa sähköpostikeskustelua Optometria-päivillä jaettavasta mainoksesta ja sen tekemisestä. Tein itse mainoksesta alustavan ehdotelman, ja hallitus muokkasi sitä mieleisekseen kokouksessaan. Hallituksen jäsenet jakoivat mainoksen Optometria-päivien osallistujille. Koulutuspäivien teemana toimisi uuden oppiminen ja rentoutuminen keuhkossa Tallinnassa. Lisäksi kyseessä olisivat seuran 40-vuotisjuhlakoulutuspäivät, mikä näkyisi myös ohjelmassa. Luentojen aihepiirejä sen sijaan olisivat linssivalinnat, käyttömukavuus ja kuivasilmäisyys.

Piilolasiseura käytti selkeästi hyväkseen tapahtumamarkkinoinnin keinoja, sillä onnistuessaan koulutuspäivät vaikuttaisivat positiivisesti osallistujien muodostamaan kuvaan seuras-



ta. Onnistunut tapahtuma jäisi varmasti mieleen ja siitä kerrottaisiin eteenpäin, sillä olisihan kyse henkilökohtaisesta ja vuorovaikutuksellisesta kokemuksesta (Vallo – Häyrinen 2003: 51). Seura aikoi mainostaa tulevia koulutuspäiviään Optometria-koulutuspäivillä, ja suunnitelmana oli lähettää kutsu kaikille Suomen Optikoiden Ammattiliiton, Suomen Optikko-liikkeiden Liiton ja tietysti oman seuran jäsenille helmikuussa 2010, joten myös tapahtumamarkkinoinnin väljä määritelmä täyttyi. (Muhonen – Heikkinen 2003: 41; Vallo – Häyrinen 2003: 24.) Piilolasiseuran yksi tärkeimmistä tavoitteista sen sijaan on järjestää koulutuksia ja edesauttaa piilolinseihin liittyvää lääketieteeseen pohjautuvaa teknistä kehitystä ja sen soveltamista käytäntöön (Suomen Piilolasiseura ry 2010). Niinpä yhdistyksen tavoitekin tukisi koulutuspäivien järjestämistä, ja päivät olisivat selkeä osa yhdistyksen toimintaa.

#### **26.10.–10.11.2009 Aikataulutuksen miettimistä hallituksen kanssa**

Hallituksen jäsenet olivat pitäneet kokouksen lokakuun viimeisellä viikolla, ja he olivat miettineet päivien alustavaa aikataulua ja budjettia. Suurin osa luennoitsijoista oli jo varmistunut, joten aikataulu vaikutti suhteellisen toimivalta. Tein siihen joitain tarkennuksia ja sain tehtäväkseni selvittää Tallink Siljan edustajan kautta lounas- ja illallismenuvaihtoehdot. Kokouksessa oli syntynyt sellainen idea, että päiville kutsuttaisiin myös jäsenten puoliset ja perheet, kuten joskus ennen oli ollut tapana. Tästä tuli maininta ennakkomainokseen, jota jaettiin Optometria-päivillä. Lisäksi ajatuksena oli, että perheille järjestettäisiin rinnakkaisohjelmaa luentojen ajaksi. Tätä suunniteltaisiin lisää seuraavassa kokouksessa joulukuun alussa.

#### **10.11.–15.11.2009 Teemahaastattelurungon suunnittelemista**

Suunnittelin, mitä alkuhaastatteluissa olisi oleellista kysyä, ja koostin sen perusteella teemat ja kysymykset, jotka esittäisin jokaiselle haastateltavalle. Kirjoitin samalla myös teemahaastattelun teoriaosuutta. Haastattelutilanne etenisi jokaisen haastateltavan kohdalla yksilöllisesti, mutta tärkeää olisi kysyä jokaiselta tietyt asiat. Haastattelurunko on opinnäytetyöni liitteessä 6, ja kysymäni asiat olen perustellut luvussa 7.1. Lähetin suunnittelemani haastattelurungon Pirilälle ja Havukummulle saadakseni kommentit siitä, tuntuivatko tee-

mat heidän mielestään oleellisilta tai pitikö jotain muuttaa. Sain hyväksyvän vastauksen 17.11.2009.

### **16.–18.11.2009 Ruokailujen suunnittelemista sekä Tallink Siljan että hallituksen kanssa**

Saimme aikaisemmin välipalavaihtoehtomenut Tallink Siljalta, ja niistä hallitus oli valinnut mieleisensä edellisessä kokouksessa. Sopimatta oli vielä lauantain lounas ja illallinen, joihin pyysin matkanjärjestäjältä vaihtoehtoja. Sain sekä menu- että buffetvaihtoehtoja, jotka lähetin edelleen hallitukselle kommentoitavaksi. Seuraava hallituksen kokous olisi 2.12.2009, ja silloin olisi tarkoitus tehdä lopullinen päätös ruokailuiden suhteen. Tässä vaiheessa pyysin hallitusta katsomaan vaihtoehtoja sillä silmällä, löytyikö niistä mieleiset vai pitikö minun pyytää lisää valikoimaa. Kaikkien mielestä valikoima oli tarpeeksi monipuolinen, joten lisävaihtoja ei tarvittu.

### **17.11.2009 Haastattelujen sopiminen kentällä olevien optikoiden kanssa**

Lähestyin eri ketjujen optikoita soittamalla puhelimella ja esittelemällä itseni sekä opinnäytetyöni tarkoituksen. Kerroin, että järjestän Suomen Piilolasiseuran huhtikuiset juhlakoulutuspäivät ja tarvitsisin siihen liittyen kentällä olevien optikoiden mielipiteitä siitä, millaisiksi he kokevat omat tarpeensa piilolinssikoulutukselle. En kertonut aiheesta sen enempää, vaan pyysin lupaa tulla haastattelemaan sellaista optikkoa, jolla oli piilolasipätevyys. Sen verran tarkensin, että haastateltava voisi etukäteen miettiä, mihin hän piilolinssiasioissa tarvitsisi lisäkoulutusta tai muistinvirkistystä. Sain sovittua perjantaille 20.11. yhteensä kahdeksan haastattelua. Mukavaa oli huomata, että vastaanotto oli erittäin positiivinen eikä kukaan kieltäytynyt haastattelusta.

### **20.11.2009 Haastattelujen suorittaminen**

Haastattelin kaikki kentällä olevat optikot yhden päivän aikana. Valitsin kaikki haastateltavat Jyväseudulta, jolloin siirtyminen paikasta toiseen onnistui jouhevasti ja aikataulusta oli mahdollista tehdä tiivis. Haastattelut onnistuivat mukavasti kaikkien informanttien ollessa

erittäin yhteistyöhaluisia, ja sainkin omasta mielestäni tarpeeksi materiaalia ja mielipiteitä vietäväksi Piilolasiseuran hallitukselle.

### **23.–25.11.2009 Haastattelujen purkaminen ja analysoiminen sekä tulosten esittäminen hallitukselle**

Kuuntelin kaikki haastattelut ja kirjoitin niistä samalla lyhyet muistiinpanot, joiden avulla koostin kentän toiveet hallitukselle esitettäväksi. Laitoin listauksen hallitukselle sähköpostilla, joten he saattoivat tutustua toiveisiin ennen tulevaa kokousta. Siellä keskusteltaisiin aiheesta varmasti lisää. Haastattelujen pohjalta tekemäni analyysi on luvussa 7.2 ja liitroidut haastattelut liitteessä 7.

### **30.11.–1.12.2009 Lähtöselvitys- ja sisäänkirjautumiskäytännön selvittämistä Tallink Siljalta**

Kysyin Tallink Siljalta, miten lähtöselvitys ja hotelliin sisäänkirjautuminen hoituisivat heidän kauttaan kaikista vaivattomimmin, kun kyseessä oli näin iso seurue. Saisimme kaikkien osallistujien matkaliput etukäteen, joten voisisimme jakaa ne satamassa kartan kera. Voisisimme lainata Tallink Siljan liikuteltavan lähtöselvitystiskin tätä varten. Hotelliin sisäänkirjautumisen pystyisimme sen sijaan tekemään ennakkoon lomakkeilla, jotka faksaisimme hotelliin. Näin jokainen saisi huoneensa nopeasti.

### **2.12.2009 Hallituksen kokous Hämeenlinnassa**

Olin mukana hallituksen kokouksessa, jossa saimme paljon asioita eteenpäin. Esittelin siellä haastattelujen tulokset vielä suullisestikin, ja osaa esille tulleista toiveista tultaisiin hyödyntämään koulutuksen sisällössä: Tarja Fennerin ja Merja Kuuselan osuus, jossa he tulevat käymään läpi todellisia asiakastapauksia käytännöstä, syntyi osittain haastatteluideni pohjalta. Päivien tiedollinen teemahan olisi kuivasilmäisyys, joten Tarja ja Merja tulevat valitsemaan läpikäytävät tapaukset sitä silmällä pitäen. Myös Pia Mäkelän sunnuntain luento, jolla on tarkoitus kerrata edellisen päivän aiheita sekä muitakin alan käytänteitä, muotoutui haastatteluideni perusteella, sillä useampi alan konkari toivoi asioiden muistiinpalaamista. Lisäksi jokaisen luennon yhteyteen varattaisiin aikaa keskusteluun, jolle moni

koki olevan tarvetta. Muuten opetus tulisi olemaan luentomuotoista, vaikka moni toivoi työpajatyöskentelyä. Nämä päivät ovat perinteisesti pitäneet sisällään luentoja, ja käytännön opetukselle esimerkiksi mikroskopoinnista voisi tulevaisuudessa järjestää ihan oman tapahtumansa.

Lisäksi suunnittelimme päivien aikataulua ja sisältöjä jo suhteellisen loppuun saakka. Sain myös tehtäväkseni kysellä tarjouksia perheenjäsenten päiväohjelman kuljetuksista ja opaspalveluista. Heidät olisi tarkoitus viedä retkelle taidemuseo KUMUun ja sitä ympäröivään Kadriorgin puistoon. Hankin myös iltaohjelman DJ:n ja kyselin tarjouksia luentokansioiden ja kutsujen painamisesta ja mapituksesta. Teimme yhdessä myös tämänhetkisen budjetin ja luonnostelimme sen pohjalta osallistumismaksuja.

#### **4.–10.12.2009 Varauksen tarkentaminen Tallink Siljalle**

Kokouksen jälkeen poistin turhiksi osoittautuneita tilavarauksia sekä varmistin ruokailuja ja muita aikataulutuksia Tallink Siljalle. Lisäksi selvitin, mitä tekniikkaa luentosalien hintaan kuului ja mitä lisätarpeet tulisivat maksamaan. Sain myös varmistuksen matkanjärjestäjältä, että DJ:n saaminen onnistuisi heidän kauttaan. Tiedotin tästä kaikesta myös hallitusta. Samassa yhteydessä sain Tallink Siljalta varausvahvistusmaksun, jonka rahastonhoitaja Pia Mäkelä maksoi.

#### **4.–8.1.2010 Puolisoiden päiväohjelman järjestäminen**

Kysyin tarjouksia puolisoiden päiväretkien järjestämisestä taidemuseo KUMUun sekä Tallink Siljalta että muutamalta muulta matkanjärjestäjältä. Jouduin tarkentamaan tarjouksia lisäkysymyksillä, minkä jälkeen koostin ne lopulta yhteen ja esittelin hallituksen jäsenille sähköpostitse. Päätös asiasta tehtäisiin hallituksen kokouksessa 13.1.2010.

#### **13.1.2010 Hallituksen kokous Hämeenlinnassa**

Keskityimme kokouksessa budjetin tarkentamiseen, iltaohjelmassa palkittavien kunniajäsenten valintaan sekä kutsun suunnitteluun ja aikataulutukseen. Sain tehtäväkseni pyytää tarjouksia kutsun ulkoasun suunnitteluun ja painattamiseen mainostoimistoilta ja painota-

loilta. Ideana oli siis, että kutsun asiasisältö tulisi seuralta, mutta ammattilaiset hoitaisivat taittamisen ja painamisen. Asiasisällöstä vastasin minä yhdessä Pia Mäkelän kanssa. Kutsuja tullaan painamaan yhteensä noin 2000 kappaletta, ja kutsu tullaan lähettämään Suomen Optikoiden Ammattiliiton jäsenkirjeen mukana kaikille SOA:n jäsenille sekä Suomen Optikkoliikkeiden Liiton jäsenille ja tietenkin kaikille Suomen Piilolasiseuran jäsenille.

Sovimme kokouksessa myös, että minä ottaisin ilmoittautumiset vastaan ja että seuran puheenjohtaja Hemmo Salo toimisi päivillä isäntänä ja juontajana. Hemmon vastuulle jäi myös sponsoreiden kysyminen. Sponsoreiden logo näkyisi sekä kutsussa että koulutuspäivillä jatkuvasti pyörivässä PowerPoint-esityksessä. Tarkensin myös budjettia tuonhetkisten suunnitelmien mukaiseksi. Puolisoiden päiväohjelman järjestäminen päätettiin sen sijaan unohtaa, koska tajusimme, että suurin osa puolisoista tulee luultavimmin olemaan miehiä. Näin ollen he viihtyvät varmasti kylpylässä ja kaupungilla.

#### **14.1.–5.2.2010 Kutsun suunnitleminen ja painaminen**

Kyselin ensin tarjouksia eri painotaloilta ja mainostoimistoilta, ja monien puheluiden ja sähköpostien jälkeen koostin tarjouksista esittelyn hallitukselle. Painopaikaksi valittiin Jyväskylän yliopistopaino, ja Hemmo Salo oli sopinut sponsoroinneista osan alan tukkureiden kanssa. Kaiken tämän jälkeen pystyimme tekemään lopullisen ratkaisun myös osallistumismaksuista. Samalla työstin kutsun asiasisältöä Pia Mäkelän kanssa. Kutsu sisältöineen ja sponsoreiden logoineen lähti eteenpäin painotalolle perjantaina 22.1.2010, ja saimme ensimmäisen vedoksen ulkoasusta keskiviikkona 27.1.2010. Parin kommenttikierroksen jälkeen kutsu saatiin painoon perjantaina 29.1.2010, ja hain valmiit painotuotteet 5.2.2010.

Kutsuja painettiin lopulta vain 1500 kappaletta, sillä juteltuani Suomen Optikkoliikkeiden Liiton järjestösihteerin Tarja Paussoin kanssa tulimme siihen tulokseen, että oli vaivattominta ja kustannustehokkainta lähettää kutsu SOL:n jäsenliikkeille sähköisesti pdf-muodossa. Suurin osa sen jäsenistössä nimittäin sai paperisen kutsun SOA:n jäsenkirjeen mukana.

### **9.2.2010 Opinnäytetyöpalaveri Juha Havukummun kanssa**

Tapasin Juha Havukummun saadakseni palautetta tähänastisesta. Työ näytti hänen mukaansa etenevän sujuvasti aikataulussa, ja seuraavaksi olisi tarkoitus suunnitella palautelomake, jonka tekemiseen sain apua. Olin laittanut työn kommentoitavaksi myös Kaarina Pirilälle sähköpostitse, ja sain häneltä paljon hyviä kehitysehdotuksia rakenteeseen ja sisältöön liittyen.

### **8.–15.2.2010 Kutsujen lähettäminen ja luennoitsijoiden lentoaikataulujen yms. varmistaminen**

Toimitin kutsut Pia Mäkelälle maanantaina 8.2.2010, ja hän vei ne seuraavana päivänä Suomen Optikoiden Ammattiliiton järjestösihteerille Pirkko Hytöselle, joka hoiti postituksen sekä SOA:n että Piilolasiseuran jäsenistölle. Minä sen sijaan lähetin sähköisen kutsun SOL:n Tarja Paussoille, joka lähetti sen jäsenliikkeille 15.2.2010. Näin kutsu oli suurin piirtein samoihin aikoihin eri järjestöjen jäsenillä. Viimeinen mahdollinen ilmoittautumispäivä kutsussa oli 10.3.2010. Jos osallistujamäärä ei tulisi siihen mennessä täyteen, olisi kutsu tarkoitus lähettää uudelleen sekä SOA:n että SOL:n jäsenistölle sähköpostitse paria viikkoa ennen tuota päivämäärää.

