



Pintaa syvemmältä -yrittäjävalmennuksen kehittäminen

Maija Pietilä

2020 Laurea



Laurea-ammattikorkeakoulu

Pintaa syvemmältä -yrittäjävalmennuksen kehittäminen

Maija Pietilä
Tradenomi
Opinnäytetyö
Maaliskuu, 2020

Maija Pietilä

Pintaa syvemmältä -yrittäjävalmennuksen kehittäminen

Vuosi 2020

Sivumäärä 54

Tämän opinnäytetyöni tavoite oli kehittää yrittäjille suunnattu itsetuntemusta lisäävä, uusi ja kilpailijoista erottuva asiakaslähtöinen palvelu, jonka tavoitteena oli lisätä yrittäjien itsetuntemusta omien vahvuuksien tunnistamiseksi, uusien voimavarojen, toimintamallien ja mahdollisuuksien löytämiseksi yritystoimintansa kehittämiseksi ja avuksi yrittäjyyteen liittyviin tehtäviin sekä oman jaksamisen ja hyvinvoinnin tukemiseen ja lisäämiseen. Tarkoitus oli kehittää yritykselleni palvelu, avuksi muille yrittäjille. Itsetuntemuksen lisääminen edellytti työskentelyä pintaa syvemmältä ja oli tärkeää testata, miten yrittäjät kokivat itsetuntemusta lisäävän Rosen-metodin yhdistettynä perinteisempään yrittäjävalmennukseen ja mitä hyötyä siitä saatiin. Opinnäytetyön keskeinen tietoperusta tuki asiakaslähtöisen, itsetuntemusta lisäävän yrittäjävalmennuksen kehittämistä. Tietoperustaan valittiin teoksia ja aiempia tutkimuksia, jotka liittyivät yrittäjyyteen, yrittäjän itsetuntemuksen merkitykseen yrittäjän eri tehtävissä, Rosen-metodi sekä palvelumuotoilu. Palvelu erottui muista tarjolla olevista yrittäjävalmennuksista siten, että siinä menttiin pintaa syvemmälle prosessimuotoisesti. Palvelua testattiin oikeassa toimintaympäristössä ja pilottiyrittäjiä osallistettiin valmennuksen kehittämiseen.

Opinnäytetyö oli kvalitatiivinen eli laadullinen kehittämistutkimus. Tutkimuksessa käytettiin kysely- sekä palautelomaketta avoimin kysymyksin, syvähaastattelua, osallistuvaa havainnointia sekä palautekeskusteluja. Tutkimustulosten perusteella valmennus koettiin tarpeelliseksi, omassa elämässä ja yritystoiminnassa vaikuttavia tiedostamattomia esteitä tiedostettiin ja löydettiin omia vahvuuksia ja uusia mahdollisuuksia yritystoiminnan kehittämiseen. Henkilökohtainen kohtaaminen koettiin tärkeäksi ja se lisäsi uskallusta omista syvällisemmistä asioista puhumiseen. Rosen-metodi koettiin erittäin tärkeäksi osaksi valmennusta. Tutkimustulokset antoivat arvokasta tietoa yrittäjän itsetuntemuksen merkityksestä sekä arvoa tuottavan valmennuksen kehittämiseen. Se toi myös varmuutta ryhtyä markkinoimaan palvelua ja kehittämistyön jatkamista digitaalisten alustojen ja markkinointisuunnitelman kehittämisellä.

Asiasanat: itsetuntemus, palvelumuotoilu, Rosen-metodi, yrittäjyys, yrittäjävalmennus

Maija Pietilä

The development of an in-depth entrepreneur coaching Pintaa syvemältä

Year	2020	Pages	54
------	------	-------	----

The objective of this thesis was to develop a new, customer-oriented service for my company that helps entrepreneurs aiming to increase self-knowledge to help develop their own business. Increasing self-awareness requires a lot of in-depth work and it was necessary to test how entrepreneurs benefited from incorporating the Rosen Method Bodywork into traditional entrepreneur coaching.

Qualitative method was applied in this thesis. The study was based on entrepreneurship, self-knowledge, Rosen Method Bodywork, service design and entrepreneur coaching. The survey used open-ended questionnaires and responses were received in-depth interviews, participatory observation and feedback discussions. Prototype testing, co-development, interviews and feedback were done at the author's company premises.

The research results provided valuable information for the development of value-generating coaching. Entrepreneurs felt that coaching added value to their lives and entrepreneurship. Personal encounters and the Rosen Method Bodywork were seen as an important part of the training. The results provided certainty for the launch of the service.

Keywords: self-knowledge, service design, Rosen Method Bodywork, entrepreneurship, entrepreneur coaching

Sisällys

1	Johdanto.....	7
1.1	Aiheen valinnan tausta	7
1.2	Opinnäytetyön tarkoitus ja tavoite	7
1.3	Opinnäytetyön teoreettiset lähtökohdat	8
1.4	Opinnäytetyön tietoperusta ja keskeiset käsitteet.....	8
1.5	Opinnäytetyön muoto ja tutkimusmenetelmä	9
1.6	SattvaLife Tmi Maija Pietilä	9
2	Itsetuntemus	10
3	Yrittäjyys	11
3.1	Itsetuntemus yrittäjydessä	11
3.2	Esimies- ja johtamistyö	11
3.3	Muutosvastarinta	12
3.4	Oppiva organisaatio.....	12
3.5	Itsetuntemuksen merkitys hyvinvointiin	13
4	Palvelumuotoilu liiketoiminnan kehittämisessä	13
5	Rosen-metodi	17
5.1	Rosen-metodin synty ja kehitys	18
5.2	Rosen-metodin koulutus Suomessa	19
5.3	Rosen-metodin hyödyt.....	20
6	Aiemmat tutkimukset.....	21
7	Alustava pohdinta luotettavuudesta ja eettisistä kysymyksistä	22
8	Suunnittelu ja valmistelut	23
9	Osallistujien valinta ja aikataulujen vahvistus	24
10	Prototyypin testaus	24
10.1	Ensimmäinen Rosen-metodi	26
10.2	Ensimmäinen yksilötapaaminen	26
10.3	Ensimmäinen ryhmätapaaminen	27
10.4	Toinen Rosen-metodi	27
10.5	Toinen yksilötapaaminen.....	27
10.6	Toinen ryhmätapaaminen	28
10.7	Kolmas yksilötapaaminen	28
10.8	Kolmas ryhmätapaaminen.....	30
11	Johtopäätökset	34
12	Oman oppimiseni arviointi	37
	Lähteet.....	38
	Kuviot	40

Taulukot	40
Liitteet	41

1 Johdanto

Opinnäytetyöni on prosessi, jossa kehitin yritykselleni uuden palvelun. Olin työstänyt aihetta ajatuksen tasolla jo muutaman kuukauden, joten valmennuksen pääasiallinen sisältö oli minulla jo valmiiksi mietittynä. Itsetuntemuksen merkityksen ymmärtäminen liiketoiminnassa on lisääntynyt. Itsetuntemuksen lisääntyminen vaatii sisäistä työskentelyä, joten kehitin prosessimuotoisen yrittäjävalmennuksen, jossa yhdistin liiketaloudellista osaamistani, kokemuksiani sekä opintojani liittyen itsetuntemukseen ja hyvinvointiin. Erityisesti minua kiinnosti se, miten yrittäjät kokivat saavansa hyötyä itsetuntemusta lisäävän psykofyysinen keho terapian Rosen-metodin käytöstä yhtenä erillisenä osana yrittäjävalmennusta.

Kehitin valmennuksesta ensin prototyypin. Kehittämistyössä huomioin teoreettisia lähtökohtia yhdistäen tietoa omaan osaamiseeni. Prosessin edetessä päädyin kahteen eri prototyyppiin, jotka olivat Pintaa syvemmältä -yksilövalmennus sekä Pintaa syvemmältä -ryhmävalmennus. Testasin kehittämääni palvelua valitsemallani kohderyhmällä eli yrittäjillä. Yksilövalmennusta testasi (1) yksi yrittäjä ja ryhmävalmennusta (2) kaksi yrittäjää. Valmennuksen läpikäytyään nämä yrittäjät osallistuivat valmennuksen kehittämiseen palvelumuotoilun sekä antamansa palautteen avulla.

1.1 Aiheen valinnan tausta

Itsetuntemuksen merkitystä yritystoiminnassa on alettu ymmärtämään nykyisin enemmän ja aiheeseen liittyviä yrittäjille suunnattuja valmennuksia on nykyisin runsaasti tarjolla. Olen työskennellyt yrittäjänä itsetuntemuksen parissa yli 15 vuotta ja minulla on myös useita koulutuksia, jotka ovat lisänneet osaamistani olla avuksi ihmisille itsetuntemuksen lisäämiseksi ja omien voimavarojen, vahvuuksien ja uusien toimintatapojen löytämiseksi. Liiketaloudesta minulla on aiempia tutkintoja ja olen lisännyt osaamistani ja ymmärrystäni nykyisillä Tra-denomin opinnoillani.

Koska itsetuntemus on suuri kiinnostuksenaiheeni, tein Organisaatiopsykologian tutkielmaeseen aiheena ”Itsetuntemuksen merkitys organisaatiossa”. Tämä lisäsi kiinnostustani siitä, miten voisin yhdistää osaamistani niin, että siitä syntyisi yrittäjille mahdollisimman arvoa tuottava palvelu ja he saisivat siitä tarvitsemaansa apua omaan elämäänsä ja yritystoimintaansa.

1.2 Opinnäytetyön tarkoitus ja tavoite

Opinnäytetyöni tarkoitus oli kehittää yrittäjille suunnattu uusi asiakaslähtöinen palvelu, jonka tavoitteena on, että voisin yrittäjänä auttaa muita yrittäjiä. Palvelun tulisi poiketa muista olemassa olevista yrittäjävalmennuksista ja tuoda yrittäjille lisäarvoa prosessimuotoisen valmennuksen avulla, joka lisäisi heidän itsetuntemustaan uusien voimavarojen, toimintamallien ja mahdollisuuksien löytämiseksi. Valmennus tukisi myös yrittäjien jaksamista ja olisi avuksi erilaisissa yrittäjän työhön liittyvissä tehtävissä sekä yritystoiminnan kehittämisessä.

