

# VENÄLÄINEN KULTTUURI TUTUKSI TEEMAILLASSA

Tapahduman toteuttaminen Nuorkauppakamarille

Elina Äijänen

Opinnäytetyö  
Marraskuu 2010

Matkailun koulutusohjelma  
Matkailu-, ravitsemis- ja talousala



JYVÄSKYLÄN AMMATTIKORKEAKOULU  
JAMK UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES



Tekijä(t) ÄIJÄNEN, Elina	Julkaisun laji Opinnäytetyö	Päivämäärä 15.11.2010
	Sivumäärä 69	Julkaisun kieli suomi
	Luottamuksellisuus ( ) saakka	Verkkojulkaisulupa myönnetty ( X )
Työn nimi VENÄLÄINEN KULTTUURI TUTUKSI TEEMAILLASSA Tapahtuman toteuttaminen Nuorkauppakamarille		
Koulutusohjelma Matkailun koulutusohjelma		
Työn ohjaaja(t) NUIJANMAA, Susanna		
Toimeksiantaja(t) Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamari Ry		
Tiivistelmä Työn tavoitteena oli järjestää nuorkauppakamarilaisille ja paikallisille yrittäjille koulutuksellinen tapahtuma, jonka teemana oli venäläinen kulttuuri. Tapahtuman tarkoitus oli tehdä sen osallistujille venäläistä kulttuuria tutuksi, jotta liiketoiminta ja kanssakäyminen venäläisten liikekumppanien kanssa olisi helpompaa.  Työ oli kaksivaiheinen. Se koostui toiminnallisesta osiosta, johon kuului tapahtuman järjestäminen, ja kirjallisesta raportista. Tapahtuma järjestettiin lauantaina 20.3.2010 nimellä Venäläinen ilta. Tapahtuma sisälsi kaksi koulutusta, kolmen ruokalajin illallisen ja kieli-infon venäjän kielen opiskelumahdollisuuksista Karstulassa. Kirjallisessa raportissa on käsitelty projektin johtamista, tapahtuman järjestämistä ja tapahtumassa opittua tietoa Venäjän kulttuurista sekä arvioitu koko toiminnallisen osuuden eli tapahtuman järjestämisen prosessia.  Tapahtuma oli erittäin onnistunut, ja vieraat viihtyivät. Osallistujia tapahtumassa oli yhteensä 30 henkeä. Luentoja pidettiin hyödyllisinä, ja illan tunnelma oli rento asiapitoisesta ohjelmasta huolimatta. Luennoista kävi ilmi, että kohdemaan kulttuurin tuntemus on liikesuhteita ylläpitäessä hyvin tärkeässä roolissa. Venäläisten liiketuttavien kanssa tutustutaan ensin ja vasta sitten voidaan keskustella liiketoimista. Venäläiset arvostavat pitkiä ja syvällisiä keskusteluja, joiden aiheet liittyvät juuri kulttuuriin ja edellyttävät sen tuntemusta.  Tapahtuman järjestäminen noudatti Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamarin linjausta alueellisesta näkyvyydestä Pohjoisen Keski-Suomen ja etenkin Karstulan alueella. Työstä hyötyvät henkilöt, jotka ovat kiinnostuneita tapahtuman järjestämisestä tai, Venäläisen illan osallistujien tavoin, haluavat kehittää Venäjän kulttuurin tuntemustaan.		
Avainsanat (asiasanat) Nuorkauppakamari, tapahtuman järjestäminen, projekti, kansainvälinen viestintä, venäläinen kulttuuri		
Muut tiedot		



Author(s) ÄIJÄNEN, Elina	Type of publication Bachelor's Thesis	Date 15.11.2010
	Pages 69	Language Finnish
	Confidential <input type="checkbox"/> Until	Permission for web publication <input checked="" type="checkbox"/> ( X )
Title THEME EVENT: GET FAMILIAR WITH RUSSIAN CULTURE Organizing an event for Junior Chamber International		
Degree Programme Degree Programme in Tourism Management		
Tutor(s) NUIJANMAA, Susanna		
Assigned by North-West Central Finland Junior Chamber of Commerce		
Abstract The aim of the thesis was to organize an educational event for the members of Junior Chamber International and the local entrepreneurs. The theme of the event was Russian culture and the objective was to introduce Russian culture to the participants, in order to help them communicate and do business with Russian associates.  The thesis had two stages: the operational phase, which included event organizing, and the written report. The Russian event took place on the 20 <sup>th</sup> of March, 2010, and it included two lectures, a three-course meal and info about Russian language and the possibilities of studying it in Karstula. The written report consisted of project management theories and event organizing as well as of the information retrieved in the lectures. Furthermore, the evaluation of the whole operational phase was conducted.  The event was successful and the guests enjoyed themselves. Altogether there were 30 participants. The lectures were considered useful and the atmosphere was relaxed, despite the formal educational point of view. The participants learned that the knowledge of different cultures is very important when maintaining business contacts. One cannot do business with Russian associates without getting acquainted with them first. They appreciate long and deep conversations which require cultural knowledge.  This year the North-West Central Finland Junior Chamber of Commerce had an agenda of spreading the awareness of its existence in the Northern Central Finland and especially in Karstula. Executing this event supported that agenda. The thesis and the results are useful for people who will start an event project or, like the participants of this event, wish to improve their knowledge of Russian culture.		
Keywords Junior Chamber International, event management, project, international communication, Russian culture		
Miscellaneous		

# SISÄLTÖ

1 JOHDANTO .....	4
1.1 Venäläinen ilta kokoaa Venäjä-teemasta kiinnostuneet .....	4
1.2 Opinnäytetyöprosessi ja työn rakenne.....	6
2 NUORKAUPPAKAMARILTA EVÄÄT ITSENSÄ KEHITTÄMISEEN.....	8
2.1 Jäsenyys .....	9
2.2 Toiminta ja kouluttautuminen.....	10
2.2.1 Johtajakoulutus.....	10
2.2.2 Kouluttajakoulutus .....	12
2.3 Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamari Ry.....	13
2.4 Karstula toimintaympäristönä järjestötoiminnalle .....	13
3 MIKÄ ON TAPAHTUMA? .....	14
3.1 Tapahtumaprojektin vaiheet.....	14
3.2 Projektipäällikön tehtävät.....	16
3.3 Tapahtuman tarkoitus ja tavoite .....	16
4 SUUNNITTELUVAIHE .....	18
4.1 Tapahtuman ajankohta ja kesto.....	18
4.2 Budjetti.....	20
4.3 Tapahtumapaikka.....	21
4.4 Kutsu .....	22
5 TOTEUTUS.....	24
5.1 Ilmoittautujasta osallistujaksi.....	24
5.2 Koulutukset.....	26
5.2.1 Kansainvälinen viestintä – koulutus kansainvälistyjälle .....	26
5.2.2 Venäläisyys tutuksi tapakulttuurin luennolla.....	29
5.3 Kieli-info .....	34
5.4 Venäläinen menu .....	35

5.4.1 Ruokakulttuuri.....	36
5.4.2 Juomaperinteet .....	37
5.4.3 Borssikeittoa á la Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamari .....	38
6 JÄLKIVAIHE.....	39
6.1 Palautteet.....	39
6.2. Tulos ja raportointi.....	41
7 TOIMINTAMALLI PROJEKTIPÄÄLLIKÖLLE .....	44
7.1 Projektin aloitus Nuorkauppakamarissa.....	45
7.2 Työryhmä koolle .....	46
7.3 Tapahtumakäsikirjoitus toteutuksen pohjalla .....	46
7.4 Projektin päätös .....	47
8 POHDINTA.....	48
8.1 Kamarilaisilta tukea toteutuksessa .....	49
8.2 Vaikeuksien kautta voittoon .....	50
8.3 Jatkoa luvassa .....	51
LÄHTEET.....	53
LIITTEET .....	56
Liite 1. Alueet ja kamarit.....	56
Liite 2. Projektipäällikön päiväkirja.....	57
Liite 3. Kutsu .....	66
Liite 4. Illalliskortti.....	67
Liite 5. Lehtijutut.....	68
KUVIOT	
Kuvio 1. Aluejako.....	9
Kuvio 2. Kehityskaari johtajana.....	11
Kuvio 3. Kehityskaari kouluttajana.....	12
Kuvio 4. Projektin kulku Nuorkauppakamarissa.....	45
Kuvio 5. Venäläisen illan tapahtumakäsikirjoitus.....	47

## TAULUKOT

Taulukko 1. Tulos.....	42
------------------------	----

# 1 JOHDANTO

Nuorkauppakamariurani alkaa vuoden 2008 kauden päättäjaisistä, joihin sain kutsun ystävältäni, silloiselta tulevan vuoden Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamari Ry:n puheenjohtajalta. Järjestön toiminta oli minulle tuolloin vielä epäselvää, mutta lähdin päättäjäisiin avoimin mielin. Toiminta ei ollut selvää vielä päättäjaisistä lähtiessänikään, mutta kamarilaiset saivat minut uskomaan, että tämä on hyvä juttu. Ryhdyin koejäseneksi. Koejäsenvuoden aikana olin mukana lähinnä oman kamarin toiminnassa, kiersin kamarimme kuukausitapahtumia, kävin koejäsenille tarkoitettussa Start-koulutuksessa ja tietämättäni avasin kouluttajapolkuni opettamalla muille kamarilaisille viinin maistelun saloja. Vuoden 2009 lopulla minut valittiin varsinaiseksi jäseneksi kamarin vaalikokouksessa. Yhtä aikaa jäseneksi valitsemisen kanssa ajankohtaiseksi tuli opinnäytetyön tekeminen. Yhdistelemällä opiskelemani alan kiinnostukseni kohteet ja kamaritoiminnassa tärkeän projektityöskentelyn päädyin vetämään kamarille toiminnallista tapahtumaprojektia opinnäytetyönäni. Silloin koin kamariurallani oivalluksen; juuri omien tietojen ja taitojen käyttämisestä kamaritoiminnassa ja uuden oppimisesta ja kehittymisestäähän koko järjestön toiminnassa on kyse. Voin käyttää omia vahvuuksiani, tietoja ja taitoja kamarini hyväksi ja samalla kamaritoiminta tarjoaa minulle mahdollisuudet kehittyä siinä mitä teen. Tästä syntyy molemminpuolinen hyötysuhde. Tapahtuman järjestämismvastuu oli minulle uutta. Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamari tarjosi mahdollisuuden opetella tuota alallani niin tärkeää osa-aluetta ja kehittyä siinä.

## 1.1 Venäläinen ilta kokoaa Venäjä-teemasta kiinnostuneet

Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamari on jo kokenut tapahtumien järjestäjä, ja se onkin saanut mainetta hyvänä tapahtumanjärjestäjänä kamaritoiminnan yhteydessä. Järjestön piirissä voi siis todella opetella laadukasta tapahtuman järjestämistä. Helena Vallon ja Eija Häyrisen (2008) mukaan tapahtuma personoi järjestävän organisaation ja sen edustajat ja jokaisessa järjestettävässä tapahtu-

massa on aina pelissä järjestävän organisaation maine. Venäläisen illan järjestäminen Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamarin nimellä asetti paineita, ja jo pelkkä kutsuja luo kutsutuille odotuksia tapahtumasta. Häyrinen ja Vallo kertoivatkin, että tapahtuman onnistuminen tuo organisaatiolle hyvää mainetta ja päinvastoin: huonosti organisoitu tapahtuma rakentaa organisaatiosta huonoa mainetta. Tänä vuonna Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamarin puheenjohtaja on linjannut vuoden teemaksi alueellisen näkyvyyden. Tämä tapahtuma itsessään ja sen tarjoaminen alueen yrityksille ajavat tuon teeman asettamaa tavoitetta. Tapahtuman onnistuminen rakentaisi hyvää mielikuvaa koko yhdistyksestä ja myös sen toimijoista.

Järjestettävän tapahtuman aihe on venäläinen kulttuuri. Aihe valikoitui helposti, koska olin itse mukana ensimmäistä kertaa järjestettävässä Venäläisessä illassa vuonna 2009. Tapahtuma oli tuolloin menestys ja aihe selvästi kiinnostava. Jo silloin työryhmän kesken virkosi ajatus tapahtuman järjestämisestä uudelleen tarjoten sitä myös kamarilaisten ulkopuolelle, mahdollisesti yrittäjille. Lähdin kehittämään ajatusta eteenpäin, ja niin syntyi Venäläinen ilta 2. Tapahtuman tarkoitus on olla opettavainen ja rento illanvietto paikallisille yrittäjille ja kamarilaisille aiheenaan venäläisyys ja venäläisiin tapoihin tutustuminen kouluttamismielessä.

Paikallisia Venäjä-osaajia todella tarvitaan, sillä Venäjä on Suomen suurin kauppakumppani. Suomen ja Venäjän välinen kauppa kasvaa vuosittain n. 25–30 %. Suomalaisista Venäjä-asiantuntijoista on pula, koska esimerkiksi vuonna 2007 suomalaisyritysten Venäjä-toimintojen piirissä työskenteli yli 50 000 henkilöä. Lisäksi Suomessa toimivissa 2 000 venäläisyrietyksessä on työllistyneenä 8 000 henkilöä. Jotta Suomesta voisi tulla EU:n johtava Venäjä-osaamisen maa, täytyy valloilla olevien ennakkoluulojen hälvetä. Sen sijaan, että Venäjä nähtäisiin mahdollisuutena, Venäjä-toimintoihin liitetään uhkakuvia ja riskejä. Nämä uhkakuvat muodostuvat käsityksestä, että maassa on monimutkaista byrokratiaa ja mafian valta. Ylilehdon (2007) artikkelissa ”Venäjä on yhä mahdollisuus” Maija Moisanen näkee Venäjän kuitenkin ennen kaikkea mahdollisuutena ja pitää kielen ja kulttuurin tuntemusta jo varhaisesta iästä alkaen hyvänä satsauksena. (Ylilehto 2007.)



Myös Kinnusen ja Mikkosen (2009) opinnäytetyöstä käy ilmi, että Venäjä-osaamiselle on Suomessa tarvetta. Venäjällä menestyminen edellyttää liiketoimintaympäristön tuntemusta ja venäjän kielen hallitsemista. Tietyille aloille työllistyminen edellyttää erikoistumisopintoja Venäjän kauppaan ja kulttuuriin. Vaikka näitä opintoja olisikin paljon tarjolla, suomalaisten nuorten asenteet ja ennakkoluulot haittaavat opintoihin pyrkimistä. Näitä asenteita on peritty aiemmilta sukupolvilta, ja lisäksi media edelleen osaltaan ruokkii niitä. Menestymiseen tarvittaisiin ajattelutavan muutosta sekä kielitaitoa ja ymmärrystä Venäjän kulttuuria kohtaan ja venäläisten ihmisten tarpeiden tuntemista. (Kinnunen, Mikkonen 2009.)

Venäjä-asiantuntijuudelle on tilaa, ja myös paikallisen tason osaajat voivat menestyä hallitsemalla Venäjä-tietoutta. Karstulan kokoisella pienellä paikkakunnalla tämänkaltaisen Venäjä-tietouden opiskelutarjonta on heikkoa. Kieliopintoja tarjotaan kiitettävästi, mutta kielen tuntemus ei yllä mainittujen seikkojen perusteella ole vielä riittävä taito menestymiseen Venäjällä tai Suomen Venäjä-toiminnoissa. Venäläisen illan järjestäminen antaa paikallisille yrittäjille mahdollisuuden tutustua Venäjän kulttuuriin ja tapoihin asiantuntevien puhujien kautta. Perivenäläisistä ruuista koostuva ruokailuhetki täydentää kokemusta, ja lisäksi osallistujat kuulevat venäjän kielen opiskelumahdollisuuksista Karstulassa. Paikallisten yrittäjien lisäksi nuorkauppakamarilaiset oppivat tapahtumassa uutta ja kehittävät omaa Venäjä-tietouttaan tulevia työhaasteita silmällä pitäen.

## 1.2 Opinnäytetyöprosessi ja työn rakenne

Idea opinnäytetyön tekoon Nuorkauppakamarille syntyi vuoden 2009 syksyllä. Työssä yhdistyvät oma opinnäytetyöni sekä projektin vetäminen Nuorkauppakamarille. Opinnäytetyö on kaksivaiheinen kehittämistyö, joka koostuu toiminnallisesta osuudesta sekä kirjallisesta työstä.

Toimintatutkimus on kehittämistyö, jossa tutkija eli työn tekijä osallistuu itse vahvasti kohdeyhteisön jäsenten kanssa pyrkimään haluttuihin tavoitteisiin. Toimintatutkimuksen tunnusomaisia piirteitä ovat käytännön ja teorian kohtaaminen, konkreettinen lähtökohta sekä neljä selkeää vaihetta:

- Idea
- Suunnittelu, toteuttaminen, havainnointi
- Toiminnan arviointi
- Raportti, lopputulosten arviointi

Toimintatutkimuksen eri havainnointikeinoja ovat havaintopäiväkirja, ryhmäkeskustelut, haastattelut ja arviointilomakkeet. (Paukku 2008.)

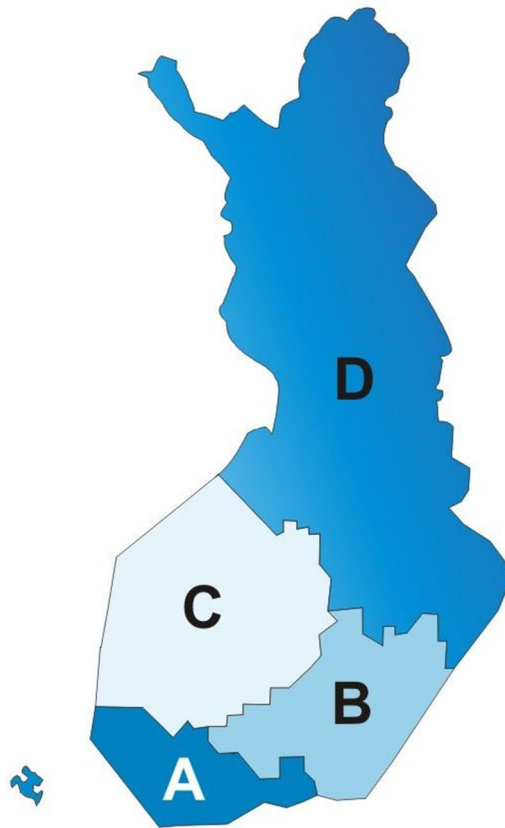
Työn toiminnallinen osuus on tapahtuman organisointi ja toteuttaminen ja kirjallisessa työssä arvioidaan tapahtumaprosessia synkronisten vaiheiden kautta. Arvioinnin tukena on käytetty toiminnallisen vaiheen havaintopäiväkirjaa sekä tapahtumassa kerättyä kirjallista palautetta osallistujilta. Toiminnallisen osuuden aloitus tapahtui loppuvuodesta 2009, kun ehdotin Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamarin hallitukselle tapahtuman järjestämistä. Asia pääsi esityslistalle vuoden 2010 ensimmäiseen hallituksen kokoukseen, joka samalla toimi uuden hallituksen järjestäytymiskokouksena. Tuossa kokouksessa ehdotukseni hyväksyttiin ja Venäläinen ilta päätettiin järjestää johdollani maaliskuussa 20.3.2010. Alkuvuoden aina tuohon maaliskuun päivään asti tapahtumaa järjestettiin hyvin aktiivisesti. Aikaa oli vain reilut kaksi kuukautta, ja siinä ajassa tapahtumalle tuli löytää paikka ja puhujat sekä osallistujat. Tapahtuman järjestäminen vaati paljon työtä, ja kokemusta projektipäällikkönä olosta minulla ei vielä siihen mennessä ollut ollenkaan. Tapahtuman järjestämisen eri vaiheista ja tehtävistä voi lukea ”Projektipäällikön päiväkirjasta” liitteestä 2.

Kirjallinen työ alkaa toimeksiantajan esittelyllä. Kappaleessa kerrotaan Nuorkauppakamaritoiminnasta ja selitetään muutamia tärkeimpiä käsitteitä. Työssä viitataan usein Nuorkauppakamariin pudottamalla etuliitteen nuor- pois, esimerkiksi *kamari*, *kamarilainen* tai *kamaritoiminta*. Sen sijaan Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamari Ry:stä työssä käytetään puhekielistä lyhennettä ”Luoteinen”, esimerkiksi *Luoteisen kamarilaiset*. Nuorkauppakamarin esittelyn jälkeen työssä käsitellään tapahtuman järjestämisen teoriaa synkronisesti, jolloin teoriaosuuksien väleihin on voitu yhdistää otteita Venäläisen illan järjestelyistä ja toteutuksesta sen kussakin kehitysvaiheessa. Tapahtuman järjestämisvaiheet perustuvat Iiskola-Kesosen (2004) sekä Vallon ja Häyrisen (2008) näkemyksiin

synkronisesta tapahtuman järjestämisestä. Pääkappaleessa kahdeksan annetaan vinkkejä Nuorkauppakamarin projektia vetävälle henkilölle sekä havainnollistetaan projektin johdonmukaista etenemistä Kettusen (2003) projektin vaiheistusmallien pohjalta.

## **2 NUORKAUPPAKAMARILTA EVÄÄT ITSENSÄ KEHITTÄMISEEN**

Suomen Nuorkauppakamari Ry on nuorten yrittäjien ja johtajien kehittämis- ja johtamiskoulutautumisjärjestö sekä kontaktiverkosto. Järjestö on perustettu vuonna 1957 tarkoituksenaan tarjota sen alle 40-vuotiaille jäsenille mahdollisuus itsensä kehittämiseen ja kouluttautumiseen. Järjestö on maailmanlaajuinen, ja ainoastaan Suomessa jäseniä ja Nuorkauppakamarin toiminnan piiriin kuuluvia henkilöitä on n. 5 000. Jäsenistö muodostaa maailmanlaajuisen kontaktiverkoston. Nuorkauppakamari on täten suuri yhteiskunnallinen vaikuttaja, jonka tehtävänä on kehittää nuorten aikuisten johtamistaitoa, sosiaalista vastuuta, yrittäjyyttä ja kansainvälisyyttä. Järjestöstä käytetään kansainvälistä lyhennettä JCI eli Junior Chamber International. (Mikä on JCI? 2010.) Suomessa paikallisia Nuorkauppakamareita on vuonna 2010 yhteensä 76 (Jäsenmatrikkeli 2010). Liitteessä 1 on mainittu kaikki tämänhetkiset kamarit. Nämä Suomen kamarit ovat jakautuneet neljään alueeseen (kuvio alla); alue A, alue B, alue C ja alue D. (Alueet 2010.)



Kuvio 1. Aluejako (Alueet 2010.)

## 2.1 Jäsenyys

Järjestö hankkii uusia jäseniä koejäsenjärjestelmän kautta. Koejäsenyys, niin kuin muutkin järjestön ”virat”, kestävät yhden vuoden. Koejäsen voi tuon vuoden aikana osallistua kaikkiin tapahtumiin ja projekteihin, kuten varsinaisetkin jäsenet. Koejäsenellä ei kuitenkaan ole äänioikeutta, eikä hänen tarvitse maksaa jäsenmaksua. Koejäsenellä on vuoden aikana myös velvollisuuksia, jotka riippuvat kunkin kamarin toimintatavoista. Tavallisimmin koejäsenen odotetaan osallistuvan Start-koulutukseen, puhe- tai debat-kilpailuun, johonkin alueelliseen tapahtumaan ja tietenkin kamarin omiin projekteihin. Start-koulutus valmistelee koejäsentä Nuorkauppakamarin jäsenyyteen, selittää tärkeimpiä käsitteitä ja haastaa koejäsenen miettimään itselleen sopivaa kouluttautumispotkea. Koejäsenvuoden jälkeen, henkilö voidaan valita kamarin viralliseksi jäseneksi vaalikokouksessa. Virallinen jäsen maksaa kamarille jäsenmaksua, ja hänellä on äänioikeus kamarin äänestyksissä. Kamarin jäsenenä voi toimia 40-vuotiaaksi saakka, minkä jälkeen

kamaritoiminnassa voi olla mukana, mikäli on tullut valituksi joko kunniajäseneksi tai senaattoriksi. Kunniajäsenmaininnan kamarin jäsen voi saada oman kamarin kutsusta.