Laitoin hallitukselle sähköpostia siitä, että ulkomaalaisten luennoitsijoiden lentoaikataulut pitäisi varmistaa. Ideana oli, että jokainen hankkisi itse haluamansa lennot ja toimittaisi niistä kuitit rahastonhoitajalle, joka maksaisi kulut jokaisen tilille. Samalla varmistuisi, tulevatko brittiluennoitsijat lentämään suoraan Tallinnaan vai tulevatko he Helsingin kautta, jolloin heille pitäisi varata myös laivamatkat edestakaisin. Minä en itse ollut siis yhteydessä kehenkään luennoitsijaan, vaan eri hallituksen jäsenet olivat olleet heidän kanssaan tekemisissä. Sen takia pyysin heitä varmistamaan muutkin oleelliset käytännön tiedot, kuten esimerkiksi syntymäajat laivayhtiötä varten sekä mahdolliset ruoka-aineallergiat ja erikoisruokavaliot. Pyysin samat tiedot myös jokaiselta hallituksen jäseneltä.

### **17.2.2010 Hallituksen kokous Hämeenlinnassa**

Sovimme kokouksessa luentokansioiden tekemisestä ja aikataulusta. Materiaalit tullaan painamaan ja monistamaan Jyväskylän yliopistopainossa, kuten kutsunkin osalta toimittiin. Minä vastaan ohjelmisivusta, johon tulee aikataulu sisältöineen sekä luennoitsijoiden kuvat ja esittelyt sekä sponsoreiden mainokset. Ohjelmisivu tulee olemaan kaksipuolinen ja värillinen. Kansio tulee sisältämään myös jokaisen luennon PowerPoint-esitykset, ja Pia Mäkelä suomentaa englanninkielisten luentojen materiaalit kansiota varten. Näiden lisäksi Pia koostaa listan hyödyllisistä nettisivuista optometrian alalta kaikille jaettavaksi.

Saimme kuulla kokouksessa Hemmo Salolta, että kaikki kolme palkittavaa kunniajäsentä tulisivat päiville. Hemmo ja sihteeri Melvin Merimäe lupasivat huolehtia kunniajäsenten lahjoista ja diplomeista. Mietimme myös iltaohjelman rytmitystä: Alkumaljojen jälkeen Hemmo pitäisi aloituspuheen ja kertoisi piilolinssien historiasta sekä palkitsisi kunniajäseneet. Myös sponsoreille ja kunniajäsenille annettaisiin mahdollisuus tervehdyksiin tässä yhteydessä. Illallisen lisäksi ohjelmassa olisi Melvinin järjestämän Viron tunnetuimman taikurin Jürgen Veberin esitys sekä DJ, joka tulee soittamaan juhlateeman mukaisesti 70-luvun musiikkia.

Mikaela Höglund lupasi huolehtia seuran nettisivujen päivityksestä ja kutsun laittamisesta myös sinne. Lisäksi Melvin lupasi tehdä sponsoreiden logoista PowerPoint-esityksen, jonka olisi tarkoitus pyöriä luentojen ajan toisella valkokankaalla. Mietimme myös varasuunnitelmia sairastumisten varalle lähinnä isännän eli Hemmon tilalle. Pia Mäkelä lupasi ottaa roolin omakseen, jos näin ikävästi käy. Jos sen sijaan joku luennoitsijoista estyisi tulemasta, osallistujat saisivat lisäaikaa kylpylään ja kaupungilla oleskeluun.

### **22.2.–10.3.2010 Ilmoittautumisten vastaanottaminen**

Otin vastaan ilmoittautumisia niin sähköpostitse kuin puhelimitsekin iltaisin. Tarvitsin jokaiselta osallistujalta syntymäajan laivayhtiötä varten sekä mahdolliset ruoka-aineallergiat ja erikoisruokavaliot. Kysyin myös aina sitä, onko heillä joku tietty henkilö, kenen kanssa he haluaisivat yöpyä samassa huoneessa. Muutama henkilö halusi mieluummin yhden hengen huoneen, joten varasin heille sellaiset. Mahdollisuutta yhden hengen huoneeseen ei ol-

lut mainittu kutsussa, mikä olisi kyllä syytä jatkossa kutsuunkin painaa. Ilmoittautumisia tuli ennakoitua vähemmän, mihin saattoi olla syynä, että moni työnantaja nipisti näinä ta-  
loudellisesti huonoina aikoina tällaisista menoista. Kokonaisuosallistujamäärä tulisi olemaan  
kuitenkin 50 henkilöä. Sovin myös Jyväskylän yliopistopainon kanssa luentokansion mate-  
riaalien painamisesta ja sen aikataulusta.

### **11.–31.3.2010 Palautelomakkeen suunnitteleminen ja muokkaaminen sekä hallituksen kokous Helsingissä**

Luin kyselylomakkeen tekemisen teoriaa ja tein sen pohjalta palautelomakkeen ensimmäi-  
sen version. Luetutin sen muutamalla ihmisellä ja lähetin hyväksyttäväksi Pirilälle ja Havu-  
kummulle. Muokkasin sitä saadun palautteen perusteella, ja valmis lomake on opinnäyte-  
työni liitteessä 8 ja kysymäni asiat olen perustellut luvussa 9.1.

18.3.2010 pidimme hallituksen kokouksen Helsingissä, ja tärkeimmät asiat siellä olivat lu-  
entokansioiden aikataulutuksen lopullinen päättäminen sekä tapahtumakäsikirjoituksen lä-  
pikäyminen. Olin siis kirjoittanut tapahtumista alustavan käsikirjoituksen, joka kattoi koko  
koulutuksen aina satamasta takaisin kotiinpaluuseen saakka. Kävimme sen yhdessä läpi,  
jotta jokainen järjestävän tahon edustaja tietäisi, mitä milloinkin tapahtuu. Käsikirjoitus  
löytyy liitteestä 2.

### **19.–22.3.2010 Varauksen vahvistaminen Tallink Siljalle**

Varaus Tallink Siljalle oli vahvistettava osanottajaluettelon muodossa viimeistään  
20.3.2010. Samalla varmistin myös kaiken tilavarauksiin ja tekniikkaan liittyvän sekä il-  
moitin mahdolliset erikoisruokavaliot sekä ruoka-aineallergiat tarjoiluja varten. Tätä ennen  
tarkistimme rahastonhoitaja Pia Mäkelän kanssa, että kaikki olivat maksaneet osallistumis-  
maksun. Muutaman kyselyn jälkeen tarvittavat rahat olivat tilillä, ja Pia maksoi loppulas-  
kun Tallink Siljalle. Myös yksi luennoitsijoista, Juha Päällysaho, joutui tässä vaiheessa pe-  
rumaan osallistumisensa, ja Pia Mäkelä lupasi ystävällisesti hoitaa hänen osuutensa.



### **21.3.–9.4.2010 Luentokansioiden koostaminen sekä muita käytännön asioita**

Luentokansioiden aikataulu oli sellainen, että ohjelmasivun ja luennoitsijoiden esittelysivun piti olla sisällöltään valmiita 21.3.2010, jolloin lähetin ne eteenpäin painolle, joka suunnittele niiden ulkoasun. Kuun loppuun mennessä lähetin painolle monistettavaksi myös valmiina olevien luennoitsijoiden PowerPoint-esitykset, palautelomakkeen sekä sellaisia materiaaleja, jotka oli tarkoitus laittaa satamasta saatavaan infokirjekuoreen. Kuori sisälsi matkaliput, meriaamiaiskupongit laivalle, ohjekirjeen käytännön asioista sekä Tallinnan kartan. Paino suunnitteli myös satamassa olevan lähtöselvitystiskin ylärimaan kiinnitettävän julisteen, jossa luki Suomen Piilolasiseura. Se koostui kuudesta A4-kokoisesta paperista, joten koin parhaimmaksi jättää sen ammattilaisen tekemäksi. Hain valmiit materiaalit painosta torstaina 8.4.2010. Osa näistä joko itse tekemistäni tai painon kautta hoitamistani materiaaleista on liitteissä 3-5.

Yksi henkilö perui matkansa, ja kuin tilauksesta Hemmoon otti yhteyttä yksi halukas uusi osallistuja. Järjestin huonejakoa Tallink Siljan yhteyshenkilön kanssa yhteistyössä, ja perjantaina 9.4.2010 hoidin ennakkosisäänkirjautumisen faksaamalla osallistujalistan syntymäaikoineen ja osoitteineen hotellille. Lisäksi lähetin kaikille osallistujille tulevasta tapahtumasta sähköpostin, jossa oli muistutus satamaan tuloajoista, rahanvaihdosta sekä passin mukanaolosta, ja ohjeistin siinä myös iltajuhlan pukukoodista.

### **12.–16.4.2010 Viime hetken valmisteluja**

Koulutuspäiviä edeltävällä viikolla sain kaikkien matkaliput, joten sen jälkeen pystyin koostamaan satamassa jaettavat infokirjekuoret. Hankin myös nimikylttitarvikkeet. Ideana oli, että osallistujilla ja meillä järjestävän tahon edustajilla olisi eriväriset kyltit. Näin kaikki tietäisivät, kuka kuuluu organisointiryhmään, ja osaisivat kysyä neuvoa oikeilta ihmisiltä. Askartelin myös iltajuhlan pääpöydän paikkakortit, jotta siinä istujat löytäisivät paikkansa. Ajatuksena siis oli, että palkittavat kunniajäsenet puolisoineen sekä luennoitsijat istuisivat pääpöydässä hallitus seuranaan. Muut osallistujat saisivat mennä vapaasti muihin pöytiin istumaan. Päiville tuli alkuvuikosta myös yksi uusi osallistuja, kun Salus Universityn optometrian kandidaatin tutkinnosta tiedotustilaisuuksia pitävä Robert Andersson halusi lähteä

matkaan mukaan kertomaan tästä koulutusmahdollisuudesta. Hän hoiti itse matka- ja hotellivaraukset, mutta tiedotin Tallink Siljaa yhdestä lisäosallistujasta ruokailuja varten.

Torstaina 15.4.2010 suunnitelmat menivät suurelta osin uusiksi Islannin tulivuorenpurkauksen takia: Brittiluennoitsijoiden Paul Murphyn ja Shehzad Naron oli tarkoitus lentää suoraan Tallinnaan perjantai-iltana, mutta purkauksesta syntyneet tuhkapilvet pysäyttivät lentoliikenteen kokonaan. Muutamien puheluiden ja sähköpostien jälkeen teimme suunnitelmia uusiksi, ja Hemmo Salo sopi Robert Anderssonin kanssa, että hän luennoisi lauantaina Paulin tilalla kuivasilmäisyydestä ja sen testausmenetelmistä. Myös mukana oleville tukkureille jäi aikaa pitää pienet tietoisut sellaisista omista tuotteistaan, jotka sopivat nimenomaan kuivasilmäiselle asiakkaalle, ja kaksi heistä – Ciba Visionin Riitta Kauranen ja Cooper Visionin Henri Kaseva – tarttui tähän tilaisuuteen. Loppujen lopuksi kolme luennoitsijaa joutui siis perumaan osallistumisensa viimeisten viikkojen aikana, joten tästä opin, että varasuunnitelmat olisi todellakin syytä miettiä valmiiksi etukäteen. Onneksi kaikki saatiin nyt kuitenkin järjestettyä hallituksen avustuksella.

### **17.–18.4.2010 Koulutuspäivät Tallinnassa**

Tapahtuma käynnistyi satamassa lauantai-iltana seitsemän aikaan. Kaikki sujui suunnitelmien mukaan, ja keräsin palautteen osallistujilta sunnuntaina ennen laivalle lähtöä. Analysoin palautteiden tulokset SPSS-ohjelmalla, ja olen kertonut niistä lisää luvussa 9.2.

### **19.–23.4.2010 Jälkimuistamiset yhteistyökumppaneille**

Tilasin lähetin viemään kukkaset kiitokseksi Tallink Siljan ryhmämyynnin myyntineuvottelijalle Tarja Malmströmille, joka oli koko ajan apuna kaikessa järjestelyihin liittyvässä. Lähetin keväisen kortin myös Jyväskylän yliopistopainon työntekijälle Toni Bomanille, joka vastasi materiaaliemme ulkoasujen suunnittelemisesta sekä painamisesta.

## 9 PALAUTTEEN KERÄÄMINEN

### 9.1 Oman palautelomakkeen suunnitleminen

Oma palautelomakkeeni sisälsi pääasiassa suljettuja kysymyksiä, ja käyttämäni muutaman avoimen kysymyksen rooli oli toimia vastausten täydentäjänä. Suljetut kysymykset olivat kaikki mielipideväittämiä, joihin oli tarkoitus vastata asteikolla *täysin samaa mieltä – osittain samaa mieltä – osittain eri mieltä – täysin eri mieltä*. Jätin kokonaan pois vaihtoehdon *en osaa sanoa*, sillä kaikkiin kysymiini asioihin oli jokaisella varmasti jokin mielipide olemassa.

Alun taustakysymykset käsittelivät valmistumisvuotta ja piilolasipätevyyden saantivuotta. Niiden joukossa oli myös kysymys siitä, miten kauan vastaaja oli työskennellyt alalla. Näiden kaikkien kysymysten perässä oli vaihtoehto sille, jos kyseinen henkilö ei edes ollut optisella alalla, sillä päiville osallistui kaksi alalle kuulumatonta puolisoa sekä sellaisia tukkureiden edustajia, joilla ei ollut optikon koulutusta. Taustatiedoissa kysyin myös sitä, miten kukin oli saanut tiedon järjestettävästä tapahtumasta. Tällä hain lähinnä sitä, mikä viestintäkanava oli tehokkain tiedonkulussa. Taustatietojen viimeisenä kohtana oli kysymys siitä, oliko vastaaja osallistunut Piilolasiseuran koulutuksiin aikaisemmin. Tässä ajatuksena oli, vaikuttiko aikaisempi osallistuminen siihen, miten tyytyväinen vastaaja oli päivien koulutukselliseen antiin.

Suljetut kysymykset kattoivat koko tapahtuman aina kutsusta takaisin satamaan saakka. Muotoilin ne sillä tavalla, että suurin osa oli positiivishenkisiä väittämiä, mutta joukossa oli kuitenkin myös muutama väittäjä, joka suhtautui kysytyyn asiaan kielteisesti. Tällä pyrin siihen, että vastaaja ei voinut sen suuremmin ajattelemaan laittaa kaikkiin *täysin samaan mieltä*, vaan hänen täytyi välillä pysähtyä ajattelemaan vastaustaan. Lopussa oli muutamia avoimia kysymyksiä, joihin oli mahdollista kirjoittaa ajatuksia siitä, mikä oli onnistunutta ja mitä jäi kaipaamaan. Palautelomake on työn liitteenä 7.

## 9.2 Palautteen analysoiminen

### 9.2.1 Päivien tiedollinen anti

Olettamukseni oli, että sellaiset henkilöt, jotka eivät olleet aikaisemmin osallistuneet Piilolasiseuran koulutuksiin, olisivat saaneet päivistä enemmän irti kuin ne, jotka olivat olleet seuran koulutuksissa ennenkin. Tutkin asiaa korrelaatiokertoimen avulla vertaamalla väitteitä ”Koulutuspäivistä oli minulle hyötyä työelämässä toimimiseen” ja ”Koulutuspäivät vastaisivat odotuksiani” suhteessa siihen, oliko vastaaja osallistunut seuran koulutuksiin aikaisemmin vai ei. Yllätyksekseni asia oli juuri päinvastoin molempien väitteiden osalta (hyöty työelämään  $r=0,299$  ja odotusten täytyminen  $r=0,535$ ), eli useammin päiville osallistuneet olivat tyytyväisempiä sekä koulutuksesta saamastaan hyödystä työelämään että odotustensa täyttymisestä kuin ne, jotka olivat päivillä ensimmäistä kertaa. Ensimmäisen väitteen osalta tulos ei kuitenkaan ollut tilastollisesti merkitsevä (hyöty työelämään  $p=0,097$ ), mutta toisen kohdalla oli (odotusten täytyminen  $p=0,001$ ).