Jotta sain varmuutta siihen, että valmennus tuo yrittäjille heidän tarvitsemaansa arvoa, päätin kehittää valmennuksesta kaksi eri prototyyppiä, jotta yrittäjät voisivat käydä valmennuksen läpi. Tämä antoi heille mahdollisuuden antaa valmennuksen kehittämisessä tarvitsemaani palautetta, sekä osallistua valmennuksen kehittämiseen. Tavoitteeni oli opinnäytetyöprosessin avulla kehittää yritykselleni asiakaslähtöinen palvelu eli opinnäytetyön tavoite liittyy työelämänkehittämiseen oman yritykseni lisäksi myös valmennukseen osallistuvien yrittäjien osalta.

Varsinkin silloin, kun on kyseessä uusi palvelu, on tärkeää ymmärtää palvelun herättämä kiinnostus valitussa kohderyhmässä, palvelun koetun arvon muodostuminen sekä miten palvelun tulisi toimia asiakkaan näkökulmasta ja erottua positiivisesti (Forsberg, Koivisto & Säynäjäkangas 2019, 108.) Omassa opinnäytetyössäni oli erittäin tärkeää saada palautetta ja osallistaa yrittäjiä kehittämään valmennusta ja tämä mahdollistui prototyypin kehittämisellä sekä pilottiryhmän kokoamisella.

1.3 Opinnäytetyön teoreettiset lähtökohdat

Opinnäytetyön rajaus tehtiin siten, että kehitettävä palvelu on suunnattu yrittäjille. Palvelu oli itsetuntemusta lisäävä yrittäjävalmennus. Sekä yksilö- että ryhmävalmennuksen prototyypit sisälsivät molemmat (5) viisi tapaamista.

Itsetuntemusta lisääväksi metodiksi valittiin psykofyysinen kehoterapia Rosen-metodi. Rosen-metodin avulla oli mahdollista tulla tietoisiksi tiedostamattomista esteistä ja uskomuksista, jotka voivat vaikuttaa yrittäjän voimavaroihin ja yritystoimintaan. Rosen-metodin avulla voi löytää uusia voimavaroja ja mahdollisuuksia sekä toimintatapoja, jotka ovat tarpeellisia yritystoiminnassa sekä sen kehittämisessä. Valmennukset sisälsivät myös kotitehtäviä sekä (3) kolme keskustelutapaamista. Rosen-metodi käyntejä oli jokaisella yrittäjällä (2) kaksi kertaa.

1.4 Opinnäytetyön tietoperusta ja keskeiset käsitteet

Opinnäytetyön tietoperusta pohjautui yrittäjyyteen liittyvään itsetuntemusta ja hyvinvointia käsittelevään kirjallisuuteen ja tutkimuksiin, Rosen-metodiin, asiakaslähtöisen palvelun kehittämiseen palvelumuotoilun keinoin, prototyypin testaamisesta saatuihin tuloksiin sekä omaan osaamiseeni. Opinnäytetyöni keskeiset käsitteet olivat itsetuntemus, yrittäjyys, palvelumuotoilu ja Rosen-metodi.

Palvelun keskeisessä osassa oli itsetuntemuksen lisääntyminen, joten oli tärkeä tuoda esiin yrittäjän itsetuntemuksen lisääntymisestä koituvia hyötyjä yritystoimintaan ja yrittäjän omaan hyvinvointiin. Itsetuntemuksen yhteyden merkitystä yrittäjyyteen kuvaan yrittäjyys - osiossa esimerkeillä tilanteista, joissa itsetuntemuksen merkitys korostuu. Näitä ovat Itsetuntemus yrittäjyydessä, esimies- ja johtamistyö, muutosvastarinta, oppiva organisaatio ja itsetuntemuksen merkitys hyvinvointiin. Itsetuntemus on tärkeää organisaation kaikilla tasoilla ja

varsinkin yksinyrittäjillä sen merkitys korostuu, sillä heillä on yksin vastuullaan kaikki yrittämiseen liittyvä toiminta. Itsetuntemuksen lisäämiseksi osana palvelua käytettiin psykofyysistä keho-terapiaa, Rosen-metodia. Prototyypin kehittämisessä on hyödynnetty palvelumuotoilu-osaamista ja sen prosessia.

1.5 Opinnäytetyön muoto ja tutkimusmenetelmä

Opinnäytetyö on kvalitatiivinen eli laadullinen toiminnallinen kehittämistyö, jossa yrittäjistä koostuva pilottiryhmä testasi erilaisia menetelmiä kahdessa eri prototyypissä. Kehittämäni prototyypit olivat Pintaa syvemältä -yksilövalmennus ja Pintaa syvemältä -ryhmävalmennus. Yksilövalmennusta testasi (1) yksi yrittäjä ja ryhmävalmennusta testasi (2) kaksi yrittäjää samanaikaisesti. Julkaisin Facebookin yrittäjäryhmissä sekä oman yritykseni Facebook -sivuilla ilmoituksen opinnäytetyöhöni liittyvästä yrittäjävalmennuksesta ja että etsin sopivia henkilöitä pilottiryhmään. Liitin julkaisun yhteyteen Google Formsilla (Liite 1) tekemäni kyselylomakkeen. Tämän kyselylomakkeen avulla sain tietoa heidän sen hetkisistä haasteistaan omassa yritystoiminnassaan, heidän ajatuksiaan itsetuntemuksen merkityksestä yritystoiminnassa sekä miten he arvelevat itsetuntemuksen lisääntymisestä hyötyvänsä.

Kyselylomakkeessa kysyttiin myös mahdollisuudesta sitoutua koko valmennuksen läpikäyntiin sekä palautteen antamiseen ja kehittämistyöhön. Kyselylomakkeessa he myös sitoutuivat noudattamaan vaitiolovelvollisuutta valmennuksessa kuulemiensa, toista yrittäjää koskevissa asioissa. Kartoitin myös pilottiryhmästä kiinnostuneiden aikatauluja, sillä varsinkin ryhmävalmennuksessa tämä oli tärkeää, jotta yhteiset ajat saatiin sovittua. Kyselylomakkeessa he myös vahvistivat oman elämän- ja terveydentilansa puolesta pystyvänsä osallistumaan henkilökohtaiseen Rosen-metodi -käynteihinsä. Lomakkeessa olin pyytänyt heitä tutustumaan Rosen-metodiin jakamani linkin kautta ja kerroin myös tilanteet, jolloin Rosen-metodi ei sovi.

Pilottiryhmään osallistuneet osallistuivat kahteen henkilökohtaiseen Rosen-metodiin, tekivät kotitehtäviä, osallistuivat keskustelutapaamisiin, valmennuksen kehittämiseen sekä antoivat palautetta sekä kirjallisesti että palautekeskusteluissa. Tutkimuksessa käytettiin haastatteluja sekä havainnointia, jotka ovat laadullisen tutkimuksen metodeja.

1.6 SattvaLife Tmi Maija Pietilä

Toimeksiantaja ja toimiala on oma yritykseni SattvaLife Tmi Maija Pietilä, muu terveysterveyspalvelu (86909). Yritys on perustettu 2005 ja se on tuottanut terveysterveys- ja hyvinvointipalveluja kuluttajille sekä erilaisille yhdistyksille.

Tavoitteeni oli työllistää itseni Rosen-metodilla, jonka opiskelut olin aloittanut jo 2002, mutta koska koulutus oli pitkä, kouluttauduin myös koulutetuksi hierojaksi ja kävin useampia lyhyempiä hyvinvointiin liittyviä koulutuksia kuten, Intialaisen päähieronnan taitaja, Vauva-

hieronnan ohjaaja ja Parentalihansten manuaalinen terapia. Vuonna 2005 rekisteröin yrityksen Tmi Maija Pietilä. Minulla oli aiempia kaupallisia tutkintoja ja olin juuri valmistunut koulutetuksi hierojaksi, joten olin valmis yritystoimintaan.

Yrittäjyyden katkaisi myöhemmin työkykyni menetys auto-onnettomuuden vuoksi. Aloin kuitenkin opiskelemaan lisää ja suoritin psykologian kurseja Jyväskylän avoimessa yliopistossa. Jatkoin myös Rosen-metodin opiskelua ja valmistuin Rosen-terapeutiksi vuonna 2012. Valmistuin Ayurveda elämäntaidon ohjaajaksi vuonna 2016 työskennellessäni saman aikaisesti kunnallisella työnantajalla yksilövalmentajana, sihteerinä ja työnsuunnittelijana. Työsuhteeni aikana suoritin myös Yhteisörakentajan, Työ- ja yksilövalmennuksen perusteet ja Työpajapedagogiikan opintoja. Tämän työsuhteen aikana aloitin uudelleen yritystoimintani ja yritys sai nimekseen SattvaLife Tmi Maija Pietilä. Määräaikaisen työsuhteen päättyessä aloitin Tradenomi-opintoni liiketaloudellisen osaamisen päivittämiseksi ja muutin uudelle paikkakunnalle. Koska minulla on kattava koulutus ja kokemus yrittäjyyteen ja hyvinvointiin liittyen sekä kiinnostusta itsetuntemuksen lisäämisen vaikutuksista liiketoiminnassa, tavoitteeni oli lisätä palveluihini myös yrittäjille suunnattuja palveluja.