### **Suomen senaatti**

Senaattori on henkilö, jolle Junior Chamber International on myöntänyt Senaattorin arvon. Suomessa senaattoreita, eli ansioituneita yli 40-vuotiaita Nuorkauppakamarin entisiä jäseniä, on 1 250 henkeä. Suomessa toimiva JCI Senate in Finland Ry määrittelee tehtäväkseen paikallisen Nuorkauppakamaritoiminnan tukemisen ja auttamisen sekä sen toiminnan edistämisen. (Yleistä 2010.)

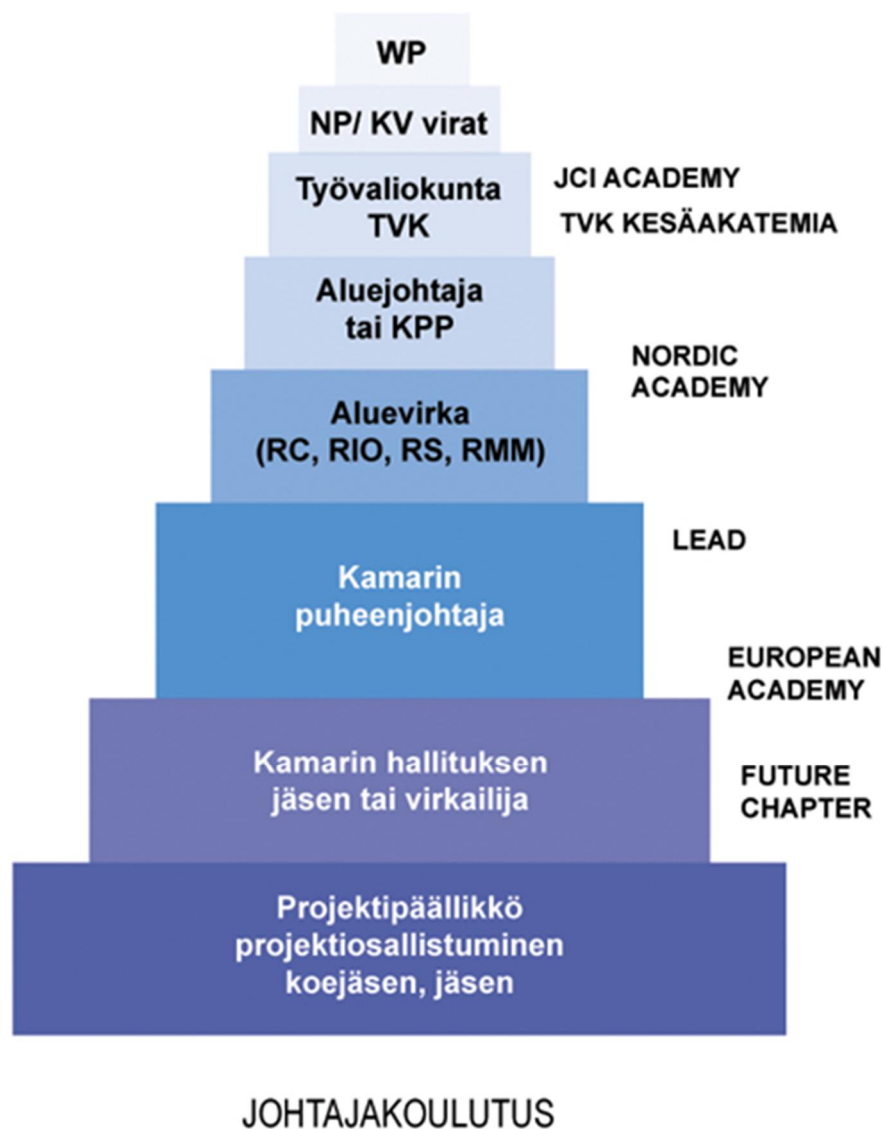
## **2.2 Toiminta ja kouluttautuminen**

Nuorkauppakamarilainen kehittyy ”kamariuransa” aikana monissa tehtävissä, itsestään riippuen. Järjestö tarjoaa koulutusta mm. markkinoinnissa, ryhmätömenetelmissä, johtamisessa, viestinnässä, projektien vetämisessä sekä järjestön virkojen hoitamisessa. Toiminta perustuu kahteen pääkouluttautumisputkeen; johtajuus- ja kouluttautumiskoulutukseen. Molemmille putkille on kehitetty etenemismallit, joihin on määritelty suositeltava järjestys eri viroille sekä niihin kouluttavat tilaisuudet ja seminaarit. (Kouluttautuminen 2010.)

### **2.2.1 Johtajakoulutus**

Kamaritoiminnan yksi pääteema on johtajana kehittyminen. Eri projektit vaativat suunnittelua, organisointia, delegointia ja budjetointia. Tärkeimpiä johtajan tehtäviä on henkilöstöhallinnointi. Johtajaputken ensimmäisiä vaiheita ovat projektiosallistumiset ja oma projektipäällikkyyys. (Johtajakoulutus 2010.) Projektin vetäminen toteutetaan tavallisesti ensin oman kamarin sisällä. Mahdollinen ensimmäinen projektipäällikkyyys voi olla esimerkiksi tapahtuman järjestäminen. Kamarin jäsen etenee luonnollisesti urallaan, kun hän ”kahlaa” eri järjestön virkoja läpi. Jäsen voi toimia esimerkiksi ensin oman kamarin hallitusvirikailijana, rahastonhoitajana (TREAS), sihteerinä (SECY), tiedottajana (LIO) ja puheenjohtajana (PRES). Kamarin puheenjohtaja vastaa yhdessä hallituksen kanssa kamarin vuoden toiminnoista. Hän kasaa toimintasuunnitelman ja budjetin sekä on yh-

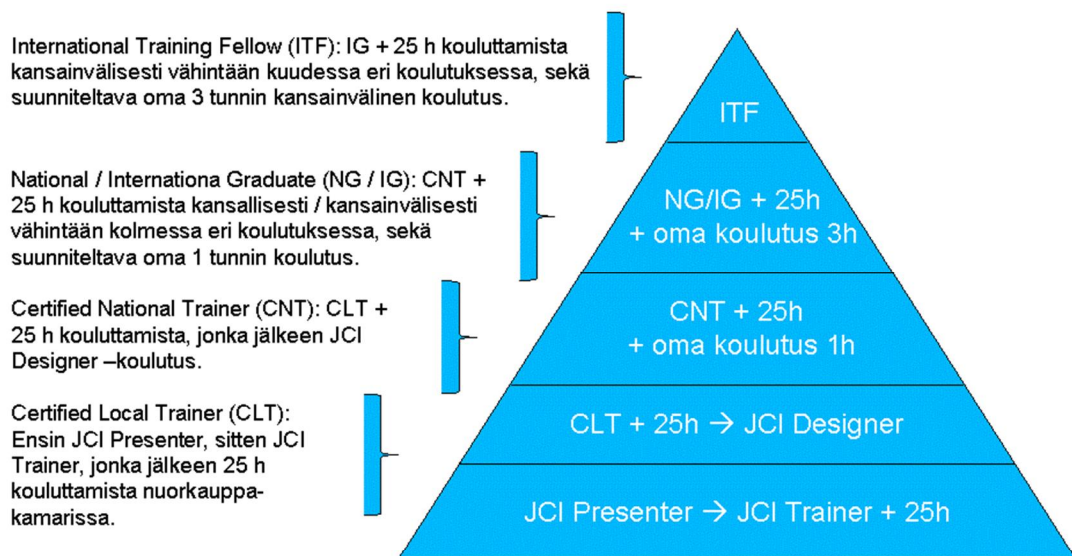
dessä hallituksen kanssa kamarinsa ylin valtaa pitävä elin. Puheenjohtajan hallitusura jatkuu automaattisesti vielä seuraavalle vuodelle (IPP). Johtajuusputki saa jatkoa, mikäli aluevirat kiinnostavat. Alueella on monia virkoja, kuten aluetiedotaja (RIO), aluesihtööri (RS), aluekoordinaattori (RC) ja aluejohtaja (VP). Aluejohtaja kuuluu jo kansallisen keskusliiton hallitukseen, mutta kansalliselta tasolta voi hakea myös muita virkoja, kuten talousjohtaja (NT), kehitysjohtaja (EVP), varapuheenjohtaja (DP) ja kansallinen puheenjohtaja (NP) virkaa. Johtajaputken ylin taso on WP eli World President. Johtajaputken johdonmukainen eteneminen on havainnollistettu kuviossa 2.



Kuvio 2. Kehityskaari johtajana (Johtajakoulutus 2010.)

## 2.2.2 Kouluttajakoulutus

Kamarilainen voi kehittyä myös kouluttajana kouluttajapolulla. Tämä putki aloitetaan toimimalla aluksi oman kamarin sisällä kouluttajana pienissä koulutustilaisuuksissa. Siitä ura voi jatkua siirtymällä kouluttamaan ylemmäs ja suurempia massoja aina alueen koulutuksiin ja jopa kansallisiin ja kansainvälisiin koulutuksiin. Lisäksi kamarilainen voi toimia kouluttajien kouluttajana. Tässäkin putkessa kouluttajana edetään osallistumalla itse eri koulutuksiin. The Train –koulutus on tarkoitettu aloittelijoille tai vähän kouluttaneille, ja se järjestetään usein alueellisten tapahtumien yhteydessä. JCI Presenter -koulutus on esiintymistaidon kurssi, jolla kehitetään esiintymistaitoja ja itseluottamusta. Kouluttajakoulutuksen huippu on ITF eli international training fellow. Tällä kouluttajalla tulee olla kansainvälisen kouluttamisen työtunteja takana jo 25 h. Kouluttajan kehityskaari on havainnollistettu kuviossa 3.



## Kehityskaari kouluttajana

**JCI** Suomen Nuorkauppakamarit ry  
Nuorten johtajien ja yrittäjien kansainvälinen verkosto



Kuvio 3. Kehityskaari kouluttajana (Kouluttautuminen 2010.)

## 2.3 Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamari Ry

Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamari kuuluu alueeseen C, jonka aluejohtajana toimii kaudella 2010 Matti Airaksinen. Luoteisen kamarilla on 14 jäsentä, 4 senaattoria ja 5 kunniajäsentä vuonna 2010. Kamarin puheenjohtajana toimii Eeva Lahtinen, ja hallitukseen kuuluvat Hanna Äijänen LIO, Elina Äijänen VP2, Jenna Korpeinen VP3, Ossi Jokinen VP4 sekä Marika Marttinen IPP. Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamari kokoontuu lähes kuukausittain esimerkiksi viralliseen kokoukseen hallituksen jäsenten kesken tai työryhmäpalaveriin tulevan projektin tiimoilta. Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamari on alueella tunnettu hyvistä tapahtumistaan, ja se saanut näin mainetta hyvänä tapahtuman järjestäjänä. Tällainen maineikas tapahtuma on mm. aluepikkujoulut, joiden järjestäminen on perinteisesti ollut Luoteisen vastuulla. Muita näkyviä projekteja Luoteisen kamarilla on ollut mm. Karstulan matkailupalvelukartan toteuttaminen yhteistyössä Karstulan Seudun Kehittämisyhtiön kanssa.

## 2.4 Karstula toimintaympäristönä järjestötoiminnalle

Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamari toimii nimensä mukaisesti luoteisessa Keski-Suomessa kotipaikan ollessa Karstulan kunta (Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamari Ry:n säännöt 2006). Jäsenistö koostuukin pääosin karstulalaisista, mutta joukossa on myös jäseniä naapurikunnista Kyyjärveltä, Saarijärveltä sekä lähimmästä suuresta kaupungista Jyväskylästä.

Karstulan kunta on pieni noin 4 700 asukkaan maalaispaikkakunta, joka sijaitsee Länsi-Suomessa. Karstulalla on keskeinen sijainti 13-tien läheisyydessä, noin 100 kilometriä Jyväskylästä luoteiseen. Karstula on pinta-alaltaan verrattain suuri asukaslukuun nähden, 963,49 km<sup>2</sup> vesipinta-alan ollessa siitä 76,19 km<sup>2</sup>. (Karstula-info 2010.) Vaikka paikkakunta on pieni, palvelut ovat monipuoliset niin itse asukkaille kuin matkailijoillekin.

Majoituspalveluita tarjoavat mm. Evankelinen kansanopisto, Matkailutila Lehtomäki ja Hotelli Wanha Kammari. Karstulan alueella on noin 500 mökkiä, joista yli puolet on ulkopaikkakuntalaisten omistuksessa (Mökkiläiset 2010). Matkailun



kehittäminen on Karstulassa elinkeinoyhtiö Karstulanseutu Oy:n ja Saarijärven seudun matkailu Ry:n vastuulla (Matkailu ja vapaa-aika 2010). Tunnetuimpia käyntikohteita Karstulassa ovat Kirkkovuoren näkötorni, Kruukkilan kotiseututalo, museo ja kirkot, Kotieläintila Villikili sekä automuseo Wanhat Wehkeet. Wanhat Wehkeet on tällä hetkellä yksi nopeimmin kasvavista matkailuyrityksistä Karstulassa. Automuseon lisäksi alueella on majoitustarjontaa pienhotellin ja mökkimajoituksen muodossa, katettu kesäteatteri 400 hengelle sekä keilahalli. Keilahalli valmistui maaliskuussa 2010. (Wanhat Wehkeet 2010.)

Karstulanseutu Oy on myös vahvasti mukana kunnan liike-elämän kehittämisessä. Kunnassa on noin 250 yritystä, joista tunnetuimpia ovat hirsitalovalmistaja Honkarakenne Oyj ja metallialan vientiyritykset Meteco, Karstulan Metalli sekä Ka-Mu Oy ja retkeilyvarustevalmistaja Finn-Savotta Oy.

### **3 MIKÄ ON TAPAHTUMA?**

Iiskola-Kesosen (2004) mukaan tapahtuma on kuin projekti. Se on yleensä kertaluontoinen, sitä varten rakennetaan budjetti ja aikataulu sekä siihen kerätään oma työryhmä, jolla on projektipäällikkö ja työryhmän sisällä jaetut vastualueet. Tapahtumalla on ydin eli se tekijä, joka määrittää tapahtuman luonteen. Jotta voidaan tehdä onnistunut tapahtuma, tarvitsee ydin avukseen muita toimintoja ja palveluja eli lisä- ja tukipalveluja. Tapahtuman järjestämisessä on paljon työtä, ja sen vuoksi kaikki on suunniteltava tarkasti etukäteen ja eri työtehtävät jaettava tasaisesti ja selkeästi. Projektipäällikkö on päävastuussa järjestelyiden etenemisestä, mutta hänenkin tulee osata delegoida, jotta kaikki työt eivät kaadu hänen päälleen.

#### **3.1 Tapahtumaprojektin vaiheet**

Tapahtumaprojekti muodostuu eri vaiheista: projektin aloitus, suunnittelu, toteutus ja päättäminen. Jokainen vaihe vaatii omat toimenpiteensä, jotta tuloksena olisi onnistunut tapahtuma. Tärkeänä tapahtumaprojektin aloituksessa on tavoit-

teiden määrittely. Erilaisia tavoitteita voivat olla taloudelliset tavoitteet, imagoliset tavoitteet, tavoitteet saada jäsenistö aktiiviseksi tai esimerkiksi paikkakunnan elävöittäminen. Tärkeä kysymys on, miksi tapahtuma järjestetään. Lisäksi määritellyt tavoitteet kertovat, kenelle tapahtuma järjestetään, miten vastuualueet jakautuvat, onko tapahtuma kertaluontoinen vai tähdätäänkö jatkuvaan tapahtumaan, halutaanko tapahtumalta voittoa vai tehdäänkö tietoisesti tappiollinen tapahtuma, jonka päätavoite on jokin muu. Selkeät tavoitteet asettavat suunnitteluvaiheelle raamit mm. budjetin muodossa, ja toisaalta suunnitteluvaiheessa etsitään keinot tavoitteiden saavuttamiseksi. (Iiskola-Kesonen 2004, 8-9.)

Suunnitteluvaiheessa tehdyt päätökset vaikuttavat siihen, onnistuuko tapahtuma ja onko osallistuja tyytyväinen. Ajankohdan, kellonajan ja tapahtumapaikan päättäminen ovat tärkeässä asemassa, koska kaikki nämä tekijät vaikuttavat kohdeyhmän osallistumismahdollisuuksiin ja -halukkuuteen. Tapahtumasuunnittelussa on myös huomioitava liikenneyhteydet ja parkkipaikkojen riittävyys, jotta tapahtumaan olisi helppo tulla. Itse tapahtuma-alueelle täytyy hankkia opasteita ja esimerkiksi infoa aikataulusta, jotta osallistuja osaa toimia oikein. (Mts. 20.) Järjestelyjen tulee edetä suunnitelmien mukaan, jotta tapahtumapäivänä kaikki on valmista.

Itse tapahtumapäivä tai -päivät menevät nopeasti ohi, ja niiden aikana työryhmä on testissä. Silloin ratkaistaan projektipäällikön ja koko henkilökunnan stressinhallinta ja ongelmanratkaisutaito, ja tietysti samalla nähdään, mitkä suunnitteluvaiheen päätökset ovat toimineet ja mitkä eivät. (Mts. 11.) Hyvä suunnittelu ja aamun viimeinen ”kokousfiilistä” nostattava palaveri antavat tapahtuman toimijoille varmuutta ja rauhallisuutta tapahtumapäivänä (Blinnikka & Kuha 2004, 184).

Voimia tulisi kuitenkin riittää myös päätösvaiheeseen. Päätösvaiheeseen kuuluvat purkaminen, siivoaminen, palautteen kerääminen ja työntekijöiden, sidosryhmien ja yhteistyökumppanien kiittäminen. Mikäli tapahtuma on tarkoitus järjestää uudelleen, dokumentointi ja palautteen arviointi nousevat tärkeään rooliin päätösvaiheessa. Myös päätösvaihe kaipaa suunnittelua, jotta rankan suunnitte-

lu- ja toteutusvaiheen jälkeen, on vielä riittävästi työvoimaa ja voimia huolelliseen loppuselvitykseen. (Iiskola-Kesonen 2004, 12.)

### 3.2 Projektipäällikön tehtävät

Projektipäällikkö on vastuussa tapahtuman järjestelyistä, tavoitteiden täyttymisestä, työryhmän kasaamisesta ja kokonaisuuden hallitsemisesta. Hän toimii esikuvana koko työryhmälle, ohjaa heille vastuualueita ja delegoi tehtäviä. Delegointi onkin projektipäällikön tärkeimpiä tehtäviä. Kaikkea ei projektipäällikkö voi tehdä itse, eikä tarvitsekaan. Oleellisempaa on, että osaa delegoida ja tarvittaessa löytää ammattilaisia avukseen. Päätehtävä onkin töiden etenemisen seuranta. Projektipäällikön tulee olla riittävän jämäkkä, jotta hän pysyy omien suunnitelmien ja mielipiteidensä takana sekä luottaa päätöksentekokykyynsä. Hyvä projektipäällikkö on kuitenkin myös henkilö, joka kuuntelee toisten mielipiteitä, kunnioittaa niitä ja kykenee luottamaan asiantuntijoihin. Hyviä ominaisuuksia ovat lisäksi rauhallisuus, selkeys ja päämäärätietoisuus. (Iiskola-Kesonen 2004, 38-39.)

Rauhallisuutta projektipäällikkö tarvitsee etenkin tapahtumapäivänä. Silloin projektipäällikön on tärkeää ymmärtää, että hän ei voi kiinnittää itseään mihinkään yksittäiseen tehtävään tai ongelmaan, koska hänen täytyy keskittyä kokonaisuuden tarkkailuun. Pienehköt ongelmatilanteet on syytä delegoida heti eteenpäin. Varma ja hyvä työryhmä ratkookin niitä onnistuneesti myös omin päin. Toteutusvaiheessa kulisseyksissä voi ilmetä paljonkin ongelmia, joista projektipäällikkö selviää nopean päätöksentekokykyynsä ansiosta ja rauhallisuudella, jotta ongelmat eivät näy osallistujille. (Mts. 11.) Venäläisen illan projektipäällikön päiväkirja on luettavissa liitteessä 2.

### 3.3 Tapahtuman tarkoitus ja tavoite

Ennen suunnitteluvaiheen aloitusta tapahtumalle tulee määrittää reunaehdot, joiden puitteissa tapahtuma voidaan toteuttaa. Nämä reunaehdot tapahtumanjärjestäjä määrittelee tapahtumabriefissä. Tapahtumabrief on asiakirja, joka voi toimia myös toimeksiantona tapahtumatoimistolle. Se sisältää tietoja siitä, miksi

tapahtuma järjestetään, kenelle, mitä, miten, ketkä ovat isäntinä, millainen tapahtuma halutaan järjestää ja millaisella budjetilla. (Häyrinen & Vallo 2008, 149–150.)

### **Venäläisen illan tapahtumabrief**

Tapahtuman tarkoituksena on olla tasokas koulutustapahtuma ja rento illanvietto, jossa Luoteisen Keski-Suomen nuorkauppakamarilaiset ja Karstuset yrittäjät saadaan saman pöydän ääreen. Koulutusten tarkoituksena on kasvattaa osallistujien tietoutta Venäjästä ja sen kulttuurista niin liiketoiminnan kuin ruuan ja juoman suhteen. Tapahtuma tähtää siihen, että Karstulastakin olisi helppo lähteä tekemään yhteistyötä Venäjän kanssa ja hakea asiakkuuksia. Jotta yhteistyö on mahdollista, täytyy olla tietoinen venäläisistä tavoista hoitaa asiakkuuksia ja yhteistyö- sekä liiketoimintasuhteita. Bisnesetiketin tuntemisesta ei ainakaan voi olla haittaa, sillä sen avulla voimme paremmin ymmärtää ja päästä vaikuttamaan itänaapurimme tekemiin päätöksiin ja valintoihin koskien kansainvälistä kauppaa Suomen kanssa. Jotkin tavat voivat meistä suomalaisista tuntua erikoisilta, mutta ollessamme tietoisia niistä ja niiden syistä, voimme näitä tapoja paremmin ymmärtää. Tapahtumassa on tarkoitus kuulla asiantuntijoita tästä aiheesta. Lisäksi rennon illanvieton myötä yrittäjät ja kamarilaiset voivat paremmin tutustua toisiinsa ja toistensa toimintaan.

Tapahtuma aloitetaan asiatapahtumana ja se jatkuu viihteellisenä tapahtuman illan loppuun. Järjestelyt ovat täysin Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamarin vastuulla, joskin puhujat ovat ulkopuolisia. Puhujia tapahtumaan halutaan kaksi ja lisäksi tapahtumassa on tietoisukuja kontakteista ja siitä, miten venäjänkieltä pääsee opiskelemaan Karstulassa. Luoteisen kamarin toimiessa järjestäjänä sen jäsen Elina Äijänen, toimii koko projektin vetäjänä. Tapahtumassa tarjoillaan venäläisen teeman mukaisesti hyvin perinteinen venäläinen menu; blinejä ja kaviaria, borssikeittoa, kotikaljaa ja jäädykettä. Näin osallistujilla on mahdollisuus muodostaa näkemys siitä, minkälaista ruokaa Venäjällä tarjoillaan. Ruokien valmistuksen hoitavat luoteisen kamarilaiset, ja tarjoilijat hankitaan ulkopuolelta.

## 4 SUUNNITTELUVAIHE

Suunnitteluvaihe on tapahtuman järjestämisessä pisin ja aikaa vievin vaihe. Parhaimmillaan se voi kestää useita vuosia, mutta hyvän tapahtuman voi järjestää myös parissa kuukaudessa. Kun tapahtuman suunnittelu aloitetaan riittävän ajoissa, saadaan tapahtumalle juuri ne tilat ja esiintyjät, kuin on alun perin haluttu. Näin myös tapahtuman onnistumisen todennäköisyys kasvaa.