Uusia osallistujia vastaajista oli kuitenkin vain kahdeksan henkilöä, ja heidän kyseisten väittämien vastaustensa keskiarvot olivat seuraavat: hyöty työelämään  $\text{mean}=2,13$  ja odotusten täytyminen  $\text{mean}=2,38$  (vastausasteikko 1 täysin samaa mieltä, 2 osittain samaa mieltä, 3 osittain eri mieltä, 4 täysin eri mieltä). T-testinkään mukaan ensimmäisen väitteen tulos ei ollut tilastollisesti merkitsevä (hyöty työelämään  $p=0,097$ ), mutta toisen osalta oli (odotusten täytyminen  $p=0,001$ ). Uusien osallistujien odotukset siis eivät täytyneet täysin, ja joitain syitä voi saada selville avoimien kysymysten avulla. Niissä he olivat kirjoittaneet seuraavanlaisia perusteluita:

*Hieman haastavampia luentoja. Kaikki toimi muuten kuin pitikin. Rentoa. Aikataulu sopiva.*

*Yhteinen ”jatkopaiikka” illanvietossa.*

*Hyvät päivät kokonaisuudessaan. Todella harmillista, että englantilaiset eivät päässeet paikalle, mutta sille ei toki järjestäjä voinut mitään. Robert oli erinomainen sijainen.*

*Todella uutta asiaa oli melko vähän. Järjestelyt kokonaisuudessaan ok. Vapaa-aikaa enemmän. Taikurin esitys oli muuten ok, tosin ankan laatikossa pito ei olisi mennyt Suomen oloissa läpi, jäi vähän kurja olo eläinsuojelullisista näkökohdista.*

Muutkin vastaajat olivat kirjoittaneet avoimiin kohtiin harminsa britannialaisten poisjään-  
nistä, ja heidän luentonsa olisivat luultavasti tuoneet kaivattua haastavuutta ja uutta asiaa  
koulutuksen sisältöön. Heidän poissaololleen ei tällä kertaa kukaan kuitenkaan voinut mi-  
tään maantieteellisten esteiden tultua suunnitelmien tielle. Myös yhteistä jatkopaikkaa kai-  
vattiin parissa muussa kommentissa, joskin sen käytännön toteutus oli hankalaa, sillä hotel-  
lissa ei ollut omaa yökerhoa. Niinpä olisimme lähteneet kaupungille, mikä ei taas välttämät-  
tä olisi ollut vanhimpien osallistujien mieleen.

Samoin vertasin, saivatko piilolinssipätevyiden 2000-luvulla hankkineet koulutukselta  
enemmän kuin linssejä pitkään sovittaneet konkarit. Tutkin asiaa taas korrelaatiokertoimen  
avulla vertaamalla samoja väitteitä ”Koulutuspäivistä oli minulle hyötyä työelämässä toi-  
mimiseen” ja ”Koulutuspäivät vastaisivat odotuksiani” suhteessa vastaajan piilolinssipäte-  
vyiden ikään. Oletukseni oli, että uudemmat sovittajat olisivat saaneet koulutukselta  
enemmän kuin konkarit. Molempien väitteiden kohdalla korrelaatiokertoimet olivat kuiten-  
kin lähellä nollaa (hyöty työelämään  $r=0,071$  ja odotusten täytyminen  $r=-0,035$ ), eivätkä  
tulokset olleet tilastollisestikaan merkitseviä (hyöty työelämään  $p=0,703$  ja odotusten täyt-  
tyminen  $p=0,850$ ). T-testinkään mukaan tulokset eivät olleet merkitseviä. Keskiarvojen pe-  
rusteella voi kuitenkin saada vihiä siitä, että uudet ja vanhat piilolinssien sovittajat olivat  
päiviltä saamaansa hyötyyn ja odotustensa täyttymiseen melkein yhtä tyytyväisiä: Konka-  
reiden antamien vastausten keskiarvo kysyttäessä koulutuksen hyödyllisyyttä työelämään  
oli 1,68 ja uusien sovittajien 1,83. Konkareiden päiviin liittämät odotukset sen sijaan täyt-  
tyivät keskiarvolla 1,73 ja uusien sovittajien 1,67. Vastausasteikko oli koko ajan sama: 1  
täysin samaa mieltä, 2 osittain samaa mieltä, 3 osittain eri mieltä ja 4 täysin eri mieltä.

Kaikkien vastausten keskiarvojen mukaan parhaiten oppimista palvelivat Pia Mäkelän sun-  
nuntain kertaustuento (mean=1,27), Robert Anderssonin kuivasilmäisyystestaustuento  
(mean=1,73) sekä Merle Väljarin luento optisesta alasta Virossa (mean=2,77). Kiinnostaa-  
vuuden osalta sen sijaan kärkipäätä pitivät samainen Merle Väljarin luento (mean=1,19)  
sekä Pia Mäkelän sunnuntain (mean=1,23) ja lauantain luennot (mean=1,64), joista viimek-

si mainittu koski piilolinssivalintaa. Vastauskategoria oli sama läpi koko lomakkeen: 1 täysin samaa mieltä, 2 osittain samaa mieltä, 3 osittain eri mieltä ja 4 täysin eri mieltä. Pia Mäkelän sunnuntainen luento oli avoimienkin kysymysten perusteella se, joka palveli parhaiten osallistujien tarpeita. Tämä ei ollut yllätys tekemieni alkuhaastatteluiden perusteella, sillä suuri osa vastaajista, eli 70,6 prosenttia, oli hankkinut piilolinssipätevyyden 80- tai 90-luvuilla, ja tuon ikäluokan optikot kaipasivat haastatteluissani nimenomaan käytänteiden kertausta ja mikroskoopoinnin mieleenpalauttamista. Tätä kaikkea oli Pian sunnuntain luento höystettynä mikroskoopointikuvilla ja toki myös ihan uusilla asioilla. Kyseinen luento olikin kerännyt seuraavanlaisia kommentteja:

*Enemmän semmoisia käytännön teemoja kuin Pia Mäkelän sunnuntain luento.*

*Pian luento paras! Tämmöisiä lisää, todella hyödyllinen.*

Vertasin eri luentojen keskiarvoja myös t-testin avulla sen mukaan, oliko vastauksien välillä eroa, jos vastaaja oli osallistunut aikaisemmin seuran koulutuksiin tai ei. Ryhmien vastausten eroavaisuuksien välillä ei ollut tilastollista merkitsevyyttä kuin ainoastaan yhdessä kohdassa: Henkilöt, jotka olivat päivillä ensimmäistä kertaa, eivät kokeneet tukkureiden luentoja niin kiinnostavina kuin päivillä aikaisemmin olleet (ensikertalaiset  $\text{mean}=2,50$  ja aikaisemmin osallistuneet  $\text{mean}=1,95$ ). Tulos on melkein merkitsevä p-arvon ollessa 0,048. Vastausasteikko oli edelleen: 1 täysin samaa mieltä, 2 osittain samaa mieltä, 3 osittain eri mieltä ja 4 täysin eri mieltä

Vertasin luentoja samalla tavalla myös siitä näkökohdasta, oliko keskiarvoissa eroa sen mukaan, milloin vastaaja oli saanut piilolasipätevyyden. Konkareiden ja 2000-luvulla pätevyyden saaneiden vastausten välillä ei ollut suuriakaan eroja, ja ainoa tilastollinen merkitsevyys löytyi Merle Väljarin luennon kiinnostavuuden ja siitä saadun opin kohdalla: molempien ryhmien mielestä kyseinen osuus oli suurin piirtein yhtä kiinnostava (konkarisovittajat  $\text{mean}=1,19$ , uudet sovittajat  $\text{mean}=1,00$  ja  $p=0,022$ ), mutta uudet sovittajat kokivat oppivansa sen aikana enemmän kuin konkarit (vanhat  $\text{mean}=1,48$ , uudet  $\text{mean}=1,00$  ja  $p=0,001$ ). Ero on siis tilastollisesti erittäin merkitsevä.

### 9.2.2 Päivien käytännön järjestelyiden onnistuminen

Työn liitteeseen 8 olen eritellyt eri vastausvaihtoehtojen prosenttiosuudet. Jos sata prosenttia ei täyty joidenkin kohtien vastausten jakautumisissa, niin se tarkoittaa sitä, että joku tai jotkut ovat jättäneet kyseisen kohdan avoimeksi. Seuraavaksi kerron käytännön järjestelyistä saamastamme palauteesta.

Selkeästi paras päivistä tiedottava kanava oli ollut seuran omassa jäsenkirjeessä ollut kutsu tapahtumaan. Kyseiseen kohtaan ”Miten sait tietää järjestettävästä koulutuksesta” sai vastata useamman vaihtoehdon, ja toiseksi paras väline tiedonkulun kannalta oli ollut puskaradio, eli tieto tapahtumasta oli tullut ystävältä tai kollegalta. Kutsu oli myös tarpeeksi informatiivinen ja houkutteleva kaikkien vastausten ollessa positiivisia (väittämät 6. Kutsu oli tarpeeksi informatiivinen ja 7. Kutsu oli houkutteleva), joten yhteistyökumppani Jyväskylän yliopistopaino sai hyvää palautetta osuudestaan.

Voin olla itsekkin tyytyväinen tekemiini ennakkovalmisteluihin, ilmoittautumisten sujuvuuteen sekä ennen matkaa että satamassa lähtöaamuna, sillä kaikki näitä koskevat vastaukset olivat pääsääntöisesti positiivisia (väittämät 8. Koulutuspäiville ilmoittautuminen sujui helposti, 9. Olisin kaivannut käytännön asioista ennen matkaa enemmän tietoa kuin nyt sain ja 10. Ilmoittautuminen satamassa Piilolasiseuran pisteellä toimi sujuvasti). Sen sijaan kohta (väittäjä 11. Siirtyminen satamasta hotelliin ja päinvastoin sujui vaivattomasti), jossa kysyttiin satamasta hotelliin ja päinvastoin siirtymisen sujuvuutta, jakoi hieman mielipiteitä. Osa olisi kaivannut yhteiskyyditystä avoimienkin kommenttien perusteella. Mietin tätä asiaa Tallink Siljan edustajan kanssa, mutta päädyimme jakamaan pelkästään taksialennusliipukkeet, jolloin jokainen saattoi halutessaan ottaa taksin. Matka oli kuitenkin vain vajaan kilometrin mittainen.

Suurin osa vastaajista oli tyytyväisiä hotellin ruokiin, mutta laivalla tarjottu buffetaamiainen jakoi hieman mielipiteitä, ja informoin asiasta palveluntarjoajaa (väittämät 12. Aamiainen laivalla oli herkullinen ja 13. Ruuat hotellilla olivat herkullisia). Ruokailuiden lukumäärä oli myös pääsääntöisesti sopiva (väittäjä 14. Ruokailuja olisi voinut olla enemmän). Iltaohjelman kohdalla (väittäjä 15. Iltaohjelma oli viihdyttävä) vastauksissa oli sen sijaan hajontaa. Syitä tähän löytyi avoimista kysymyksistä: Pari kommenttia oli siitä, että elävä

musiikki olisi ollut mukavampaa nyt olleen DJ:n sijasta. Osa olisi halunnut yhteisen jatko-paikan, ja yhtä vastaajaa oli häirinnyt erityisesti elävän ankan mukanaolo taikurin esityk-sessä, ja näistä mainitsinkin jo edellisessä luvussa. Iltajuhlan ohjelmasta vastasi pääasiassa hallitus, ja taikuri oli sihteerin kautta hankittu. Hän oli sitä mieltä, että ennakkoon oli sovit-tu, että anka ei olisi mukana ohjelmassa, mutta näin nyt kuitenkin oli. DJ:stä sen sijaan olin itse sopinut hotellin kanssa, ja toki elävä musiikki olisi ollut tunnelmallista, mutta sii- hen ei hallituksen kanssa päädytty, sillä iltajuhlan ohjelma oli aika tiivis ja orkesterille olisi jäänyt vain noin tunti aikaa esiintyä.

Hotellin viihtyisyyteen, sijaintiin ja henkilökuntaan oltiin suhteellisen tyytyväisiä (väittä-mät 17. Hotelli oli viihtyisä, 18. Hotellin sijainti oli sopiva tälle tapahtumalle ja 19. Hotel-lin henkilökunta oli ystävällistä), mutta vapaa-ajan osuudesta oltiin hieman erimielisiä (väittämä 16. Jäin kaipaamaan hieman enemmän vapaa-aikaa). Osa oli kommentoinutkin avoimiin kohtiin, että vapaa-aikaa olisi saanut olla lisää. Nyt kaupungilla ja kylpylässä käymiseen tarjoutui aikaa neljä tuntia lauantain luentoja ja iltajuhlan välissä sekä sunnun-taina aamupäivällä ennen kahta viimeistä luentoja. Kuitenkin luentojen lukumäärä oli suu-rimman osan mielestä sopiva (väittämä 40. Luentoja oli mielestäni liikaa), mikä on hieman ristiriitaista lisävapaa-ajan toivomuksiin nähden. Kaikki olivat sen sijaan tyytyväisiä Hem-mo Salon rooliin isäntänä (väittämä 20. Hemmo Salo isäntänä toimi tehtävässään hyvin läpi koko tapahtuman).

Osa olisi kaivannut muitakin opetusmuotoja kuin pelkästään luentoja (väittämä 39. Jäin kaipaamaan joitain muitakin opiskelumuotoja kuin pelkästään luentoja), mikä ei yllättänyt minua tekemieni alkuhaastatteluiden perusteella. Esimerkiksi mikroskopointi ja workshop oli mainittu parin palautelomakkeen avoimissa kysymyksissä. Päivien ohjelma oli kuiten-kin sen verran tiivis, että tällä kertaa muihin opetusmuotoihin ei päädytty, mutta tätä olisi syytä miettiä tulevia koulutuksia suunniteltaessa: käytännön opetukselle on todella tarvetta. Vaikka edellisessä kappaleessa eri vastausryhmien kesken (päiville ensimmäistä kertaa osallistuneet ja useamman kerran mukana olleet) oli hajontaa väittämien 41. Koulutuspäi-vistä oli minulle hyötyä työelämässä toimimiseen ja 42. Koulutuspäivät vastasivat odotuk-siani kohdalla, niin suurimman osan mielestä odotukset täyttyivät ja viikonlopusta oli hyö-tyä työelämässä toimimiseen. Kaksi jo eläkkeellä olevaa vastaajaa oli laittanut kohtaan, jossa kysyttiin koulutuksesta ollutta hyötyä työelämään, täysin eri mieltä, sillä he eivät tietenkään



enää ole mukana työelämässä. Nämä siis vääristivät hieman kysymyksen 41 vastausten osuuksia.

Kokonaisuutena voi sanoa, että päivät onnistuivat hyvin, vaikka matkan varrelle sattui yllättäviä vastoinkäymisiä. Voimme siis olla tyytyväisiä tekemäämme työhön. Toki aina jää parantamisen varaa, ja näistä palautteista on varmasti hyötyä tulevia koulutuksia suunniteltaessa.

## 10 POHDINTA

Opinnäytetyöni peruslähtökohtana oli suunnitella ja toteuttaa Suomen Piilolasiseura ry:n 40-vuotisjuhlakoulutuspäivät Tallinnassa. Vaikka seura järjestää vastaavanlaisia koulutuksia vuosittain, on niissä aina vaihtuva tema ja erilaiset asiantuntijat. Koulutusten taustalla on siis ajatus tarjota piilolinssiasioista kiinnostuneille tilaisuus oppia uutta, mikä on tärkeää kaikille alalla toimiville, jos haluaa pysyä alan kehityksessä mukana ja kehittää itseään. Näistä nyt järjestetyistä päivistä erityisen teki se, että kyseessä oli seuran juhlavuosi ja ohjelma muotoutui osittain sen mukaan. Kaiken tämän perusteella voin sanoa, että opinnäytetyöni oli työelämälähtöinen ja optometristin ammatin kannalta merkittävä.