2 Itsetuntemus

Itsetuntemuksen perustotuus on, että koemme maailman oman itsemme kautta ja kaikki näkemämme, kuulemamme ja aistimamme sekä kaikki, mihin kosketamme, käy oman minuutemme suodattimen läpi. Perustamme usein maailmankatsomuksemme siihen, miten asiat näyttävät olevan, vaikka voimme omalla toiminnallamme rakentaa ja luoda kokemaamme ja näkemäämme. Itsetuntemuksen avulla voidaan kehittää omaa itseään ja prosessi kestää läpi koko elämän. Vaikka emme voisikaan poistaa kaikkia elämämme vaikeuksia, voimme kuitenkin kehittää psykologisia taitojamme ja saada enemmän energiaa ja innostusta kohdata vastuksia ja harmeja. Itsetuntemuksen avainasemassa on tunteiden ymmärtäminen. Tunteet ovat subjektiivisia ja henkilökohtaisia psyykkisiä olotiloja ja kokemuksia, jotka ilmentyvät kehollisesti, kokemuksellisesti ja sosiaalisena toimintana. Sisäinen tunnekokemus sisältää ajatusta, mielikuvaa, muistoja ja tulkintoja. Emootioon, joka on tunne, joka liittyy aina menneisyyteen, yhdistyy menneisyydessä opittuja malleja, kuinka meidän olisi toimittava kyseisen tunteen kanssa. (Dunderfelt 2009, 23 - 144.)

Keholliseen tuntemukseen sekoittuu nykyhetkeä ja menneisyyttä, jopa tulevaisuuttakin, sillä aistit ja keho ovat mahdollisesti rekisteröineet jotain, mitä ei ole vielä tiedostettu. Jopa heikoimpia tunteita on voitu havaita fysiologisia toimintoja mittaavalla laitteella, jossa henkilön olotila rekisteröityy muutoksina aivotoiminnan ja ihon sähkönjohtamiskyvyssä. Tunteet ovat totta subjektiivisesti, mutta eivät kuitenkaan välttämättä ilmennä objektiivista totuutta. Omien tunnetilojen tunnistaminen on hyödyllistä, sillä on tärkeää hyväksyä omat tunteensa, sillä hyväksymättömyys johtaa torjuntaan. Tällöin yleensä torjuttu tunne vahvistuu ja tunne

tuntuu vielä pahemmalta, kuin miltä se olisi tuntunut suoraan kohdattuna. Tunteen tunnistaminen ja sen kohtaaminen ja sille avautuminen antaa helpommin käyttöön tunteeseen sisältyvän energian. Tunteet ovat aina hyväksyttäviä tunteen tasolla. On kuitenkin osattava erottaa emotionio ja tunne. Itsensä kehittämisessä on hyvä ymmärtää, että kukaan ei ole täydellinen ja että se onnistuu parhaiten saavutettuaan hyväksyvän asenteen omia kokemuksiaan kohtaan ja on kyennyt löytämään itsestään rauhallisen ytimen. (Dunderfelt 2009, 23 - 144.)

3 Yrittäjyys

Yrittäminen voi tuoda mahdollisuuden hyödyntää omaa osaamista ja usein se on myös ammatinvalinnan tai elämäntilanteen edellyttämä tapa hankkia elantonsa. "Yrittäjyys on uusien toimintaorganisaatioiden, erityisesti liiketoiminnallisten yritysten, luomista vastauksena havaittuihin mahdollisuuksiin tai puutteisiin markkinoilla" (Yrityksen perustaminen.net 2019). Yksinyrittäjien määrä on kasvanut Suomessa voimakkaasti ja Yrittäjät kertoo, että noin kaksi kolmasosaa yrittäjistä on yksinyrittäjiä. Yksinyrittäjät ovat Suomen talouden keskeisiä toimijoita ja vuonna 2018 heitä oli 182 000. (Yrittäjät 2020a.)

Yrittäjäksi ryhtyvällä on oltava kykyä sietää epävarmuutta, kantaa vastuuta, uskallusta ottaa ja tunnistaa riskejä sekä varautua niihin. Yrittäjän tulee uskoa omaan liikeideaansa sekä olla kiinnostusta ja intohimoa sille alalle, jolle on perustamassa yritystään. Yritystoiminnan tavoitteena on yrityksen menestyminen ja voiton tuottaminen, joten yrittäjällä tulee olla myös motiivi ansaita rahaa. Onnistumiseen tarvitaan osaavan yrittäjän hyvän yritysidean pohjalta rakennettu toimiva liikeidea. Yrityksen perustamiseen saa apua esimerkiksi Uusyrityskeskuksista. (Uusyrityskeskus 2019.)

3.1 Itsetuntemus yrittäjyydessä

Yrityksen koosta ja henkilökunnan määrästä riippuen, yrittäjällä saattaa olla monta roolia. Esimerkiksi yksinyrittäjä on yksin vastuussa yrityksensä kaikesta yritystoimintaan liittyvästä. Tämä saattaa olla haastavaa yrittäjän hyvinvoinnin kannalta sekä yrityksen kehittämiseen liittyen. Hyvä itsetuntemus voi olla yksinyrittäjälle apuna tunnistamaan omia rajoja, heikkouksia, vahvuuksia, voimavaroja ja kehittämiskohteita.

Isommissakin yrityksissä on yritykselle eduksi, että hyvää itsetuntemusta arvostetaan ja siihen kannustetaan, sillä itsetuntemuksella on merkitystä myös mm. rekrytoinnissa, esimies- ja johtamistyössä, työntekijöiden ohjaamisessa ja oppimisessa, muutosjohtamisessa ja työhyvinvoinnissa.

3.2 Esimies- ja johtamistyö

Esimiehen ihmis- ja itsetuntemuksella on suuri merkitys johtamisessa tarvittavaan inhimillisen puolen ymmärrykseen, sillä johtaja johtaa aina ihmistä. Kun yrityksessä kannustetaan itsetuntemuksen lisäämiseen, on tällä positiivisia vaikutuksia myös johtamiseen. Hyvä itsetuntemus

on esimiehelle avuksi myös siinä, kuinka hän voi auttaa alaisiaan heidän omassa työssään onnistumisessa. Esimies myös ymmärtää tällöin, millainen vaikutus hänellä on työyhteisöön ja hän ymmärtää myös sen, missä asioissa hänen tulee kehittää omaa osaamistaan.

Työyhteisön rakentaminen ja kehittyminen vaatii johtajalta itsetuntemusta, jotta hän ymmärtää oman vaikuttamisensa ja vaikuttamisensa ja hänen tulee myös oppiakseen saada palautetta omasta johtamisestaan. Johtamistyössä on useita osa-alueita ja onkin tärkeää säilyttää tasapaino eri tehtävien välillä. (Kaski & Kiander 2007, 9- 10, 52-53.) Strategisessa johtamisessa muutoskyky ja -halu sekä rohkeus, katsotaan tärkeimpien menestystekijöiden joukkoon. Herkkyys ympäristölle, tosiasioiden tunnustaminen, terve itsetunto, luovuus, innovatiivisuus ja nöyryys ovat erityisen tärkeitä tekijöitä muutoskyvyille. (Kamensky 2010, 177.)

3.3 Muutosvastarinta

Muutosvastarintaa esiintyy uudistusten yhteydessä ja sen aiheuttajia voivat olla vaikeus luopua siitä, mihin on tottunut, sekä pelko kaikkea uutta kohtaan. Nämä voivat näkyä negatiivisina mielipiteinä, kriittisyytenä, syntipukkien hakemisena, passiivisuutena ja jopa niin, ettei koulutustilaisuuksiin oteta osaa. Johdon ja esimiesten itsetuntemus voi olla apuna siinä, että kyetään tunnistamaan mitkä asiat ovat vaikuttamassa alaisten reagointiin. On tärkeää esittää perustelut muutoksiin ja itse- ja ihmistuntemus on suurena apuna, jotta voidaan tukea henkilökuntaa näkemään myös muutoksen mahdollisia positiivisia puolia.

Kommunikaatio ja tiedottaminen osallistaa henkilökuntaa ja vähentää epävarmuutta ja arvailuja. Muutostilanteissa johdon tulisi varata aikaa viestintään ja neuvotteluihin, sillä läsnäolo on tärkeää. Esimiestaidoilla ja muutosjohtamistaidoilla voidaan helpottaa organisaatiossa esiintyvää muutosvastarintaa. (Kukkola 2015.) Mikäli muutoksen aiheuttamat psykologiset prosessit ovat johdolla ja esimiehellä vielä kesken, voivat he huomaamattaan lisätä työntekijöiden epävarmuutta ja muutosvastarintaa. Saattaa olla tarpeen, että työntekijöiden lähimmät esimiehet valmistelevat omaa muutosjohtamisen osaamistaan ennen muutoksien tarpeen esiintuomista avoimesti organisaatiossa.

3.4 Oppiva organisaatio

Kun ihmiset oppivat arvioimaan itseään ja minimoimaan defensiivisiä rutiineja organisaatiossa, kutsutaan tätä oppimaan oppimiseksi. Kun ihmiset ja tiimit toimivat luottamuksellisessa suhteessa, jossa on avointa vuorovaikutusta, runsasta tiedon tuottamista, ihmiset sitoutuvat kehittämiseen ja vuorovaikutus on kuuntelevaa ja kyselevää, tapahtuu oppimaan oppimista. (Hautala & Lämsä 2004, 193.) Tämä oppimaan oppimisen prosessi edellyttää hyvää itsetuntemusta. On tärkeää tunnistaa omat reaktiot ja tunteet erilaisissa tilanteissa ja ymmärtää, mistä ne ovat lähtöisin.

Itsetuntemus auttaa ymmärtämään miksi samantapaisissa tilanteissa reagoi tietyllä tavalla. Jokin muu kuin työpaikalla tapahtunut tapahtuma esim. vuosia sitten, saattaa nostaa esiin esim. turhautuneisuutta, huononmuuden tunnetta, epäonnistumisen tunnetta yms. Joku toisen henkilön tavassa toimia, puhua tai liikkua voi nostaa pintaan näitä aikaisemmista tapahtumista johtuvia tunteita. Alkuperäiset kokemukset voivat olla jo unohdettu ja ihminen reagoi kenties ymmärtämättä syytä. Oppivassa organisaatiossa myönteinen ilmapiiri on keskeistä ja hyvä itsetuntemus lisää luottamuksellisuutta ja mahdollistaa avointa vuorovaikutusta, joten työskentely oman itsetuntemuksen parantamiseksi on tällöin erittäin tarpeellista, tosin tahto siihen tulee jokaiselta itseltään, vaikka organisaatiossa siihen kannustettaisiinkin.