### 4.1 Tapahtuman ajankohta ja kesto

Ajankohdan määrittely on tapahtumasuunnittelussa ensimmäisiä tehtäviä. Päivämäärän vahvistuksen jälkeen voidaan vasta alkaa toteuttaa tilavarauksia ja esiintyjien buukkauksia. Ajankohta tulee valita viisaasti, koska se on suurin tekijä sen määrittelyssä, ketkä voivat ja haluavat osallistua tapahtumaan. Päivän valitsemisessa kannattaa huomioida sekä vuodenajat, että viikonpäivät; alkuvuosi on tapahtumien suhteen paras aika ja viikonpäivistä tiistai, keskiviikko ja torstai ovat tehokkaimpia. Vuorokaudenajoista aamu ja aamupäivä ovat osoittautuneet parhaiksi. Alkuvuosi on hyvää aikaa järjestää tapahtumia, koska se on muiden perinteisten tapahtumien osalta hiljaista aikaa; pikkujoulut ja uudenvuodenjuhlat on juhlittu, arkeen on päästy, mutta vielä eivät talvilomat kuitenkaan riko työarkea. Kesä taas on erilaisten tapahtumien kulta-aikaa ja lisäksi kesälomat verottavat työhön liittyvien tapahtumien osanottajia. Syksyllä alkaa metsästyskausi, joka houkuttelee etenkin Pohjois- ja Itä-Suomen työkansaa pois jo työpöytienkin äärestä. (Häyrinen & Vallo 2008, 137–139.)

Viikonpäivien näkökulmasta tietenkin viikonloput ovat tapahtumasta riippuen hyviä, mutta viikolla järjestettävistä tapahtumista kannattaa maanantai-aamupäivät ja perjantai-iltapäivät laskea pois vaihtoehdoista. Kesäisin esimerkiksi mökkeilevää kansaa houkuttelevat pitkät viikonloput enemmän, kuin työhön liittyvät ”tylsät” koulutustapahtumat. (Mts. 137.)

Tapahtuman ajankohdan valintaan vaikuttavat paitsi vuodenajat, viikonpäivät ja kellonajat, myös muut tapahtumat. Kilpailevat tapahtumat eivät ole eduksi kenellekään ja ne vain syövät osallistujia kummastakin tapahtumasta. Kesto on tärkeä myös miettiä etukäteen. Kestoon vaikuttavat kustannukset ja aikataulutukset. On huomioitavaa, että tapahtumalla on aloitus ja lopetus sekä se, että aikataulutuksen on oltava riittävän löysä, mutta ei pitkäväteinen. (Mts. 138–139.)

### **Lauantai 20.3.**

Venäläisen illan päivämäärän määrittely oli työn takana. Aluksi päivämäärä piti määritellä kamarin hallituksen kokouksessa 18.12.2009. Päivämäärää ei tuolloin kuitenkaan määritetty, epämääräisen kokouksen vuoksi. Tämän jälkeen hallitus muuttui, niin kuin kamaritoiminnassa vuosittain. Uuden hallituksen järjestäytymiskokous pidettiin vuoden alussa 15.1.2010. Tuolloin päivämäärä lyötiin lukkoon, jotta tapahtuman järjestämisessä päästäisiin eteenpäin. Päivämääräksi muotoutui silloin lauantai 20.3.2010.

Lähtökohtana päivämäärälle oli, että tapahtuma järjestettäisiin maaliskuun kuukausitapahtumana, kuten puheenjohtaja oli toimintasuunnitelmassaan rajannut. Hallituksen jäsenistöstä ehdotettiin oikein osuvaa päivää viikkoa ennen (13.3. talvisodan päättymispäivä), mutta se ehdotus jouduttiin hylkäämään toisen tapahtuman ollessa silloin. Kyseinen tapahtuma on Nuorkauppakamarin alueen C aluekokous, jonka osallistujat koostuvat Venäläisen illan mahdollisista osallistujista. Samoin Luoteisen puheenjohtaja on osallistumassa aluekokoukseen, joten päätös sen lauantain suhteen oli selvä. Muut viikonloput osoittautuivat vaikeiksi järjestää tapahtumaa, koska jäsenistöllä on omat suunnitelmansa ja viikonlopuviettotapansa, eikä heitä voi velvoittaa muuttamaan niitä.

Viikonpäivistä lauantai osoittautui parhaaksi vaihtoehdoksi, koska kyse on kuitenkin ensisijaisesti rennosta illanvietosta, jonka jälkeen on hyvä olla lepopäivä. Tämän lisäksi tiedämme yrittäjien aikataulun, mikä on siis säännöllisen epäsäännöllinen, joten arki-iltojen suunnitelmat saattavat muuttua hyvin nopeasti tai työpäivät venyä. Ilta alkaa kuitenkin jo klo 17.30. Koko tapahtuman kestoksi on mietitty noin neljä tuntia. Aloitus tapahtuu siis 17.30, jonka jälkeen kuudelta al-

kaa ensimmäinen koulutus. Koulutuksia on kaksi kestoltaan kumpikin 45 minuuttia, joiden välissä viidentoista minuutin tauko. Pidempää aikaa eivät osallistujat jaksa vapaa-aikanaan kuluttaa kovin asiapitoisen aiheen kuunteluun. Ruokailu alkaisi näin klo 20. Ruokailun ja kahvien jälkeen on vapaata illanviettoa ja poistuminen omaan tahtiin.

## 4.2 Budjetti

Budjetti antaa taloudelliset raamit tapahtuman järjestämiselle. Budjetti tulisi osata rakentaa, ainakin kulujen osalta, mahdollisimman tarkasti. Menoja ja tuloja sekä niihin vaikuttavia tekijöitä on tarkkailtava, jotta pysytään budjetissa. Kun budjetti on rakennettu järkevästi ja sitä seurataan sekä siinä pysytään tarkasti, saadaan aikaan onnistunut tapahtuma. (Blinnikka & Kuha 2004, 68–72.)

Tapahtumalle aiheutuu kuluja suunnittelusta, toteutuksesta ja mahdollisesta jälkimarkkinoinnista. Suunnitteluvaiheen kuluja voivat olla hakukulut, henkilöstön palkkakulut, ostopalvelut, markkinointikulut, ennakkoon vaadittavien lupien maksut jne. Hakukuluja muodostuu, jos tapahtuma on sellainen, jonka järjestämisestä hakevat useat tahot tai maat. Mikäli suunnitteluvaiheeseen palkataan henkilöstöä, heidän palkkakulunsa verottavat suuret osuudet. Ostopalveluihin kuuluvat menot tarkoittavat, että järjestävä organisaatio on palkannut esim. ohjelma- tai tapahtumatoimiston järjestämään tapahtumaa. Markkinointikuluihin kuuluvat toimet, joiden avulla tapahtumaan saadaan väkeä. Itse tapahtuman toteutukseen kuuluvia menoja ovat laite- ja tilavuokrat, ohjelma- tai esiintymispalkkiot, ravitsemispalvelut, opastukseen ja koristeluun liittyvät kulut, kuljetusten järjestäminen sekä henkilöstön palkkakulut. Kun itse tapahtuma on saatu päätökseen, jäävät vielä jälkimarkkinointikulut. Niissä huomionarvoista on, että tärkeimpiä jälkimarkkinoinnin kohteita ovat myös vapaaehtoiset talkootyöläiset. Lisäksi projektin lopettamisesta aiheutuu myös raportointi- ja arviointikuluja, arkistointikuluja, rahaliikenteen hoitamiseen liittyviä kuluja sekä siivouskulut. Tuloja tapahtuma saa osallistujamaksuista, sponsoreilta, pääsylipputuloista tai esimerkiksi valtion tai kaupungin tuesta. (Mts. 69–79.)

### **Tavoitteena tuottoisa tapahtuma**

Venäläisen illan osallistujilta päätettiin veloittaa osallistumismaksu, jotta kustannukset katettaisiin ja jotta järjestö saisi riittävästi rahaa, lähettääkseen jonkun osallistujan kansalliseen tapahtumaan. Illan hinta on budjetoitu 30 euroa per henkilö. Hinta määriteltiin kuluarvioiden mukaan niin, että kulujen yhteissumma jaettiin toivotulla henkilömäärällä. Hinnassa on pyritty huomioimaan myös yllättävien kulujen osuus, jotta tapahtuma ei olisi aivan tulokseltaan negatiivinen, osallistujamaksun ollessa kuitenkin riittävän alhainen suuren osallistujamäärän saavuttamiseksi. Tavoite oli kuitenkin selkeästi se, että tapahtuma on positiivinen tuloksen suhteen. Tapahtumalle saatiin yksi sponsori; Karstulan seudun kehittämissyhtiö. Sopimukseen kuului, että yritys kattaa mainoslehden painokulut ja näin ollen kutsuun painetaan yrityksen logo. Painokulut olivat yhteensä 40 euroa.

### **4.3 Tapahtumapaikka**

Tapahtumapaikan valinta on tärkeä osa tapahtuman suunnittelua. Tapahtumapaikkana voi toimia lähes mikä tahansa tila, joka sopii yhteen järjestävän organisaation imagon kanssa. Arvokkaaseen tilaisuuteen täytyy olla riittävän hienot tilat, ja taas rennompaan illanviettoon eivät sovi kovin prameat tilat. Tapahtumanjärjestäjän tulee olla hyvin kriittinen tapahtumapaikan suhteen. Huonoimassa tapauksessa epäonnistunut paikanvalinta voi pilata koko tapahtuman onnistumisen. Paikka kannattaa valita niin, ettei se ole vielä liian käytetty. Useat kutsutut saattavat kiinnostua tapahtumasta enemmän, mikäli pääsevät sellaiseen paikkaan, jossa eivät ole ennen olleet. Lisäksi kannattaa huomioida kulkuyhteydet ja paikoitusmahdollisuudet. Tapahtuman järjestäminen ulkopaikkakunnalla lisää aina kuljetuskustannuksia. Paikan tulee olla sopiva tilaisuuden luonteeseen nähden; koon, somistusmahdollisuuksien, äänentoiston, tekniikan ja esimerkiksi saniteettitilojen tulisi vaikuttaa tapahtumanpaikan valintaan ja näin ollen tapahtuman onnistumiseen. (Häyrinen & Vallo 2008, 131–134.)

### **Venäläisiä bisneksiä Kruukkilassa**

Tapahtumapaikan valinta oli ensimmäisiä vaiheita tapahtuman järjestämisessä sen jälkeen kun päivämäärä oli vahvistettu. Hallituksen kokouksessa ehdotettiin



useita vaihtoehtoja, kuten Wanhat Wehkeet –automuseo, Karstulan evankelinen kansanopisto, Vastingin Nuorisoseurantalo tai eri kyläkoulut. Wanhat Wehkeet on karstulalainen uudehko yritys, joka tarjoaa juhla- ja kokoustiloja automuseonsa tiloissa. Paikkana se on erinomainen suuremmille tilaisuuksille, mutta meidän tapahtumallemme se olisi liian suuri ja täten tunnelma varmasti kärsisi. Nuorisoseuran talot ja kyläkoulut taas eivät oikein sopineet koulutuspaikoiksi niiden heikon tekniikan vuoksi. Myös kylmä talvi olisi saattanut aiheuttaa hankaluuksia viihtyvyyden suhteen. Karstulan evankelinen kansanopisto osoittautui hyvin varteenotettavaksi vaihtoehdoksi. Paikka on viimeaikoina kunnostautunut tilaisuuksien ja tapahtumien järjestämispaikkana ja paikan tarjoilut tiedettiin erinomaisiksi. Opistolla on paljon hyviä koulutustiloja. Hallitus piti hyvänä vaihtoehtona opiston rannassa sijaitsevaa saunakabinettia, jossa on hyvät kokous- ja koulutus-tilat 30 hengelle sekä hyvät laitteet koulutuksen järjestämiseen. Lisäksi saunamökissä on keittiö. Valitettavasti niin saunakabinetti kuin opiston päärakennuksen tilatkin olivat varattuja tuolle ajalle, joten ne eivät tulleet kysymykseen.

Seuraavaksi harkittiin Karstulan kotiseututalo Kruukkilaa venäläisen illan järjestämiseen. Kamari on käyttänyt Kruukkilaa ennenkin ja se on osoittautunut hyväksi paikaksi järjestää tilaisuuksia. Yleisesti Kruukkilassa järjestetään mm. rippi- ja valmistujaisjuhlia. Siellä on hyvä keittiö ja astiastot 50 hengelle. Puutteena Kruukkilassa on heikot av-välineet ja koulutustilat. Tähän löytyi kuitenkin vastaus; Himmeli eli Karstulan kunnantalo, joka sijaitsee aivan Kruukkilan vieressä. Siellä on muutama todella hyvä koulutustila juuri tämän tapahtuman tarpeisiin. Tarkoituksena olisi siis, että asiapitoinen osuus vietetään Himmellisissä koulutuksineen ja niiden jälkeen osallistujajoukko siirtyy ruokailemaan ja viettämään iltaa Kruukkilaan. Himmeli ja Kruukkila vahvistettiin Venäläisen illan tapahtumapaikoiksi. Kummastakaan tilasta ei mene tilavuokraa, sillä vuokraajana toimii paikallinen yhdistys.

#### 4.4 Kutsu

Kutsun laatimisessa on tärkeää miettiä, minkälainen kutsu palvelee tapahtuman tarkoitusta parhaiten. Se voi olla sähköpostiviesti, kirje, puhelinsoitto, kortti tai lähettipalvelun kautta toimitettu esine. Kutsusta on käytävä ilmi muutamia oleel-

lisia asioita, kuten tapahtumapaikka ja -aika. Ajankohta on hyvä määritellä mahdollisimman tarkasti eli viikonpäivä, päivämäärä, kellonaika ja päättymisajankohta. Tilaisuuden pitopaikasta on hyvä antaa tarkka osoite sekä ajo-ohjeet ja lisäksi pysäköinti-ohjeet. Kutsusta tulisi käydä ilmi myös tilaisuuden luonne; onko tilaisuus maksullinen vai maksuton, pukeutumisohje sekä ohjelma tai tapahtuman sisältö. Lisäksi kutsuun voi lisätä ”ohjeita” tapahtumaan haluavalle; onko kutsu yhdelle vai kahdelle, tarvitseeko kutsuun vastata ja mikäli tarvitsee niin kenelle ja millä tavoin tai jos ilmoittautumisen yhteydessä on hyvä ilmoittaa erikoisruokavalioista. Lopuksi kutsu tulee allekirjoittaa. Kutsussa olisi hyvä olla sekä järjestävän organisaation että isännän allekirjoitukset. Näin kutsusta käy ilmi, kuka on kutsuja. (Häyrinen & Vallo 2008, 119–123.)

Kutsu voidaan osoittaa joko henkilökohtaisesti tai se voi olla avoin, jolloin kutsun saaja, joka ei voi osallistua tapahtumaan, voi osoittaa sen henkilölle, jolle uskoo tapahtumasta olevan jotain hyötyä. Vastauspyyntö tulee merkitä kutsuun, mikäli vastausta odotetaan johonkin tiettyyn päivään mennessä. Toinen vaihtoehto on laittaa kutsuun vastauspyyntö niille, jotka eivät pääse osallistumaan. Kutsu luo tapahtumasta mielikuvan ja luo odotuksia, jotka tapahtuman pitäisi pystyä täyttämään. Kutsussa ei voi luvata jotain, mitä ei ole aikomustakaan toteuttaa. (Mts. 119–120.)

### **Tervetuloa Venäläiseen illanviettoon**

Venäläisen koulutusillanvieton kutsut toteutettiin niin, että kutsu oli erilainen kohderyhmän mukaan. Kamarilaisille, niin omille kuin C-alueenkin, kutsut olivat sähköisessä muodossa. Kutsut välitti C-alueen oma aluetiedottaja, joka lisäsi venäläisen illan alueen uutiskirjeisiin. Uutiskirjeet ovat syrjäyttäneet vanhan aluelehden ja ne kertovat alueen kuulumisista ja tulevista tapahtumista. Uutiskirjeitä ilmestyy säännöllisin väliajoin. Lisäksi aluetiedottaja teki yhteisöpalvelu Facebookiin venäläisestä illasta tapahtuman, johon hän kutsui liittymään yli 150 henkeä. Seudun yrittäjille tietoa tapahtumasta on välitetty kehittämissyhtiöiden kautta. Eri paikkakuntien kehittämissyhtiöihin oltiin yhteydessä puhelimitse, jonka jälkeen heille lähetettiin lisätietoa sähköpostilla. Sähköpostimateriaali oli A4 – mainoslehti, jonka suunnitteli kamarin oma PRES ja teollinen muotoilija Eeva Lahtinen. Mainoslehteä käytettiin markkinointimateriaalina myös paikallisella

tasolla eli Karstulassa. Siellä mainoslehteä käytiin jakamassa mahdollisesti kiinnostuneisiin yrityksiin käymällä itse paikan päällä.

Kutsu on avoin kutsu, jossa pyydetään ilmoittautumaan. Siitä löytyy tarvittavat tiedot tapahtuma-ajasta ja kohderyhmästä sekä kutsujasta; *”Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamari kutsuu Sinut, venäläisestä kulttuurista ja liiketoiminnasta kiinnostuneen, venäläiseen koulutusillanviettoon lauantaina 20.3. klo 17.30 alkaen.”* Kutsu on avec, joten kutsuttu yrityksen edustaja tai muu henkilö voi ottaa halutessaan seuralaisen mukaan. Näin haluttiin tehdä, jotta aiheesta kiinnostunut henkilö ei ainakaan tämän syyn vuoksi jäisi tapahtumasta pois. Lisäksi kyseessä on myös rento illanvietto, jossa on tarkoitus tutustua ja verkostoitua. Kutsu tehtiin mielenkiintoiseksi lisäämällä siihen hieman taustatietoja tapahtumasta.

Sama tapahtuma on järjestetty jo kerran aikaisemmin, syksyllä 2009 senaattoreiden ja koejäsenten yhteistyönä. Tuolloin se oli todellinen menestys ja palkittiin sittemmin Nuorkauppakamarin aluepalkinnolla. Palkinto oli ”Villi toimeliaisuus”, joka jaetaan joko projektille tai henkilölle, joka edustaa hyvää aloitekykyä, innovatiivisuutta ja rohkeutta kamaritoiminnassa. Tapahtumalle eduksi oli myös sen koulutuksellinen näkökulma ja tapa, jolla uusia koejäseniä saadaan aktiiviseen toimintaan mukaan senaattoreiden avustuksella.

## 5 TOTEUTUS

### 5.1 Ilmoittautujasta osallistujaksi

Ilmoittautumisen järjestäminen on haastavaa. Eri tekniikoita on paljon, ja niistä parhaimman vaihtoehdon valitseminen juuri järjestettävän tapahtuman tarpeisiin on tärkeää. Ilmoittautuminen eli rekisteröityminen tapahtumaan tai kongressiin voidaan ratkaista esimerkiksi Internet-sivujen kautta täytettävällä rekisteröitymiskaavakkeella, joka lähetetään sähköisesti eteenpäin. Rekisteröitymiskaavakkeen avulla ilmoittautujasta kerätään tapahtuman toteutuksessa tarvitta-

vaa tietoa, kuten osallistujan nimi, edustettavan yrityksen nimi, osallistujan yhteystiedot ja osallistujan titteli. Mikäli järjestetään useamman päivän kongressia tai eri ohjelmavaihtoehtoista koostuvaa kouluttautumistapahtumaa, ilmoittautumislomake voi olla monipuolisempi. Silloin lomakkeessa pyydetään tietoja majoituksen järjestämistä ja/tai ohjelmavalintoja varten. (Blinnikka & Kuha 2004, 159–162.) Venäläisen illan ilmoittautumiset vastaanotettiin sähköpostitse ja puhelimitse. Tähän vaihtoehtoon päädyttiin, koska rekisteröitymisjärjestelmän aktivoiminen olisi ollut tapahtuman kokoon ja luonteeseen nähden liian työläs urakka. Ilmoittautumisten vastaanottoa varten perustettiin illan nimeä kantava sähköpostiosoite *venalainenilta@gmail.com*. Pääsääntöisesti osallistujat ilmoittautuivat sähköpostin välityksellä ja lisäksi muutamat puhelimitse.

Kun ilmoittautuminen on vastaanotettu, osallistujaa palvelevin tapa on välittömästi lähettää ilmoittautuneelle varmistus rekisteröitymisen onnistumisesta. Tietojen tarkistamisen jälkeen ilmoittautuneelle lähetetään tapahtuman maksutiedot. Erilaisia maksutapoja ovat pankkisiirto, verkkopankkimaksu, luottokortti tai lasku. (Blinnikka & Kuha 2004, 162–163.) Osallistumismaksut oli myös Venäläisessä illassa helpointa veloittaa etukäteen. Näin todellinen osallistujamäärä oli paremmin etukäteen selvillä ja käteisrahaliikenne itse tapahtumassa oli vähäisempää. Ilmoittautuneille lähetettiin maksutiedot yhtä aikaa viimeistä ilmoittautumispäivää seuraavana arkipäivänä. Ilmoittautumisia tuli vielä sen jälkeenkin, mutta niiden maksut hoidettiin tapahtumassa käteisellä. Etukäteen perityistä maksuista Nuorkauppakamarilaiset maksoivat tilisiirrolla, ja yrittäjille lähetettiin sähköinen lasku. Venäläisessä illassa ei illalliskortteja lähetetty kustannussyistä etukäteen, vaan ne jaettiin osallistujille illan alussa.

Osallistujien ollessa selvillä etukäteen voidaan virallisissa tapahtumissa laatia vieraiden istumajärjestys. Istumajärjestyksellä vaikutetaan siihen, kuka istuu kenenkin vieressä ja tasapainotetaan puhetta sijoittamalla puheliaimmat eri pöytiin. Istumajärjestystä eli plaseerausta varten pöytiin tulee sijoittaa jokaisen henkilön oma paikkakortti, jossa on osallistujan nimi ja mahdollisesti titteli ja edustettava yritys. Harkittaessa istumajärjestyksen laatimista kannattaa miettiä, mikä on tapahtuman luonne ja sopiiko etiketin mukainen istumajärjestys siihen. (Vallo & Häyrinen 2008, 165.) Venäläisessä illassa ei käytetty plaseerausta, koska kyse

oli rennosta illanvietosta, jossa suurin osa tapahtuman osallistujista oli tuttuja keskenään. Lisäksi tilaa oli riittävästi, joten paikkojen puutteesta ei tarvinnut huolehtia. Plaseeraus olisi luonut ehkä liian virallisen tunnelman.

## 5.2 Koulutukset

Lauantaina 20.3.2010 toinen Venäläinen ilta sai vuoronsa. Verrattuna ensimmäiseen Venäläiseen iltaan tapahtuma kehittyi mm. hyvien, ammattilaisten kouluttajien ja suuremman osanottajamäärän ansiosta. Osanottajia tapahtumassa oli yhteensä 30 henkilöä. Suurin osa heistä koostui nuorkauppakamarilaisista: paikallisista ja muutamasta Jyväskyläläisestä. Joukossa oli myös yrittäjiä, yhteensä 8 henkeä. Valtaosalla heistä oli mukana seuralainen. Yrittäjistä suurin osa oli teollisuuden vientiyritysten johtajia, muutama yrittäjä oli kaupan alalta. Lisäksi tapahtumaan osallistui Karstulan kunnanjohtaja seuralaisineen. Tapahtuman alussa jokaiselle osallistujalle jaettiin illalliskortit, jotka sisälsivät tietoja ohjelmasta, illan ruokalistasta sekä palautelomakkeen (liite 4). Ilta aloitettiin projektipäällikön pitämällä tervetulo puheella, jonka yhteydessä vieraat saivat nauttia alkupaloja ja juoda kuohuviiniä.

### 5.2.1 Kansainvälinen viestintä – koulutus kansainvälistyjälle

Venäläisen illan ensimmäinen luento oli ”Kulttuurien välinen viestintä on osa bisnestaitoa!”, ja kouluttajana toimi yrittäjä ja viestintäkouluttaja Minna Koljonen. Koljonen on yrityksensä Moniviestintä Minna Koljonen yrittäjä ja on toiminut myös puheviestinnän tuntiopettajana vuodesta 2002 Jyväskylän yliopistolla. Hänen yrityksensä palveluihin kuuluu viestinnän suunnittelu ja toteuttaminen eri yrityksille, ja hänen referenssejään on mm. Vattenfall Oyj, Suomen puolustusvoimat ja Tehy Ry. Hän toimii myös Mainostoimisto Dot Design Oy:n viestintäjohtajana. Kouluttajana hänellä on eniten annettavaa Kiinan kulttuurista siellä paljon vierailleen ja kyseistä kulttuuria tutkineena. (Koljonen 2010.)