En ollut aikaisemmin järjestänyt mitään näin suurta tapahtumaa, joten työn tekeminen oli varsin haastavaa ja opettavaista. Olen melko järjestelmällinen ihminen, ja läpi koko prosessin pidin tarkkaa muistilistaa ja ajatuspankkia, joiden avulla sain pidettyä langat käsissä: kenen on määrä hoitaa mitäkin, mitä on jo hoidossa ja mitä pitää vielä tehdä tai selvittää? Kuukausittaiset hallituksen kokoukset olivat hyvä motivaattori laittaa asioita järjestykseen, ja etenkin niissä sain paljon hyviä vinkkejä ja ideoita hallitukselta, miten mikäkin asia kannattaa hoitaa.

Järjestelyt sujuivat mutkattomasti ja päivät onnistuivat suunnitellusti lukuun ottamatta brittiluennoitsijoiden yllättävää poisjääntiä Islannin tulivuorenpurkauksen takia. Kyseessä olivat päivien varmasti odotetuimmat esiintyjät, sillä he eivät olleet koskaan aikaisemmin luennoineet suomalaisissa koulutuksissa. Näin ollen myös päivien tiedollinen anti jäi vaatimattomammaksi kuin mitä lähtökohtaisesti ajateltiin, mikä näkyi myös palautteissa. Tästä

opin, että mitään vaihtoehtoja ei kannata jättää ajattelematta ja kaikelle olisi oltava varasuunnitelma takataskussa; vaikka kuinka hyvin luulee suunnitelleensa kaiken, niin joskus luonnonvoimat voittavat.

Tämän työn valmistuminen kokonaisuudessaan on vaatinut suuren määrän työtä, mikä ei tullut minulle yllätyksenä. Jos ajattelen tehtyjä työtunteja verrattuna opinnäytetyön opintopistemäärään, niin suosittelisin vastaavanlaisen opinnäytteen tekemisestä kolmelle opiskelijalle, vaikka itse halusin tehdä työn yksin.

Työtä tehdessäni olen välillä miettinyt sitä, onko kannattavaa järjestää yhden koulutuspäivät vuodessa periaatteella ”kaikille jotakin”, sillä 30 vuotta piilolinsejä sovittaneen konkarin tarpeet ovat varmasti erilaiset kuin juuri piilolaisoivitusoikeuden saaneen aloittelijan. Toki Piilolaisseuran rahkeet järjestää koulutuksia ovat rajalliset, sillä kaikki seuran hyväksi tehtävä työ perustuu vapaaehtoisuuteen oman päivätyön ohessa. Jatkossa teemoja voisi kuitenkin miettiä jollekin kohderyhmälle suunnatusti. Tekemieni haastatteluiden ja päiviltä saamamme palautteen perusteella piilolinssipuolella olisi tarpeellista järjestää käytännönläheisiä oppimistilanteita, joissa pääsee tekemään itse työpajassa ja palauttelemaan muistiin tärkeitä rutiineja uuden oppimisen ohella. Siinä olisi yksi opinnäytetyöaihe jollekin innokkaalle alan opiskelijalle, ja seura lähtisi varmasti mieluusti mukaan työelämäyhteistyökumppanina. Alalla on paljon muitakin aihealueita, joille olisi koulutustarvetta. Tämän takia jatkotutkimusaiheena voisi olla selvittää, mikä on ylipäätänsä alan tarve erilaisille täydennyskoulutuksille. Ala ketjuuntuu koko ajan voimakkaasti, joten mielenkiintoista olisi myös selvittää, onko eri ketjujen välillä eroa siinä, miten ne kannustavat optikoitaan hakeutumaan jatkokoulutuksiin.

Tekemäni alkukartoitushaastatteluiden tulokset ovat omasta mielestäni luotettavia, sillä aihealue ei ollut mitenkään arkaluontoinen tai liian henkilökohtainen, joten kaikki uskalsivat varmasti vastata rehellisesti. Myös loppupalautteen osalta voin sanoa samaa, joskin sen tuloksia on saattanut heikentää joidenkin vastaajien välinpitämättömyys kyselylomakkeen käyttöä ja täyttöä kohtaan. Luulen kuitenkin, että näitä tuloksia heikentäviä seikkoja on vähän, ja saamani tulokset ovat suhteellisen luotettavia. Haastattelemiani ja palautetta antaneita henkilöitä on kuitenkin sen verran pieni joukko, että saamani tulokset eivät ole laajasti yleistettävissä koko alaan.

Suurimman avun opinnäytetyöprosessini aikana sain Suomen Piilolasiseuran hallituksen jäseniltä. Kiitän heitä tästä mahdollisuudesta olla tällaisessa työssä mukana, ja erityisellä lämmöllä muistelen seuran rahastonhoitajaa ja koulutusohjelmamme lehtoria Pia Mäkelää, jonka puoleen saatoin aina kääntyä, jos jokin asia askarrutti. Monet puhelinsoitot ja sähköpostit vaihdoin hänen kanssaan aiheesta kuin aiheesta. Lisäksi suurta roolia työssäni esitti Tallink Siljan kokous- ja ryhmämyynnin myyntineuvottelija Tarja Malmström, joka uutterasti ja kärsivällisesti järjesti ja selvitteli kaiken toiveidemme mukaisesti. Kiitokset voin antaa myös Jyväskylän yliopistopainon Toni Bomanille, joka vastasi tapahtuman onnistuneista painotuotteista. Opinnäytetyöni ohjaajat Kaarina Pirilä ja Juha Havukumpu sen sijaan auttoivat minua koko ajan kaikissa tutkimuksellisissa asioissa sekä kirjoittamisprosessissa.

## LÄHTEET

Aarrejärvi, Leena 2003: Kokoukset ja kongressit. Järjestäjän käsikirja. Helsinki: Edita.

Airaksinen, Tiina – Vilka, Hanna 2003: Toiminnallinen opinnäytetyö. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.

Harju, Leena 2003: Työelämän tapahtumat ja tilaisuudet. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Otava.

Heikkilä, Tarja 2008: Tilastollinen tutkimus. Seitsemäs uudistettu painos. Helsinki: Edita Prima Oy.

Hirsjärvi, Sirkka – Hurme, Helena 2000: Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.

Holopainen, Martti – Pulkkinen, Pekka 2006: Tilastolliset menetelmät. 1.–4. painos. Helsinki: Werner Söderström Osakeyhtiö.

Huczkowski, Salla – Sivonen, Marja 2009: Opetellen osaavaksi – Kertauskurssi forioista ja prismalasisimäärityksestä. Opinnäytetyö. Helsinki: Metropolia Ammattikorkeakoulu.

Kauhanen, Juhani – Juurakko, Arto – Kauhanen, Ville 2002: Yleisötapahtuman suunnittelu ja toteutus. Helsinki: Werner Söderström Osakeyhtiö.

Kvale, Steinar 1996: Interviews. An introduction to qualitative research interviewing. London: Sage.

Metropolian opinto-opas 2010: Metropolia Ammattikorkeakoulun kotisivut. Verkkodokumentti. < <http://opinto-opas-ops.metropolia.fi/index.php?ctyyppi=1&c=802&clang=fi&mod=26546>>. Luettu 04.10.2010.

Muhonen, Riikka Mari – Heikkinen, Laura 2003: Kohtaamisia kasvokkain. Tapahtumamarkkinoinnin voima. Helsinki: Talentum Media Oy.

Optisen Alan Tiedostuskeskus 2010: Keskuksen kotisivut. Verkkodokumentti.  
<<http://www.optometria.fi/?act=41>>. Luettu 25.2.2010.


Rautiainen, Mirja – Siiskonen, Mika 2003: Kokous- ja kongressipalvelut. Helsinki: Restamark.

Saarelma, Kirsi 2002: Kongressiopas. Kuinka tieteellinen kongressi järjestetään. Helsinki: Primacarrera-instituutti Oy.

Suomen Piilolaisseura ry 2010: Yhdistyksen kotisivut. Verkkodokumentti.  
<<http://www.suomenpiilolaisseura.fi/index.htm>>. Luettu 25.2.2010.

Vallo, Helena – Häyrinen, Eija 2003: Tapahtuma on tilaisuus. Opas onnistuneen tapahtuman järjestämiseen. Helsinki: Tietosanoma Oy.

Kutsu tapahtumaan



**SUOMEN PILOLASEURA ry**  
The Finnish Contact Lens Association

## SUOMEN PILOLASEURA täyttää 40 vuotta!

**Tervetuloa juhlakokouspäiville keväiseen Tallinnaan 17.-18.4.2010**

Liity joukkoomme lauantaina 17.4.2010 Tallinkin risteilyaluksella. Tallinnassa majoitumme neljän tähden Tallink Spa & Conference Hotellissa aivan Tallinnan keskustassa.

Luvassa on luentoja sekä alan suomalaisilta asiantuntijoilta että kansainvälisiltä alan ammattilaisilta (joiden luennot käännetään suomeksi). Luentojen teemoja ovat mm. linssivalinnat, piilolinssien käyttömukavuus ja kuivasilmäisyys. Uuden oppimisen ja rennon yhdessäolon välissä voit pulahtaa altaaseen hotellin ylellisellä Aqua Spa -kylpyläosastolla sekä käydä haistelemassa Tallinnan vanhankaupungin tunnelmaa.

Vanhan tradition mukaisesti toivomme tervetulleeksi myös osallistujien puoliset, jotka voivat nauttia kylpylän pärskeistä ja hoidoista tai kaupungin vilinästä luentojen aikana!

Toivottamme lämpimästi tervetulleiksi sekä Piilolasiseuran nykyiset jäsenet että muut piilolasien kanssa työskentelevät tai niistä kiinnostuneet!

*Suomen Piilolasiseuran puolesta*

Hemmo Salo, puheenjohtaja

Ilmoittautumiset 10.3.2010 mennessä Tarja Kekäläiselle joko sähköpostitse osoitteeseen tarja.kekalainen@metropolia.fi tai puhelimitse numeroon 040 706 7249 maanantaista torstaihin kello 17-20.

Kerrothan ilmoittautuessasi:

- jos haluat yöpyä jonkun tietyn henkilön kanssa samassa huoneessa. Majoitumme Tallinnassa kahden hengen huoneissa.
- mahdollisista ruoka-aineallergioista ja erikoisruokavalioista.
- syntymäajan ja kansalaisuuden, sillä laivayhtiö tarvitsee nämä tiedot.

Osallistumisesi vahvistat maksamalla koulutuspäivien maksun Piilolasiseuran tilille 202438-12272 viimeistään 10.3.2010 (viitteeksi osallistujan nimi). Osallistumismaksu jäsenelle on 340€, ei-jäsenelle 390€ ja puolisolle 290€. Paikkoja on rajoitetusti, joten kannattaa toimia ajoissa!

**CIBA VISION**  
Shared Passion for Healthy Vision and Better Life

**CooperVision**  
CLEARLY CONTACT LENS EXPERTS

**Johnson & Johnson**  
Vision Care

**Optifin**  
Optical Device

**TALLINK** **SILJA LINE**

**Alcon**

**Suomen Piilolasiseuran juhlakoulutuspäivät Tallinnassa 17.-18.4.2010****Lauantai 17.4.2010**

7.30 Helsingin Länsisatama (Länsiterminaali L4, Hietasaarenkuja 8): ilmoittautuminen ja matkalippujen jako. Mukana on oltava PASSI tai poliisin myöntämä sirullinen henkilökortti!

8.30-10.30 Matka Tallink Superstarilla Tallinaan, meriaamiainen kello 8.00 alkaen

10.30 Siirtyminen Tallink Spa & Conference Hotelliin (osoite Sadama 11A)

**TERVETULOKAHDIT**

Luennot kello 12.00 alkaen aiheista:

***Alkusanat ja hinnoittelu***

Piilolasiseuran puheenjohtaja Hemmo Salo

***Piilolinssivalinta***

Optometrian lehtori Juha Päällysaho, Metropolia AMK

***Miksi piilolinssit saattavat tuntua epämukavilta***

Dr. Paul Murphy, Cardiffin yliopisto, Wales, Iso-Britannia

**LOUNAS*****Kuivasilmäisyyttä määrittäviä testejä***

Dr. Shehzad Naroo, Astonin yliopisto, Englanti, Iso-Britannia

**KAHVI*****Kuivasilmäinen asiakas piilolinssikäyttäjänä, asiakastapauksia***

Optikko Merja Kuusela, Helsinki & optikko Tarja Fenner, Kuopio

**Suomen Piilolasiseuran vuosikokous**

Ennen iltajuhlaa saamme omaa aikaa ja tilaisuuden pulahtaa altaisiin Aqua Spa -osastolla

20.00 Iltajuhla: kunniajäsenten palkitseminen, juhlapuheita, musiikkia ja illallinen

**Sunnuntai 18.4.2010**

8.00 alkaen aamupala ja omaa aikaa

Luento kello 11.00:

***Optinen ala Virossa***

Virolainen optisen alan asiantuntija

**KAHVI*****Kertausta ja keskustelua lauantain aiheista***

Optometrian lehtori Pia Mäkelä, Metropolia AMK

13.00 Siirtyminen satamaan (D-terminaali, Uus-Sadam)

14.00-16.00 Matka Tallink Starilla Helsinkiin

Tapahtumakäsikirjoitus

## **Suomen Piilolasiseuran juhlakoulutuspäivät Tallinnassa 17.–18.4.2010**

### **TAPAHTUMAKÄSIKIRJOITUS**

#### **Lauantai 17.4.2010**

7.00 Hallituslaiset saapuvat satamaan järjestämään kaiken valmiiksi (Helsingin Länsisatama, Länsiterminaali L4, Hietasaarenkuja 8)

7.15 alkaen 2 meistä (Riitta ja Pia) opastamassa ihmisiä ala-aulassa, jotta he löytyvät ilmoittautumistiskin yläaulasta.

7.15 alkaen 3 meistä (Melvin, Mikaela ja Tarja) jakamassa osallistujille kirjekuoret, joista löytyvät ohje käytännön asioista, laivaliput, meriaamiaisliput, taksialennusliput sekä kartta. Samalla jaamme kaikille nimikyltit. Hemmo isännöi jo tässä vaiheessa: jututtaa ihmisiä ja varmistelee, että kaikki tietävät käytännön asioista (siirrymme hotellille kävellen tai taksilla omakustanteisesti, laivalla ei muuta virallista ohjelmaa kuin aamiainen, matkatavarat voi halutessaan laittaa laivalla säilytysbokseihin...)

8.30–10.30 Matka Tallink Superstarilla Tallinnaan,

8.00 alkaen meriaamiainen Buffet-ravintola Toscanassa kannella kahdeksan. Siellä ei ole merkittyjä paikkoja meille. Jokainen menee istumaan sinne, mihin haluaa.

10.30 Siirtyminen Tallink Spa & Conference Hotelliin (osoite Sadama 11A)

Hotellille saavuttaessa jätämme matkatavarat niille varattuun huoneeseen. Jonkun meistä (Tarja voi yrittää kipittää, jos te muut huolehditte muusta porukasta) olisi hyvä olla siellä ensimmäisten joukossa selvittämässä, mistä tämä huone ja luentosali löytyvät, niin hän voi opastaa saapuvia ihmisiä.

11.30 Tervetulokahvit kaikille luentosalin aulassa (kokoustila nimeltä Fantaasia). AVECIT tässä vaiheessa mukana, ja Hemmo kertoo kahvien jälkeen alkavasta luento-osuudesta, jolloin AVECIT (2 kpl) voivat halutessaan lähteä kaupungille, kylpylään. Heitä voisi muistuttaa klo 14 olevasta lounaasta, jolle he voivat halutessaan osallistua.