3.5 Itsetuntemuksen merkitys hyvinvointiin

Yrittäjän on tärkeää huolehtia omasta työkyvystään ja hyvinvoinnistaan, sillä ne voivat olla uhkana hänen omalle tulevaisuudelleen ja yrittäjyydelleen. Mikäli yrittäjällä on henkilöstöä, voi yrittäjän sairastuminen vaikuttaa myös siihen. Työelämässä sekä liiketoimintamaailmassa vuorovaikutustaidoilla on suuri merkitys. Itsetuntemus auttaa meitä tunnistamaan sekä omia, että muiden tunteita. Tämä on tärkeää vuorovaikutuksessa, jotta voimme reagoida asianmukaisesti erilaisissa tilanteissa. Yrittäjän itsetuntemuksella on erittäin suuri merkitys yrittäjän ja koko työyhteisön hyvinvointiin, sekä yrittäjän kykyyn kehittää yritystä. Yrityksen kehittämisen vaatii usein rohkeutta, uskoa itseensä ja luottamusta tulevaan.

Mikäli yrittäjällä on tiedostamattomia, käsittelemättömiä asioita, voivat nämä vaikuttaa esim. lisäämällä pelkoja, jotka estävät tarvittavien muutosten tekemisen omassa toiminnassa suhteessa työntekijöihin ja/tai yritystoiminnassa. Toisaalta hyvä itsetuntemus voi myös suojata liian rohkeiden ja yritystoimintaa vahingoittavien valintojen tekemistä. Itsetuntemuksen lisääminen tuo luottamusta ja varmuutta omaan työskentelyyn, se voimaannuttaa, auttaa löytämään omia vahvuuksia ja kehittämään niitä. Itsetuntemusta tarvitaan myös omien rajojen tunnistamisessa ja sillä voi olla merkittävä positiivinen vaikutus yrittäjän hyvinvointiin sekä yritystoimintaan.

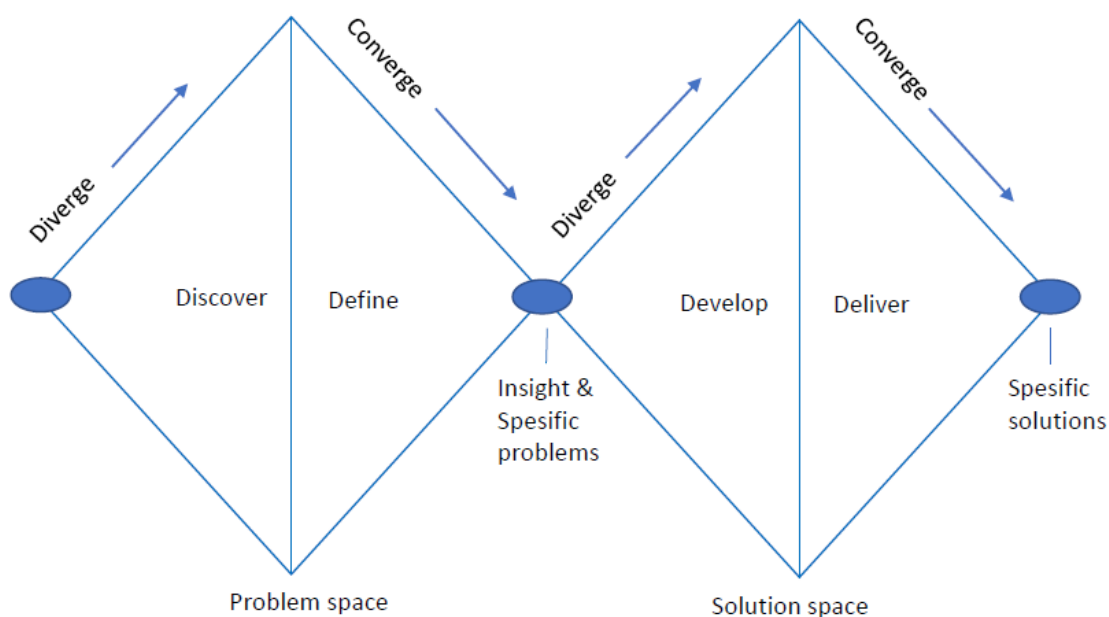
4 Palvelumuotoilu liiketoiminnan kehittämisessä

Asiakkaiden odotukset ovat muuttuneet ja palvelun tulee tuottaa heille arvoa siten, että he ovat valmiit maksamaan siitä ja käyttämään siihen aikaansa, sillä palveluiden odotetaan säästävän myös aikaa. Itsensä toteuttaminen ja oman identiteetin rakentaminen sekä asiakkaan elämään merkitystä tuovien palvelujen käyttö on lisääntynyt elintason kohoamisen myötä ja syvällisemmät asiakassuhteet syntyvätkin kyvystä tunnistaa ja tyydyttää sellaisia asiakkaiden tarpeita, jotka tuovat asiakkaalle emotionaalista ja symbolista arvoa. (Forsberg, Koivisto & Säynäjäkangas 2019.)

Palvelumuotoilua voidaan käyttää apuna kehitettäessä palveluliiketoimintaa. Se on muotoilun osaamisala, joka on erikoistunut palveluliiketoiminnan ihmislähtöiseen kehittämiseen. Palvelumuotoilun kehittämisen keskipisteessä on aina palvelun käyttäjä ja tavoitteena on palvelun kehittäminen asiakkaan tarpeita vastaavaksi sekä palveluntarjoajan liiketaloudellisia tarpeita vastaavaksi. Kehittämisessä käyttäjän läpikäymä prosessi palvelua käytettäessä, prosessin vaiheet sekä vuorovaikutus pyritään suunnittelemaan siten, että ne muodostavat johdonmukaisen ja yhtenevän asiakaskokemuksen palvelun kaikissa palvelukanavissa. Palvelumuotoilun päämääränä on kehittää palveluntarjoajalle palveluita, jotka lisäävät sen kilpailuetua ja taloudellista kannattavuutta. (Forsberg ym.) Mielestäni oli erittäin tärkeää ymmärtää palvelua kehitettäessä huomioida jokaisessa vaiheessa se, miten nämä toteutuivat asiakkaan näkökannalta. Prototyypin kehittäminen ja sen testaaminen asiakkailla oli erinomainen keino saada tietoa asiakkaan kokemuksesta ja löytää kehitettäviä asioita, joille kenties itse oli sokea.

Palvelujen muotoilulle on esitetty useita erilaisia prosessimalleja, joista tunnetuin on ns. tuplatimantti, jota kuvataan kuviossa 1. Sen idea on kehitystyön aikana hioutuvat kaksi eri timanttia. Ensimmäisessä vaiheessa ensimmäinen timantti muodostuu ratkaistavan ongelman ymmärtämisestä ja ratkaisun kehittäminen muodostuu ratkaisun kehittämisestä. (Innanen 2018.)

Tuplatimanttimallissa kuvataan luovaan ongelmanratkaisuun kuuluvat ajattelumallit divergentti, joka on avointa suhtautumista ja konvergentti, joka on tiedon analysointia ja arviointia. Divergenssissä kerätään tietoa ja/tai ideoita arvioimatta niitä ja pyrkimys on löytää mahdollisimman monta eri ratkaisuvaihtoehtoa. Konvergenssi-vaiheessa analysoidusta ja arvioidusta tiedosta poimitaan paras kiteytys tai näkökulma eli siinä pyritään löytämään yksi oikea ratkaisu. (Innanen 2018.)



Kuvio 1: Tuplatimantti (Innanen 2018.)

Kuviossa 2 esitetään palvelumuotoilun avulla tehtävä palveluiden kehitystyön jakaminen neljään vaiheeseen.

1. Määrittele

Määrittelyvaiheessa tarkastellaan palvelun nykytilannetta, jotta tunnistettaisiin palvelun haasteet ja mahdollisuudet. Tässä vaiheessa kerätään myös tietoa, jotta voidaan oppia jo olemassa olevista ratkaisuista, kartoittaa olemassa oleva asiakastieto sekä henkilökunnalla oleva hiljainen tieto. Kerätystä tiedosta valikoidaan tärkeät näkökulmat ja kiteytetään tieto helposti hyödynnettävään muotoon. Kehittämistyön tavoitteista luodaan yhteinen ymmärrys ja sitoutetaan osapuolet kehittämistyöhön. Tutkittavaa haastetta ja kohderyhmää rajataan ja todetaan asiat, joista halutaan syvällisempää ymmärrystä. Määrittelyvaiheessa asetetaan mittarit ja niiden lähtöarvot selvitetään. (Innanen 2018.)

2. Tutki ja kiteytä

Tutki ja kiteytä -vaiheessa tarkennetaan suunnitteluhaaste ja syvennetään ymmärrystä palvelun kohderyhmän todellisista tarpeista. Tavoitteena on kokonaisvaltainen ymmärrys asiakkaasta ja haasteen ratkaisemiseen vaikuttavat asiat tai löytää piilevät asiakastarpeet. Tässä vaiheessa määritellään usein myös suunnittelutyötä ohjaavat ohjaimet ns. design drivers. (Innanen 2018.)



Kuvio 2: Palvelumuotoilun vaiheet (Innanen 2018.)

3. Ideoi, kuvaa ja kokeile

Tässä vaiheessa kehitetään mahdollisimman paljon vaihtoehtoisia ratkaisuja organisaation tavoitteiden ja asiakastarpeiden ohjaamina. Ideoinnin ja konkretisoinnin tukena ovat muotoilun luovat ja ihmislähtöiset menetelmät. Kuvauksien ja konkretisoinnin avulla ideoista saadaan toteutuskelpoisia palvelukonsepteja. Palvelukonsepteista tehdään prototyyppejä. Kokeilun avulla saadaan tietoa asiakkaiden hiljaisista tarpeista ja saadaan lisää asiakasymmärrystä. (Innanen 2018.)