Venäläiseen iltaan Koljonen valikoitui, koska projektipäällikkö oli ollut hänen bisnesetiketti-luennollaan Pietarsaassa ja oli hyvin vakuuttunut hänen ammatitaidoistaan. Lisäksi hänen edustamansa yleisemmän tason kulttuurierojen tun-

temus sopii hyvin aloituskoulutukseksi illassa, jossa on tarkoitus tutustua johonkin tiettyyn kulttuuriin paremmin. Jos tietää yleisellä tasolla, minkälaisia eroja kulttuureissa on, oppii paremmin ymmärtämään kiinnostuksen kohteena olevan kulttuurin omaleimaisuuden ja se luo hyvää pohjaa varsinaiseen Venäjän tapakulttuuri –koulutukseen.

### **”High vai low context?” ja muita kansainvälisen viestinnän käsitteitä**

Koljonen aloittaa luentonsa kertomalla ensivaikutelman merkityksestä kulttuurien välisissä kohtaamisissa. Hänen mukaansa muodostunutta ensivaikutelmaa on hyvin vaikea muuttaa. Ensivaikutelma muodostuu, kun kohtaa uuden ihmisen ensimmäistä kertaa. Ensivaikutelma syntyy sanoista ja sanattomasta eli nonverbaalisesta viestinnästä, jota ovat ilmeet, eleet, asennot ja ääni. Eri kulttuurista tulevat tulkitsevat näitä verbaalisia ja nonverbaalisia viestejä eri tavoin. Epäsuorassa eli high context -kulttuurissa sanojen merkitys on vähäisempi. Varsinainen sanojen tulkinta tulee tehdä eleistä, ilmeestä ja olemuksesta sekä ympäristöstä. Koljosen mukaan epäsuoria kulttuureja ovat mm. useat Aasian maat, latinalaiset kulttuurit sekä esimerkiksi Ranska. Suoran kulttuurin alueita ovat mm. Skandinavian maat, Saksa ja Pohjois-Amerikka. Suorassa eli low context –kulttuurissa sanottavalla asialla on enemmän merkitystä; mitä sanotaan, sitä tarkoitetaan. Kielellinen viestintä on luotettavaa. Kulttuurien välisiin eroihin vaikuttavat myös muut tekijät. Näillä tekijöillä Koljonen viittaa Geert Hofsteden kehittämään viiteen tekijään, jotka ratkaisevasti tekevät eroja eri kulttuurien välille: aikakäsitys, yksilöllisyys, epävarmuuden sieto, maskuliinisuus ja valtaetäisyys. (Koljonen 2010.)

### **Kansainvälisen viestinnän käytäntöä**

Small talk on hyvin yleinen käsite puhuttaessa viestinnän käytänteistä. Suomessa tätä ”tyhjänpuhumista” ei arvosteta eikä harrasteta, paitsi säästä puhumisen muodossa. Sen sijaan mm. Pohjois-Amerikassa small talk on kansanluoteeseen iskostunut piirre. Koljonen kertoo, että etenkin juuri Yhdysvalloissa small talkiin yhdistetään tietynlainen kohteliaisuus ja kehujen lateleminen. Kerrotaan, kuinka hyvältä toinen näyttää ja kehuaan kampausta tai vaatteita. Koljonen mainitsee, että Suomessa tämänkaltaisia kehuja ei osata vastaanottaa, sen sijaan suomalainen tulee epäluuloiseksi: mikä itsessä nyt on vialla. Toisaalla small talk –aiheet liittyvät kulttuuriin, ja sillä voidaan osoittaa tietämystä ja kiinnostuneita

suutta toisen kulttuuria kohtaan. Koljonen kuitenkin huomauttaa, että samalla, kun osoittaa tietämystä toisen kulttuuria kohtaan, kannattaa olla myös hyvin tietoinen omasta kulttuurista. On hyvä muistaa merkkihenkilöiden, kuten kirjailijoiden nimiä ja historian tapahtumia. Vältettäviä small talk –aiheita ovat politiikka, uskonnot, raha ja seksuaaliset aiheet. Small talk on joka tapauksessa hyvin usein keskustelu, jonka sisällöllä ei ole paljon merkitystä suhteessa sen suhdetason painoarvoon. Samanlaista merkitystä on myös ruokailuhetkellä. (Koljonen 2010.)

Ruokailuhetki on useissa maissa yhteinen hetki, jota varten varataan aikaa, jotta voidaan keskustella ja tutustua. Vaikka ruokailun painoarvo on tapahtumassa, ei itse ruokaa tule koskaan arvostella negatiiviseen sävyyn, ainakaan ääneen. Epämääräisenkin näköiset ruokalajit tulee kaikki vastaanottaa kunnioittavasti ja niitä tulisi aina ainakin maistaa. Koljonen sanookin oman kokemuksen perusteella, että aina ei kannata edes tietää, mitä syö. Alkoholien nauttimisella on alueittain erilaiset käytänteet. Mm. Kiinassa naisten alkoholin käyttö on hyvin vähäistä, mikäli naiset juovat ollenkaan. Yleisesti hillitty juominen on sallittavaa, lukuun ottamatta esimerkiksi muslimimaita, joissa alkoholin nauttiminen on kiellettyä. Sen sijaan Venäjällä vodkan juominen jopa liiketapaamisissa on enemmän sääntö kuin poikkeus ja jopa humaltuminen on joissakin tilanteissa sallittavaa. (Koljonen. 2010.)

Kansainvälisen viestinnän käytänteisiin kuuluu myös paljon niin sanottuja kirjoittamattomia sääntöjä, joita ei voi mitenkään tietää, ellei ole tutustunut kulttuuriin aiemmin. Täysin ummikkona vieraaseen kulttuuriin meneminen voi olla kohalokasta ja menestyminen vaikeaa. Tällaisia sääntöjä voi olla lahjojen tuomisessa, käyntikortin vaihtamisessa ja teitittelyssä. Esimerkiksi kukkien tuominen voi olla haasteellista; Kiinassa punaiset ruusut ilmentävät rakkautta, joten niiden vieminen liiketuttavan vaimolle on emämoka. Venäjällä kukkia on tapana viedä juuri pariton määrä, kuten luennon aikana ilmenee. Kiinassa paheksuttavia lahjoja ovat kengät, viuhka ja kello. Käyntikortit ovat niin Venäjällä kuin Kiinassakin merkityksellisiä. Kiinassa käyntikortin vastaanottaminen on oma rituaalinsa, jossa kortti vastaanotetaan kaksin käsin niaamalla, korttia tutkitaan kiinnostuneena, jonka jälkeen korttia kommentoidaan kohteliaasti esimerkiksi: ”Onpa Teillä

hieno nimi!” Teitittely on myös oma taiteenlajinsa mm. Saksassa, jossa nimen eteen tulee lausua kaikki mahdolliset tittelit herra/rouva sanasta lähtien. Sinun-kauppojen tekeminen saattaa kestää hyvin kauan. Pohjoismaihin ja Japaniin on rantautunut niiden kulttuureja leimaava tapa, joka ei oikeastaan missään muualla ole käytössä, nimittäin kenkien riisuminen sisään tultaessa. Aihe virittikin luennolla keskustelua tästä suomalaisten itsensäkin mielestä oudosta tavasta. Koljonen epäilee, että Skandinaviassa tapa juontaa juurensa siitä, että yleisesti ajatellaan kenkien tuovan sisälle likaa ja näin ollen on kohteliasta vieraan luomassa riisua kengät, jottei liattaisi paikkoja. (Koljonen 2010.)

Näiden ja monien muiden kirjoittamattomien sääntöjen tunteminen voi auttaa menestymään maassa kuin maassa. Koljonen kuitenkin listaa vielä luennon loppuksi muita tekijöitä, jotka voivat menestymiseen vaikuttaa. Ensinnäkin kielen oppiminen on avainasemassa ja varsinkin Venäjällä jopa menestymisen elinehto. Lisäksi kansainvälisessä toimeksiannossa menestyvä henkilö tuntee kohdemaan politiikkaa, historiaa ja kulttuuria, hän on kiinnostunut kehittämään itseään jatkuvasti ja luomaan verkostoja. Hän on sosiaalisessa vuorovaikutuksessa paikallisten kanssa ja osoittaa kunnioittavansa kollegoitaan. Menestyvä henkilö ei valita eikä luovuta. (Koljonen 2010.)

### 5.2.2 Venäläisyys tutuksi tapakulttuurin luennolla

Illan toinen luennoitsija oli Jyväskylän yliopiston Venäjän kielen ja kulttuurin lehtori Alexei Lobski. Lobski on natiivi venäläinen, joka on asunut Suomessa nyt viidentoista vuoden ajan. Hänen juurensa ovat Venäjällä ja Karjalassa. Lobski kertoo, että nyt pitkään Suomessa asuneena hän on huomannut suomalaisten tapojen tarttuneen häneen ja venäläisten tapojen hiljalleen karsineen hänestä. Näin hän on erityisen tietoinen juuri venäläisen ja suomalaisen tapakulttuurien eroista, oman kokemuksen perusteella. Luennollaan Lobski kertoo venäläisyydestä, tapakulttuurista, Venäjään liitetyistä stereotyyppioista ja antaa vinkkejä venäläisten kanssa toimimiseen.

#### **Miten venäläiset stereotyyppit ovat todellisuutta?**

Luennon alkuun Lobski listaa muutamia Venäjään liittyviä stereotyyppioita, jotka



auttavat pääsemään sisälle venäläiseen sielunmaisemaan. Listaus alkaa hyvin perinteisellä ja Venäläisessä illassakin paljon nähtävillä olevista maatuskoista. Maatuska on puinen, kaksiosainen, ontto kerrosnukke, jonka sisältä löytyy aina uusi pienempi versio nukesta.

Tämän matrjoška-nuken nimi tulee sanasta *matrjona*, joka tarkoittaa emäntää, pikku äitiä. Keksinnön takana on taidemaalari Sergei Maljutin, joka sai idean pienempiä nukkeja sisältävään, sarafaaniin pukeutuvaan, maalaistyttöä esittävään puunukkeensa Japanista. Tämän nykyään Venäjään vahvasti liitetävän symbolin merkitys on dualistisessa venäläisessä ajattelussa, josta kerron myöhemmin tässä kappaleessa. Nykyisin matrjoška on liitetty turismiin ja se on suosittu matkamuuisto ja Venäjää edustava tuote. (Hellberg-Hirn 2006, 152-153.)

Lobski mainitsee maatuskan lisäksi paljon muitakin venäläisiä ”tuotemerkkejä”, kuten balalaikan. Balalaikka on venäläisalkuperää oleva kaksi- tai kolmikielinen soitin, jonka kehittelijänä ja kansan pariin tuojana pidetään Vasilij Andrejeviä. Andrejev kehitteli yksinkertaisesta balalaikasta tunnusomaisen kansansoitin ja sitä ryhtyivät valmistamaan arvostetut soitinrakentajat. Andrejev toi balalaikan myös Venäläiseen kansansoitinorkesteriin, jossa balalaikoille oli oma erikokoisista balalaikoista koostunut balalaikkaryhmä. Erilaisia ja -kokoisia balalaikkoja on monia; sekunda-, alto-, bassobalalaikka. Yksi länsimaihinkin levinneistä balalaikoista on mandoliinin tapainen ”ukrainalainen balalaikka”. (Dahlblom 2010.)

Eläimistä ylivoimaisesti eniten Venäjää kuvastaa karhu. Pohjoisten metsien suurimmalla eläimellä on suuri rooli venäläisissä kansantarinoissa, joista ilmenee vahvat perinteet Euraasian toteemisen esi-isän eli karhun palvonnasta. Karhun asema näissä tarinoissa oli olla metsän herra ja eläinten kuningas. Sittemmin karhusta on tullut viihdyttäjä ja lastenohjelmien hahmo. Karhuja kesytetään esiintymään ja tanssimaan, turistit maksavat nähdäkseen karhun. Myöhemmin mukaan on tullut myös poliittinen näkökulma. (Hellberg-Hirn. 2006. 149-150.) Venäjän istuvaa presidenttiä Dmitry Anatolyevich Medvedeviä kutsutaan osuvasti ”karhuksi”, koska hänen sukunimensä tulee venäjänkielen sanasta *medved* eli karhu. Toinen suosittu eläinhahmo venäläisessä symboliikassa on hevonen. Sana

*troikka* on monille tuttu, mutta sen merkitys on jää usein pimentoon. (Lobski 2010.)

Troikka on kolmen hevosen rinnakkain vetämä reki tai nelipyöräinen vankkuri, jossa keskimäinen hevonen ravaa ja sivuhevoset laukkaavat. Troikka-valjakko on 1800-luvulla kehitetty menetelmä, joka kehiteltiin erityisesti pitkien matkojen mahdollisimman nopeaan matkantekoon. Troikka oli käytössä erityisesti keisarin henkilökunnan matkoihin ja postin mahdollisimman tehokkaaseen jakeluun. Tämä valjastuskeksintö on mahdollinen niin kesällä kuin talvellakin; kesällä nelipyöräisillä vankkureilla ja talvella reellä. Nykyvenäjällä troikkaperinnettä kunnioitetaan troikkakisoilla, joissa pääarvosteluperusteena on nopeus. Lisäksi arvostellaan valjakon ulkonäköä; varusteita, pukeutumista ja ajajan ajotyyliä. Parhaana troikkahevosesta venäläiset pitävät omaa Orlov-hevostaan, mutta periaatteessa troikkahevonen voi olla mikä tahansa nopea hevonen. Ohjesääntönä on, että keskihevosen on oltava vahvempi kuin sivuhevosten. Keskihevonen on varusteltu luokin ja sivuhevoset rintaremmein. Venäjällä luokin on oltava kauniisti venäläisyyllisillä sinisillä piirroksilla koristeltu. (Kosonen 2006.)

Troikan symbolinen merkitys on Venäjän dualistisen ajattelun kolikon toinen puoli eli vapaus. Aron yli kiitävä kolmen hevosen ryhmä, kesytetty mutta vapaa, kuvaa paon ja vapauden ajatusta, mutta myös muutosta, turvattomuutta ja vaaraa. Kolikon toinen puoli on turvallisuus, rajallisuus ja suljettu tila, jota kuvaa Matrjuška-nukke. (Hellberg-Hirn 2006, 151.) Muita Lobskin mainitsemia venäläisyyden symboleja ovat karvahattu, vodka ja samovaari. Vodka ja samovaarista olen kertonut enemmän kappaleessa 5.4.2.

### **Millainen on venäläinen?**

Lobskin luento jatkuu näkemyksillä siitä, millainen on venäläinen ihminen. Vaikka kyseessä on Suomen rajanaapuri, erot kansojen luonteessa ovat suuret. Lobski haluaa painottaa, että hänen esittelemänsä näkemykset ovat yleistäviä, eivätkä kaikki suinkaan ole samanlaisia. Hän puhuu kuitenkin kansanluonteesta ja luonteenpiirteistä, joita hyvin moni venäläinen edustaa. Tällaisia Lobskin mainitsemia luonteenpiirteitä ovat mm. kollektiivinen, emotionaalinen, avoin ja puhelias. Lobski kertoo, kuinka suuri ero esimerkiksi puheliaisuus on suomalaisen ja

venäläisen kansanluonteessa. Usein suomalaiset eivät kaihda hiljaista hetkeä, mutta venäläiset sen sijaan ahdistuvat hiljaisesta hetkestä keskustelun lomassa. Venäläinen pyrkii täyttämään hiljaisen hetken millä tahansa keskustelunaiheella, jotta keskustelu pysyisi yllä. Suomalainen taas saattaa ehkä miettiä, että onpa röyhkeää, kun toinen ei anna suunvuoroa. Venäläiset arvostavat suuresti hyviä, pitkiä ja syvällisiä keskusteluja, joiden puheenaiheet koskevat esimerkiksi venäläistä kulttuuria, kirjallisuutta tai taidetta. Venäläinen tahtookin ensin tutustua ja vasta sitten tehdä bisnestä. (Lobski 2010.)

Lobski huomauttaa, että Suomessa ihmisellä on usein hyvin vähän *ystäviä*, ehkä kaksi tai kolme. Mutta Venäjällä ystäväpiiri on laaja. Suomessa heitä kutsuttaisiin tuttaviksi. Venäjällä sanalle ”ystävä” on monia eri käännöksiä, mikä kielii ystävyyden merkityksestä sen eri muodoissa venäläisen elämässä (Vituhnovskaja 2006 a, 119). Tämä ystävien merkitys venäläisen elämässä viittaa hyvin vahvasti myös venäläisten kollektiivisuuteen. Yleisesti ottaen venäläisistä puhuttaessa, puhutaan kollektiivisesta kulttuurista eikä niinkään yksilöllisestä. Kuten sanottua ystävien lisäksi perhe on hyvin tärkeä. Perheeseen kuuluvat olennaisena osana myös isovanhemmat ja vanhempien sisarukset. (Lobski 2010.)

Muita ns. pehmeitä arvoja Lobski listaa seuraavasti; avoimuus, sydämellisyys, emotionaalisuus ja taikausko. Teoksessa Äiti Venäjän Aapinen (2007) Outi Parikka kertookin osuvasti juuri venäläisten avoimuudesta ja sydämellisyydestä. Hän sanoo, että monet länsimaalaiset saattavat oudoksua juroja ja kopeita, kylmäkasvoisia venäläisiä, jotka kulkevat kadulla tai ovat esimerkiksi asiakaspalvelijoina. Tämä johtuu Parikan mukaan siitä, että venäläinen ei hymyile tuntemattomille, koska hymy ei ole heille kohteliaisuuden muoto, vaan vilpittömän tunteen ilmaisu. Sen sijaan, kun astuu venäläisen kotiin, vieras saa erittäin lämpimän vastaanoton, ja ruokapöytä notkuu mitä maukkaimmista herkuista. Oven takaa kotoa, löytyy siis se inhimillinen lämpö, hymy ja ilo, joka on aitoa ja vilpittöntä. (Parikka 2007, 96–98.)

Lobski kertoo, että venäläisistä löytyy myös hitunen pessimistisyyttä, ja mielipiteissään he ovat usein konformisteja. Lobskillä on myös teorioita siihen, miksi venäläiset ovat sellaisia kuin ovat. Mielestäni juuri tämä konformisuus on seura-

usta Lobskin viittaamaan neuvosto-aikaan, jolloin mm. poliittisia vaihtoehtoja näytti olevan useita, mutta mahdollisia tuloksia oli vain yksi, sekin ennalta määrätty. Kansa taivuteltiin samaan muottiin, ja toisinajattelijoita rangaistiin. Helppointa oli vain olla samaa mieltä. Lobskin mukaan venäläinen ihminen on muotoutunut lähtökodasta, että kaikkea on aina ollut paljon; ihmisiä, maata ja pinta-alaa, luonnonvaroja ja vaihtoehtoja. Osaltaan Lobskin toteaa Outi Parikan tavoin, että venäläiset ovat kärsivä kansa. ”*Venäläisyyden omakuvaan kuuluu oleellisesti käsitys paljon kärsineestä kansasta*” (Parikka 2007, 20). Parikka viittaa tällä silmittömään alistamiseen valtion johdon toimesta. Lobski ehkä enemmän kylmään ja karuun ilmastoon.

### **Juhlat venäläiseen tyyliin**

Juhlat ovat merkittäviä tapahtumia venäläisten elämässä, eikä vähiten sen takia, että ne ovat hyvä syy laittaa pöytä koreaksi, ja kutsua ystäviä ja perhettä istumaan iltaa. Luennolla Alexei Lobski kertoo, että Venäjällä juhlia vietetään oman kalenterin mukaan juhlakausien ollessa pitkiä. Juhlia juhlitaan monena päivänä peräkkäin, ja riittävän merkittävät juhlat edellyttävät vapaapäiviä. Itse asiassa kynnys muuttaa jokin vähemmän merkittävä juhlapäivä vapaapäivän oikeutta-vaan juhlaan, ei ole kovin korkea. Mikäli juhlapäivä osuu viikonlopulle, siirtyvät vapaapäivät seuraavan viikon alkuun. Tällaisia ”merkittävämpiä” juhlia venäläisessä kalenterissa ovat ainakin Voiton päivä, vappu ja naisten päivä. (Lobski 2010.)

Voiton päivää vietetään 9. toukokuuta toisen maailmasodan päättymisen ja natsi-Saksan kukistumisen kunniaksi. Tuona päivänä Venäjällä muistellaan 27 miljoonaa toisessa maailmansodassa menehtynyttä neuvostokansalaista. Naisten päivää vietetään maaliskuun 8. päivä. Naisten päivä on Venäjällä paljon suuremmissa arvossa kuin Suomessa ja näin ollen erittäin tärkeä juhla. Tuona päivänä työssäkäyvät naiset lopettavat työntekoa jo edellisenä iltapäivänä, ja heidän työnantajansa kukittaa ja kestitsee naiset suomalaisten syntymäpäiviä vastaavalla tavalla (Parikka 2007, 335.)

Lobski päättää luennon kertomalla juhlavuoden pitkäkestoisimmista pyhistä eli uuden vuoden ja loppiaisen ajasta. Monissa perheissä juhlat alkavat jo suomalai-

sen joulun aikaan, mutta varsinainen juhlapäivä on uuden vuoden aatto. Juhla huipentuu pakkasukon tuloon. Suomessa pakkasukkoa vastaava hahmo on joulupukki. Pakkasukko on harmaapartainen, pitkä mies, jolla on huopikkaat, karvahattu ja harmaa turkki. Loppiaisena vietetään uskonnollista joulua, ortodoksien juhlaa. (Lobski 2010.)

### 5.3 Kieli-info

Koulutuksien päätyttyä vieraat ohjattiin kunnantalo Himmelistä kohti kotiseututalo Kruukkilaa, jossa vietettiin koko loppuilta ruokaillen ja seurustellen sekä maljapuheita kuunnellen. Tapahtumaan oli kutsuttu paikallisen Karstulan lukion venäjän kielen lehtori sekä kansanopiston venäjän kielen -kurssien vetäjä Riitta Paukkunen. Paukkunen oli hyvin toivottu vieras, koska hän on aktiivinen ”venäläisyyden harrastaja”. Luonnollisesti hän taitaa venäjän kielen taidon, matkustelee paljon Venäjällä ja on aktiivisesti mukana mm. ystävyyskoulutoiminnassa. Karstulan lukiolla on ystävyyskoulu Pietarissa. Tapahtumassa Paukkusen odotettiin kertovan osallistujille venäjän kielen opiskelumahdollisuuksista Karstulassa. Paukkunen piti lyhyen puheenvuoronsa ennen kahveja.

Hän kertoi, että Karstulan lukiossa aloittaa uusi venäjän kielen opiskelijaryhmä joka toinen vuosi. Lukiolle on rehtori Anitta Rasi kehitellyt erinomaisen menetelmän, jonka avulla pienessä maalaislukiossakin on mahdollista opiskella mahdollisimman montaa eri kieltä. Tässä menetelmässä vuorottelevat tietyt erikoisemmat kielet, kuten ranska, espanja ja venäjä niin, että uusi ryhmä kyseisessä kielessä aloittaa vain joka toinen vuosi. Vaadittu lukion oppimäärä näissä kielissä on mahdollista käydä läpi kahdessa vuodessa. Paukkunen kertoo, että syksyllä 2010 lukiolla aloittaa uusi venäjän ryhmä. Tuohon ryhmään voivat osallistua myös opiston venäjänkielen kursseista kiinnostuneet. Näin opistolla ei tarjota lainkaan erillistä venäjän ryhmää lukuvuonna 2010–2011. (Paukkunen 2010.)