Luennot alkavat (Hemmo spiikkaa aina seuraavan luennoitsijan sisään):

12.00 Alkusanat ja hinnoittelu, Piilolasiseuran puheenjohtaja Hemmo Salo

12.30 Piilolinssivalinta, Optometrian lehtori Pia Mäkelä, Metropolia AMK

13.15 Miksi piilolinssit saattavat tuntua epämiellyttäviltä, Dr. Paul Murphy, Cardiffin yliopisto, Wales, Iso-Britannia

Ennen lounasta Hemmo kertoo, että huonekortit saadaan Tarjalta lounaan aikana. (Tarja hoitaa sisäänkirjautumisen etukäteen ja noutaa kaikkien avaimet respasta noin klo 14 ja jakaa avaimet eteenpäin.) Muistuta Hemmo myös, että luennot jatkuvat klo 15.15.

14.00 Lounasbuffet hotellin ravintolassa (Tarja jakaa siis huonekortit sen aikana)

Luennot jatkuvat (Hemmo spiikkaa aina seuraavan luennoitsijan sisään):



15.15 Kuivasilmäisyyttä määrittäviä testejä, Dr. Shehzad Naroo, Astonin yliopisto, Englanti, Iso-Britannia

Ennen kahvia Hemmo kertoo, että kahvi haetaan ja palataan heti takaisin paikoille jatkamaan luentoja.

16.00 Pikainen kahvi haettuna luentosalin aulasta

16.10 Kuivasilmäinen asiakas piilolinssikäyttäjänä, asiakastapauksia, optikko Merja Kuusela, Helsinki & optikko Tarja Fenner, Kuopio

Hemmo kertoo, että seuraavana vuorossa on seuran vuosikokous ja muistuttaa klo 20 alkavasta iltajuhlasta tilassa nimeltä Galaxy1 & Galaxy 2 yhdistettynä tilana (selvitetään paikan päällä, mistä tuo tila löytyy).

17.00 Suomen piilolasiseuran vuosikokous

18.00 Omaa aikaa ja mahdollisuus pulahtaa Aqua Spa -osastolla

20.00 alkaen iltajuhla tilassa nimeltä Galaxy1 & Galaxy 2. Hemmo taas juontaa ja isännöi.

20.00 Hemmon alkusanat + esitys piilolinssien historiasta tms. ja kunniajäsenien palkitseminen, sponsoreiden tervehdys (sovi Hemmo sponsien kanssa puheenvuoroista)

20.30–22 Illallinen

Noin kello 22 Viron tunnetuin taikuri Jürgen Veber (sovi Melvin käytännöistä heidän kanssaan)

Noin kello 22.40–24.00 DJ (hän soittaa taustamusiikkia myös saavuttaessa ja ruokailun ajan)

24.00 alkaen jatkot hotellin omassa ravintola Nerossa ja sikaribaari Fidelissä tai kaupungilla

### **Sunnuntai 18.4.2010**

8.00 alkaen aamupala ja omaa aikaa.

Osallistujia täytyisi muistuttaa uloskirjautumaan hotellista ennen luentoja! Tämä lukee myös ohjeessa, joka löytyy samasta kirjekuoresta kuin matkaliput yms., sekä ohjelmassa.

Sunnuntain luennot alkavat (Hemmo spiikkaa aina seuraavan luennoitsijan sisään, sama tila kuin lauantaina):

11.00 Optinen ala Virossa, Optometristikouluttaja Merle Väljari, Tallinna Tervishoiu Kõrgkool, Viro

Ennen kahvia Tarja jakaa palautelaput ja kertoo, että luennot jatkuvat kahvin jälkeen klo 12.15. Pyydän samalla nimikyltit takaisin.

11.45 Kahvi

Luennot jatkuvat:

12.15 Kertausta ja keskustelua lauantain aiheista, Optometrian lehtori Pia Mäkelä, Metropolia AMK

13.00 Päätössanat ja kiitokset, Hemmo

13.00 Siirtyminen satamaan (D-terminaali, Uus-Sadam)

14.00–16.00 Matka Tallink Starilla Helsinkiin

Ohjekirje satamaan saapuville


## **Suomen Piilolasiseurau juhla-koulutus-päivät Tallinnassa 17.–18.4.2010**

Tervetuloa juhla-koulutus-päivämatkalle. Tässä kirjeessä ovat kaikki matkalla tarvitsemasi liput sekä muutamia käytännön ohjeita:

- Matka alkaa aamiaisella Buffet-ravintola Toscanassa kannella kahdeksan. Aamiainen on tarjolla kello 8.00 alkaen, ja sinne pääsee meriaamiaislipulla, joka löytyy tästä kuoresta.
- Kuoressa on myös taksialennuskuponki, jolla saa alennusta Tallink-Taxon autoista. Ne ovat keltaisia Audi A6 ja Mercedes-Benz B-class -autoja. Matka hotellille on noin vajaa kilometri, ja sen voi halutessaan kävellä tai mennä taksilla. Ohessa on myös kartta, johon on merkitty sekä tulo/lähtösatama (D-terminaali, osoite Uus-Sadama) että hotellimme Tallink Spa & Conference Hotel (osoite Sadama 11a).
- Hotelliin saavuttuamme emme saa heti huoneita, vaan matkatavarat jätetään niille varattuun huoneeseen. Ohjelma alkaa kello 11.30 tervetulokahveilla, ja huoneesi avaimet saat lounastauolla kello 14 jälkeen. Sisäänkirjautuminen on siis hoidettu jo etukäteen.
- Hotellin Aqua Spa -kylpyläosasto on meidän vapaassa käytössä tulohetkestä aina sunnuntaihin kello 12.00 saakka.
- Sunnuntain luento-osuus alkaa kello 11.00, ja sitä ennen täytyy muistaa uloskirjautua huoneista. Matkatavarat voimme taas jättää niille varattuun huoneeseen.
- Paluumatkalle lähdemme sunnuntaina kello 14.00 samasta D-terminaalista (osoite Uus-Sadama), johon lauantaina saavuimmekin. Helsinkiin saavumme kello 16.00.

Iloista koulutus-päiväviikonloppua kaikille!

Ohjelma



**SUOMEN PIILOLASISEURA ry**  
The Finnish Contact Lens Association

**Suomen Piilolasiseuran juhlakoulutuspäivät Tallinnassa 17.-18.4.2010**

**OHJELMA**

**Lauantai 17.4.2010**

11.30 Tervetulo kahvit

12.00 *Alkusanat ja hinnoittelu*, Piilolasiseuran puheenjohtaja Hemmo Salo

12.30 *Piilolinssivalinta*, Optometrian lehtori Pia Mäkelä, Metropolia AMK

13.15 *Miksi piilolinssit saattavat tuntua epämiellyttäviltä*  
Dr. Paul J. Murphy, Cardiffin yliopisto, Wales, Iso-Britannia

14.00 Lounasbuffet

15.15 *Kuivasilmäisyyttä määrittäviä testejä*  
Dr. Shehzad Haroo, Astonin yliopisto, Englanti, Iso-Britannia

16.00 Kahvi

16.10 *Kuivasilmäinen asiakas piilolinssikäyttäjänä, asiakastapauksia*  
Optikko Merja Kuusela, Helsinki & optikko Tarja Fenner, Kuopio

17.00 Suomen piilolasiseuran vuosikokous

Omaa aikaa ja mahdollisuus pulahtaa Aqua Spa -osastolla

20.00 Iltajuhla: alkupaljat, kunniajäsenten palkitseminen, juhlapuheita, Viron tunnetuin taikuri Jürgen Veber, musiikkia ja illallinen

**Sunnuntai 18.4.2010**

8.00 alkaen aamupala ja omaa aikaa. Uloskirjautu hotellista ennen luentoja!

11.00 *Optinen ala Virossa*, Optometristikouluttaja Merle Väljari, Tallinna Tervishoiu Kõrgkool, Viro

11.45 Kahvi

12.15 *Kertausta ja keskustelua lauantain aiheista*, Optometrian lehtori Pia Mäkelä, Metropolia AMK

13.00 Siirtyminen satamaan (D-terminaali, Uus-Sadam)

14.00-16.00 Matka Tallink Starilla Helsinkiin

**CIBA VISION™**  
Shared Passion for Healthy Vision and Better Life

**CooperVision®**  
CLEARLY CONTACT LENS EXPERTS

**Johnson & Johnson**  
Vision Care

**Optifin**  
Ophthalmic Devices

**TALLINK** **SILJA LINE**

**Alcon**

Luennoitsijoiden esittelyt

Suomen Piilolasiseuran juhlakoulutuspäivät Tallinnassa 17.-18.4.2010

LUENNOITSIJAT



Hemmo Salo valmistui optikoksi 1982, ja hän työskentelee myyntijohtajan tehtävissä Silmäasemalla. Hän on laillistettu piilolasioptikko, työnäköoptikko ja heikkonäköisten apuvälineoptikko. 1980- ja 90-luvuilla hän työskenteli oman toimen ohella TYKS:ssa sovittaen heikkonäköisten apuvälineitä, ja siellä toimenkuvaan tuli myös piilolasien sovittaminen mm. pikkulapsille. Hemmo on pitänyt lukuisia luentoja työterveyshoitajille ja -lääkäreille aiheena erityistyölasit päätetyössä. Hän on Suomen Piilolasiseura ry:n puheenjohtaja.

Pia Mäkelä (PhD, MCOptom, optometristi), toimii lehtorina Optometrian koulutusohjelmassa Metropolia Ammattikorkeakoulussa. Hän valmistui optikoksi Helsingin IV terveydenhuolto-oppilaitoksesta 1985 ja lähti viiden vuoden työrupeaman jälkeen tekemään väitöskirjaa Astonin yliopistoon. Hän väitteli 1994 aiheenaan *"Kuvakoon skaalaus ihmisen ääreisnäössä"*, minkä jälkeen hän hankki vielä optometristin laillistuksen Iso-Britanniassa. Pia toimi optometrian lehtorina Cardiffin yliopistossa kesään 2008 asti, jolloin hän palasi Suomeen. Hän opettaa nyt mm. piilolasioppia, oftalmoskopiaa, heikkonäköisten apuvälineoppia ja värinäön tutkimusta.



Pia on julkaissut 11 tutkimusartikkelia ja pitänyt useita puheita ja posteriesityksiä kansainvälisissä kokouksissa. Hän on toiminut kouluttajana oftalmoskopiakursilla ja heikkonäköisten apuvälineiden sovituskursilla. Hän on myös vaikuttanut Suomen Piilolasiseura ry:n rahastonhoitajana vuodesta 2009.



Paul J. Murphy (BSc, PhD, MCOptom, FAAO, FBCLA) on apulaisprofessori ja opetustoimen johtaja Cardiffin yliopiston optometrian ja näöntutkimuslaitoksella Iso-Britanniassa. Hän valmistui optometristiksi (BSc) Cardiffin opistosta 1988 ja väitteli tohtoriksi (PhD) Glasgow Caledonian yliopistossa 1996 aiheesta *"Ihmissilmän herkkyyden tutkimus ei-invasiivisilla, eli silmää koskemattomilla, menetelmillä"*.

Paul on jäsenenä yliopiston piilolinsejä ja silmän etuosaa tutkivassa ryhmässä (Contact Lens and Anterior Eye Research Unit, CLAER), johon kuuluu myös muiden opetusalojen asiantuntijoita. Hänen tutkimuksensa keskittyvät silmän etupintaan ja koskevat piilolinssien käyttöä, kyynelnesteen fysiologiaa, sarveiskalvon epiteeliä ja sarveiskalvon tuntoa.

Näiden aiheiden lisäksi hän on kirjoittanut myös julkaisuja mm. heikkonäköisyydestä ja silmän liikkeistä.



Dr. Shehzad Naroo (BSc(Hons), MSc, PhD, MCOptom, FICL, FAAO, FBCLA) on päätoiminen yliopiston lehtori Astonin yliopistossa Iso-Britanniassa. Hän valmistui optometristiksi (BSc) Astonista ja teki MSc- (masters) ja PhD-tutkintonsa Manchesterissa refraktiivisesta laserkirurgiasta. Hänen opetuksensa kattavat piilolinssit, refraktiivisen kirurgian teorian, näönhuollon lakitiedon ja työnäkemisen. Shehzadin tutkimusalueisiin kuuluvat mm. refraktiivinen kirurgia, sarveiskalvotopografia, urheilunäkeminen ja silmän sisäiset linssit. Hän on kirjoittanut alamme bestsellerin "*Refractive surgery: A Guide to Assessment and Management*" sekä useita osia eri optometrian kirjoihin. Lisäksi hän on kirjoittanut yli 60 tieteellistä artikkelia ja esittänyt kolmisensataa luentoa tai posteria kokouksissa ja koulutustilaisuuksissa.

Shehzad toimii tarkastajana Britannian optometristien ammattitutkinnoissa, päätoimittajana Contact Lens and Anterior Eye -lehdessä ja kansainvälisenä varapresidenttinä piilolasikouluttajien maailmanjärjestössä IACLE:ssa. Hän avustaa myös lakiasiantuntijana pääosin piilolinssien ja refraktiiviseen kirurgiaan liittyvissä asioissa. Lisäksi hän on mukana kehittämässä optometristia alaa Pakistanissa ja Intiassa seitsemän alan laitoksen kanssa.

Tarja Fenner valmistui Helsingin IV terveydenhuolto-oppilaitoksesta 1986, ja hän työskentelee vastaavana optikkona City Optiikassa Kuopiossa. Hän on myös laillistettu piilolasi-optikko sekä työterveyshuollon asiantuntija.



Merja Kuusela valmistui Helsingin IV terveydenhuolto-oppilaitoksesta 1984, ja hän on työskennellyt 24 vuotta Keopsilla Helsingissä. Hän on myös laillistettu piilolasi-optikko ja toiminut useita vuosia kouluttajana piilolinssikurssilla.

Merle Väljari toimii Tallinna Tervishoiu Kõrgkoolin opettajana. Hän luennoi siellä näöntutkimuksen eri osa-alueista, ja hän on opettanut näöntutkimusta vuodesta 2002 saakka. Merle on valmistunut optometristiksi kymmenen vuotta sitten ja työskentelee opettamisen ohessa Instrumentariumissa Tallinnassa.



## TEEMAHAASTATTELURUNKO

### Taustatiedot:

- valmistuminen optikoksi, piilolasipätevyys
- työskentelyolosuhteet (oma, yksityinen, ketju)
- Piilolasiseuran jäsenyys

### Alan koulutuksiin osallistuminen:

- alan koulutukset
- Piilolasiseuran koulutukset
- työnantajan kannustaminen koulutuksiin (ajallisesti ja rahallisesti)

### Omat vahvuudet ja kehityskohteet piilolasiasiantuntijana:

### Oma tarpeesi piilolasikoulutuksille:

- koetko piilolasikoulutukset tarpeellisiksi omalla kohdallasi
- millaisiin piilolasiasioihin sinulla olisi tarvetta lisäkouluttautua
- miten koulutat itseäsi muuten piilolaseihin liittyvissä asioissa

### Opetusmuodot:

- millaiset opetustekniikat palvelevat parhaiten sinun oppimistasi
- englanninkieliset luennoitsijat – tulkin kanssa vai ilman

Litteroidut haastattelut

tauco = ,

pitkä tauco = - - -

sana jäänyt kesken = -

T = tutkija

H = haastateltava

Haastattelu 1.

T: Mä kysyisin ensin ihan taustatietoja eli, milloin oot valmistunut optikoksi?

H: 82.

T: Millos oot saanu piilolasipätevyyden?

H: 84 varmaan.

T: Millaisessa liikkeessä oot töissä tällä hetkellä, eli onko oma vai ketjussa vai?

H: Ketjussa. (T: Joo.) Ketjussa optikkona.

T: Ootko kuika pitkään ollu tässä samassa, työpaikassa?

H: Samassa työpaikassa kuukauden (naurua) Mutta ket-, samalla työnantajalla 12,5 vuotta.

T: Niin just, pitkä ura takana. Ja ootko sä tämän Suomen Piilolasiseurau jäsen?

H: Kyllä olen.

T: Ja jos sä mietit ihan sun perustyöpäivää, niin miten sulla jakautuu piilolinssiiasiakkaat ja näöntarkastukset, kumpia on enemmän, osaatko sanoa?