4. Testaa ja toteuta

Uudet valitut ratkaisut viimeistellään ja toteutetaan sekä viedään markkinoille. Toteutuksessa apuna ovat erilaiset dokumentoinnit ja mallintamismenetelmät ja osana viimeistelyä voidaan palvelu-uudistusta testata ja pilotoida oikeassa palveluympäristössä. Mittareiden määrittely tarkistetaan ja jatkuva palvelun arviointi ja kehittäminen varmistetaan mittaamisen pohjalta. Arvioinnin avulla voidaan varmistaa palvelun kilpailukykyisyys tai projektissa tavoiteltu hyöty. (Innanen 2018.)

Opinnäytetyöni eteni palvelumuotoilun vaiheiden mukaisesti. Ensin tuli oma ajatus valmennuksen tarpeellisuudesta ja tätä vahvistivat asiaan liittyvät erilaiset artikkelit ja tarjolla olevat yrittäjävalmennukset. Tutustuin aiheeseen myös organisaatiopsykologian avulla ja tämä

vahvisti sitä, että itsetuntemusta lisäävälle valmennukselle on tarvetta. Tämä auttoi myös rajaamaan palvelua. Prototyyppejä kehittäessäni oli omasta hiljaisesta tiedostani ja kokemuksistani itsetuntemuksen parissa työskentelystäni merkittävää hyötyä. Tärkeää oli luoda aidosti asiakkaille arvoa tuottava palvelu, joten kehitin siitä prototyypin. Tässä vaiheessa nousi esiin myös se, että tarvetta on kahdenlaiselle prototyypille. Pintaa syvemmillä -yksilövalmennusta sekä Pintaa syvemmillä -ryhmävalmennusta testattiin oikeassa palveluympäristössä eli yrittäjillä.

Testauksen päätteeksi pilottiryhmä osallistui palvelun arviointiin sekä kehittämiseen. Saamani palautteen ansiosta sain tarvittavaa tietoa näiden molempien prototyyppien asiakaslähtöisyydestä sekä siitä, että Pintaa syvemmillä -yksilö ja -ryhmävalmennukset koettiin hyödyllisiksi ja yrittäjät saivat niistä suurta hyötyä omaan tilanteeseensa.

5 Rosen-metodi

Rosen-metodi on kokonaisvaltainen psykofyysinen hoitomuoto. Rosen-hoidossa terapeutin läsnäolo ja kuuntelevat kädet auttavat saamaan kosketuksen kehossamme oleviin jännityksiin ja alamme avautua omaksi itseksemme. Jokainen käyntikerta on yksilöllinen kokemus. Noin tunnin mittaisen hoitokerran aikana asiakas makaa hoitopöydällä Rosen-terapeutin työskennellessä kosketuksen avulla. Käsittelyn aikana on asiakkaalla mahdollisuus tulla tietoisiksi jännityksistään ja hyväksyvä läsnäolo auttaa ihmistä avautumaan ja tulemaan tietoisiksi omassa elämässään vaikuttavista asioista. Kosketus nostaa soluissa esiin tietoisuuden ohittaen tietoisien mielen ja Rosen-terapeutti koittaa mennä syvälle siihen, mistä ihminen pitää kiinni, pysytellen kuitenkin taustalla, sillä ihmisen oma kokemus on keskeistä (Rosen-metodi.fi 2020). Rosen-metodi eroaa muista kehoterapiamuodoista mm. siten, että kun muut kehoterapiat pysyttelevät fyysisellä tasolla, avaa Rosen-metodi tien ihmisen tiedostamattomaan kehon kautta, edeten fyysisen tason läpi tunnetasolle, auttaen kokemaan tunnetasolla aiempien tunneperäisten traumojen merkityksen. Rosen-metodi lisää itsetuntemusta ja auttaa asiakasta löytämään omia vahvuuksiaan, uusia toimintatapoja ja tekemään omaan tilanteeseensa parhaita valintoja. Rosen-terapeutti ei sitouta ihmistä hoitoihin, vaan asiakkaat varaavat ajan jatkosakin omista tarpeistaan lähtöisin. (Rosen & Brenner 2013, 26-34.)

Mielenkiintoista Rosen-metodissa on myös se, että Rosen-terapeutin työskentelyssä tärkeää on terapeutin kyky työskennellä ei tietämisen tilassa ja yrittämättä muuttaa tai parantaa mitään. Rosen-metodissa ajatellaan, että terapeutti toimii kättilönä ja ihminen itse tekee työn. Asiakkaat tietävät, että kaikki mitä he puhuvat, on luottamuksellista ja tämä luo tilanteeseen turvallisuuden tunnetta ja heidän on tällöin helpompi avautua. (Rosen & Brenner 2013, 26-34.) Rosen-terapeutti ei neuvo asiakasta tai tee tulkintoja eikä arvota asiakkaan kokemuksia. Terapeutti kunnioittaa asiakkaan valintoja myös siinä, kuinka pitkälle asiakas kokee olevansa halukas menemään. Tämä luotettava ja kunnioittava suhtautuminen lisää asiakkaan mahdollisuutta päästä kosketuksiin tunteisiinsa, hänen ollessa siihen valmis.

5.1 Rosen-metodin synty ja kehitys

Rosen-metodi on syntynyt Marion Rosenin kokemusten ja oivallusten pohjalta. Marion Rosen syntyi Saksassa vuonna 1914. Hän tutustui Münchenissä toimivaan ryhmään, jossa yhdisteltiin useita eri menetelmiä mm. hierontaa ja hengitysharjoituksia psykoterapian apuna. Münchenissä ollessaan Marion vietti kaksi vuotta tutustuakseen hieronnan ja hengityksen käyttöön. Tämän todettiin auttavan ihmisiä avautumaan, jotta he voisivat tunnistaa helpommin ongelmansa psykoterapiassa. Näin hoito oli tehokkaampaa ja lyhytkestoisempaa. Marion opiskeli myös Englannissa Tavistoc-klinikalla, jossa hän työskenteli yhteistyössä lääkäreiden kanssa, jotka lähettivät hänelle vaikeimpia potilaitaan. Marionia houkuteltiin Kaliforniaan ja odotellessaan viisumiaan, hän opiskeli Ruotsissa fysioterapeutiksi. Vuonna 1944 Marion muutti Berkeleyyn, jossa hän jatkoi fysioterapeutin työtään. (Rosen & Brenner 2003, 16 - 19.)

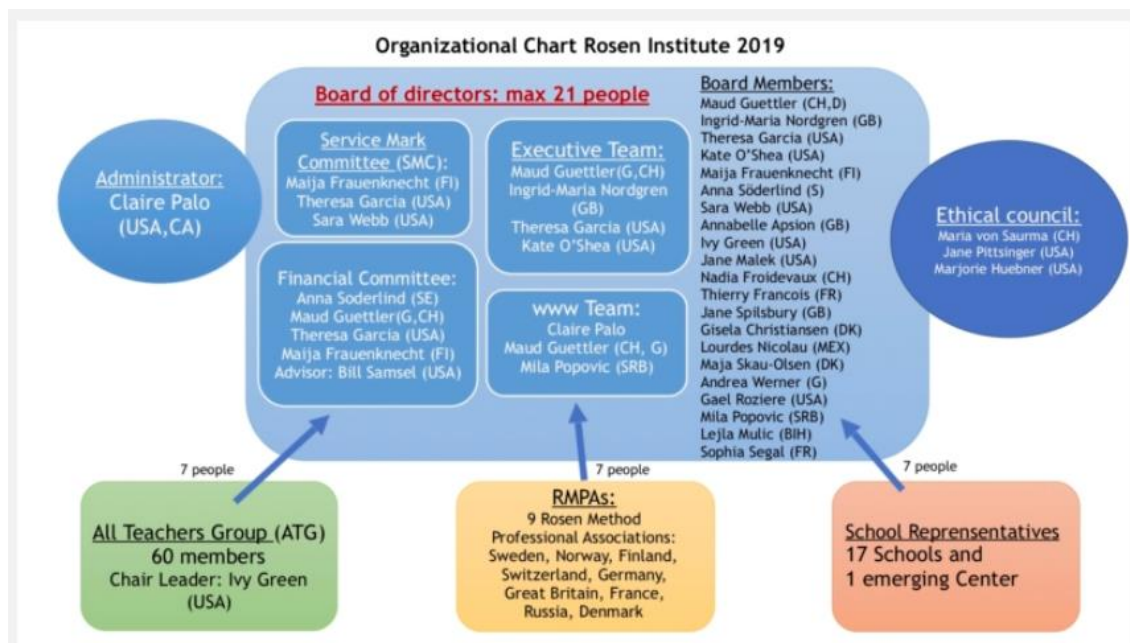
Lääkärit alkoivat ymmärtää Marionin näkemystä ja arvostivat hänen hoitoaan. Nämä fyysisten vaivojen kanssa hänen hoitoonsa tulleet potilaat lisäsivät Marionin ymmärrystä siitä, mikä merkitys halulla olla terve, on kehon liikkuvuuden ja terveyden ylläpitämisessä. Ne, jotka puhuivat tapahtumista onnettomuuden tai sairastumisen aikaan, parantuivat nopeammin. Marion vakuuttui kehon ja mielen yhteydestä ja hänen psykosomaattisista sairauksista kärsivien potilaiden hoitamisesta tuli menestyksekkästä. (Mayland 1992, 25-26.)

Marionin aiemmista kokemuksista ja opinnoista oltiin kiinnostuneita ja hänelle sanottiin, että hän voi kyllä tehdä sellaista työtä, muttei opettaa sitä. Koska kiinnostusta Marionin osaamiseen kuitenkin oli, otti hän ensimmäisen oppilaansa. Hoidoissa käyneet ihmiset olivat vastaanottavaisia, kohtasivat kauan unohduksissa olevia kokemuksiaan ja pintaan nousevia tunteitaan. Hoidon jälkeen he voivat paremmin, olivat huojentuneita ja rauhallisia ja halusivat tulla uudestaan. Asiakkaita alkoi olla enemmän, kuin he kerkesivät hoitaa. Pian Marionilla oli oppilaina jo 10 henkilöä. Marion kutsuttiin myös Ruotsiin Axelson Instituuttiin kouluttamaan. (Rosen & Brenner 2003, 19-21.)