Paukkunen kannustikin kaikkia kielestä kiinnostuneita olemaan yhteydessä häneen ja toivotti kaikki tervetulleiksi kielikursseille. Kannustimena hän kertoi, että juuri samana lukuvuonna hänen aikuisopiskelijoitaan oli kirjoittanut menestys-

sekkäästi venäjän ylioppilaskirjoituksissa. Lisäksi Paukkunen jakoi Opetushallituksen esitteitä Venäjästä ja sen kielen opiskelun hyödyllisyydestä.

### **Venäjän kielen merkitys liike-elämässä**

Venäjän kieli on Euroopan puhutuin kieli, ja se on sukua mm. englannille, ranskalle ja saksalle. Koska Venäjä on Suomen tärkeimpiä kauppakumppaneita ja Euroopan nopeimmin kehittyviä talousalueita, Suomessa tarvitaan venäjän kielen taitoa joka alalla. (Venäjä on toista maata! n.d.) Moskovassa asuva Esa Teräväinen kertookin, että suomalaisista kyllä pidetään Venäjällä, mutta mikäli ei ole kielitaitoa, ei saa kunnioitusta ja arvostusta Venäjällä. Teräväinen on Handelsbankenin vastaava maajohtaja ja asunut Venäjällä nyt 10 vuoden ajan. Teräväinen opiskeli Helsingin kauppakorkeakoulussa venäjän kieltä ja vuonna 1990 hän tuli ensimmäisen kerran Moskovaan postipankin edustajaksi. (Teräväinen 2010.)

*Tästä kulttuurista täytyy olla kiinnostunut. Täällä on hyvin paljon mielenkiintoista ja täällä on hyvin paljon nähtävää. Tämä on valtavan iso kaupunki, joka tarjoaa mitä tahansa, mistä sitten onkin kiinnostunut. Ja erittäin tärkeää, jotta tästä kulttuurista voi olla kiinnostunut ja siitä tykätä, on osata tätä paikallista kieltä. Ilman venäjän kieltä on vaikeaa päästä tähän kulttuuriin ja elämään täällä sisälle. Neuvoni onkin, että venäjän kieltä, kulttuuria ja historiaa kannattaa opiskella.*

(Teräväinen 2010.)

### **5.4 Venäläinen menu**

Venäläiseen kulttuuriin kuuluu olennaisena osana ruoka, joka on hyvin omaileimaista ja jolla on pitkät perinteet. Venäläisessä illassa haluttiin tarjoilla perinteisiä venäläisiä makuja ja jäljitellä ruokailuun liittyviä traditioita tarjoilemalla (kuitenkin vain) kolmen ruokalajin illallisen. Aivan tapahtuman alussa Himmelin puolella tarjolla oli kuivattuja ruisleipäsiä smetanan ja suolakurkun kera sekä ukrainalaista kuohuviiniä.

### 5.4.1 Ruokakulttuuri

Venäläiseen perinteeseen kuuluu aloittaa ruokailut alkupaloilla eli *zakuskalla*. Zakuska-sana tulee teonsanasta haukata päälle (haukata suolakurkkua vodkaryypyn päälle). Suomen kieleen se on tuonut sanan *sapuska*. Ateria aloitetaan alkupaloilla, joita voivat olla hapanleivät, voileivät, salaattit, piirakat, kala- ja liha-herkut. Usein alkupalana nautitaan myös säilykkeitä ja smetanassa haudutettuja tatteja. Alkupalaa kuuluu olennaisena osana tietysti vodkaryyppy. Yksi tunnetuista runsaista alkupaloista ovat linnit eli blinit. Blinit ovat venäläisten suurinta herkkua ja blininkulutus huikeaa. Sananlaskukin sanoo ”Linnittä ei laskiaista”. Voita tihkuvat blinit kuuluivat historian saatossa olennaisena osana laskiaisen voiviikolle, jota vietettiin ennen suurta paastoa. Voiviikolla liha oli kiellettyä, mutta voi, juusto, munat, maito, smetana ja blinit olivat sallittuja. Blinit ovat pyöreitä lettusia, joiden valmistus aloitetaan jo edellisenä päivänä taikinän juuren valmistuksella. Blinien erikoisuus piilee tattarijauhoissa. Ennen syöntiä blinit paistetaan valurautaisissa blinipannuissa ja tarjoillaan kuumana kaviaarin, kylmäsavustetun sammen, suolalohen tai sillin kanssa. Kuuluisien Jegorovin blinien seurana on kuullotettua sipulia. Lisäksi blinien kanssa tarjoillaan vodkaryyppy. Vodkaryyppy ja runsaat alkupalat saattavat viedä suurimman osan tai koko ruokahalun, vaikka itse pääruoka olisi vasta edessä. (Lehmusoksa & Lehmusoksa 1995, 9-10, 120–123.)

Vuosisatoja ovat leipä, puuro ja keitto pitäneet Venäjän kansaa hengissä. Venäläisillä keitoilla oli tapana olla aina sakeita ja ravitsevia. Keitot valmistettiin ja haudutettiin suurissa uuneissa ja tarjoiltiin yhteisestä saviruukusta. Pietari Suuren aikana aloitettiin posliiniastioiden valmistus, mutta vasta Katariina Suuren aikana vakiintui lautasilta syönti. Keittoa tarjottiin perinteisesti alkupalojen ja pääruuan välissä. (Mts. 28.) Borssi on alkuperältään ukrainalainen keitto, jota on syöty Venäjällä jo satoja vuosia. Borssin pääraaka-aine on punajuuri, josta se saa kauniin punaisen värinsä. Muita perinteisiä raaka-aineita ovat savukylki, sianmakkara, persilja, tilli ja päälle smetanaa. Borssikeiton ainekset vaihtelevat suurestikin eri maiden välillä; toisinaan keittoon laitetaan sitä, mitä kotoa sattuu kaapista löytymään. (Mts. 33.)

### 5.4.2 Juomaperinteet

Vahvan venäläisen teekulttuurin juuret juontavat pitkälle historiaan, aina 1600-luvulle asti. Rajanaapuruus Kiinan kanssa on tehnyt teestä myös Venäjällä merkittävän seurustelujuoman ja pakkaspäivien lämmittäjän. 1800-luvulla kuumaa teetä oli tapana juoda jopa niin paljon, että hiki virtasi paksujen karvareuhkojen alta. Tämän vuoksi niihin aikoihin vakiintui tapa tilata teetä sokerin ja pyyhkeen kera. Tällöin teenjuonti oli jo tavallisenkin kansan, eikä vain herrasväen, hupia. Tosin sokeri oli vielä 1800-luvun alussa hyvin kallis herkku, ja tämän vuoksi erilaisia, kunkin kukkarolle sopivia, tapoja juoda teetä oli useita. Varakkaimpien tapoja olivat sokerin lisääminen teekuppiin tai sokeripalan pitäminen suussa teen juonnin lomassa. Säästeliäämpiä tapoja olivat sokeripalan sitominen naruun pöydän yläpuolelle ja sen nuolaiseminen ennen teelasin kumoamista tai vain sokeripalan katsominen ennen teenjuontia. Vasta 1900-luvulla vakiintui tapa juoda teetä posliinikupeista, lasien sijaan.

Venäläisen teekulttuurin yksi suurin kansallinen erityispiirre on *samovaari*. Samovaari on joko kuparista, messingistä, hopeasta tai kullasta valmistettu teeketiin, jonka ajatus perustuu sen itsekeittävyYTEEN. Sana samovar tulee sanoista *sam* itse ja *varit* keittää. Itse samovaariin ei laiteta teenlehtiä, mutta vesi keitetään siinä hiilien avulla, ja sitä lasketaan hanasta suoraan teelehtien päälle. Samovaarin hiilet kuumennetaan keittiössä ja kun hiilistä ei enää irtoa häkää, samovaari siirretään ruokapöytään tai olohuoneen pöydälle. 90-luvulla venäläiset suosivat joko intialaista tai ceylonilaista teetä. Teen tarjoilussa on vielä nykyäänkin käytössä perinne, että teen makeuttajana tarjoillaan sokerin sijasta hilloa. Hillon voi sekoittaa suoraan teehen tai syödä lusikalla erilliseltä lautaselta. (Mts. 130–135.)

Jopa teetäkin vahvemmin venäläiseen elämäntapaan yhdistetään vodka. Vodka kietoutuukin venäläiseen historiaan jo 1400-luvulta lähtien, sen ollessa Venäjän perinteisin ja vanhin alkoholijuoma sekä ennen kaikkea suosituin. Venäjällä juopumista pidetään yleisesti sallittuna ja tapana on ”juopotella” yhdessä ja käydä ulkona. Humalassa esiintymistä ei hävetä. Jopa yhteiskunnan suhtautuminen alkoholiin on salliva. Tämä on johtanut siihen, että alkoholismi on Venäjällä yleistä ja taipumus juomiseen tarttuu venäläisiin jo kansanluonteen ja yleisen kevyt-



mielisyyden kautta. Nyky-Venäjällä alkoholismi on lisännyt kuolleisuuslukuja ja taloudellista eriarvoisuutta. (Vituhnovskaja 2006, 108–110.)

Venäjän valtion sallivasta suhtautumisesta alkoholiin ja sen käyttöön kertoo myös se, että sillä on lähes aina ollut monopoli vodkan myyntiin. Maailman merkittävimpiin tislaamoihin kuului moskovalainen Smirnov, jonka tavaramerkki olivat numeroidut vodkat. Esimerkiksi numero 40 oli paras kaviaarivodka. Tunnetuimpia yksittäisiä vodkia on kuitenkin Stolitsnaja, joka tunnetaan hyvin lempeänä ja makeana vodkana. Venäläiseen juomaperinteeseen kuuluu, että vodka tarjotaan zakuska-pöydässä, ja ryyppy juodaan kerralla pienistä laseista, vodkan ollessa huurteisen kylmää. Ennen ryyppyä pidetään maljapuhe, joka yleisimmin kertoo rauhasta, terveydestä tai ystävydestä. (Lehmusoksa & Lehmusoksa 1995, 137–138.)

Maailmassa tunnetaan kolmea erityylistä vodkaa; eastern-style-, western-style- sekä makuvodkat. Näistä eniten Venäjään yhdistetään eastern-style –vodkat, joista voi hyvin maistaa raaka-aineen maun. Alkoholia maussa on enemmän suhteessa länsimaisiin tai makuvodkiin. Vodkan raaka-aineena käytetään erilaisia viljoja, perunaa ja rypäleitä. Eastern-style vodkissa raaka-aineena käytetään yleisimmin perunaa ja viljoista ruista, ohraa sekä vehnää. (WSET 2005, 210.)

#### 5.4.3 Borssikeittoa á la Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamari

Varsinaisen ruokailun Kruukkilan puolella aloittivat maukkaat blinit. Blinien kanssa tarjoiltiin kaviaaria muistuttavaa CaviArt –mätijäljitelmaa, punasipulia sekä smetanaa. Ruokajuomana koko ruokailun ajan tarjoiltiin kotikaljaa ja kivennäisvettä. Pääruuaksi osallistujat saivat sakeaa borssikeittoa, jonka omaleimaisina piirteinä saatiin maistella punajuuria ja savukinkkua. Lisukkeena vieraat saivat lisätä keittoonsa smetanaa. Keiton yhteydessä pöydissä oli tarjolla saaristolaisleipää ja voita. Jälkiruuaksi tarjoiltiin marjajäädystä vadelmakastikkeella ja Russian Earl Grey –teetä hillon kera.

## 6 JÄLKIVAIHE

### 6.1 Palautteet

Vieraiden saapuessa sisään heille jaettiin illalliskortti, jonka viimeinen sivu oli varattu palaute-osiolle. Jo tapahtuman alussa, tervetuliaispuheen yhteydessä vieraita pyydettiin huomioimaan palaute-lomake. Kruukkilan puolelle oli varattu pöytiin kyniä, palautteen antoa varten. Palautetta kerättiin, jotta varsinaisen tapahtuman järjestämis-toimintaohjeen laatiminen mahdollisimman hyvin olisi mahdollista. Tähän tarvittiin luonnollisesti ”testiryhmän” näkemystä ja ajatuksia. Näin jatkossa järjestävä organisaatio on tietoinen siitä, mikä onnistui ja missä epäonnistuttiin, kuinka voimme tehdä asioita paremmin ja mitä haluamme säilyttää seuraavaankin tapahtumaan, mistä pidettiin ja mihin oltiin pettynyt. Ja ennen kaikkea, miten seuraava tapahtuma kannattaa järjestää. Palautetta saatiin hyvin; 29 osallistuneesta 25 täytti palautelomakkeen. Palautelomake on nähtävillä liitteen 4 yhteydessä.

Palautelomake alkoi monivalinta-osuudella ja jatkui avoimilla kysymyksillä. Monivalintakysymyksiä oli viisi, ja ne koskivat illan aihetta ja sen kiinnostavuutta, tapahtumapaikkaa, tarjoiluja sekä koulutuksia. Vastausvaihtoehtoina oli joko hymynaama tai surunaama. Illan teemaa kaikki vastaajista pitivät onnistuneena. Tämä oli odotettavissa jo siksikin, että markkinointi suunnattiin aiheesta mahdollisesti kiinnostuviin tahoihin. Tapahtumapaikka oli myös onnistunut, koska vastaajista 92 prosenttia ympyröi hymynaaman. Tarjoilut olivat menestys, ja kaikki vastaajat olivat tyytyväisiä: hymynaamojen osuus oli 25/25. Tapahtuman tarjoilut saivat myös paljon positiivista palautetta palautelomakkeen avoimissa kysymyksissä. Koulutuksista pidettiin myös. Koulutukset eroteltiin lomakkeeseen omiksi kysymyksiksi, jotta saataisiin selville, kummasta koulutuksesta pidettiin enemmän. Minna Koljosen pitämän yritysviestinnän koulutuksen tulos oli 24/25 hymynaamoja ja Alexei Lobskin venäläisen tapakulttuurin koulutuksen tulos oli 25/25 hymynaamoja.

Monivalintaosion jälkeen lomakkeessa pyydettiin antamaan tapahtumalle yleisarvosana. Asteikoksi annettiin kouluarvosanat 4 - 10. Kaikista palautelomakkeiden palauttajista 22 henkilöä oli vastannut tähän kohtaan. Yleisin annettu arvosana oli 9. Kaikkien annettujen arvosanojen keskiarvo oli 9,2. Heikoin annettu arvosana oli 8 ja paras 10+.

Seuraavaksi vieraat määrittivät, mikä heidän mielestään tapahtumassa oli parasta. Ylivoimaisesti eniten mainintoja (12/39), saivat tapahtuman tarjoilut. Joku mainitsi ruuan olleen jopa ”järisyttävän hyvää”. Toinen taas sanoi tapahtumassa olleen parasta ”menu, joka oli erilainen ja herkullinen”. Myös ilmapiiri ja koulutukset, joista erityisesti Minna Koljosen luento, saivat suhteessa paljon mainintoja. 4 henkilöä mainitsi tapahtumassa olleen parasta ”kaikki”. Kehitystoiveita vastaajista antoi 14/25. Tavallisimmat kehitysehdotukset liittyivät koulutuksiin ja järjestelyihin, mutta kaikista eniten toivottiin samankaltaisia tapahtumia lisää, esimerkiksi Pietarin matkaa. Järjestelyiden osalta illan kulusta toivottiin enemmän tietoa, joku taas oli havainnut kiireisen ilmapiirin. Yksi vastanneista olisi toivonut tapahtumalle suurempaa kohderyhmää. Pääosin kuitenkin tapahtuma oli täyttänyt kaikkien odotukset ja jopa ylittänyt ne. Yksi vastanneista oli pettynyt herkullisten blinien vähäiseen määrään. Lopuksi vastaajilta toivottiin muita kommentteja tapahtumasta ja sellaisia antoi kaikista vastaajista 14. Enemmistö vastanneista kiitteli tapahtumaa ja hyviä järjestelyjä: ”Loistava juttu!”, ”Iso kiitos. Olette huippuja!! 😊”.

Järjestäjät saivat erittäin paljon myös positiivista suullista palautetta. Mm. yhden menestyksekkään betoniyrityksen toimitusjohtaja piti maljapuheen, jonka yhteydessä kiitteli järjestäjää hienosta tapahtumasta ja kertoi olleensa yllättynyt paikallisen Nuorkauppakamari-toiminnan aktiivisuudesta. Myös suullisesti toivottiin muitakin vastaavia tapahtumia.

Tapahtuma sai suhteessa hyvin paljon enemmän positiivista kuin negatiivista tai rakentavaa palautetta. Tämä voi johtua luonnollisesti siitä, että tapahtuma oli kaikin puolin onnistunut ja vieraat viihtyivät. Mutta takana voi olla myös se, että osallistujat olivat iloisia siitä, että näin pienellä paikkakunnalla kuin Karstulassa ylipäättänsä tapahtuu jotakin ja että nuoret ovat sen takana. Tämä seikka saattoi

peittää alleen pieniä järjestelyiden puutteita, joskin järjestäjä ja projektipäällikkö olivat tyytyväisiä järjestelyihin ja tapahtuman kulkuun. Suullinen palaute on kuitenkin melko vilpitöntä, ja sen vuoksi onkin syytä olettaa, että vieraat todella viihtyivät. Kirjallisen palautteen relevanttius riippuu palautelomakkeesta. Tämän tapahtuman lomake haluttiin tehdä vieraille helpoksi täyttää, ja sen vuoksi monivalintaosioon laitettiin vain kaksi vaihtoehtoa; joko pidit tai et. Tämän osoittautui hiukan huonoksi tavaksi, koska useat vastaajista olivat tehneet vaihtoehtoihin omia huutomerkki-lisäyksiä tai ”en osaa sanoa” -kaltaisia välivaihtoehtoja. Useat taas saattoivat ympyröidä esimerkiksi tapahtumapaikan osalta hymynaaman, vaikka eivät olisi erityisen tyytyväisiä siihen olleetkaan. Koska he eivät olleet täysin tyytymättömiä, kokivat he helpommaksi ympyröidä hymynaaman ja antaa mieluummin hyvää palautetta. Toisaalta palautelomakkeen helppous auttoi todennäköisesti saamaan palautetta niin suurella prosentilla.

## 6.2. Tulos ja raportointi

Venäläinen ilta oli menestys lukuun ottamatta rahallista tulosta. Tulos on nähtävillä taulukossa 1. Kokonaisuudessaan tulos oli tappiollinen 7,35 euroa, mutta hallitus käsitteli tapahtuman tulosta niin sanotusti +-0-projektina, jonka menestys muilta osin peittosi rahallisen tappion. Tapahtuma oli onnistunut, ja ihmiset viihtyivät.

Tuloja tapahtuma sai osallistumismaksuista, kannatusmaksuista ja yhdeltä sponsorilta. Osallistujia koko tapahtumalla oli 30, joista 27 maksoi osallistumismaksun 30 euroa. Kolme maksuista vapautettua olivat tapahtuman puhujat: Minna Koljonen, Alexei Lobski ja Riitta Paukkunen. Tapahtuma keräsi osallistumismaksuja näin ollen 810 euroa, niiden ollessa projektin suurin tuloerä. Kävijätavoitteesta jäätin hiukan, mutta osallistujamäärään oltiin kuitenkin tyytyväisiä. Suuremmalla osallistujamäärällä tunnelma olisi saattanut kärsiä, ja ruoka loppua kesken. Tälle määrälle ruokaa oli mitoitettu juuri sopivasti, hävikkiä ei sanottavasti ollut. Tapahtumassa kerättiin lisäksi kannatusmaksuja, joilla osallistujat saattoivat tukea Nuorkauppakamarin toimintaa ja tämän tapahtuman järjestämistä. Maksuja saatiin yhteensä 215, 10 euroa, tukijoiden ollessa paikallisia yrityksiä ja yhteistyökumppaneita. Tapahtuma sai myös aineellista tukea paikalli-

selta ravintola-alan yrittäjältä, joka tarjosi tapahtuman kotikalja-tarjoilut. Kuten tuloksesta näkee, nämä kannatusmaksut hupenivat täysin tapahtuman järjestämiseen. Venäläinen ilta sai yhden sponsorin, Karstulan seudun kehittämissyhtiön, joka sponsoroi tapahtuman markkinointiin tarkoitettujen mainoslehtisten painokulut 40 euroa. Tapahtumalle kertyi tuloja yhteensä 1 065,10 euroa.

Venäläisen illan kuluja olivat kouluttajien palkkiot, tarjoilijoiden palkkiot, ruoka ja juomatarjoilut sekä painokulut. Muu tapahtuman järjestämiseen käytetty työ tehtiin talkootyönä kamarilaisten voimin. Kouluttajien palkkiot olivat tapahtuman suurin menoerä 526,40 euroa, josta Alexei Lobskin palkkion osuus oli 75 euroa, Koljosen osuudeksi jäädessä 451,40 euroa. Tarjoilut olivat seuraavaksi suurin menoerä ja niiden osuus kaikista kuluista oli noin kolmasosa. Sponsorisopimus kattoi painokulut, jotka olivat siis 40 euroa.

Taulukko 1. Tulos

### Venäläinen ilta 20.3.2010

#### Tulot

Osallistumismaksut	810 €
Kannatusmaksut	215,1 €
Sponsorointi	40 €
<b>yht.</b>	<b>1065,1 €</b>

#### Menot

Tarjoilijat 5 hlö	150 €
Kouluttajat	526,4 €
Ruoka & juoma	356,05 €
Painokulut	40 €
<b>yht.</b>	<b>1072,45 €</b>

#### Tulos

Tulot	1065,1 €
Menot	1072,45 €
<b>yht.</b>	<b>-7,35 €</b>

Tappio osoittaa, että budjetin antamissa raameissa ei täysin pysytty ja illalliskor-  
tin hintaan varattu pelivara ei ollut riittävä. Suurimpia syitä tuloksen negatiivi-  
suuteen olivat yllättävät kulut; yritysviestintäkouluttajan taksan nousu viime  
hetkellä, tarjoilijoiden ylitarjonta ja viime hetken paniikkiratkaisut tarjoilujen  
suhteen. Alun perin kouluttajien palkkioihin varattu 400 euroa ylittyi kommuni-  
kointivirheen vuoksi. Projektipäällikön ottaessa yhteyttä kouluttajaan eräs pieni  
asia jäi kertomatta, nimittäin tapahtumapaikka ja etenkin paikkakunta. Koulutta-  
ja kuvitteli tapahtuman sijoittuvan asuinalueensa Jyväskylään ja yllättyi suu-  
resti vain joitakin päiviä ennen tapahtumaa, kun tapahtumapaikaksi valkeni  
Karstula. Näin ollen hän nosti taksaansa merkittävästi, ja projektityöryhmä oli  
tilanteessa, jossa sen oli joko hyväksyttävä korotus tai uusi kouluttaja olisi löy-  
dettävä hyvin nopeasti. Projektipäällikkö teki päätöksen kouluttajan taksan nou-  
sun hyväksymisestä ja samalla alkoi jo varautua budjetin pettämiseen. Syynä tä-  
hän nimenomaiseen budjetin kohdan ylittämiseen oli siis projektipäällikön  
kommunikointivirhe, mutta kuten viestintäkouluttaja muistutti, viestin lähettäjä  
ei ole yksin vastuussa kommunikaatiosta.

Toinen merkittävä tekijä, joka vaikutti budjetin ylittymiseen, olivat tarjoilijoiden  
palkkiot. Alun perin tarkoituksena oli, että tapahtumassa olisi kolme tarjoilijaa.  
Tapahtumaan budjetoitiin tarjoilijoiden palkkioita 30 euroa per tarjoilija eli yh-  
teensä 90 euroa. Näin oli Karstulan lukion kanssa yhdessä alustavasti sovittu.  
Kuitenkin tapahtuman lähestyessä lukion rehtori ei ollut vahvistanut tarjoilijoi-  
den tuloa lupauksistaan ja jatkuvista projektipäällikön kyselyistä huolimatta.  
Työryhmä alkoi huolestua tarjoilijoiden puutetta, ja ryhtyi itse hankkimaan tar-  
joilijoita lukion ulkopuolelta. Tapahtumaa edeltävänä päivänä lukio kuitenkin  
vahvisti kaksi tarjoilijaa ja työryhmän tekemän työn tuloksena tapahtumaan il-  
mestyi kolme tarjoilijaa lukion ulkopuolelta. Näin ollen tapahtumassa oli koko-  
naisuudessaan viisi tarjoilijaa, ja oli ainoastaan tasapuolista maksaa jokaiselle  
tarjoilijalle sama summa. Tarjoilijoiden kuluiksi tuli näin yhteensä 150 €. Tosin  
tapahtumailtana havaittiin, että kaikki viisi tarjoilijaa olivat hyvin työllistettyjä, ja  
heidän ansiostaan myös loppusiivoukset pääsivät hyvin alkuun jo tapahtumailta-  
na. Kolmellakin tarjoilijalla olisi varmasti pärjätty, mutta siinä tapauksessa itse

nuorkauppakamarilaisten olisi täytynyt ottaa enemmän osaa tarjoiluun ja ruoki- en esillepanoon.