H: Keskimäärin täällä on näöntarkastuksia enemmän, mutta - - - vois sanoa, että aika lähellä loppujen lopuksi voi olla kaiken kaikkiaan puolet ja puolet. Kyllä mun mielestä aika on piilariasiakkaita, jos vertaa muutamia vuosi taaksepäin niin kyl niitä enemmän on.

T: Mites sitten pystytkö sanoa onko sulla joku lempilapsi tällä alalla, teeksä mieluummin jotain?

H: On - - - binokulariteetti ortoptiikka, eli näöntarkastus yhteisnäkö, ne on mun lempilapsia. (naurua)

T: Joo, eli sinne suuntaan on kiinnostus. Mites sitten jos miettii noita alan koulutuksia, niin ootko osallistunut?



H: - - - Välillä välillä en.Mun lempilapsi ortoptiikan puolelta mä oon käyny kaikenlaisia, ja sitten rahatilanne on ollu yks mikä on aina vaikuttanu, eli sit tietysti enemmän ihan optometriapäiviä ja entisiä optikkopäiviä, sen tyyppisiä, ja yrityksen puolesta jonkin verran maahantuojiin koulutuksia, eli on niitä tässä sitten vuosien mittaan, kyl mulla pisteitä on ihan hyvin.

T: Mites onko työnantaja mahdollistanu osallistumisen vai ootko ihan it-?

H: Tuota, vaihdellen, vaihdellen, ehkä viime vuosina se on nimenomaan tiukentunut, sen takia pari viime vuotta on selkeesti sillä saralla hiljasempaa koska ois pitänyt itse maksaa omalla ajalla.

T: Niin just, kyllä. Mites sitten nämä Suomen Piilolasiseuran koulutukset, ootko koskaan ollut muistatko?

H: Tota - - - Siis oon, mut en tosiaan näistä ehkä samoista syistä en ihan viime vuosina, oon ollut et mä luulen et nää isommat sessiot ollu maahantuojiin kautta itseasiassa.

T: Jos mietit itseäs piilolinssiastianunijana, niin mitkä sun omat vahvuudet on, osaatko eritellä?

H: (naurua) Se on muuten vaikee, ehkä se on enemmän tässä vaiheessa että mä on niin pitkään tätä tehnyt, että mä tiedän sen kehityksen mitä on tapahtunut mutta, en koe itteeni silleen että tuntisin valikoiman kautta linjan tällä hetkellä ainakaan.

T: Joo, niin just.

H: Ja silleen jos tulee keratoconus tai joku muu kova, niin pikkasen pitää perehtyä ja paneutua.

T: Eli jos sä lähtisit tällaseen koulutukseen, niin mihin toivoisit-?

H: No joo siis, edelleen tuo mikroskooppi, se ois ehkä sellanen, ja se että se analysointi, mitä, tavallaan siis se - - - tuntuu tosiaan vuosien mittaan, että enks mä löydä mitään, mutta sit kun on osunut kohdalle niitä löydöksiä niin kylhän ne huomaa, mut silti sellaista että mihin pitää aina kiinnittää huomiota - - - mikroskoopin käyttö ja sen tulosten analysointi.

T: Osaatko sanoa muuta, tuleeko mieleen?

H: Sitten taas sovituspöytä materiaalipuoli mun mielestä maahantuoijat hirveen hyvin niitä, ne käy ihan paikanpäällä ohjaamassa.

T: Koulutako itseäs muuten omalla ajalla näissä piilolasiasioissa jos ei mietitä nyt koulutuksia?

H: No siis luen sitä materiaalia jota käteeni saan, ihan siis tilanteen mukaan. Voi olla, että jää vaivaamaan joku juttu niin sitten on ihan pakko selvittää. En mä voi ihan sivuuttaakaan jotain, jos jää vaivaamaan. On paljonkin asioita, joihin vois paneutua, mutta sitten tulee tämä aika vastaan.

T: Vielä noista opetusmuodoista, että jos koulutukseen osallistuisit niin, millaisista opetustekniikoista sä tykkäät, että ootsä mieluummin luennolla vai workshopissa?

H: Sekä että, olis koko päivä, ja siellä olis ensin luento ja sitten vois testata, soveltaa sitä tietoa käytäntöön, ehkä tallasia on piilolasiseuralla mut kun mä en ole viime vuosina ollut..

T: Mites sä koet tällaset englanninkieliset luennot?

H: Mun mielestä nykyään, siel on tää kuvamateriaali yleensä niin hyvä ja kirjoitettu, et ei musta siinä oo ongelmaa. Kieli ei poissulje osallistumista.

## Haastattelu 2.

T: Taustatietoja ensin, eli sä tuossa jo sanoitkin valmistunees optikoksi?

H: 2003.

T: Joo, 2003. Mites sitten tuo piilolasipätevyys, menitkö heti kurssille kun oli mahdollisuus vai?

H: Joo, ootas nyt, tais olla 2004 syksyllä.

T: Joo, kyllä. Tostakin oli jo puhetta, eli tää on teidän perheyritys? (H: Joo.) Ja oot ollu heti valmistumisesta tässä?

H: Kyllä, ja vähän niinku jo ennenkin.

T: Ootko sä tuon Suomen Piilolasiseurán jäsen itse?

H: En.

T: Joo, jos sä mietit ihan sun perustyöpäivää, onko sulla enemmän piilariasiaakkaita kuin näöntarkastuksia vai?

H: Vois sanoa että aika fifty-fifty varmaan. Vähän tietty päivästä riippuen. (T: Mutta kokonaisuutena) No kyl ehkä näköä kuiteskin enemmän, mutta aika usein siihen liittyy sitten sellaisia asiakkaita joille tehdään myös piilolasitarkastus.

T: Osaatko sä sanoa mikä sulla ois tämmönen ykkös kiinnostuksen kohde, teetkö mieluummin jotain?

H: Ei oo kyllä semmosia, että kaikkiruokanen.

T: Kyllä, sitten koulutuksiin osallistumisista niin ootko sä ylipäättänsä osallistunut alan koulutuksiin?

H: Tietysti joihinkin, sanotaan nyt mitä maahantuojilla on esimerkiksi ollut tällasia lähelle tulevia koulutuksia ettei oo oikein resursseja lähteä kauemmaksi - - - ja mä oon tuola Pariisissa ollu tossa Varilux Universityn koulutuksessa.

T: Eli ne on ollu enemmän tällasia maahantuojien kautta?

H: Kyllä, kyllä.

T: Eli Piilolasiseuran koulutuksissa et sitten ilmeisesti oo ollut?

H: En oo ollu.

T: Osaisitko sä näistä piilolinssiasioista eritellä mitkä sun omat vahvuudet on?

H: - - - Jaa-a, ehkä, vaihtoehtojen tarjoaminen sitten, nykyaikana niitä on niin paljon, koittaa olla perillä hyvin pitkälle mitä linssiä on tarjolla, mutta tietysti sekin sitten on jos johonkin vaikka valmistajaan urautuu vähän liikaa, tietysti sellainen että jos asiakkaalla on joku ongelma niin kokeillaan eri linssillä miten se toimii - - - että päästään siihen parhaaseen lopputulokseen.

T: Mitäs sitten jos sä lähtisit tällaseen piilolinssikoulutukseen niin mitkä olis ne keityskohteet tai mihin sä haluaisit lisäkoulutusta?

H: - - - Noo, ehkä sit vielä jotain ongelmatapauksia.

T: Eli ne vois olla ihan tällaisia asiakasesimerkkejä, tapauksia?

H: Kyllä, kyllä. Muuten sitten esimerkiksi tuotteet tulee niin hyvin maahantuojien puitteissa ja lanseerausten yhteydessä.

T: Mites muuten koulutat itseäs jos ei koulutuksia ajatella?

H: Näitä materiaaleja lukemalla, ja sitten koko ajan ajan hermolla mitä uutta tuotetta tulee, ja sitten tietysti tekeminen opettaa aina, ettei yhtään samanlaista silmää oo tullu vastaan.

T: Näinpä. Mites sitten noista opetusmuodoista jos sä osallistut koulutukseen niin mitkä tekniikat palvelee parhaiten sun oppimista?

H: Käytäntö ihan ehdottomasti. Pieni ehkä alustus ensin siihen.

T: Mites sitten englanninkieliset luennoitsijat, aiheuttaako sulle?

H: Ei, ei, kyllä ne menee ihan, ei oo kynnys.

Haastattelu 3.

T: Kyselen ensin ihan taustatietoja, eli millos sä oot valmistunut optikoksi?

H: Jouluna 2007.

T: Mites sitten sulla oli se piilolasipätevyys niin että se eka osio oli suoritettuna?

H: Joo, se oli elokuun puolivälissä se eka jakso eli kaikki kurssit on käyty mutta nyt meen sitte itse asiassa ens viikon tiistaista ja perjantaihin asti eli siin on muutamat luennot vielä jäljellä, eli kirjalliset työt on tehty ja palautettu ja ainoastaan nyt sitten niinku, nuo suullinen esitys on tiistaina ja tentti keskiviikkona, ja sit vissiin perjantaina saadaan laillistus.

T: Eli sä oon nyt kovasti tehny piilaritöitä syksyn aikana?

H: (naurua) Joo, jonkin verran tein sitten jo kesän aikana tuon meidän joka jäi nyt äitiyslomalle, niin hän oli silloin piilarioptikkona niin hänen kanssaan yhteistyössä ja katottiin vähän yhdessä niitä asioista.

T: Sitten, millasessa liikkeessä oot töissä, ei oo oma eli oot ilmeisesti tässä ketjulla työntekijänä?

H: Joo, en oo omistajana.

T: Ootko sä tuon Suomen Piilolasiseuran jäsen?

H: En varmaan kyllä ole vielä, musta tuntuu että nyt kurssin lopussa varmaan täytetään ja on mahdollista liittyä.

T: Kyllä, kyllä, jos sä mietit sun perustyöpäivää niin miten sulla jakautuu asiakkaat, onko enemmän piilolinssiasiakkaita vai näöntarkastuksia vai?

H: Näöntarkastuksia on, nyt jos miettii tätäkin päivää esimerkiksi niin tiijän jo että kolme piilolinssiäikää tulee olemaan, se on aika sellanen normaali, kahta tai kolmee päivässä.

T: Mites sitten onko sulle ehtinyt tulla jo jotain intohimoa tai kiinnostuksen kohdetta optikon työssä?

H: Kyllä se taitaa tämä piilolasipuoli olla nyttén, sen verran läheisempää hommaa että ja ne on niin uskollisia kuitenkin ne asiakkaat ja moni ottaa kuitenkin sankalasiikin.

T: Niin, niin.

H: Ja nyt tietenkun on saanu tehdä niin paljon näöntarkastuksia niin mukavaa kun tulee vähän laajennusta tähänkin kun pääsee mikroskoopin kanssa puuhailemaan.

T: Mites sitten ootko sä osallistunut alan koulutuksiin tässä nyttén muuten?

H: Työnäkökurssin kävin keväällä, no optikkopäivillä en ollu nyt syksyllä mutta vuos sitten olin.

T: Mahollistaako työnantaja sen ihan hyvin että pääsee lähtemään?

H: Kyllä, kyllä.

T: Noissa Piilolasiseuran koulutuksissa et varmaan oo käyny, kun oot niin uusi?

H: En.

T: Osaatko tässä vaiheessa vielä eritellä että mitkä olis sun vahvuudet piilolinssisovittajana?

H: Aika vaikee kysymys (nauraa) - - - ei ehkä tässä vaiheessa ihan selkeesti ainakaan, meillä on tarkoitus et meille tulee erikseen, eli meidän myyjät käy tän piilolinssiassistenttikurssin, eli jatkossa mä en tee enää tätä varsinaista käytön opetusta, nyt mä oon tehny sitäkin - - - musta on kuitenkin ihan mukava puuhata asiakkaan kanssa, ne luottaa kuitenkin niin hyvin, ja tulee erilainen suhde siihen asiakkaaseen..

T: Jos sä ajattelet et osallistuisit nyt tällaseen piilolinssikoulutukseen niin mitä sä haluaisit siltä koulutukselta tässä vaiheessa?

H: Mun mielestä ois kiva käydä porukalla joitain tiettyjä tapauksia läpi, siis ihan caseja et olis ihan kuvitteellinen asiakas ja siitä saisi niinku enemmän irti, ja pystyis yhdessä pohtimaan niitä asioita, et täälläkin ei ois yksin sen asian kanssa et vois kysyä mitä sä oot mieltä tällasessa tilanteessa, ja millon pitää laittaa eteenpäin silmälääkärille, ne tulee tietty sitten kokemuksen kautta - - - no sopivia piilolinssivaihtoehtoja kuivasilmäsille niin siin ois kans yks aika iso juttu.

T: Miten sä koulutat itseäs muuten jos ei koulutuksia ajatella?

H: Luen toki materiaaleja, ja sitten on se Ciba Visionin Academy, nettisivu, se on ihan hyvä paikka, siellä on niitä koulutuksiakin kyllä, ja Optometria-lehteen tulee tietty luettua kannesta kanteen kun liittoon kuuluu, ja kyllä meille tulee aika paljon materiaaleja linseistäkin et jos ehdi ei lukea tässä lounasaikana niin sit mä kuskaan ne kotiin ja luen illalla ja tuon takasin tänne, meillä on ihan erikseen piilolinssikansio tuolla alhaalla et mä oon sinne koonnu kaikista linseistä mitä on tullu uutta tietoa sovitushjeet sun muut.

T: Noista opetusmuodoista niin millaset tekniikat palvelee parhaiten sun oppimista?

H: Ite tekeminen, se on kyllä semmonen, mun mielestä se sopii hyvin et käydään ensin vähän luennolla läpi ja sitten kun pääsee tekemään niin siinä sitten oppii parhaiten.

T: Mites sitten jos on englanninkielisiä luennoitsijoita, koetko sen hankalaksi?

H: En, en, sit se on kuitenkin niin kansainvälistä niin musta se on hyvä se yhteistyö kun se on mahdollisimman monipuolista.

Haastattelu 4. ja 5. Haastateltavia kaksi henkilöä H1 ja H2

T: Kysyn ensin taustatietoja eli millon oot valmistunu optikoksi?

H1: Mä oon 87.

H2: Mä oon 79 joulukuussa.

T: Entäs tuo piilolasipätevyys, millos ootte saanu?

H1: Oliko se siitä vuosi - - - joo vuosi piti olla töissä, puoltoista vuotta siitä eteenpäin.

H2: 80.

T: Ja sä oot omistajana tässä liikkeessä ja sä työntekijänä?

H1: Kyllä.

H2: Joo, kyllä.

T: Ja tota ootteko te Suomen Piilolasiseuran jäseniä kumpikaan?

H2: Mä oon.

H1: Mä en, oon joskus ollut mut kun en oo käyny noissa koulutuksissa niin en oo sitten maksanu jäsenmaksua.

H2: En oo kyllä kanskaan käyny koulutuksissa.

T: Joo, entäs jos mietitte ihan perustyöpäivää, niin kuinka jakautuu persunäöntarkastukset ja piilolinssi asiakkaat?

H2: Näöntarkastuksia on enemmän.

H1: On, on.

H2: Varmaan 1/3 on piilolinsejä, enintään.

H1: Kyllä, kyllä, samaa luokkaa.

T: Mites sitten osaatteko nimetä onko teillä joku erityinen kiinnostuksen kohde tässä optikon työssä?

H2: Ei, ei, kaikki käy mitkä ovesta sisään tulee (naurua) - - - mutta tiedän mitä sä tulla haet mutta ei.

H1: Ei mullakaan, mukavempihan se on kun on monipuolista.

H2: Kyllähän me näissä kaikissa koulutuksissa ollaan käyty, työnäkö ja nämä, että kyllä me yritetään pysyä ajan tasalla.

T: Eli te ootte käyntyneet työnäkökurssit?

H2: Joo, kaikki ollaan.

T: Mites osallistutteko muuten alan koulutuksiin paljon?