Vuonna 1983 perustettiin Rosen Instituutti tukemaan Rosen-metodin kehitystä. Uusia opiskelijaryhmiä muodostui ja opinnot houkuttivat eri alojen ammattilaisia esim. hierojia, psykoterapeutteja, sairaanhoitajia, lääkäreitä, fysioterapeutteja, sosiaalityöntekijöitä ja taiteilijoita. Axelson Instituutin Hans Axelson alkoi markkinoida Rosen-metodia koko Skandinaviaan, kursseista tuli erittäin suosittuja ja niistä valmistui useita terapeutteja ja opettajia. Kaksi ensimmäistä amerikkalaista koulutuskeskusta perustettiin Itärannikolle ja Santa Fehen. Nykyisin Rosen-metodia voi opiskella Suomessa, Ruotsissa, Norjassa, Tanskassa, Saksassa, Ranskassa, Sveitsissä, Itävallassa, Englannissa, Venäjällä, Turkissa, Australiassa, Kanadassa, Meksikossa, Israelissa, Hollannissa, Bosnia-Hertsegovinassa sekä ympäri USA:ta. (Rosen Institute 2020a.)

5.2 Rosen-metodin koulutus Suomessa

Rosen Instituutti ylläpitää Rosen-metodin laatuvaatimuksia maailmanlaajuisesti ja sen rahoitus tulee jäsenmaksuista sekä vapaaehtoisista avustuksista. Hallituksen jäseninä voivat olla opettajat, ammatinharjoittajat ja koulut. Hallituksen jäsenet valitaan kahdeksi vuodeksi ja edustus pyritään suunnittelemaan niin, että osanottajia saadaan mahdollisimman monista maista. Kuviossa 3 esitetään Rosen Instituutin organisaatio ja hallituksen jäsenet vuonna 2019. (Rosen Institute 2020b.)



Kuvio 3: Rosen Institutien organisaatio 2019 (Rosen Institute 2020b.)

Suomessa Rosen-metodia sekä Rosenliikuntaa kouluttaa Rosen Method School Finland ja se noudattaa Rosen instituutin (RI) laatimia kansainvälisiä sääntöjä. Prosessiluonteiset kurssit noudattavat samoja linjoja kaikkien maailmassa toimivien Rosen -koulujen kanssa. Kurssit ovat avoimia kaikille yli 25 vuotiaalle oman itsen löytämiseksi; tavoitteena voi olla myös Rosen-terapeutiksi valmistuminen. Kursseja ei suositella ihmisille, jotka joutuvat käyttämään vahvoja psyykelääkkeitä. (Rosen Institute 2020c.)

Neljännellä jatkokurssilla suoritetaan opiskelijan haastattelu ja opettajat arvioivat opiskelijan edistymistä. Tällöin vahvistetaan myös opiskelijan jatko terapeuttiopintoihin. Rosen-terapeutin koulutus kestää vähintään 4-5 vuotta. Tämän lisäksi opiskelijan tulee suorittaa anatomian ja fysiologian opintoja min. 50 t, muun tahon järjestämänä. Opettajilla on oikeus tarvittaessa vaatia opiskelijalta lisäopintosuorituksia sekä myös oikeus tarvittaessa keskeyttää alalle soveltumattoman opiskelijan opinnot. Rosen-terapeutiksi hyväksymisestä ja todistuksen

myöntämisestä tekevät senior opettajat yhteisen päätöksen. Todistus anotaan Rosen Instituuttilta, joka vahvistettuaan hyväksymisen, kirjaa todistuksen kansainväliseen rekisteriin ja lähettää todistuksen. (Rosen-metodi 2020.)

5.3 Rosen-metodin hyödyt

Lihaskäntöjen hellittäminen ja hengityksen virtaavuuden lisääntyminen auttaa ihmisiä saamaan helpommin yhteyden tunteisiinsa ja kokemuksiinsa. Rosen-menetelmä on apuna ihmisen sisäisessä kasvussa ja se auttaa näkemään sen, mikä meitä estää kasvamasta. Tunnetasolla tiedostetaan, miten olemme itse edesauttaneet elämässämme olevien rajoitusten syntymistä ja tätä kautta on mahdollisuus valita ja toimia toisin. (Rosen & Brenner 2013, 23.)

Ihmiset valitsevat Rosen-metodin useista eri syistä. Esim. keskusteluterapiassa he eivät ole päässeet eteenpäin puhumisen avulla tai fyysisiin kipuihin esim. ylä- ja/tai alaselässä ei ole löytynyt apua. Osa ihmisistä kokee olevansa ”jumissa” elämässään tai eivät pidä siitä, mitä tekevät esim. työkseen. Osalla voi olla haasteita ihmissuhteissa ja osa voi valita Rosen-metodin sen vuoksi, että he eivät tiedä, mikä heidän ongelmansa on, sillä he eivät tiedosta, mikä aiheuttaa esteitä heidän elämässään. Rosen-metodin avulla ihmiset voivat päästä itseään vahingoittavista tavoista. Rosen-metodissa kosketus saa ihmisessä aikaan voimakkaan oksitosiinin erittymisen, joka auttaa jännityksen vähenemisessä ja ihmisen todellinen olemus pääsee esille. Vaikka prosessi vaikuttaa tunnetasolla kivuliaalta hetken aikaa, seurauksena on helpotus siitä, ettei ole tarvetta enää tukahduttaa muistoja tai tunteita. (Rosen & Brenner 2013, 26-27.)

Kun ihminen tulee tietoiseksi omassa elämässään olevista esteistä ja uskomuksista, on hänellä mahdollisuus valita toisin. Monet uskomukset estävät meitä toteuttamasta asioita, joita oikeasti haluaisimme tehdä. Uskomukset ovat saattaneet vaikuttaa elämässä vuosien ajan, emmekä ole niistä edes olleet tietoisia. Voimme jopa sabotoida omassa elämässämme olevia tärkeitä asioita, ymmärtämättä sitä itse. Rosen-metodin vaikutus itsetuntemuksen lisääntymiseen on usein merkittävä. Rosen-terapeutti -opiskelijoiden useita vuosia kestävä koulutuksen aikana voi nähdä, selkeän eron ihmisen elämässä, siitä hetkestä, kun hän aloittaa koulutuksen, siihen hetkeen, kun hän valmistuu. Elämä alkaa näyttää omanlaiselta ja se näkyy niin kehon asennoissa, liikkeissä, ihmissuhteissa sekä muissa elämässä olevissa asioissa. Löydämme omia vahvuksiamme ja alamme uskaltaa ottamaan askeleita kohti tavoitteitamme.

Rosen-metodi sopii aikuisille ihmisille, jotka kykenevät kantamaan vastuuta omasta elämästään. Se ei sovi silloin, jos käytössä on vahvoja psyykenlääkkeitä tai on huumaavien aineiden vaikutuksen alaisena. Myöskään akuutin trauman, vakavan sairauden tai tulehdussairauden aikana ei Rosen-metodi sovi. Oma hoitava taho voi olla apuna sen varmistamisessa, onko sairauden hoidon kannalta sopiva aika Rosen-metodille.

6 Aiemmat tutkimukset

Aiempiä tutkimuksia Rosen-metodin käytöstä integroituna yrittäjävalmennukseen ei ole tehty. Rosen-metodista saatavilla olevissa tutkimuksissa Rosen-metodin tilalla on käytetty nimikkeitä Rosen-menetelmä, Rosen-terapia tai Rosen Method Bodywork. Nykyisin Suomessa virallinen nimi on Rosen-metodi.

Suomen Yrittäjät ja Työturvallisuuskeskus ovat toteuttaneet kyselyn pk-yritysten tarpeista työkyvyn ja hyvinvoinnin ylläpitämiseksi ja parantamiseksi. Yrittäjät arvostavat myös oman työkykynsä ja hyvinvointinsa korkealle. Neljä viidesosaa vastaajista huolehtii omasta työkäyvyydestä ja hyvinvoinnista vähintään jonkin verran. Ainoastaan noin prosentti vastaajista ei katsonut tarpeelliseksi huolehtia siitä lainkaan. Siitä huolimatta vain 56 % yrittäjistä on hankkinut oman työterveyshuollon. Alhainen taso on uhka paitsi yrittäjän itsensä myös laajemmin koko yhteiskunnan kannalta. Kysely lähetettiin 5000:lle Suomen Yrittäjien jäsenenä olevalle työnantajayrittäjälle lokakuussa 2010. Vastauksia saatiin 596 eli noin 12 % otoksesta. (Yrittäjät 2020b.)

Jyväskylän yliopisto on julkaissut 2018 kasvatustieteen pro gradu -tutkielman ”Kohti parempaa itsetuntemusta - Itsetuntemuksen määritelmä, merkitys ja hyväksi koetut menetelmät itsetuntemuksen kehittämiseen ohjaajien näkökulmasta”, jonka tekijöinä olivat Sorvisto H. & Suokas, N. Itsetuntemuksen lisäämisen merkitys tunnistettiin välttämättömänä osana tukemaan kasvua ja kehitystä. Tutkimuksessa tarkasteltiin itsetuntemuksen harjoituksia sekä yksilö että ryhmäohjaustilanteissa, joissa yksilöharjoitukset painottuivat yksintekemiseen ohjaajan ohjaamana, kun taas ryhmäohjauksessa esiintyi vuorovaikutuksellisuutta ja vertaispalautetta. Molemmissa ryhmissä yhteinen tekijä oli kokemuksellisuus.

Metropolia Ammattikorkeakoulu on julkaissut vuonna 2014 Teatteri-ilmaisun ohjaaja Mikko Huttusen opinnäytetyön, Rosen-menetelmä teatterin työvälineenä. Huttunen kertoo opinnäytetyönsä päätelmässä, että Rosen-menetelmää voisi hyödyntää teatterissa. Esittävän taiteen tekijät käyttävät työvälineenään omaa kokonaisvaltaista persoonaansa ja esim. Rosen-menetelmä voi toimia näyttelijäntyön välineenä tai apuna käsikirjoitusprosessissa. Rosen-menetelmää voi käyttää työnohjauksellisena prosessina, ammattitaidon ylläpitämiseen ja kehotietoisuuden syventävänä kasvattajana. (Huttunen 2014.)