Kolmantena virhearviointina budjetin suhteen olivat viime hetken paniikkirat- kaisut tarjoilujen suhteen. Projektipäällikkö oli tehnyt hyvät laskelmat ruoka- ja juomatarpeista, mutta kuitenkin tapahtumaa edeltävänä päivänä jännitys niiden riittävydestä sai työryhmän toimimaan suunnitelmien vastaisella tavalla. Juo- mia, joita ei oltu suunniteltu tarjottavankaan, hankittiin suuria määriä. Niiden osalta työryhmä toimi hyvin omavaltaisesti joskin projektipäällikön suostumuk- sella. Juomien maksujen hoitaminen oli myös tälle kamarille hyvin omaleimaista; ylijäävät juomat niiden hankkija ostaa itselleen omakustanteisesti. Tuloksena tästä oli hyvin sekava tilanne ja budjetin ylittyminen jo kolmanteen kertaan. Tä- mä kaikki olisi voitu välttää pysymällä suunnitelmissa.

## **7 TOIMINTAMALLI PROJEKTIPÄÄLLIKÖLLE**

Kamariuransa aikana kamarilainen on mukana useissa projekteissa ja toivotta- vasti pääsee myös vetämään omaa projektia. Ihanteellisinta olisi, jos projekti olisi sellainen, jonka vetämiseen projektipäälliköllä olisi oman mielenkiinnon lisäksi tarjota erityisosaamista. Projektilla on hyvät mahdollisuudet onnistua, mikäli projektipäällikkö itse uskoo projektiin ja on innokas viemään sen läpi. Nuor- kauppakamaritoiminnan yksi kulmakivistä on lause ”learning by doing” eli teke- mällä oppii. Se tarkoittaa sitä, että järjestö ikään kuin tarjoaa resurssit virheiden tekemiseen ja niistä oppimiseen. Ryhtymällä itse toimeen ja opettelemalla, voi parhaiten valmistautua oikean työelämän haasteisiin. Tee mieluummin virheet kamaritoiminnassa kuin työelämässä, jossa niistä maksaa työnantajasi tai pa- hemmassa tapauksessa asiakkaasi. Oman projektin vetäminen haastaa kamarilai- sen oppimaan, johtamaan ja ottamaan vastuuta. Kuviossa 4 olen havainnollista- nut projektin kulkua Nuorkauppakamarissa ja eri vaiheisiin kuuluvia tehtäviä.



Kuvio 4. Projektin kulku Nuorkauppakamarissa

## 7.1 Projektin aloitus Nuorkauppakamarissa

Projekti lähtee liikkeelle tarpeen toteamisesta, jonka perusteella jäsen tai jäsenistö tekee ehdotuksen hallitukselle. Ehdotus tulee jättää puheenjohtajalle vähintään kahta viikkoa ennen hallituksen kokousta, sillä puheenjohtajan tulee lähettää kokouskutsu esityslistoineen hallituksen jäsenille vähintään viikkoa ennen hallituksen kokousta (Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamarin säännöt 2006, 2). Itse kokoukseen tulee valmistella hyvin ja perusteellisesti tehty selvitys projektista. Sen tulee sisältää projektin perustiedot, kuten aikataulutuksen, budjettiehdotuksen sekä ehdotuksen mahdollisten tulojen käyttökohteesta. Hallituksen päätökseksi tulee ehdotus, jota enemmistö hallituksesta kannattaa (Mts. 2). Hallitus tekee lisäksi päätöksen projektin budjettiehdotuksen, aikataulutuksen ja tulojen käyttökohteen hyväksymisestä. Nuorkauppakamari on voittoa tavoittelematon järjestö, jonka tulee käyttää saamansa tulot kamaritoiminnalle ominaisiin käyttötarkoituksiin, kuten kouluttautumiseen.



## 7.2 Työryhmä koolle

Tapahtuman suunnitteluvaiheessa kootaan kamarin jäsenistä työryhmä. Oman kamarin työryhmäläisten lisäksi saatetaan tarvita ulkopuolisia talkootyöläisiä, kuten tarjoilijoita. Näin oman kamarin jäsenet eivät ole liaksi kiinni tapahtumaprojektin järjestelyissä, vaan he voivat myös itse osallistua tapahtumaan. Jos ulkopuolista väkeä palkataan, tulee vahvistus heidän osallistumisestaan tehdä ajoissa ja selkeästi sopia palkkauksesta: jos maksetaan palkkaa, paljonko maksetaan. Projektipäällikkö jakaa eri työryhmän jäsenille työtehtäviä eli delegoi. Projektipäällikön ei kannata uuvuttaa itseään valtavalla työmäärällä vaan luottaa rohkeasti työryhmän jäsenten kyvykkyyteen hoitaa tehtäviä. Projektipäällikön unelma on aktiivinen ja asialle vihkiytynyt, luotettava työryhmä. Projektipäällikön tulee itse aktiivisesti järjestää työryhmälleen palaverieita, jotta on koko ajan tasalla tapahtumien kulusta. Työryhmän jäsenet raportoivat projektipäällikölle tehtäviensä suorittamisesta ja mahdollisista ongelmakohtista.

## 7.3 Tapahtumakäsikirjoitus toteutuksen pohjalla

Tapahtumaprojektista on hyvä luoda tapahtumakäsikirjoitus, josta selviää, mitä tapahtuu mihinkin aikaan. Siitä ilmenee tapahtuman aikataulun lisäksi, mitä kullissien takana tapahtuu. Käsikirjoitukseen on määritelty kunkin toiminnon vastuhenkilö(t) ja määrätty tehtävät. (Vallo & Häyrinen 2008, 151.) Esimerkki tapahtumakäsikirjoituksesta on kuviossa 5. Venäläisen illan tapahtumakäsikirjoitus on tehty Vallon ja Häyrisen (2008) kuvion pohjalta. Toteutusvaiheessa tärkeintä on luottaa suunnitteluvaiheessa tehtyihin päätöksiin, ja pysyä aikataulusa. Mikäli jotain odottamatonta tapahtuu, tulee siihen reagoida nopeasti, mutta rauhallisesti.

aika	osa	Himmeli	vastuu	Kruukkila	vastuu
9:00	Tilojen tarkistus, viimeistely ennen iltaa	Ohjelman toimivuus tilassa, laitteiden käytön opettelu	Elina	Ruokien valmistus loppuun, tilojen koristelu, kattaus	työryhmä
16:00	1½ h illan alkuun	Puhujien vastaanotto, tilat & laitteet	Elina	Tarjoilijoiden perehdytys	Hanna & Virpi
17:15	Ennen vieraiden saapumista	Alkupalat esille, kuoharjen kaato, musiikki soimaan	Jenni	Työryhmä Himmelin puolelle	työryhmä
17:30	Vieraat saapuvat	Illalliskorttien jako, käteismaksujen vastaanotto	Elina	Työtehtävien kertaus omatoimisesti	tarjoilijat
17:55	Asiaosuus alkaa	Tervetulo puhe	Elina	Tarjoiluastiat valmiiksi esille 40 kpl maalat ja syvät lautaset sekä lasit	tarjoilijat
18:00	Luento 1	Kansainvälinen viestintä	Minna K.	Aperatiivi laseihin 40 kpl	tarjoilijat
18:45	Tauko	Luentomateriaalin vaihto valkokankaalle	Elina	Borssikeitto lämpiämään, vedet pöytään	tarjoilijat
18:55	Tauko päättyy	Lobski toivotetaan lavalle	Hanna	Jäädyykkeet pois pakkasesta	tarjoilijat
19:00	Luento 2	Venäjäinen tapa kulttuuri	Alexei L.	Blinien lämmitys, lisukkeet	tarjoilijat
19:45	Siirtyminen Kruukkilaan	Tilojen siistiminen, valot pois, ovet lukkoon	Elina, Paavo & Anu	Vieraiden ohjaus ruokailutiloihin, aperatiivit vieraille	Hanna tarjoilijat
20:00	Ruokailu alkaa			Alkuruoka: blini+kaviaari, tarjoilu pöytiin	tarjoilijat Virpi, Hanna
20:30	Ruokailu jatkuu			Pöytien raivaus. Pääruoka: borssikeitto, tarjoilu pöytiin	tarjoilijat Virpi, Hanna
21:00	Kieli-info		Riitta P.	Esittely. Teevesi kiehumaan.	Hanna tarjoilijat
21:30	Ruokailu päättyy			Pöytien raivaus. Jälkiruoka: jäädyke, tarjoilu pöytiin. Keittiön siivous.	tarjoilijat Virpi, Hanna
21:50	Vapaamuotoista illanviettoa			Tee tarjoille tuvan puolelle, jokainen noutaa itse. Tiskaus.	tarjoilijat
	Poistuminen omaan tahtiin			Kiitokset	Elina

Kuvio 5. Venäläisen illan tapahtumakäsikirjoitus

## 7.4 Projektin päätös

Projektin päätösvaiheessa arvioidaan koko projektin onnistuminen. Oliko se kannattava? Mitä olisi voitu tehdä toisin? Näihin kysymyksiin voidaan vastata paremmin, mikäli jo toteutusvaiheessa niihin on kiinnitetty huomiota. Tapahtumaprojektissa on järkevää pyytää palautetta osallistujilta. Palaute käsitellään tapahtuman jälkeen ja se raportoidaan hallitukselle projektiraportissa. Projektiraportti kannattaa tehdä pian projektin toteutusvaiheen jälkeen, koska silloin asiat ovat vielä tuoreessa muistissa. Raportti sisältää tiedot projektin tarkoituksesta ja tavoitteista, projektitiimistä ja projektin toteutumisesta (Rahkola 2010). Venäläisen illan tapauksessa raportti sisälsi tiedot ohjelmasta, markkinoinnista, tuloksesta ja palautteista. Raportti luovutetaan hallitukselle arvioitavaksi. Näin hallituksen on helpompi tulevaisuudessa toimia vastaavanlaisten projektien tullessa ehdolle.

## 8 POHDINTA

Venäjän kulttuurin tuntemus maassamme on vielä heikohkoa, vaikka tarve on ilmeinen. Liike-elämässä menestyminen vaatii kielitaidon lisäksi kulttuurin tuntemusta ja varsinkin venäläisten kanssa kulttuurin tuntemus joutuu testiin, kun venäläinen alkaa tutustua syvällisten keskustelujen keinoin. Kohdemaan kulttuurin tuntemuksen lisäksi on hyvä tietää myös omasta kulttuurista. On hyvin noloa, jos keskustelun aikana selviää, että tunnet kyllä kaikki merkittävimmät venäläiset kirjailijat, mutta suomalaisia et osaa nimetä läheskään yhtä montaa. Tai jos tietämättömyyttäsi loukkaat liiketuttavaasi epäonnistuneella lahjavalinnalla. Nämä pieniltä ja merkityksettömiltä kuulostavat ”virheet” saattavat vaarantaa koko yhteistyökumppanuuden tai asiakassuhteen. Tällöin nämä virheet tulevat kalliiksi ja miksi. Koska et ole vaivautunut tutustumaan kohdemaan kulttuuriin ja tapoihin tai bisnesetikettiin. Usein kuulee myös ihmeteltävän, että miksi meidän suomalaisten tulisi opetella kaikki kansainvälisen etiketin salat, mutta kuitenkin me emme edellytä sitä vierailtamme. Ainakaan haittaa siitä ei voi olla, koska

hyöty on varmasti moninkertainen siinä vaiheessa, kun yhteistyökumppanuuksia ja asiakkuuksia solmitaan. Suomea myös pidetään koulutuksellisesti edelläkävijänä ja sen statuksen ylläpitäminen on kotimaallemme eduksi.

Venäläinen ilta järjestettiin vastaamaan Venäjä-tietouden janoon. Vaikka tapahtuma toteutettiin jo toistamiseen, uutta opittavaa oli vielä paljon ja illoilla oli loppujen lopuksi hyvin eri osallistujakunta. Toisella illalla, kohderyhmän suuremman koon vuoksi, oli myös enemmän osallistujia. Lisäksi ohjelma oli asiapitoisempi ja luennoitsijat olivat ammattipuhujia.

## 8.1 Kamarilaisilta tukea toteutuksessa

Tapahtumaa oli erittäin mukava lähteä tekemään, koska Luoteisen kamarin väki innostuu helposti uusista asioista ja antaa tukensa innokkaille tekijöille. Kamarin sisältä löytyy paljon auttavia käsiä eri projekteihin. Usein kuitenkin jokaisella kamarin jäsenellä on myös aktiivinen yksityis- ja työelämä kamaritoiminnan ulkopuolella, joka rajoittaa ymmärrettävästi osallistumista kamarin projekteihin. Koska itselläni tämän projektin vetämisessä oli kamaritavoitteiden lisäksi oma selkeä tavoite, käytin projektin läpivientiin ehkä normaalia projektipääällikköä enemmän omaa aikaani. Tapahtuman järjestämisessä oli suuri työ ja ensikertalaiselle työtaakka oli suurempi kuin kokeneelle tapahtumanjärjestäjälle. Se näkyi myös tapahtuman järjestelyvaiheessa. Vaikka minulla oli hyvä työryhmä, haalin suurimman osan työstä itselleni. Ensimmäistä kertaa projektipääällikkönä oleva henkilö tekee usein sen virheen, että ei delegoi tarpeeksi, vaan haluaa huolehtia kaikesta, jotta asiat tulee varmasti hoidettua. Näin toimin minäkin, koska halusin tapahtumasta menestyksekkään.

Toki sain paljon apua myös kamarilaisista koostuneesta työryhmästä. Kamarimme vuoden puheenjohtaja Eeva Lahtinen suunnitteli tapahtumalle erinomaisen hienon mainoslehden. Tästä lehdestä hän valmisti kaksi eri versiota. Ilman Eevan talkooapua markkinoinnin toteuttaminen olisi ollut hankalaa ja visuaalisesti köyhempää. Lisäksi vastaavanlaisen ammattilaisen käyttäminen täydellä hinnalla olisi edellyttänyt korkeampaa osallistumismaksua. Vielä kun tapahtuman ainoa sponsori auttoi mainoslehden painokuluissa, markkinointikulut pysyivät koh-

tuullisina tapahtuman tuloihin nähden. Tiedottaja Hanna Äijänen auttoi markkinoimateriaalin jaossa. Mainoslehteä jaettiin vieraillemalla eri yrityksissä ympäri Karstulaa ja yhdessä yrityksessä Kyyjärvellä. Lisäksi Hanna lähestyi muiden kamareiden tiedottajia sekä alue C:n aluetiedottajaa sähköpostitse markkinoiden tapahtumaa. Suurin osa tämän projektin työryhmästä osallistui ruuan valmistukseen, jossa apu olikin tarpeen. Itse suunnittelin ruokalistan ja tarvikkeiden hankinnat. Kamarilaiset saapuivat perjantaina paikalle Kruukkilaan, kun ruokia alettiin valmistaa. Perjantain aikana valmistettiin borssikeitto ja jäädykkeet. Lauanantai-aamuna suurin osa heistä oli taas paikalla kun blinit saatiin valmiiksi. Ruokien valmistus onnistui erittäin mutkattomasti ja mukavissa merkeissä. Tapahtumassa ruuat saivat erinomaiset arvostelut, ja kirjallisten palautteiden lisäksi niitä keuhuttiin suullisesti. Ruokien onnistuminen oli tärkeä asia, koska moni pitää ruokailua tapahtumien tärkeimpänä asiana ja muistelee tapahtumia tarjoilujen kautta.

## 8.2 Vaikeuksien kautta voittoon

Puhujien hankinta Venäläiseen iltaan osoittautui haastavimmaksi tehtäväksi. Tämä osion läpiviemisestä opin ehkä eniten. Puhujien hankkiminen näytti, miten yllättävät seikat tekevät tapahtuman järjestämisestä niin haastavaa, ja samalla toki sen, miten tärkeää on päättää tapahtumalle juuri oikea päivämäärä. Puhujien etsintä lähti tilanteesta, jossa oli selkeä käsitys siitä, ketä henkilöitä tapahtumaan halutaan puhujiksi ja asiantuntijoiksi. Koljonen onneksi pääsi tapahtumaan erittäin ristiriitaisten vaiheiden jälkeen. Tämän vaiheen haasteellisuudesta Koljosen kohdalla kertovat väärinkäsitykset ja myöhäinen vahvistaminen. Lisäksi ennen suostumistaan hän ehdotti tapahtumaan hänen sijastaan mielestään parempaa asiantuntijaa, joka ei valitettavasti päässyt tapahtumaan. Projektipäällikössä se aiheutti suurten odotusten kasvua ja taas pettymistä. Toiseksi luennoitsijaksi valittu ja jo vahvistettukin venäläisyyden asiantuntija, ei päässyt yllättävien syiden takia puhujaksi, mutta Lobskin vahvistettua saapumisensa ilo oli taas ylimillään. Projektin aikana projektipäällikkö käy hyvin monipuolisen tunneskaalan läpi, johon kuuluu iloa, pettymyksiä, turhautuneisuutta, huojentuneisuutta ja tyy-

tyväisyyttä oman käden jälkeen. Yllätyksiinkin tulisi osata varautua ja pettymyksistä nousta tehden nopeasti uusia päätöksiä.

Projektipäällikön rooli on vaativa ja siinä on paljon edellytyksiä muun muassa persoonan ja luonteen suhteen; on oltava rehellinen, luotettava, tarkka, hyvä kuuntelija, mutta myös jämäkkä, rohkea ja päämäärätietoinen sekä järjestelmällinen. Listaa voisi jatkaa vaikka kuinka pitkään, mutta kuten Kettunen (2003) toteaa teoksessaan, että vasta kokemuksen kautta projektipäälliköstä tulee osaa-va tekijä. Eri projektien kautta, jossa projektipäällikkö sekä onnistuu että epäonnistuu, kokemus karttuu. Se, että ei ole kokemusta ei tee automaattisesti huonoa projektipäällikköä, mutta vasta kokeneena päällikkönä voi kehittyä loistavaksi. (Kettunen 2003, 29–39.)

Lähdin toteuttamaan tätä projektia aivan ummikkona tapahtumanjärjestäjänä sekä projektipäällikkönä. Lähtökohta tapahtuman onnistumiselle ei ollut siis aivan hyvä, mutta koen, että oman henkilökohtaisen hyödyn siivittämänä, tein tätä projektia tomerasti ja motivoituneena. Ne tekijät auttoivat pahimpien hetkien yli ja lisäksi Luoteisen kamarin porukalta saamani tuki. Ilmeisesti Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamarin perinteisiin kuuluu omintakeinen tyyli tehdä asioita ja nousta vaikeuksien kautta voittoon. Tunnen tämän projektin myötä kuuluvani entistä enemmän juuri tähän omintakeisen tyylin omaavaan joukkoon. Se, että ilta oli kokonaisuudessaan menestys, on paras mahdollinen lopputulos koko projektille. Kaikki vieraat viihtyivät ja useat kehuivat ilmapiiriä mukavaksi ja rennoksi. Molemmat koulutukset koettiin hyödyllisiksi ja erityisesti Koljosen luento sai paljon hyvää palautetta. Illan tarjoiluja keuhuttiin kovasti ja ruokia laittaneet kamarilaiset saivat niistä kiitosta. Palautteissa toivottiin, että tapahtuma saisi jatkoa.

Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamarin ollessa jo kokenut ja menestynyt tapahtuman järjestäjä, täytyisi ne tiedot ja taidot, joita järjestö omaa, pystyä säilyttämään ja jakamaan eteenpäin aina uusille jäsenille. Jatkotutkimuksen aihe voisikin olla niiden tietojen ja taitojen saaminen kansien väliin. Järjestöllä voisi olla käyttöä toimintamallin sisältävälle kirjalle tai vihkolle, johon voisi olla kerättyinä kokemuksia ja vinkkejä tuleville tekijöille.

### 8.3 Jatkoa luvassa

Sikäli Venäläisen illan vakiinnuttaminen Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamarin toimintasuunnitelmaan on onnistunut, koska jatkoa Venäläisille illoille on todella luvassa. Venäläisten iltojen menestys on huomattu ja Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamari suunnittelee jo entistä kehittyneempää Venäläistä iltaa järjestettäväksi ensi vuonna. Tällä kertaa tapahtumakalenteriin etsitään sopivaa ajankohtaa kokonaiselle Venäläiselle matkalle. Kamarin piirissä jo tukea saanut matka suuntautuisi Pietariin ja jolloin tutustuminen venäläiseen kulttuuriin tapahtuisi oikeassa toimintaympäristössä. Pietarissa nähdään!

## LÄHTEET

Alueet. 2010. Nuorkauppakamari Ry:n sivusto. Viitattu: 18.1.2010.

[Http://www.jci.fi](http://www.jci.fi), alueet ja kamarit.

Blinnikka, P., Kuha, M. 2004. Ideasta kokoukseksi: Asiakaslähtöisten kokousten ja kongressien järjestäminen. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Dahlblom, K. 2010. Etninen soitin: Balalaikka. Pelimanni – Kansanmusiikin aikakauslehti. 1, 17.

Hellberg-Hirn, E. 2006. Venäjän symbolit. Teoksessa Opas venäläisyyteen. Toim. Timo Vihavainen. Helsinki: Otava.

Häyrinen, E., Vallo H. 2008. Tapahtuma on tilaisuus: Tapahtumamarkkinointi ja tapahtuman järjestäminen. 2. uud. p. Helsinki: Tietosanoma.

Johtajakoulutus. 2010. Nuorkauppakamari Ry:n sivusto. Viitattu: 19.1.2010.

[Http://www.jci.fi](http://www.jci.fi), kouluttautuminen, johtajakoulutus.

Iiskola-Kesonen, H. 2004. Mitä, miksi, kuinka? Käsikirja tapahtumajärjestäjälle. Suomen liikunta ja Urheilu, julkaisusarja 10.

Jäsenmatrikkeli. 2010. Suomen Nuorkauppakamarit Ry.

Karstula-info. 2010. Sivusto Karstulaan muuttoa harkitsevalle. Viitattu:

26.4.2010. [Http://www.muutakarstulaan.fi](http://www.muutakarstulaan.fi), Karstula-info.

Kettunen, S. 2003. Onnistu projektissa. Helsinki: WSOY

Kinnunen J. & Mikkonen M. 2009. Ideasta opintomatkatuotteeksi. Opinnäytetyö. Jyväskylän ammattikorkeakoulu, matkailu, ravitsemis- ja talousala.

Koljonen, M. 2010. Kulttuurien välinen viestintä on osa bisnestaitoa! Luentomateriaali. 20.3.2010.

Kosonen, I. 2006. Troikkavaljakko on kätevä venäläinen valjastuskeksintö. Hevoset ja ratsastus. 7, 58–59.



Kouluttautuminen. 2010. Nuorkauppakamari Ry:n sivusto. Viitattu:19.1.2010.  
[Http://www.jci.fi](http://www.jci.fi), kouluttautuminen.

Lehmusoksa, R. & Lehmusoksa R. 1995. Venäjän keittiö. Helsinki: Gummerus.

Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamari Ry:n säännöt. 5.1.2006. Karstula:  
Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamari Ry.

Matkailu ja vapaa-aika. 2010. Karstulan kunnan sivusto. Viitattu: 26.4.2010.  
[Http://www.karstula.fi](http://www.karstula.fi), matkailu ja vapaa-aika.

Mikä on JCI?. 2010. Nuorkauppakamari Ry:n sivusto. Viitattu: 18.1.2010.  
[Http://www.jci.fi](http://www.jci.fi), tietoa Nuorkauppakamarista.