H1: Joo, Optikko-päivillä ollaan aina, ja myös edustajien koulutuksissa sikäli mikäli niitä aina järjestetään, nyt niitä on vähän huonommin ollu.

H2: Niin on, mutta käydään mitä tarjotaan.

T: Niin just, jos mennään piilolinssiasioihin niin osaatteko nimetä omia vahvuuksia sillä saralla?

H2: Leena (nimi muutettu) on ainakin hyvä niissä kovissa, että hän hoitaa aina ne.

H1: Vähähä niitä on mutta.

H2: Mutta vahvuuksia, emmä ny tiedä, no nyt ollaan just perehdytty tähän multifocal tähän progressiiviseen kuukausilinssiin, mut sekin on niin uutta, mutta kyllä me nyt yritetään mitä uutuuksia tulee, yritetään sitten - - - mut ikävä kyllä, aika aika paljon se on nettiin menny se myynti.

H1: Se on huonontanu vähän mahdollisuuksia sillä saralla.

T: Kyllä, joo, mites sitte näitä kehityskohteita, tai jos te lähtisitte koulutukseen niin mitä te siltä koulutukselta haluaisitte?

H2: Vieläkin tuo mikroskoopointi, sieltä löytyy varmasti vieläkin semmosta mitä ei tiedä, oikeesti siis et osais tulkita vielä paremmin.

H1: Kertausta (naurua).

H2: Niin, niin. se on aina kuitenkin niin vaikka kyllä niitä tekee niin tekee rutiinilla että tuota, kyllä sellainen herättely ois varmasti hyväksi.

T: Mites sitten nuo opetusmuodot, että millainen palvelee teidän oppimista?

H2: Mun mielestä se pitäis olla nimenomaan käytännönopetusta, niin kuin esimerkiksi ne pajat Optikko-päivillä, ihan oikeesti pääsis kattomaan sen asian, kyllä se mulla ainakin menee niin paremmin jakeluun, toki luento siihen alkuun (H1: Teoriapohja.), mutta sitten olis sitä käytäntöä.

H1: Se jää muuten helposti soveltamatta.

T: Niin, niin. Mites sitten koulutatteko itteänne muuten omalla ajalla, lukemalla ja näin?

H1: Optikkolehdet tietysti.

H2: Alan kirjallisuutta tietenkin, ja mitä nyt materiaaleja tulle töihin niin käydään läpi, ja näillä koulutuspäivillä käydään jos siellä on piilolinssseistä.

H1: Ja Ciballahan oli nyt se uus juttu että netin kautta voi hankkia niitä kuolutuspeitteitä, ei oo tullu vielä katottua, pitäis kurkata mitä sieltä löytyy, ja ala on sellanen et koko ajan tulee uutta niin pitää pysyä mukana.

H2: Hmm, mutta aika hyvin nuo maahantuojat kyllä informoi siitä uudesta, kyllä että nuo Johnson&Johnson ja Ciba ainakin käy tässä myymälässä aika usein.

T: Mites sitten jos tuutte koulutuspäiville ja siellä on englannin kielisiä luennoitsijoita niin koetteko hankalaksi?

H1: Hiukka.

H2: Kyllä se vähäsen on jos ei oo sitä tulkausta niin kyllä siinä osa menee ohi.

H1: Kyllä se ois hyvä olla apuja niin sais enemmän irti.

Haastattelu 6.

T: Kysyn vähän taustatietoja sulta, eli millos sä oot valmistunu optikoksi?

H: Joo, herran jestas (nauraa) 83.

T: Millos sä sitten tän piilolasikurssin kävit eli oot saanu pätevyuden?

H: 84, vai 85, aika pian valmistumisen jälkeen kuitenkin.

T: Niin just, sä oot sitten tässä ketjulla töissä, ootko koko ajan ollu samalla ketjulla vai?

H: En, mä oon oon aikanaan alottanu Instrulla, oma liike välissä, ja nyt mä oon taas täällä ketjussa.

T: Mites sitten ootko sä tuon Suomen Piilolasiseuran jäsen?

H: En.

T: Joo, mitä jos sä mietit sun normaalia työpäivää, onko enemmän piilolinssiassiakkaita vai näöntarkastuksia vai?

H: Näöntarkastuksia enemmän, tällä hetkellä, noin 2/3, piilolinssitarkastuksia on se 1/3.

T: Mites sitten osaatko sä nimetä että sulla olis joku semmonen lempilapsi tällä alalla joka kiinnostaa eniten?

H: - - - Tällä optisella alalla, ei nyt oikeastaan, ehkä työnäkö kuitenkin enemmän kiinnostaa, vähän vaativimmat toimenpiteet.



T: Ok, mites sitten ylipäättänsä alan koulutukset, ootko osallistunu?

H: Olen juu, kaikki melekeen, viime vuosina on jääny vähä vähemmälle mutta takavuosina niin kyllä pääsääntöisesti melki kaikkiin.

T: Mites mahdollistaako työnantaja ihan helposti että pääsee lähtemään jos haluaa?

H: Ainakin ennen mahdollisti kun oli oma yritys (naurua), mutta kyllä itse asiassa kaikkiin mitä on halunnu, niin oon toistaiseksi ainakin päässy.

T: Muistatko ootko ollu Piilolasiseuran järjestämässä koulutuksissa?

H: Olen ollu joo, silloin kun ne oli Tampereella, siitä alle viis vuotta aikaa.

T: Jos piilolasiasioita ajattelet, niin osaatko nimetä omia vahvuuksias piilolasisovittajana?

H: Kovien sovitukset, ja keratoconus, niitä taitajia on nykypäivänä aika vähän, ja ehkä enemmän kiinnostuskin on sillä puolella.

T: Jos sä nyt lähtisit piilolinssikoulutukseen niin, mitä sä haluaisit siltä koulutukselta?

H: Tällä hetkellä ainakin mentäis silmälääketieteen puolelle, sarveiskalvon, tai silmän etuosien terveyteen, ei niinkään tekniikkaa vaan silmien terveydentilaan liittyvää.

T: Mites sitten, koulutatko muuten itseäs omatoimisesti jos ei nyt koulutuksia mietitä?

H: Enpä oikeastaan kauheesti, ainakaan tietoisesti, totta kai sitä aina tulee luettua mitä esitteitä tulee ja noin, mutta en mitenkään aktiivisesti hae tietoa enää, ainut että koulutuspäivillä sitte, ei oo itse asiassa aikaakaan hakea sitä tietoa omatoimisesti - - - monitehopiilareista sais ehkä olla enemmän tietoa, se on vähän jäänyt mulle, muuten sitten tuotepuoli ei tuota ongelmia.

T: Sitten vielä noista opetusmuodoista niin millaiset opetustekniikat palvelee parhaiten sun oppimista?

H: Joo-o, se mitä mä kaipaen niin on kuitenkin luennot, et en koe niinkään tarvitsevani käytännön harjoittelua, kyllä sitä on ehtiny tähän mennessä saada käytäntöä jo työn kautta, toinen ehkä sitten jos tuota oppimista niin, toisten optikoiden kanssa jutustelu, et tällasta kokemusten vaihtoa, se vois olla.

T: Entäs jos on englanninkielisiä luennoitsijoita niin koetko ogelmia?

H: Riippuu ihan luennoitsijasta, joitakin on jotka puhuu ihan selkokielisesti mutta joistain ei saa sitten mitään selvää, et eihän se mitenkään sama oo kuin äidinkielellä kuultu, mutta en mä nyt poissulje englanninkielistikään, mutta se riippuu aika paljon luennoitsjasta, voihan suomenkielinenkin luennoitsija olla josta ei saa mitään selvää.

Haastattelu 7.

T: Kyselen ensin sulta vähän taustatietoja, eli millon sä oot valmistunu optikoksi?

H: Elikkäs 2007, touko-kesäkuun vaihteessa.

T: Millos sä sait piilolasipätevyyden?

H: Se oli vuos sitten elikkä, ei kun mitenkä se meni, ei kun joulukuussa oli se kakkosvaihe, joo vuos tullee.

T: Ja sä oot nyt sitten ketjulla töissä työntekijänä?

H: Joo.

T: Ootko sä Suomen Piilolasiseurun jäsen?

H: Olen.

T: Mites jos mietit sun normaalia työpäivää niin pystytö erotella kuinka paljon siellä on piilolasiasiakkaita ja kuinka paljon muita?

H: No varmaan ainakin puolet on piilariasiaikkaita.

T: Joo, osaatko tässä vaiheessa jo sanoa että olisit selkeesti kiinnostuneempi jostain asiasta optisella alalla kuin muista?

H: Siis no nämä työnäköasiat on työn kautta, nyt siis alotin semmosen työnäköoptikon toimen, vähä erilainen poikkeava tästä normaalista myymälätyöstä, tuntuu ainakin että se on nyt tosi mielenkiintoinen.

T: Ootko sä osallistunu paljon optisen alan koulutuksiin?

H: Optometria-päivillä oon ollu 2004 vuodesta alkaen, yhtenä vuonna en oo ollu, työnäkökurssin piilarikurssin ja näitä meidän omia koulutuksia oon käyny, että aika paljon.

T: Mahdollistaako työnantaja osallistumisen ihan helposti?

H: Kyllä on positiivinen suhtautuminen.

T: Mites ootko sä käyny noissa Piilolasiseurun koulutuksissa koskaan?

H: En oo, niissä en oo koskaan käyny.

T: Osaisitko sitten tässä vaiheessa sanoa mitkä ois sun vahvuuksia piilolasisovittajana?

H: Tietenkin vähän on tehny, mutta täällä pääsee monipuolisesti tekemään, että hyvin on päässy alkuun, mutta semmonen mitä mä ite ainakin vahvuuksena ajattelen niin, käytetään ainakin monen valmistajan linssejä, että niistä on ainakin tullu tietoa, mitä nyt ite sovittaa kuukausilinsseistä Biofinity ja kertakäyttölinsseistä, no ne kaikki toimii aika samallalalla,

mutta varmaan tuo Cibon Dailies Aquacomfort, että niitä oon eniten sovittanu, mutta ihan laiaista laitaan, koviakin oon sovittanu kun täällä muutama asiakas.

T: Jos sä lähtisit tällaseen piilolinssiaiheiseen koulutukseen niin mikä ois sun tarve sille?

H: Eka tuli mieleen kun koko ajan varmaan tulee noita uusia tuotteita, niin hyvä ois niistä saaha tietoa, ja sitten nuo proggariipiilolinssit, niissä on aina vähä erilaisia sovitustyyplejä, ehkä nuo monitehopiilarit ois sellasia joista tykkäis saaha tietoa.

T: Tuleeko sun itse muuten kouluttauduttua omalla ajalla, luetko materiaaleja?

H: Kyllä nyt tietenkkin mitä nyt tulee töihin näiltä valmistajilta, niin ne yrittää käydä läpi, jos niissä on jotakin sitten minkä kokkee tarpeelliseksi, ja tietenkkin ne artikkelit

Optometria-lehessä aina kiinnostaa, ja sitten noista nettipiilareista on nyt paljon niin kyllä sellaset niinku populistisetki artikkelit kiinnostaa, niitä tulee luettua.

T: Mites sitten noista opetusmuodoista niin millaiset tekniikat palvelee parhaiten sun oppimista?

H: Mä ajattelen ainakin sellasta että olis siinä ihan oikea asiakas, ei sovitettais toiselle optikolle vaan ihan ois oikea asiakas jolle käytäis läpi, se ois kaikista ehkä minun mielestä paras tapa oppia että siinä ois se oikea tilanne, vois suoraan käytännössä tehdä - - - että se käytännönläheisyys kun piilareissa on se ettei sitä opi kuin ite tekemällä kun se on aina uus tilanne , uus asiakas.

T: Mites sitten englanninkieliset luennot, aiheuttako päänvaivaa vai?

H: No ei, en mä usko, aluksi vois ehkä vähän olla mutta englanti on niin kaikkialla et en mä usko et siinä ois mitään ongelmaa.

T: Oisko vielä jotain?

H: No siis koulutuksista niin, Piilolasiseuralle terveisiä et vois olla aina, paljon (naurua), puolvuosittain vois olla semmonen, sitä ittekin mieltii että työssäkin sitä tulee ne omat rutiinit jotka ei oo välttämättä väärää, mut vois saada vinkkejä jos kävis niitä läpi - - - et koulutus on aina, kannatan sitä.

Haastattelu 8.

T: Taustatietoja ensin, eli millos sä oot valmistunu optikoksi?

H: 78.

T: Joo, millos sä oot sitte saanu piilolasipätevyyden?

H: 81.

T: Niin ja tämä on sun oma liike jossa olet töissä?

H:Joo.

T: Mites oletko Piilolasiseuran jäsen?

H: Mä luulisin et niin kauan kuin se on ollu niin joo, eli niin kauan kuin on voinu maksaa jäsenmaksun, eli varmaan alusta asti.

T: Jos mietit sun perustyöpäivää niin onko enemmän piilolinssijuttuja vain näöntarkastuksia vai?

H: Näöntarkastuksia enemmän selkeesti, varmaan niinku 10 prosenttia noista liittyy piilolinsseihin tai siinä samalla piilolinsseihin.

T: Niin just, mites sitten osaistko eritellä, onko sulla selkeesti joku kiinnostuksen kohde optisella alalla?

H: Ortooptikka elikkä nää näön käytön harjoitteet ja nää, ne on niinku semmosia mielenkiintoisia, piilarit ei enää.

T: Ootko sä osallistunu alan koulutuksiin paljon ylipäätänsä?

H: Oon, mullahan on pisteitäkin ihan hirveesti, yli 80 reippaasti, että kaikenlaista, no piilolasipäivät on ollu semmoset et en pariin vuoteen, onko niitä edes järjestetty?

T: Joo on, keväällä oli viimeksi.

H: Tampereella oon ollu viimeksi.

T: Jos sä nyt ajattelet itseäs piilolinssisovittajana niin mitkä sä koet sun vahvuuksiksi?

H: Happealäpäisevät, kovat, ne oli ennen mut niitä ei enää nykysin paljon oo, on muutama mutta, ei nois oo mitään haastetta nois pehmeissä (naurua).

T: Mites jos sä lähtisit tällaseen koulutukseen niin mitä sä haluaisit siltä?

H: Ylipäätänsä linssitietoutta, tänä päivänä ei kerrota piilolinsseistä yhtään mitään, mä tunnen tasan Ciban linssit mitä mä myyn, ja Novalenssin jotku linssit, mutta Cooperilta ei oo kukaan koskaan käyny esittäytymässä, Johnson&Johnsonilta en muista, ehkä 10 vuotta sitten on joku käyny kertomassa jotain, Bauchilta on käyny noin 3 vuotta sitten joku, kukaan ei kouluta enää yhtään mitään, ei niitä kiinnosta opettaa ees niistä omista linsseistä linssitietoutta, ne laittaa nettiin jonkun jutun tai tekstin, kuka niitä jaksaa lukee, oman varassa kaikki, ei oo aikaa lukee.

T: Niin just.

H: Tästä on puhuttu just viimeksi Optometria-päivien aikaan iltakeskusteluissa kun ei tukkurit ei panosta enää näihin, ei niitä kiinnosta myydä niitä meille, eikä niitä kiinnosta esitellä niitä linssejä meille, mä en tiedä tuon taivaallista noiden kolmen firman linsseistä tällä hetkellä, hyvä että tiedän edes Ciban linsseistä, ei niistäkään kukaan käy esittäytymässä, kerran kolmeen vuoteen joku käy sisällä.

T: Onko se selkeesti muuttunu nyt näinä lähivuosina?

H: On, on ei kukaan käy kertomassa, ei niitä itteensäki kiinnosta niin miksi meidän pitäis kiinnostua niistä, linssityypeistäkään ei tuu mitään tietoa, joku A4 tulee joskus mutta eihän se käytännössä oo kun se linssi ois sun kädessä, kaikki on oman aktiivisuuden varassa.

T: Joo, kyllä.