PubMed.gov (US National library of Medicine, National institute of Health) on julkaissut tietoja vuonna 2009 valmistuneesta tutkimuksesta Rosen Method Bodywork (RMB): an exploratory study of an uncharted complementary therapy. Tutkimuksen tekijät ovat Falkenberg T, Gustafsson B, Hoffren-Larsson R.: Unit for Studies of Integrative Health Care, Division of Nursing, Department of Neurobiology, Care Sciences and Society, Karolinska Institute, Huddinge, Sweden. Tutkimuksen tavoitteina oli kuvata, miksi asiakkaat käyttävät RMB:tä (Rosen Method Bodywork) ja millaista apua tai hyötyä asiakkaat kokevat saavansa.

Tutkimus sisälsi 53 ruotsalaisen asiakkaan henkilökohtaisen kokemuksen RMB:stä. Tutkimus toteutettiin kyselylomakkeella, jonka avulla kerättiin sekä kvantitatiivista tietoa, jota analysoitiin kuvailevasti, että laadullista tietoa, jota analysoitiin soveltamalla sisältöanalyysiä. Tutkimuksen tuloksina selvisi, että RMB:n käytön syitä olivat fyysiset terveysongelmat, psykologiset ongelmat sekä henkilökohtaisen kasvun tarve. Suurin osa tutkimuksessa olleista kertoi, että RMB oli auttanut heitä selvittämään ongelmiaan asteikolla ”erittäin korkea” tai ”korkea”. Tärkeimpänä havaintona on tutkimuksen viisi erilaista luokkaa, jotka kuvaavat RMB:n etuja. Näitä ovat parempi psykologinen terveys, parempi fyysinen terveys, lisääntynyt tietoisuus mielen ja kehon yhteydestä, henkilökohtainen kasvu ja oma-aloitteiset elämänmuutokset. Päätelmä tutkimuksesta kertoo, että tässä tutkimuksessa mukana olleet henkilöt olivat erittäin tyytyväisiä hoitoon ja havaittujen etujen todettiin liittyvän viiteen erilliseen luokkaan. Tutkimuksen tuloksia ei voida yleistää kohderyhmään tai johtopäätöksiin syy-yhteydestä, sillä voidaan olettaa, että valintamenettely on voinut vaikuttaa siihen, että tutkimukseen osallistuvilla on positiivisia kokemuksia RMB:stä. Tutkimuksen tulokset osoittavat, että asiakkaan ja terapeutin vuorovaikutukseen keskittyvä analyysi hoitotyön teoreettisesta näkökulmasta, voi lisätä tietoa mekanismeista, jotka luovat havaitut hyödyt, sillä useat hoidon näkökohdat näyttävät liittyvän korkealaatuiseen hoitotyöhön. (PubMed 2009.)

7 Alustava pohdinta luotettavuudesta ja eettisistä kysymyksistä

Kehittämistyön tulosten luotettavuuteen vaikutti yrittäjistä kootun testiryhmän pieni koko. Pyrin siihen, että saamani palaute oli mahdollisimman totuudenmukaista. Ryhmän tapaamisten ilmapiirin pyrin luomaan rennoksi ja sellaiseksi, että se tuki yrittäjiä osallistumaan aidosti omana itsenään. Koska minulla oli useita kohtaamisia osallistujien kanssa ja tapaamisissa tavoite oli myös heidän oman yritystoimintansa kehittäminen, oli palaute ja yhteinen kehittäminen tärkeässä osassa ja sen merkitys ymmärrettävissä. Koen, että saamani palaute on totuuden mukaista ja luotettavaa tutkimuksen ja valmennuksen kehittämisen kannalta.

Pilottiryhmään osallistuvat tiesivät osallistuvansa opinnäytetyöhön liittyvään kehittämistyöhön. Kiinnostuneille esitettiin ryhmään osallistumisen yhdeksi ehdoksi se, että kaikki ryhmän sisällä tapahtuvat keskustelut ovat luottamuksellisia ja jokainen osallistuja oli kyselylomakkeessa allekirjoituksellaan tähän sitoutunut. Kyselylomakkeessa oli myös kehoitus tutustua Rosen-metodiin etukäteen ja tätä varten linkki Rosen-metodista kertovalle sivustolle. Kyselylomakkeessa oli myös kerrottu, missä tapauksissa Rosen-metodi ei sovi ja oma soveltuvuus tuli vahvistaa kyselylomakkeessa ruksaamalla kyseisen kohdan. Rosen-metodissa on toimittu Rosen Institutin eettisten ohjeiden mukaisesti. Rosen-ammattilaisen tulee kunnioittaa asiakkaan itsemääräämisoikeutta ja oikeutta koskemattomuuteen, kunnioittaa asiakkaan ihmisarvoa ja erilaisuutta, noudattaa salassapitoa ja yksityisyydensuojaa koskevia velvollisuuksia, ylläpitää osaamistaan, työskennellä eettisesti ja lakien mukaisesti, suojella asiakasta hyväksikäytöltä,

edistää työssään asiakkaan terveyttä ja hyvinvointia, pitäytyä oman osaamisensa ja koulutuksensa asettamiin rajoihin, pitää yllä fyysistä ja henkistä terveyttä, tiedottaa, markkinoida ja viestiä rehellisesti ja paikkansapitävästi (Rosen Institute 2020c). Ryhmän jäsenet tiesivät myös, että heidän nimiään ei tulla julkaisemaan opinnäytetyössä eikä missään muuallakaan ilman, että he itse ilmaisevat tähän tahtonsa. Kyselomakkeessa pyysin vastaajan sähköpostiosoitetta ja kerroin, että sähköpostiosoite tuli vain minun käyttöni ja vain ryhmän toiminnan ajaksi. Tutkimusten tulokset ja kehittämistyö tuli oman yritykseni palvelun kehittämisen tueksi. Osallistuneet olivat tietoisia siitä, että tulen julkaisemaan opinnäytetyössäni valmennuksen kehittämiseen liittyvän aineiston, jonka tulokset on koottu taulukoihin 3 ja 5, sekä haastattelulomakkeiden kysymykset ja vastaukset, jotka esitetään taulukoissa 4 ja 6. Valmennuksessa käytetyt testaajien täyttämät tehtävälomakkeet (liitteet 2, 3, 4 ja 5) he saivat itselleen. Toimin kehittämistyön kaikissa vaiheissa läpinäkyvästi ja rehellisesti.

8 Suunnittelu ja valmistelut

Valmennuksen suunnittelun aloitin sisällön suunnittelulla. Kaikkien toimintojen tavoitteena oli auttaa yrittäjää löytämään tiedostamattomia asioita, jotka vaikuttivat yritystoimintaan, sekä löytämään voimavaroja ja vahvuuksia tavoitteisiin pääsemiseksi. Otin huomioon erityisesti sen, missä järjestyksessä tapaamiset tulisi toteuttaa. Kehitin palvelusta prototyypin, jota testaamaan tarvitsin yrittäjiä.

Suunnittelin ja loin kyselylomakkeen, kotitehtävät, kehittämistehtävät sekä haastattelulomakkeen. Tavoitteena oli, että kotitehtävät olisivat tukena yrittäjille heidän prosessissaan omien vahvuksiensa ja uusien mahdollisuuksiensa löytämiseksi sekä niiden käyttöön ottoon. Kehittämistehtävien ja haastattelulomakkeen tarkoitus ja tavoite oli saada hyödyllistä tietoa asiakaslähtöisen valmennuksen kehittämiseksi.

Tein Google Forms:lla kyselylomakkeen (liite 1) ja jaoin sen Facebookin yrittäjille suunnatuissa ryhmissä sekä oman yritykseni Facebook -sivuilla. Kyselylomakkeen tarkoitus oli kartoittaa mahdollisten kiinnostuneiden osallistujien mahdollisuus osallistua ja sitoutua valmennuksen testaamiseen. Kyselylomakkeessa selvitin myös vastaajien ajatuksia siitä, onko itsetuntemuksella heidän mielestään merkitystä yritystoimintaan ja mitä haasteita heillä oli omassa yrittäjyydessään.

Kehittämäni palvelun tuli vastata asiakkaan tarpeita ja antaa valitsemalleni kohderyhmälle eli yrittäjille mahdollisimman paljon arvoa ja samalla myös lisätä oman yritykseni kilpailuetua ja liiketaloudellista hyötyä. Kehitystyö eteni palvelumuotoilun prosessin mukaisesti ja prototyypin testaus suunniteltiin johdonmukaisesti etenevästi, jotta tuloksena olisi yhtenevä ja kokonaisvaltainen asiakaskokemus.

9 Osallistujien valinta ja aikataulujen vahvistus

Kehitin Valmennusta pintaa syvemältä -yrittäjävalmennuksesta prototyypin, jota oli tarkoitus testata paikallisilla yrittäjillä. Palvelun kehittämiseksi asiakaslähtöiseksi ja asiakkaalle mahdollisimman paljon arvoa tuottavaksi, oli erittäin tärkeää saada palautetta yrittäjiltä, jotka olivat käyneet koko valmennuksen läpi.