Mökkiläiset. 2010. Karstulan kunnan sivusto. Viitattu: 26.4.2010.  
[Http://www.karstula.fi](http://www.karstula.fi), mökkiläiset.

Parikka, O. 2007. Äiti Venäjän aapinen. Jyväskylä: Atena.

Paukku, P. 25.11.2008. Toimintatutkimus. Luentomateriaali. Toim. Hämeen ammattikorkeakoulu. 23.10.2006.

Paukkunen, R. 2010. Info kieliopintomahdollisuuksista Venäläisessä illassa. Karstula 20.3.2010.

Rahkola, S. 2010. Viestintä projekteissa. Sähköpostiviesti 8.10.2010. Vastaanottaja Äijänen E. Suomen Nuorkauppakamari Ry:n viestintäpäällikön ohjeita projektin loppuraportin tekoon.

Teräväinen, E. 2010. Jaakko & maailmanvalloittajat. Televisio-ohjelma. Yle TV1 27.2.2010.

Wanhat Wehkeet. 2010. Yrityksen kotisivusto. [Http://www.wanhatwehkeet.fi](http://www.wanhatwehkeet.fi). Viitattu: 26.4.2010.

Venäjä on toista maata! n.d. Esite. Opetushallitus, Venäjän kielen ja kulttuurin verkosto.

Vituhnovskaja, M. 2006a. Kansanluonne ja elämäntapa. Teoksessa Opas venäläisyyteen. Toim. Timo Vihavainen. Helsinki: Otava.

Vituhnovskaja, M. 2006b. Käytöstavat, juhlat ja vapaa-aika. Teoksessa Opas venäläisyyteen. Toim. Timo Vihavainen. Helsinki: Otava.

WSET. 2005. Exploring the World of Wines and Spirits. Toim. Christopher Fielden. Lontoo: Wine & Spirit Education Trust.

Yleistä. 2010. JCI Senate in Finland Ry:n sivusto. Viitattu: 18.1.2010.

[Http://www.suomensenaatti.fi](http://www.suomensenaatti.fi), yleistä.

Ylilehto, H. 2007. Venäjä on yhä mahdollisuus. Spektri 1/2007. Opetushallituksen lehti. Viitattu: 6.10.2010. [Http://www.oph.fi](http://www.oph.fi), Spektri-uutiskirje, vuosien 2007 & 2008 numerot, Spektri 1.

## LIITTEET

### Liite 1. Alueet ja kamarit

#### A:

Aurajoen Nkk  
 Auranmaan Nkk  
 Espoon Nkk  
 Forssan Seudun Nkk  
 Havis Amandan Nkk  
 Helsingin Nkk  
 Helsinki-Itäväylän Nkk  
 JCI Cosmopolis Nkk  
 JCI Mariehamn  
 Järvenpään Seudun Nkk  
 Kaarinan Nkk  
 Keskuspuiston Nkk  
 Lohjan Nkk  
 Loimaan Seudun Nkk  
 Nurmijärven Nkk  
 Porvoon Nkk  
 Raisio-Naantalin Nkk  
 Raseborgs Jhk  
 Salon Nkk  
 Tapiolan Nkk  
 Turun Nkk  
 Tuusulan Nkk  
 Vakka-Suomen Nkk  
 Vantaan Nkk  
 Vihdin Nkk

#### B:

Haminan Nkk  
 Heinolan Nkk  
 Hämeenlinnan Nkk  
 Imatran Nkk  
 Keravan Nkk  
 Kotkan Nkk  
 Kouvolan Nkk  
 Lahden Nkk  
 Lappeenrannan Nkk  
 Mikkelin Nkk  
 Mäntsälän Nkk  
 Pieksämäen Nkk  
 Riihimäen Nkk  
 Savonlinnan Seudun Nkk

#### C:

Akaan Nkk  
 Jyväskylän Nkk  
 Jämsänjokilaakson Nkk  
 Kankaanpään Nkk  
 Keurusseudun Nkk  
 Kokkolan Nkk  
 Lakeuden Nkk  
 Luoteisen Keski-Suomen Nkk  
 Muuramen Seudun Nkk  
 Pietarsaaren Seudun Nkk  
 Pirkanmaan Nkk  
 Porin Nkk  
 Rauman Nkk  
 Seinäjoen Seudun Nkk  
 Suupohjan Nkk  
 Tammerkosken Nkk  
 Tampereen Nkk  
 Teljän Nkk  
 Tuhansien järvien Nkk  
 Vaasan Nkk  
 Valkeakosken Nkk  
 Vammalan Nkk

#### D:

Joensuun Nkk  
 Kajaanin Nkk  
 Kalajokilaakson Nkk  
 Kiteen Nkk  
 Kuopion Nkk  
 Kuusamon Nkk  
 Meri-Lapin Nkk  
 Oulaisten seudun Nkk  
 Oulun Nkk  
 Oulun Tervaporvarien Nkk  
 Raahen Nkk  
 Rovaniemen Nkk  
 Siilinjärven Nkk  
 Warkauden Nkk  
 Ylä-Savon Nkk

## Liite 2. Projektipäällikön päiväkirja

- 11.12.2009 Esityksen laatiminen kamarin hallituksen ensi viikon kokousta varten. Esitys on lyhytsanainen muistilista, jossa tapahtuman tarkoitus ja kulku lyhyesti. Paikka ja puhujat vielä uupuvat. Kokouksessa saadaan toivottavasti tapahtumalle päivämäärä, jotta päästään kunnolla vauhtiin suunnittelutyössä.
- 18.12.2009 Luoteisen kauden päättäjäiset, jossa tarkoituksena pitää hallituksen kokous aluksi → ei onnistunut, joten päivämäärää tapahtumalle ei vieläkään ole päätetty. Harmi, että vieläkin venyy hommat eikä pääse kunnolla aloittamaan.
- 13.1.2009 Päivi Paukku ehdottaa tapahtumaan puhujaksi natiivia venäläistä ystävänsä. Päätän kysyä häntä.
- 15.1.2010 Hallituksen kokous puheenjohtajan kotona. Viimeinkin saatiin päivämäärä tapahtumalle ja voidaan laittaa rattaat kunnolla pyörimään. Tapahtuma sai hyvän vastaanoton hallituksessa, siitä olin tosi iloinen. Kaikki vaikuttivat innokkailta ja halukkailta järjestämään tapahtumaa. Lisäksi kaikki halusivat päästä tapahtumaan, joten HALLELUJA ☺ Tapahtuman päivämääräksi päätettiin 20.3. Eräs hallituksen jäsen ehdotti 13.3. (talvisodan päätymispäivä), mutta se ei käynyt alueellisen tapahtuman vuoksi. Paikkoja mietittiin ja vaihtoehtoiksi tuli WW, opisto, Kruukkila ja kyläkoulut sekä Vastingin Nuorisoseurantalo. Hyvänä vaihtoehtona myös pidettiin sitä, että ruokia ei valmistettaisi itse, koska se voisi tulla halvemmaksi loppupeleissä. Tapahtuman markkinointi opiston kurssin kanssa hyväksyttiin yksimielisesti. Mietittiin vielä kohderyhmää ja päätettiin, että ensin tarjotaan paikallisille yrittäjille ja kun nähdään vastaanotto, ehkä mahdollisesti myös seudun yrittäjille. Markkinoinnista sovittiin sen verran, että presEeva hoitaa mainoslehtisen teon, jähka saa Elinalta tiedot. Tämä oli hyvä päivä kaiken kaikkiaan. Nyt vaan ahkerasti hommiin!!
- 17.1.2010 Puhujien etsiminen alkaa. Mielessä on ollut Pietarsaassa tapaamani kansainvälisen viestinnän ja bisnesetiketin kouluttaja Minna Koljonen Jyväskylältä. Lähetän hänelle sähköpostia ja tiedustelen kiinnostusta tapahtumaa kohtaan. Mielenkiinnolla jään odottamaan vastausta. Myös paikan haku alkoi tänään. Lähetin viestin opiston väelle ja sain selville, että siellä on jo sinä viikonloppuna jotain tapahtumaa. Jatkan kuitenkin asian selvittelyä vielä. Aion kysyä tapahtumaan toiseksi puhujaksi Päivi Paukun suosittelemaa natiivia venäläistä. Saan hänen yhteystietonsa, joten ei muuta kun soittelemaan.
- 19.1.2010 Soitan opistolle, josko he saisivat buukattua tapahtumani. Se ei onnistu millään ja opiston väkikin on siitä harmissaan. Niin olen minäkin, se olisi

- ollut perfect place ruokineen kaikkineen ☺ Odottelen edelleen vastauksia lähettämiini sähköposteihin. Soitan lisäksi toiselle puhujalle, jota olen havitellut eli venäläiselle naiselle, jota minulle on suositeltu. Onneksi hän lupautuukin tapahtumaan puhujaksi ☺
- 20.1.2010 Kouluttajarintamalla edistyy: Minna myöntää, että venäläisyys ei ole hänen vahvuuksiaan ja ehdottaa tuttavaansa, joka voisi olla todella hyvä puhuja tapahtumaan. Innostun siitä ja päätän kysyä häntä.
- 21.1.2010 Lähetän Minnan tuttavalle sähköpostia. Häneltä ei kuulu vastausta koko päivänä. Lähetän lisäksi sähköpostia Kruukkilan varaamisesta tapahtumapaikaksi. Sähköpostiini vastataan nopeasti, lupaamalla hoitaa varaus seuraavana päivänä.
- 25.1.2010 Vasta tänään Kruukkilan varaus kuittaantuu. Hyvä uutinen on, että vuokraa ei veloiteta. Jääpähän varoja paremmin ruokailuun. Venäläisyyden asiantuntijalta ei ole kuulunut vielääkään vastausta, turhauttavaa. Päätän soittaa hänelle, mutta hän ei vastaa puhelimeenkaan. Myöhemmin saman päivän aikana hän kuitenkin soittaa minulle takaisin. Syyksi vastaamattomuutensa sähköpostiini hän sanoo, että varmistui esteestään tapahtumani päivämäärälle viikonlopun aikana, eikä tämän vuoksi voi osallistua tapahtumaani...taas takapakkia ☹ Turhautumiseni purkautuu soittamalla presEevalle paniikkipuhelun. Mielessäni pyöri jo tapahtuman päivämäärän muuttaminen. Eeva saa minut kuitenkin vakuuttuneeksi pitää päivä samana ja kertoo samalla, että tapahtuma oli saanut hyvän vastaanoton myös alueella. Halukkaita osallistujia olisi paljon...Eli tänään oli kyllä kaksijakoinen päivä! Se päättyy kuitenkin hyvään mieleen puhelun jälkeen ☺
- 28.1.2010 Lähetän hallitukselle memoa tapahtuman edistymisestä. Saan vastaukseksi ehdotuksen miittingistä. Päätän lähettää kutsun kamarilaisille. Se onkin hyvä tapa nähdä kiinnostuneet face to face ja pääsee delegoimaan. Aloitan delegoinnin antamalla erälle jäsenelle tehtäväksi lähestyä Karstulan lukion ja opiston venäjänkielen opettajaa Riitta Paukkusta. Toivomme, että Riitta pääsisi tapahtumaamme kertomaan venäjänkielen opiskelumahdollisuuksista Karstulassa. Delegoin tämän tehtävän eteenpäin, koska ko. jäsen on Riitan entinen oppilas ja hyvä tuttu hänen kanssaan.
- 1.2.2010 Kutsu miittingistä lähtee kamarilaisille. Toivottavasti saadaan paljon osallistujia ja työryhmän jäseniä. Sinänsä hommaa ei muille paljon ole ennen varsinaista tapahtumaa, mutta tapahtumaviikolla varmaan enemmän ja edellisenä päivänä varsinkin. Tietysti itse tapahtumaan on myös tarjoilijat yms. vielä auki. Itselleni tekemistä näyttää olevan vielä paaaljon.
- 4.2.2010 Lähetän ainoalle tapahtuman vahvistetulle puhujalle sähköpostia ja ehdotan tapaamista, jotta voisimme keskustella hänen esiintymisestään venäläisessä illassa. Vastausta ei kuulu.

- 5.2.2010 Miittingi Lossitiellä. Saadaan hyvin puitua asioita läpi. Paikalla on PresEeva, IPPMarika ja VP3Jenna. Mietitään mahdollisuutta käyttää Kunnantalo Himmeliä koulutustilana ja jatkoapaikkana. Kruukkila toimisi täten vain ruokailutilana, illanviettopaikkana. Hyvä ajatus mielestäni, toivottavasti onnistuu. Tapahtuman alkuajankohta päätetään klo 17.30. Menua päivitetään; blinit, kaviaari(Eeva hoitaa), borssikeitto, jäädyke, Russian Earl Grey. Määriteltiin markkinointistrategia; puffi paikallislehti Viispiikkiseen, Riitta mainostaa venäjänkursilla, RIO tiedottaa alueelle, Eeva laatii mainoslehtisen → jakeluun, Hanna & Elina hoitaa käynnit yrityksissä. "Eka" viimeinen ilmoittautumispäivä olisi nyt seuraavaksi määriteltävä. Tässä vielä tarvittavat tiedot mainoslehtiseen: aika, paikka, ketä kutsuttu, miksi, mitä tapahtuu, kuka puhuu, menu, pukeutuminen, aluepalkittutapahtuma. Elina lähettää Eevalle. Työryhmälle on hyvä tieto myös se että senaattori Maisa toimii tällä hetkellä Karstulan Yrittäjät ry:n tiedottajana.
- 10.2.2010 Lähetän sähköpostia kunnantalolle Himmelin tiloista. Soitan Karstulan Yrittäjien puheenjohtajalle ja kerron tulevasta tapahtumasta. Hän on onneksi innostunut aiheesta ja antaa luvan alkaa markkinoimaan yrittäjille tiedottaja Maisan avustuksella. Hyvä homma ☺ Avasin tänään myös sähköpostitilin ilmoittautumisien vastaanottoon; [venalainenilta@gmail.com](mailto:venalainenilta@gmail.com). Toivottavasti alkaa pikkuhiljaa ilmoittautumisia ropisemaan ;) Kasasin tapahtumalle lisäksi budjettia. Se on hankalampaa kuin arvelinkaan :/ Tällä hetkellä alkaa olla varmistumassa illalliskortin hinta ja se on 30-40€. Koska natiivi puhujamme ei ole vielääkään vastannut, laitan hänelle uudestaan sähköpostia tapaamisesta. Tätäkö se venäläisten kanssa toimiminen sitten on...?!?!?
- 11.2.2010 Eeva kysyy tapahtuman hintaa mainoslehteä varten. Vahvistan hänelle hinnan 30 €. Maisalle laitoin tietoja tapahtumasta yrittäjyhdistyksen jäsenille tarkoitettua mainospostia varten.
- 14.2.2010 Kamarin hallituksen kokous. Käsitteillä oli tarjoilijoiden hankinta, mainoslehtinen, josta Eeva oli tehnyt vedoksen, sekä suurena asiana markkinointi. Tarjoilijoita päätettiin kysyä kolmesta paikasta → Elina hoitaa tarjouspyynnöt. Mainoslehtiseen halusin jotain muutoksia ja niistä Eeva lupasi huolehtia, muutoin se näytti mielestäni hyvältä ja tekstit olivat osuvia, joskin pitkiä. Markkinointia päätettiin aloittaa myös seudun yrityksille eri kehittämissyhtiöiden kautta, sain kokouksessa paljon yhteystietoja. Lähetän kahteen paikkaan tarjouspyynnöt tarjoilijoista vielä samana iltana.
- 15.2.2010 Tarjoilijoista vastataan minulle ja näyttäisi siltä, että paikallinen lukio saa riveistään muutaman tarjoilijan tapahtumaan. Eevan kanssa oli sovittuna tapaaminen Viispiikkiseen klo 10 puffin tekoa varten. Mietalan Anne haastatteli meitä juttua varten ja otti kuvia. Sielläkin sai tapahtuma taas hyvän vastaanoton. Anne lupasi laittaa jutun minulle tarkastettavaksi ja se tulee lehteen sitten torstaina 25.2. Minusta se on oikein hyvä aikataulu

sen suhteen. Halukkaille osallistujille jää siten vielä hyvin aikaa ilmoittautua, mutta toisaalta päivämäärän voi jo pistää korvan taa. Tämän jälkeen menin tarkastamaan Himmelin varaustilanteen koulutustilan osalta. Varasimme meille valtuustosalin ja kävimme katsomassa tilat läpi. Minusta se vaikutti loistavalta paikalta koulutuksen järjestämiseen. Päätän, että tapahtuma aloitetaan Himmelistä alkumaljoineen ja koulutuksilla ja sen jälkeen siirtymä Kruukkilaan. Sain lisäksi vahvistuksen, että Kruukkila on varattu koko viikonlopuksi eli se antaa hyvin pelivaraa valmistelujen ja loppusiivouksen suhteen. Olisin käynyt katsomassa Kruukkilan tiloja jo nyt, mutta ovet olivat lukossa. Eevan kanssa jatkoimme vielä mainoslehtisen kehittelyä ja se alkaa olla printtausta vaille valmis. Eeva soitti Paino-Pekkaan ja sieltä vahvistettiin 100 kpl:n nelivärisen ja yksipuolisen printtauksen hinnaksi 40€. Onneksi saimme Kehittämisyhtiö Karstulan seudun lähtemään siihen sponssiksi. Samaan soppariin kuuluu kehittämissyhtiön logon liittäminen tapahtuman kutsuihin. Markkinointia saimme aikaiseksi vielä senkin verran, että Jenni lisää tapahtuman kehittämissyhtiön Internet-sivuille ja Elina hoitaa tapahtuman karstula.fi –sivuille kohtaan ajankohtaista. Niiden sivujen ylläpitäjä vain ei ollut juuri tänään paikalla, joten sen asian kanssa uusi yritys huomenissa. Tänään oli hyvä päivä, mutta illalla tuli kunnolla takapakkia. Vahvistettu puhuja soitti ja pahoitteli, että joutuu PERUMAAN koko esiintymisensä yllättävien työkiireiden vuoksi. Ei voi olla totta!!! Ei auta kun etsiä uusia puhujia. Hakusassa kun olisi nimenomaan ainakin yksi natiivi puhuja.

- 16.2.2010      Tänään siis operaatio puhujan etsintä! Olin ajatellut tämän päivän käyttää seudun kehittämissyhtiöiden jallittamiseen, mutta jostain syystä tämä tuntuu nyt vähän akuutimmalta jutulta. Ei ole kyllä onneksi ihan toivoton olo. Etsin sen puhujan kyllä vaikka kiven alta. Nyt on nimittäin myöhäistä perua, kun markkinointi on jo saatu käyntiin. Ainiin, pitää soittaakin Anne Mietalalle, jolle kerkesin jo antaa peruneen puhujan nimen juttua varten :/ Etsin puhujia yliopistolta ja kysyn Jykesiltä, mutta kaikki tuntuvat olevan varattuja juuri tuolloin. Kunnes sitten saattaapi lykää; Alexei Lobski, Jyväskylän Yliopiston kielten laitoksen tuntiopettaja. Hänen kanssaan juteltuani, sain tietää, että hän on kuin onkin vapaana tuolloin ja hän lupasi miettiä asiaa huomiseen ja palata asiaan. Hyvä! Sitten vielä soitto Eevalle, ounou :/ Eeva lupasi laittaa mainoslehtisen vielä tarkistettavaksi minulle ja minä voin sitten laittaa sen painoon, mikäli se on ok.
- 17.2.2010      Alexei soitti ja lupasi tulla tapahtumaan puhujaksi. Hänen veloituksensaakin kuulostaa kohtuulliselta. IPPMarika halusi, että lähetän hänelle mainosmateriaalin, jotta voisi lähettää sen Perhon kehittämissyhtiölle. Eeva lähettää taas uuden vedoksen mainoslehdessä. Teetän siihen vielä muutamia muutoksia.
- 18.2.2010      Eeva laittaa viimeistellyn vedoksen, lähetän sen painoon. IPPMarika kehottaa minua lähestymään myös Soinin kehittämissyhtiötä. Mietin sitä..

- 22.2.2010 Käyn työmatkalla painossa, koska sähköpostiini ei ole vastattu. Siellä minulle printataan mainoslehdet saman tien. Tosi hienon näköiset tuli ☺ Vien heti Alohaan nipun niitä Eevalle jaettavaksi. Samalla pyydän kulttuurisihteeriä laittamaan tapahtuman karstula.fi etusivulle ajankohtaista – palstalle.
- 24.2.2010 Sain tänään lehteen menevän jutun tarkistettavaksi, mielestäni kyllä liian myöhään. Jutussa oli joitakin virheitä ja olisin halunnut oikoa ne, mutta en töideni takia mitenkään voinut, joten Eeva korjaili joitain kohtia, mutta ei tietenkään osannut ajatella samoin kuin minä. Minulla olisi ollut edellisellä viikolla tai vaikka edes edellisenä päivänä aikaa kyllä tarkastaa ne. Harmi, toivottavasti nämä pikkujutut ovat todella vain sellaisia, jotka itse näen, mutta muut eivät.
- 25.2.2010 Lähetän lukiolle sähköpostia, siitä onko siellä saatu tarjoilija-porukka kasaan. Vastausta ei kuulu. Mainos on muuten löytänyt tiensä karstula.fi – sivustolle. JES!
- 26.2.2010 Alan kasata kauppalistaa ja miettiä määriä. Kävin eilen Jyväskylässä katsomassa Mestarin Herkussa, löytyisikö sieltä kaviaaria. Kaviaaria ei ehkä löytynyt, mutta löytyi CaviArtia, mikä kyllä menee kaviaarista ;) kauhean hinnaista tosin sekini.
- 1.3.2010 Toisen puhujan tulo ei ole vielä vahvistunut. Odottelen kärsivällisesti. Eeva ilmoitti kaksi henkeä tapahtumaan, joten kokonaissaldo on tällä hetkellä 15 hlö. Venäläinen ilta vol. 1 henkilömäärä on siis saavutettu. Hanna laittaa vielä muistutuksen kamarilaisille, että heidänkin pitää ilmoittautua. Muistutusposti tulee samana iltana ☺
- 2.3.2010 Käyn lukiolla tiedustelemassa tarjoilija-tilannetta, koska siihen ei vielä ole tullut selvyyttä. Saan kuulla, että tarjoilijoita on ollut hankala saada, mutta yhden porukan kanssa on jo ollut puhetta hinnasta. He veloittaisivat 30€/hlö (heitä tulisi siis kolme henkilöä), mikä käy meille vallan mainiosti. Se on nimittäin vähemmän kuin mihin olimme varautuneet. Annan rehtorille mainoslehtisen ja hän vaikuttaa kiinnostuneelta tulemaan myös itse tapahtumaan. Lisäksi vien nivaskan mainoksia myös Riitan lokeroon, jotta hän voi jakaa niitä opiston venäjänryhmälle.
- 3.3.2010 Tänään valmistaudun huomiseen ajokierrokseen yrityksissä. Kasaan vielä yritysluetteloa, mietin yhteyshenkilöitä ja etsin osoitteet sellaisiin yrityksiin, joiden toimipaikkaa en tiedä. Lisäksi luettelo pitää tulostaa ja mainoslehtiä varata riittävä määrä n. 30 kpl. Ainiin ja auto täytyy tankata;) Tiedottaja Hanna tulee huomista kierrosta varten paikkakunnalle, koska on lähdössä mukaan.
- 4.3.2010 Teimme pitkän kierroksen Karstulalaisissa yrityksissä ja lisäksi kävimme Kyyjärvellä menestyksekkäässä betonifirmassa; Betsetilä. Tapahtumam-



me sai hyvän vastaanoton ja muutamista yrityksistä jopa luvattiin tulla. Toivotaan, että ainakin heitä näkee tapahtumassa. Kierroksella kävimme myös paikallisessa elintarvikekaupassa ja kerroimme, että NKK:n tilin saa taas avata, jotta voimme tehdä ostoksia tapahtumaa varten.