H: Hyvä kun sitten viittii, mullakin on Ciban linssit jotka mä tilaan ja sovitusalinssejä ja jotain, sit joskus puskaradiosta kuulee joltakin kollegalta et mulla on hei tällaset hyvät proggarit, kokeilepa näitä, ei oo kuullukaan sellasesta ikinä.

T: Joo tää ois selkeesti yksi, osaatko muuta eritellä?

H: - - - Mä en tiedä onko edes tullu uusia nesteitä, silloin ois tiettenkin, tuleehan siitä tietty joku esite mutta se ois eri juttu kun ei sitä pönikkää näe tuossa edessä, että testaapa siitä.

T: Eli se on niinku tällasta tuotteisiin liittyvää sulla, mikä ois sun tarve?

H: Niin, niin, ja kyllä sitä tiettenkin tänä päivänä jos on piilolinsseihin liittyvää koulusta, niin paljon on sellaista mitä on unohtanu, ei sitä edes voi edes tietää tai muistaa, siihenhän se perustuu se uudelleen koulutus niin kuin Optometria-päivilläkin, Hartikaisen Arto kertoi siitä puna-vihertestistä, olen luullut tekeväni sen oikein mutta teenkin sen aivan väärin, piilolasien kanssa mä saatan tehdä jotain ihan yhtä tyhmää mutta en tiedä sitä vielä, ja kukaan ei tuu sanomaan et näinhän se pitää tehdä, että näitä, näitä asioista.

T: Niin, niin,

H: Ja ainahan sitä tulee myös uutta tietoa, että joku vanha juttu niin siihen on saattanu tulla jo viis vuotta sitten joku helpompi tai parempi tapa, se ei oo vain kulkeutunu se tieto kentälle asti.

T: Vielä noista opetusmuodoista, osaatko sanoa mitkä tekniikat toimii sun kohdalla parhaiten?

H: Käytännön harjoitukset on aina kivampia mutta kyllä tietysti jos kerrotaan ihan vaikka jostain linssimateriaaleista niin luennotkin ihan, musta on kaikkein parhaat et tullaan paikkakunnalle, pidetään ja kierrertyyään, ja Optometria-päivien yhteydessä ei oo

piilolinssiluentoja ollu koskaan, ja hirmu hyviähä nää on nää piilolinssipäivien, silloin kun siellä on tää englantilainen yks kaveri, mikäs tämän nimi onkaan, niin tällasia hyviä luennoitsijoita kun on.

T: Eli englanninkieliset luennoitsijat ei sulle siis tuota ilmeisestikään ongelmaa?

H: Ei, ei, ei mitään haitaa, saa olla, yleensä ne antaa eniten, lääkäriluennot on ainakin hirmu kuivia (naurua).

T: Vieläkö tulee jotain mieleen?

H: Maakuntakerroksia lisää vois nää maahantuoajat tulla pitämään, jos ei yksin niin kimpassa jonkun toisen kanssa, se ois kyllä palvelua.

Palautelomake

## **Suomen Piilolasiseuran juhlakoulutuspäivät Tallinnassa 17.–18.4.2010**

Olen kolmannen vuoden optometristiopiskelija, ja olen organisoinut nämä koulutuspäivät seuran hallituksen tuella opinnäytetyönäni, joka valmistuu kevään 2010 aikana. Haluan tällä kyselyllä selvittää, miten minä ja seuran hallitus olemme onnistuneet näiden päivien järjestämisessä. Tähän kyselyyn vastaamalla annat meille tärkeää tietoa niin opinnäytetyötäni kuin tulevia koulutuspäiviäkin ajatellen. Tämän takia jokainen vastaus on tärkeä.

Kysely on täysin anonymi, ja siihen vastaaminen vie noin 5 minuuttia aikaa.

Kiitos vastauksestasi!

Tarja Kekäläinen, Metropolia ammattikorkeakoulu, Optometrian koulutusohjelma

### **Palautekysely osallistujille:**

1. Milloin valmistuit optikoksi/optometristiksi? Vuonna \_\_\_\_\_. TAI En ole optikko \_\_\_\_\_
2. Milloin sait piilolasipätevyyden? Vuonna \_\_\_\_\_. TAI Minulla ei ole piilolasipätevyyttä \_\_\_\_\_
3. Kauanko olet työskennellyt optisella alalla? \_\_\_\_\_. TAI En työskentele optisella alalla \_\_\_\_\_
4. Miten sait tietää järjestettävästä koulutuksesta? Voit rastittaa useamman vaihtoehdon.  
Sähköpostitse työpaikalla \_\_\_\_\_ Optometria-lehden tapahtumakalenterista \_\_\_\_\_  
SOA:n jäsenkirjeen kautta \_\_\_\_\_ Piilolasiseuran oman jäsenkirjeen kautta \_\_\_\_\_  
Kuulin ystävältä/kollegalta tms. \_\_\_\_\_ Muuten, miten? \_\_\_\_\_
5. Oletko osallistunut aikaisemmin Piilolasiseuran koulutuksiin? kyllä \_\_\_\_\_ ei \_\_\_\_\_

**Vastaa seuraaviin kysymyksiin rastittamalla yksi vaihtoehto.**

<b>Ennen matkaa ja matkalla</b>	täysin samaa mieltä	osittain samaa mieltä	osittain eri mieltä	täysin eri mieltä
6. Kutsu oli tarpeeksi informatiivinen.				
7. Kutsu oli houkutteleva.				
8. Koulutuspäiville ilmoittautuminen sujui helposti.				
9. Olisin kaivannut käytännön asioista (lähtöaika ja -paikka, tarvittava matkavarustus) ennen matkaa enemmän tietoa kuin nyt sain.				
10. Ilmoittautuminen satamassa Piilolasiseuran pisteellä toimi sujuvasti.				
11. Siirtyminen satamasta hotelliin ja päinvastoin sujui vaivattomasti.				

<b>Ruokailut, vapaa-ajan ohjelma ja hotelli</b>	täysin samaa mieltä	osittain samaa mieltä	osittain eri mieltä	täysin eri mieltä
12. Aamiainen laivalla oli herkullinen.				
13. Ruuat hotellilla olivat herkullisia.				
14. Ruokailuja olisi voinut olla enemmän.				
15. Iltaohjelma oli viihdyttävä.				
16. Jäin kaipaamaan hieman enemmän vapaa-aikaa.				
17. Hotelli oli viihtyisä.				
18. Hotellin sijainti oli sopiva tälle tapahtumalle.				
19. Hotellin henkilökunta oli ystävällistä.				
20. Hemmo Salo isäntänä toimi tehtävässään hyvin läpi koko tapahtuman.				

<b>Luennot</b>	täysin samaa mieltä	osittain samaa mieltä	osittain eri mieltä	täysin eri mieltä
21. Pia Mäkelän lauantain luento piilolinssivalinnasta oli mielestäni kiinnostava.				
22. Opin kyseisellä luennolla uutta.				
23. En osallistunut kyseiselle luennolle. Rasti, jos et osallistunut _____				
24. Robert Anderssonin luento kuivasilmäisyydestä ja sitä määrittävistä testeistä oli mielestäni kiinnostava.				
25. Opin kyseisellä luennolla uutta.				
26. En osallistunut kyseiselle luennolle. Rasti, jos et osallistunut _____				
27. Tukkuriluennot olivat mielestäni kiinnostavia.				



28. Opin kyseisillä luennoilla uutta.				
29. En osallistunut kyseiselle luennolle. Rasti, jos et osallistunut _____				
30. Tarja Fennerin ja Merja Kuuselan luento erilaisista asiakastapauksista oli mielestäni kiinnostava.				
31. Opin kyseisellä luennolla uutta.				
32. En osallistunut kyseiselle luennolle. Rasti, jos et osallistunut _____				
33. Merle Väljarin luento optisesta alasta Virossa oli mielestäni kiinnostava.				
34. Opin kyseisellä luennolla uutta.				
35. En osallistunut kyseiselle luennolle. Rasti, jos et osallistunut _____				
36. Pia Mäkelän sunnuntain kertaustuento oli mielestäni kiinnostava.				
37. Opin kyseisellä luennolla uutta.				
38. En osallistunut kyseiselle luennolle. Rasti, jos et osallistunut _____				
39. Jäin kaipaamaan joitain muitakin opiskelumuotoja kuin pelkästään luentoja.				
40. Luentoja oli mielestäni liikaa.				
41. Koulutuspäivistä oli minulle hyötyä työelämässä toimimiseen.				
42. Koulutuspäivät vastasivat odotuksiani.				

Jos vastasit kysymyksiin 41. ja/tai 42. täysin eri mieltä, niin mitä jäit kaipaamaan?

---



---

43. Mikä koulutuspäivissä oli mielestäsi hyvää?

---



---

44. Miten kehittäisit koulutuspäiviä?

---

---

45. Mikä oli mielestäsi koulutuspäivien organisoinnissa hyvää?

---

---

46. Mitä tekisit koulutuspäivien organisoinnissa toisin?

---

---

47. Muuta palautetta päiviin liittyen.

---

---

---

**KIITOS VASTAUKSESTASI JA MUKAVAA KEVÄTTÄ!!**

Kooste palautteiden jakautumisesta prosentuaalisesti

## **Suomen Piilolasiseuran juhlakoulutuspäivät Tallinnassa 17.–18.4.2010**

Olen kolmannen vuoden optometristiopiskelija, ja olen organisoinut nämä koulutuspäivät seuran hallituksen tuella opinnäytetyönäni, joka valmistuu kevään 2010 aikana. Haluan tällä kyselyllä selvittää, miten minä ja seuran hallitus olemme onnistuneet näiden päivien järjestämisessä. Tähän kyselyyn vastaamalla annat meille tärkeää tietoa niin opinnäytetyötäni kuin tulevia koulutuspäiviäkin ajatellen. Tämän takia jokainen vastaus on tärkeä.

Kysely on täysin anonymi, ja siihen vastaaminen vie noin 5 minuuttia aikaa.

Kiitos vastauksestasi!

Tarja Kekäläinen, Metropolia ammattikorkeakoulu, Optometrian koulutusohjelma

### **Palautekysely osallistujille:**

1. Milloin valmistuit optikoksi/optometristiksi? Optikoita **94,1%**. TAI En ole optikko **5,9%**.
2. Milloin sait piilolasipätevyyden? Pätevyys **94,1%**. TAI Minulla ei ole piilolasipätevyyttä **5,9%**.
3. Kauanko olet työskennellyt optisella alalla? **100%**. TAI En työskentele optisella alalla **0%**.
4. Miten sait tietää järjestettävästä koulutuksesta? Voit rastittaa useamman vaihtoehdon.  
Sähköpostitse työpaikalla **23,5%**    Optometria-lehden tapahtumakalenterista **20,6%**  
SOA:n jäsenkirjeen kautta **26,5%**    Piilolasiseuran oman jäsenkirjeen kautta **55,9%**  
Kuulin ystävältä/kollegalta tms. **32,4%**    Muuten, miten? **5,9%** (luentopyyntö)
5. Oletko osallistunut aikaisemmin Piilolasiseuran koulutuksiin? kyllä **73,5%** ei **23,5%**

**Vastaa seuraaviin kysymyksiin rastittamalla yksi vaihtoehto.**

<b>Ennen matkaa ja matkalla</b>	täysin samaa mieltä	osittain samaa mieltä	osittain eri mieltä	täysin eri mieltä
6. Kutsu oli tarpeeksi informatiivinen.	91,2%	8,8%		
7. Kutsu oli houkutteleva.	73,5%	26,5%		
8. Koulutuspäiville ilmoittautuminen sujui helposti.	85,3%	8,8%		
9. Olisin kaivannut käytännön asioista (lähtöaika ja -paikka, tarvittava matkavarustus) ennen matkaa enemmän tietoa kuin nyt sain.		2,9%	20,6%	76,5%
10. Ilmoittautuminen satamassa Piilolasiseuran pisteellä toimi sujuvasti.	100,0%			
11. Siirtyminen satamasta hotelliin ja päinvastoin sujui vaivattomasti.	67,6%	20,6%	5,9%	2,9%

<b>Ruokailut, vapaa-ajan ohjelma ja hotelli</b>	täysin samaa mieltä	osittain samaa mieltä	osittain eri mieltä	täysin eri mieltä
12. Aamiainen laivalla oli herkullinen.	11,8%	55,9%	23,5%	5,9%
13. Ruuat hotellilla olivat herkullisia.	50,0%	41,2%	8,8%	
14. Ruokailuja olisi voinut olla enemmän.		8,8%	23,5%	61,8%
15. Iltaohjelma oli viihdyttävä.	38,2%	32,4%	20,6%	5,9%
16. Jäin kaipaamaan hieman enemmän vapaa-aikaa.	14,7%	29,4%	32,4%	20,6%
17. Hotelli oli viihtyisä.	50,0%	44,1%	5,9%	
18. Hotellin sijainti oli sopiva tälle tapahtumalle.	88,2%	8,8%	2,9%	
19. Hotellin henkilökunta oli ystävällistä.	64,7%	35,3%		
20. Hemmo Salo isäntänä toimi tehtävässään hyvin läpi koko tapahtuman.	91,2%	2,9%		

<b>Luennot</b>	täysin samaa mieltä	osittain samaa mieltä	osittain eri mieltä	täysin eri mieltä
21. Pia Mäkelän lauantain luento piilolinssivalinnasta oli mielestäni kiinnostava.	47,1%	50,0%	2,9%	
22. Opin kyseisellä luennolla uutta.	29,4%	44,1%	17,6%	8,8%
23. En osallistunut kyseiselle luennolle. Paikalla 100% vastaajista.				
24. Robert Anderssonin luento kuivasilmäisyydestä ja sitä määrittävistä testeistä oli mielestäni kiinnostava.	41,2%	50,0%	5,9%	
25. Opin kyseisellä luennolla uutta.	41,2%	44,1%	11,8%	
26. En osallistunut kyseiselle luennolle. Paikalla 97,1% vastaajista.				
27. Tukkuriluennot olivat mielestäni kiinnostavia.	11,8%	58,8%	14,7%	2,9%

28. Opin kyseisillä luennoilla uutta.	<b>2,9%</b>	<b>44,1%</b>	<b>32,4%</b>	<b>8,8%</b>
29. En osallistunut kyseiselle luennolle. Paikalla 88,2% vastaajista.				
30. Tarja Fennerin ja Merja Kuuselan luento erilaisista asiakastapauksista oli mielestäni kiinnostava.	<b>29,4%</b>	<b>50,0%</b>	<b>2,9%</b>	
31. Opin kyseisellä luennolla uutta.	<b>8,8%</b>	<b>41,2%</b>	<b>23,5%</b>	<b>8,8%</b>
32. En osallistunut kyseiselle luennolle. Paikalla 82,4% vastaajista.				
33. Merle Väljarin luento optisesta alasta Virossa oli mielestäni kiinnostava.	<b>82,4%</b>	<b>14,7%</b>		
34. Opin kyseisellä luennolla uutta.	<b>64,7%</b>	<b>23,5%</b>	<b>5,9%</b>	
35. En osallistunut kyseiselle luennolle. Paikalla 97,1% vastaajista.				
36. Pia Mäkelän sunnuntain kertausluento oli mielestäni kiinnostava.	<b>76,5%</b>	<b>17,6%</b>		
37. Opin kyseisellä luennolla uutta.	<b>64,7%</b>	<b>26,5%</b>		
38. En osallistunut kyseiselle luennolle. Paikalla 94,1% vastaajista.				
39. Jäin kaipaamaan joitain muitakin opiskelumuotoja kuin pelkästään luentoja.	<b>17,6%</b>	<b>26,5%</b>	<b>29,4%</b>	<b>26,5%</b>
40. Luentoja oli mielestäni liikaa.		<b>2,9%</b>	<b>29,4%</b>	<b>67,6%</b>
41. Koulutuspäivistä oli minulle hyötyä työelämässä toimimiseen.	<b>52,9%</b>	<b>26,5%</b>	<b>14,7%</b>	<b>2,9%</b>
42. Koulutuspäivät vastasivat odotuksiani.	<b>44,1%</b>	<b>41,2%</b>	<b>14,7%</b>	