- 8.3.2010 Vastaanotan taas muutamien ilmoittautumisen. Henkilömäärä on tällä hetkellä 19 ihan hyvä. Viimeinen ilmoittautumispäivä on ylihuomenna eli keskiviikkona, joten odotan vielä yrittäjiä. Varasin Mestarin Herkusta CavArtia nyt puolitoista kiloa ja sieltä sanottiin että 50 g per hlö on sopiva määrä. Sovin haun ensi viikon tiistaiksi. Lisäksi kävin ruokakaupassa tsekkaamassa, että sieltä löytyy kaikkea, mitä tarvitaan. Totean, että ulkotulit, saaristolaisleipä ja tee on hankittava muualta. Koljonen muuten vahvisti eli jihuu. Valitettavasti hänen veloituksensa vaan on hieman enemmän kuin mihin oli varauduttu. Illalla on vielä kamarin vuosikokous, jossa saan hyvää palautetta tapahtumanjärjestämisestä. Siitä tuli todella hyvä mieli, koska tuntuukin, että tämän parissa on ahertanut ihan niska limassa.
- 9.3.2010 Tänään olen kasannut budjettia ja listannut raaka-ainehintoja. ToDo – asioita ovat; Saaristolaisleivän hankinta, CavArtin nouto 16.3. Mestarin Herkusta, kotikaljan hankinta ja teko, Alkossa käynti (kuoharit ja vodkat), teen (russian earl grey) hankinta, alkuun cocktail-palojen mietintä ja hankkiminen sekä tapahtumakäsikirjoituksen laatiminen.
- 10.3.2010 Tänään oli virallinen viimeinen ilmoittautumispäivä. Muutama ilmoittautuminen vielä tuli. Maisa lupasi laittaa vielä yhden postituksen menemään yrittäjille. Sitä varten Eeva modifioi vanhaa mainoslehtistä lisäämällä siihen tekstin: ”Vielä muutamia paikkoja jäljellä!” Ja toivottavasti ne paikat täyttyvät, nimittäin laskelmien mukaan tällä osallistujamäärällä, otamme persnettoa. Toivottavasti olisi vielä muutama halukas, jotta pääsisimme edes nollille. Tavoitteet eivät täyty tällä menolla.
- 11.3.2010 Laittelen kamarilaisille maksutiedot sähköpostitse sekä yrittäjille laskut. Laskujen teko olikin uusi homma, joten niiden kasailemisessa meni aika kauan aikaa. Nyt laskut on kyllä sitten laitettu melkein kaikkiin paikkoihin. Kaksi henkilöä ilmoittautui tänään. Hyvä, mutta ei edelleenkään olla plus-salla. Toivottavasti ”kannatuskassa” kilisee tapahtumassa kovasti...Tänään kysyin TAAS tarjoilija-tilannetta, joka ei vielääkään ole vahvistunut. Eikä vahvistunut tänäänkään.
- 13.3.2010 Taas tuli kaksi osanottajaa lisää. Ja ”hyviä” osanottajia ovatkin, nimittäin yritys joka on aloittanut laajennustoimet Pietarissa. Käydessäni markkinointikierroksella yrityksen tekninen johtaja tästä meille kertoi. Tein pari utta laskua valmiiksi, mutta ajattelin, että annan ne sitten ”kuittina” tapahtumassa käteismaksua vastaan. Lisäksi suunnittelin illalliskortin. Päätin

laittaa tapahtuman palautteen kortin taakse. Muutoin kortti onkin valmis, mutta palauteosio on vielä kesken (keskeytyi teknisten ongelmien vuoksi).

- 14.3.2010 Tänäpä on ollut omien töiden lisäksi vaikea ryhtyä toimeen opparin kanssa, mutta olen harjoittanut ajatustasolla toimintaa. Eniten huolestunut olen tällä hetkellä ruokapuolesta. En todellakaan ole siinä ammattilainen ja nyt minun vastuullani on se, että kaikille riittää ruokaa ja että kaikki on valmista ajallaan. No siitä kai tässä opiskelussa ja nuorkaupakamaritoiminnassa on kyse, että kehittyy siinä mitä tekee ja oppii uutta. Niin kuin kamarissa on tapana sanoa; ”Learning by doing”. Niin joo ja tarjoilijoista ei sitten edelleenkaan ole kuulunut mitään. Kai tässäkin asiassa pitäisi itse olla jämäkämpi.
- 15.3.2010 Tein illalliskortit venäjän käännöksiä vaille valmiiksi. Otin ne tikulle, jotta tiedottaja Hanna voi tänään kääntää ne, kun menen Jyväskylään. Jyväskylässä olisi tarkoitus ostaa puuttuvat tavarat ja mennä huomenna maksuttomaan tilaisuuteen ”Liiketoiminnan käynnistäminen Venäjällä”. Jospa siitä olisi apua omaan tapahtumaani. Tänäpä tuli myös kaksi ilmoittautumista. Tällä hetkellä henkilömäärä on tasan 30, joista kolme on epävarmaa ja kolme henkilöä on vapautettu osallistumismaksuista. Kävin noutamassa Alkosta varaamani tuotteet; 5 plo Odessa-kuohuviiniä ja 4 plo Stolichnaya-vodkaa. Tänäpä oli myös hyvä tilaisuus käydä ostamassa sellaisia tarvikkeita, mitä ei Karstulan kaupasta löydy mm. saaristolaisleipää, ruokajogurttia, teetä, ulkotulet ja kotikalja-tarvikkeet. Laitoin myös kamarin naisille viestiä kokkausavun tarpeesta ja tarjoilija-ongelmasta. Toivottavasti sieltä saadaan apuja. Hanna teki käännökset illalliskortteihin ja ne ovat nyt siis valmiit.
- 16.3.2010 Kävin aamulla ”Liiketoiminnan käynnistäminen Venäjällä ABC” – aamiaisella. Tilaisuus kesti vähän yli tunnin ja siellä kerrottiin aika yksityiskohtaisesti siitä, mitä toimintoja liiketoiminnan aloittaminen Venäjällä vaatii. Tuollainen koulutus olisi todella tuonut lisäarvoa myös meidän tapahtumalle. No voin ainakin päteä saamillani tiedoilla lauantaina. NIIN todellakin venäläinen ilta järjestetään siis tänä lauantaina. Huh huh, ja vielä vaikka mitä hommaa ennen sitä. No ei auta kun alkaa hommiin taas tänäkin päivänä; kävin hakemassa sovitusti Mestarin Herkusta 1,5 kg Cavi Art – mätilajitelmaa. Sovimme Jennan kanssa myös kotikaljan teosta täällä meidän residenssissä. Sehän pitää laittaa käymään hyvissä ajoin.
- 17.3.2010 Tulostin ja leikkasin illalliskortit. Kotona olikin illalla hyvää tekemistä, kun taitteli 40 kpl kortteja. Tänäpä oli myös vuorossa kotikaljan valmistus. Kokenut Jenna ei päässytkään auttamaan, mutta tehtiin ne Eevan kanssa ihan ummikkona. Eli nyt niiden pitäisi olla huoneenlämmössä vuorokauden kevyen kannen alla. Toivottavasti kalja onnistuu hyvin. Oppimista tässäkin, kun tein kaljaa siis ensimmäisen kerran elämässäni.

- 18.3.2010 The Day lähestyy ja tänään on ollut vuorossa kirjoittaa tervetuliaispuhe. Se onkin ollut haastavaa puuhaa. Aion pitää sen kuitenkin lyhyenä ja not so big deal. Aion ensinnäkin kertoa illan teemasta ja siitä, miksi tämä teema on valittu. Sitten aion kertoa, että tämä on opinnäytetyöni ja sen vuoksi toivon illalta paljon palautetta. Lisäksi aion lyhyesti kertoa illan tapahtumista sekä toivotan kaikki tervetulleeksi. Siinä se! Vielä ei jännitä kauheasti, mutta uskon, että sinä päivänä se alkaa jo jännittää aika lailla. Olen jo luovuttanut lukion tarjoilijoiden suhteen, joten olen alkanut etsiä niitä muualta ja jonkinlaista tulostakin on tullut. Eeva sai houkuteltua sukulaistyttönsä tarjoilijaksi ☺ hyvä. Kaljakin pulputtaa hyvää vauhtia, hienot tuoksut tulee. Maksoin oman osallistumismaksun tänään, parempi myöhään kuin ei milloinkaan. Sitten vielä illalla ruokakauppaan, jotta kaikki on perjantain kokkailuja varten valmiina. Ajateltiin Hannan kanssa testata jäädyke-reseptiä jo tänään ja tehtiin sitten yksi jäädykesatsi valmiiksi. Se jo senkin takia, että Kruukkilan pakastimessa ei ainakaan viikoksi ollut kovin paljon tilaa.
- 19.3.2010 Aamulla tehtiin taas yksi jäädyke, kun minun pakastimessa kerran on tilaa. Resepti vaikuttaa hyvältä. Sitten pakkaan kamat ja lähdetään Hannan kanssa hakemaan Kruukkilan avaimia. Merja Lavu, Kruukkilan tilavarauksista vastaava henkilö on paikalla ja saamme avaimet. Menemme Alohalle ja näytän Hannalle oven, jonka kautta hän ohjaa porukan Kruukkilaan. Olin käynyt tsekkaamassa valtuustosalin tekniikan, mutta siellä oli ylioppilaskirjoitukset menossa. Menimmekin Alohalle hakemaan tiliotteen, jotta näkisin, ovatko kaikki maksaneet. Sen jälkeen palasimme takaisin Kruukkilaan ja kannoimme tavarat sisälle. Sen jälkeen aloimme huolestua ruuan riittävydestä ja kävimme reseptit läpi lisäten hieman määriä. Sitten lähdimme uudestaan kauppaan. Nämä kai ovat niitä viimehetken panikoiteja, jotka todella voivat viedä budjetin metsään. Käytyämme kaupassa palasimme Kruukkilaan ja aloimme tehdä loppuja jäädykkeitä ja borssikeittoa. Virpi, Marika, Jenni ja Antti kävivät apuna. Teimme pöydistä kaksi pitkää pöytää ja koristelimme salin. Sitten täytyi tehdä vielä blini-juuret yöksi käymään. Illalla kotiin mentyä totean vielä että kotikalja on epäonnistunut. Soitan paniikkipuhelun Virpille ja hän kehottaa liian laihaan kaljaan lisäämään mallasuutetta ja hiivaa, jotta se voimistuisi. Eli ei kun kauppaan. Minulla on tästä huonot aavistukset. Huomenna nähdään, pystyttiinkö pelastamaan.
- 20.3.2010 THE DAY. Tämä on nyt se päivä, jota on odotettu. Paljon on vielä tehtävää ennen vieraiden saapumista, joten ei kun hommiin. Lähden Kruukkilaa kohti, koska blinit pitää paistaa ja kastike tehdä jäädykkeille. Onneksi pian avuksi saapuu joukko ihania kamarilaisia. Aamulla myös todetaan, että kalja ei ole pelastusyrityksistä huolimatta onnistunut. Tilaan kotikaljaa paikallisesta ravintolasta ja sieltä onneksi löytyy. Jenni tuo sen tullessaan Kruukkilaan. Blinejä on paistamassa hyvä tiimi ja niitä saadaan yhteensä

80 kpl, minkä pitäisi riittää. Paniikissa tehtyä neljättä juurta ei käytetä. Kamarin puheenjohtaja on myös paniikissa, nimittäin juominkien riittämisestä. Itse en ole, mutta koska osa kamarilaisista tarjoutuu hakemaan juominkeja lisää omaan piikkiinsä, suostun viime hetken ratkaisuihin. Sovittiin, että mikäli juomat menee, kamari maksaa, mutta mikäli eivät mene, ne jäävät heidän itsensä maksettaviksi. Käypä diili. Muut jäävät vielä koristelemaan ja valmistamaan loppuja ruokia. Itse menen Jennin kanssa Himmelin puolelle viimeinkin testaamaan laitteet ja esitykset. Laitamme valtuustosalin kuntoon ja siistimme paikat. Testaamme esitykset ja säädämme tykin kohdilleen. Kaikki näyttää sillä puolella olevan loistavasti. Palaamme Kruukkilan puolelle ja varmistan että siellä on kaikki ok ennen kuin täytyy lähteä suihkuun ja valmistautumaan iltaa varten. Puoli neljän maissa palaan takaisin pelipaikoille ja viimeistelen keittiötä ja listaan tarjoilijan tehtäviä. Tarjoilijat saapuvat paikalle, mutta en itse kerkeä perehdyttää heitä. Delegoin tehtävän Hannalle ja Virpille, koska he ovat parhaiten perillä keittiö-asioista yms. Itse menen jo Himmelin puolelle laittamaan kuoharit ja vastaanottamaan puhujat. Tapahtuma alkaa pikkuhiljaa käynnistymään omalla painollaan. Vieraat saapuvat ajallaan ja alkuun jätetty puolituntinen osoittautuu tarpeelliseksi. Kuudelta alkaa Minna Koljosen ”Kulttuurienvälinen viestintä on osa bisnestaitoa!” –luento. Tästä kaikki tuntuvat pitävän. Pienen tauon jälkeen jatkamme Alexei Lobskin luennolla venäläisestä tapakulttuurista. Se venähtää hiukan, mutta ei oleellisesti muuta aikataulutusta. Hannan johdolla porukka siirtyy Kruukkilaan. Itse jään Himmelin puolelle järjestelemään paikkoja. Saavun juuri parahiksi Kruukkilaan ennen alkuruokaa. Ruokailu sujuu moitteettomasti viiden tarjoilijan voimin. Loppujen loppuksi lukiolta ilmestyy kaksi tarjoilijaa ja lisäksi ovat vielä meidän kolme tarjoilijaamme. Iltaa sujuu todella hyvin ja järjestelijät saavat hyvää palautetta suullisestikin. Onneksi työryhmästä löytyi vielä tarmokkuutta siivoiluihin, kun pääosa vieraista oli lähtenyt. Itse olin totaalisen rikki, poikki, puhki, väsynyt, mutta onnellinen 😊 Paljon tiskausta ja siivoilua tuli hoidettua jo lauantain puolella.

21.3.2010

Lähdin aamulla tekemään Kruukkilaan loppusiivoukset ja –tiskaukset. Sain onneksi paljon apuja ja ne luonnistuvat nopeasti. Selaan myös palautteet ja lasken kannatuskassan tuotot. Palautteet ovat pelkästään hyviä ja kassaankin tuli enemmän rahaa kuin odotettiin. Toivottavasti se auttaa kattamaan viimehetken huonoja päätöksiä lisäjuomien suhteen. Kaiken kaikkiaan voidaan kuitenkin sanoa, että tapahtuma oli onnistunut ja vieraat viihtyivät, se on pääasia.

## Liite 3. Kutsu

# TERVETULOA VENÄLÄISEEN KOULUTUSILLANVIETTOON KARSTULAAN!

***Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamari kutsuu Sinut, Venäläisestä kulttuurista ja liiketoiminnasta kiinnostuneen, venäläiseen koulutusillanviettoon lauantaina 20.3 klo 17.30 alkaen.***

Ensimmäinen venäläinen koulutusiltama järjestettiin Karstulassa nuorkauppakamarilaisten keskuudessa syksyllä 2009. Tapahtuma oli todellinen menestys ja se palkittiin Nuorkauppakamarin aluepalkinnolla. Tapahtuman saaman positiivisen vastaanoton vuoksi haluamme tarjota venäläisen koulutusillan nyt myös laajemmalle yleisölle. Siksi haluammekin kutsua mukaan illanviettoon myös yrittäjät, venäläisen kulttuurin parissa työskentelevät henkilöt sekä muut venäläisestä kulttuurista kiinnostuneet. Myös avocit ovat hyvin tervetulleita mukaan.

Tapahtuma aloitetaan Himmellisä (Virastotie 4) venäläisen kulttuurin ja yritysviestinnän koulutuksilla (2x45min), joiden jälkeen siirrymme nauttimaan venäläistä ruokaa ja verkostoitumaan rennossa ilmapiirissä Kruukkilaan (Himmelin takana). **Koulutusillan hinta 30€** sisältää sekä koulutukset että illallisen.

***Ilmoittautumiset tapahtumaan keskiviikkoon 10.3.2010 mennessä:***

Elina Äijänen  
puh. 040-839 8280  
e-mail: venalainenilta@gmail.com

Muistathan ilmoittaa mahdollisista allergioista ja erityisruokavaliosta ilmoittautumisen yhteydessä!

Paikkoja tapahtumaan on rajoitetusti. Paikat täytetään ilmoittautumisjärjestyksessä.



## Liite 4. Illalliskortti

(Ylhäällä etu- ja takakansi, alla keskiaukeama)

### *Palaute*

*Aiheen kiinnostavuus* ☺ ☹  
*Tapahtumapaikka* ☺ ☹  
*Tapahtuman tarjoilut* ☺ ☹  
*Koulutukset:*

*Yritysviestintä* ☺ ☹  
*Venäläinen tapakulttuuri* ☺ ☹

*Anna tapahtumasta yleisarvosana (4-10):* \_\_\_\_\_

*Mikä tapahtumassa oli parasta:* \_\_\_\_\_

*Kehitystoiveita:* \_\_\_\_\_

*Täyttikö tapahtuma odotuksesi:* \_\_\_\_\_

*Muut kommentit:* \_\_\_\_\_

*Kiitos palautteestasi!*

### *Ohjelma*

**Программа вечеринки** *Tervetuliaispuhe*

Приветственная речь

*Yritysviestintä*

Связь предприятия

*Tauko*

Перерыв

*Venäläinen tapakulttuuri*

Русская культура

*Ruokailu*

Питание

*Info venäjänkielen opiskelusta*

Информация о учении русского языка

ка

*Tee*

Чай

*Illanviettoa venäläisittäin*

Вечеринка



### *Venäläinen ilta*



### **Русская вечеринка**

### *Menu*

**Меню**

*Blinit & CaviArt*

Блины с икрой

*Borssiikeitto, smetana*

Борщ со сметаной

*Marjajäädylke & Russian Earl Grey*

Десерт с ягодами и чай

*lisäksi*/ Кроме этого

*saaristolaisleipä*

Хлеб

*kotikalja*

Квас



## Liite 5. Lehtijutut

(Viiden Kunnan Sanomat 25.2.2010)



–Venäläisillä kerrotaan, mitä yhteistyö venäläisten kanssa on ja miten heidän kanssaan pärjää, sanovat Eeva Lahtinen ja Elina Äijänen

# Venäläisessä illassa herkutellaan borssikeitolla

Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamari järjestää venäläisillan Karstulassa lauantaina 20. maaliskuuta. Tarjolla on borssikeiton ja blinien lisäksi tuhtisti tietoa venäläisestä bisneskulttuurista ja kansainvälisestä viestinnästä. Tilaisuuden koulutusannista vastaavat ammattikouluttajat.

Koulutustapahtuma on tarkoitettu seutukunnan yrittäjille ja venäläisyydestä kiinnostuneille henkilöille. Venäläisiltä on toisinto viime vuodelta.

–Järjestimme viime syksynä vastaavan tapahtuman Nuorkauppakamarin jäsenille, ja saimme siitä todella hyvää palautetta. Saimme siitä aluepal-

kinnon, kertoo Luoteisen Keski-Suomen Nuorkauppakamarin puheenjohtaja **Eeva Lahtinen** Karstulasta.

Venäläisillan järjestelyistä vastaa karstulalainen matkailurestonomi **Elina Äijänen**. Nuorkauppakamarilaiset valmistavat itse venäläisen menun.

–Reseptit on kokeiltu ja hyväksi havaittu syksyn tapahtumassa, mainostaa Elina Äijänen.

Venäläisiltään on koulutuksen ja ruoat sisältävä pääsymaksu. Tapahtumaan pitää ilmoittautua etukäteen.

Anne Mietala

# Betonivalmistaja katsoo itään

Betsset Oy:n toimitusjohtaja **Hannu Löytönen** kertoo, että yhtiön Pietarin tehtaalle palkataan lisää suomalaisia työntekijöitä, jotka osaavat vähintäänkin kohtuullisesti venäjän kieltä.

Hänen mielestään venäjän kieltä ja kulttuuria pitäisi opiskella suomalaisissa kouluissa enemmän.

–Venäjä on niin lähellä, siellä on isot kasvavat markkinat ja valtavat luonnonrikkauudet. Venäläisillä on myös

itsellään tarve lisätä kaupankäyntiä länsimaiden kanssa. Pelkästään Pietarin alueella on viisi miljoonaa asukasta, huomauttaa Hannu Löytönen.

### Paikallistuntemus auttaa

Tammikuussa toimintansa aloittanutta Pietarin tehdasta johtaa kaksikymmentä vuotta Venäjällä asunut suomalainen. Hän puhuu venäjää ja ymmärtää venäläistä kulttuuria. Tehtaalla on lisäksi tulkki.

–Tehtaanjohtaja tsemppaa

meitä aina ennen neuvotte-luja. Asiointi helpottuu, kun molemmat osapuolet ovat samalla aaltopituudella.

### Suomalaisia arvostetaan

Venäjän markkinoille menoa pidetään vaikeana, ja Betssetinkin tunnustelut kestivät kaksi ja puoli vuotta.

–Siellä on erilaisia vaikeuksia kuin mihin täällä lännessä on totuttu, mutta Venäjälle on aina mukava mennä, koska siellä arvostetaan suomalaisia,

summaa Hannu Löytönen.

Väliseinätehtaan hankinta oli kyyjärveläisen perheyri-tyksen ensimmäinen askel Pietarin markkinoille siirtymisessä, mutta suunnitteilla on jo samalle alueelle uusi betonitehdas, joka on nykyistä tehdasta huomattavasti suurempi ja monipuolisempi.

–Kaikki on nyt kiinni luvista, Löytönen sanoo.

Anne Mietala



# Venäläiset tavat tutuiksi teemaillassa

Venäläisten kanssa tehdään ensin sinunkaupat, sitten puhutaan liikeasioista

Karstulassa lauontana järjestetty teemalta venäläisyysdebatteja antoi osallistujille rautaisannoksen tietoutta naapurimaan elämäntavasta, tavoista ja kulttuurista. Teemailtaan kuului myös venäläisen meidän nauttiminen. Venäläisen illan ideoinnista ja järjestämisestä vastasi Luoteisen Keski-Suomen Nuorukauppakamari.

Ilta sai projektipäällikkö **Elina Äijänen** mukaan hyvä palautetta osallistujilta. Illan oli viettämässä nuorukauppakamarin väen lisäksi myös yrittäjiä, joilla on käytännön kokemusta yhteistyöstä naapurimaan ihmisten kanssa. Illan yhtenä tavoitteena oli lisätä tietopakettia kautta valmiuksia asioida venäläisten

kanssa.

– Venäläiset haluavat tutustua kunnolla yhteistyökumppaneihinsa ennen kuin varsinainen bisnesi ryhdytään tekemään. Suomalaisen ei kannata heti aluksi kysyä, montako kappaletta tuotetta laitteaan, Elina Äijänen kuvailee.

## Karstulassa voi opiskella venäjää

Venäläinen ilta alkoi Himmellissä koulutusosuuksilla, joissa kouluttajina toimivat viestintäkouluttaja **Minna Koljonen** ja Venäjän kielen ja kulttuurin lehtori **Alexei Lobski**. Koljonen puhui mm. kansojen välisiä eroista, Lobski puolestaan esitteli venäläistä tapakulttuuria. 15 vuoden

ajan Suomessa asunut Alexei Lobski kertoi suomalaisen tapakulttuurin tärkeyden hyvin häneen. Sen hän huomaa Venäjällä käytössään.

Ilta jatkui Kruukkilassa, jossa tarjottiin kolmen ruokalaan venäläinen menu. Sen valmistamisesta vastasivat nuorukauppakamarilaiset. Illan aikana nousi esille esimerkiksi venäjän kielen opiskelun tärkeys. Karstulassa on mahdollista opiskella venäjää. Kielenopettaja **Riitta Paukkunen** toivottikin kaikki tervetulleeksi kansanopiston kielikursseille.

Pasi Antila



Venäläistä tapakulttuuria esitteli teemaillassa Venäjän kielen ja kulttuurin lehtori Alexei Lobski. Teemailtaan osallistuivat myös Hanna Äijänen (oik.) ja projektipäällikkö Elina Äijänen. Kuva Ville Reini.