Testaamisen kannalta tärkeää oli, että osallistujat olivat yrittäjiä, sitoutuivat valmennuksen läpikäymiseen, olivat valmiita osallistumaan itsetuntemusta lisäävän Rosen-metodin käyttöön osana valmennusta ja heidän elämäntilanteensa ja terveytensä mahdollistivat valmennuksen sisältämän syvemmän prosessin. He myös sitoutuivat vaitiolovelvollisuuteen kaikesta ryhmässä kuulemastaan, jotta ryhmän avoin ilmapiiri ja luottamuksellisuus saatiin säilytettyä. Valmennuksen testaamiseen valikoitui yrittäjiä, jotka täyttivät nämä kriteerit. Vaikka olin itse valmis järjestämään tapaamisia myös iltaisin ja viikonloppuisin, oli yrittäjistä koostuvan pilottiryhmän aikataulujen yhteensovittaminen haastavaa. Tämä vaikutti siihen, että ryhmävalmennusta testasi (2) kaksi yrittäjää ja prototyypin kehittämisessä ja käyttöönotossa oli tarpeen tehdä nopeitakin päätöksiä ja muutoksia, sillä yrittäjien aikatauluissa tapahtui myös muutoksia. Halukkaita testajia oli, mutta aikataulujen sovittaminen yhteen oli haasteellista. Suunnittelin alun perin yhden prototyypin ryhmävalmennukselle, mutta osallistujien valinnan aikana päädyin testaamaan prototyyppiä myös yksilövalmennuksena, jota testasi (1) yksi yrittäjä. Tämä tarkoitti sitä, että ohjasin sekä yksilö-, että ryhmävalmennusta.

Tässä vaiheessa koin, että koska syntymässä oli kaksi erillistä palvelua, oli aiheellista muuttaa valmennuksen nimeä. Näin syntyivät Pintaa syvemältä -yksilövalmennus ja Pintaa syvemältä -ryhmävalmennus.

10 Prototyypin testaus

Prototyypin testaaminen alkoi siten, että ensin vahvistettiin yhteisten tapaamisten aikataulu sähköpostitse. Lähetin sähköpostitse osallistujille myös laatimani kirjalliset tehtävät. Sovimme jokaisen osallistujan kanssa henkilökohtaisesti sähköpostilla ajan tunnin pituiseen Rosen-metodiin. Aikaa varattiin kuitenkin 1,5 tuntia, sillä ensimmäisellä tapaamisella oli tärkeää käydä terveydentilaan liittyviä asioita läpi, sekä kertoa Rosen-metodista ja antaa aikaa mahdollisille kysymyksille.

Pintaa syvemältä -yksilövalmennuksen suunniteltu sisältö esitetään taulukossa 1 ja Pintaa syvemältä -ryhmävalmennuksen suunniteltu sisältö esitetään taulukossa 2. Selvyyden vuoksi esitän Pintaa syvemältä -yksilövalmennuksen merkiten siihen liittyvät otsikot värillä ■ ja Pintaa syvemältä -ryhmävalmennuksen värillä ■. Taulukoiden lisäksi esitän valmennusten sisällön tekstissä siinä järjestyksessä, kuin ne ajallisesti etenivät. Rosen-metodit, keskustelutapaamiset, valmennuksen kehittämistehtävät ja haastattelut suoritettiin yritykseni tiloissa.

Pintaa syvemmältä -yksilövalmennus		
Vko	Osallistujat	Tapaamisen sisältö
44	1	(16.1) Rosen-metodi + keskustelu + kotitehtävien ohjeistus + yksilövalmennuksen aikataulun vahvistus
45	1	(16.2) SWOT -kaavio (liite 2) + avoin keskustelu aiheesta + kotitehtävien alustus
45	1	(16.4) Rosen-metodi + keskustelu
46	1	(16.5) Itsetuntemuksen SWOT:n (liite 3) + keskustelu + kotitehtävän ohjeistus
46	1	(16.7) Yrityksen ja yrittäjän arvot, tavoitteet ja niihin liittyvät haasteet, mahdollisuudet ja ratkaisut (liite 4) + Vuosikello (liite 5) + keskustelu + Pintaa syvemmältä -yksilövalmennuksen kehittämistehtävä (liite 6) + haastattelulomake (liite 8)
		Yhteensä 8,5 tuntia

Taulukko 1: Pintaa syvemmältä -yksilövalmennuksen sisältö

Pintaa syvemmältä -ryhmävalmennus		
Vko	Osallistujat	Tapaamisen sisältö
44	1	(16.1) Rosen-metodi + keskustelu + kotitehtävien ohjeistus + ryhmävalmennuksen aikataulun vahvistus
45	1	(16.1) Rosen-metodi + keskustelu + kotitehtävien ohjeistus + ryhmävalmennuksen aikataulun vahvistus
45	2	(16.3) SWOT -kaavio (liite 2) + avoin keskustelu aiheesta + kotitehtävien alustus
45	1	(16.4) Rosen-metodi + keskustelu + kotitehtävien ohjeistus
46	1	(16.4) Rosen-metodi + keskustelu + kotitehtävien ohjeistus

46	2	(16.6) Itsetuntemuksen SWOT (liite 3) + keskustelu + koti-tehtävien ohjeistus
47	2	(16.7) Yrityksen ja yrittäjän arvot, tavoitteet ja siihen liittyvät haasteet, mahdollisuudet ja ratkaisut (liite 4) + Vuosikello -tehtävä (liite 5) keskustelu + Pintaa syvemältä -ryhmävalmennuksen yhdessäkehittäminen (liite 7) + haastattelulomake (liite 8)
		Yhteensä 14 tuntia

Taulukko 2: Pintaa syvemältä -ryhmävalmennuksen sisältö

10.1 Ensimmäinen Rosen-metodi

Varasin jokaiselle osallistujalle ensimmäiseen tapaamiseen aikaa 1,5 tuntia. Jokaisen tapaamisen alussa kerroin heille Rosen-metodista. Olin Google Forms -kyselyssä (liite 1) kertonut tilanteet, milloin Rosen-metodi ei sovi ja pyytänyt heitä vahvistamaan lomakkeella oman tilanteensa. Varmistin kuitenkin vielä tapaamisen alussa osallistujan terveydentilan sekä elämäntilanteen. Rosen-metodin tein tutkimuksen suorittaneena Rosen-terapeuttina asianmukaisesti osallistujan ollessa hoitopöydällä noudattaen Rosen Instituutin eettisiä ohjeita.

Rosen-metodin aikana jokaisella osallistujalla nousi tietoisuuteen omassa elämässään vaikuttavia uskomuksia sekä ymmärrys siitä, mitkä asiat niiden syntymiseen ovat vaikuttaneet. Myös näiden uskomusten yhteys omassa yritystoiminnassa haasteena olleisiin asioihin selkeni. Rosen-terapeuttia sitoo vaitiolovelvollisuus, joten osallistujan esille nousseita kokemuksia ja oivalluksia en käsittele avoimesti opinnäytetyössäni tältä osin. Tämä vaihe prototyypin testauksesta kesti yhteensä 5,5 tuntia eli aiottua pidempään, sillä osallistujilla oli tarvetta puhua kokemuksestaan ja omasta tilanteestaan ja koin tärkeäksi antaa aikaa avoimelle ja aidolle läsnäololle.

10.2 Ensimmäinen yksilötapaaminen

Prototyyppiä testattiin myös yksilövalmennuksena. Pintaa syvemältä -yksilövalmennusta testasi (1) yksi yrittäjä. Tässä tapaamisessa kävimme läpi osallistujan kanssa SWOT-kaavion (liite 2), jossa pohdittiin yrityksen uhkia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja vahvuuksia. Osallistuja ei ollut täyttänyt tehtävälomaketta etukäteen. Hän kertoi olevansa nopea kirjoittaja ja täydensi kaavion nopeasti tapaamisen alussa. Tämä ei vaikuttanut tapaamisen tavoitteeseen, sillä hän osasi tuoda ajatuksiaan esille sujuvasti sekä keskustelussa sekä kirjallisesti.

Tapaamisen lopussa ohjeistin kotitehtävän seuraavaa keskustelutapaamista varten. Tämä yksilövalmennuksen ensimmäinen tapaaminen kesti 1,5 tuntia.

10.3 Ensimmäinen ryhmätapaaminen

Ryhmätapaamiseen osallistujat tapasivat tässä tapaamisessa ensimmäisen kerran. Paikka oli heille jo tuttu, sillä he olivat käyneet siellä itselleen sovittuna aikana Rosen-metodissa. Tapaamisen alussa he totesivat, että tiesivät toistensa yrityksistä jonkin verran jo entuudestaan. Tapaamisessa oli heti ensi hetkistä lähtien avoin ja kannustava ilmapiiri. Toinen osallistuja oli täyttänyt SWOT -kaavakkeen (liite 2) kotona, toinen vain osittain. Kävimme heidän yritystoimintaansa liittyviä haasteita, uhkia, mahdollisuuksia ja vahvuuksia läpi yksitellen. Ryhmävalmennuksessa omaan yrittäjyyteen ja yritykseen liittyviä asioita oli mahdollisuus käydä läpi yhdessä minun eli ohjaajan, sekä toisen osallistujan kanssa. Ohjaajana huolehdin siitä, että se, kenen vuoro on puhua, saa tilaa kertoa omista ajatuksistaan. Tämän jälkeen kävimme hänen tilannettaan läpi yhdessä keskustellen. Tämä sama toistui toisen osallistujan kohdalla.

Tapaamisessa oli aikaa vapaalle keskustelulle ja minun lisäksi yrittäjät kannustivat toisiaan ja antoivat vinkkejä toimintaan. Tässä tapaamisessa oli erittäin tärkeää, että aikaa oli tarpeeksi, sillä verkostoituminen ja asioista avoimesti puhuminen koettiin tärkeäksi. Palautetta ja ideoita ryhmävalmennukseen liittyen sain tapaamisen loppuun varatussa palautekeskustelussa ja osallistujat olivat erittäin innostuneita kehittämästäni palvelusta. Tämä ensimmäinen ryhmätapaaminen kesti 2,5 tuntia.

10.4 Toinen Rosen-metodi

Prototyypin testauksen toisen Rosen-metodin aika oli varattu jokaiselle osallistujalle yksilöllisesti. Aikaa tapaamiseen ja Rosen-metodiin varattiin 1,5 tuntia jokaiselle osallistujalle. Tästä ajasta Rosen-metodin osuus oli 1 tunti. Rosen-metodi suoritettiin Rosen Instituutin eettisten ohjeiden mukaisesti.

Varasin tapaamiseen aikaa myös mahdollisille kysymyksille sekä ohjeistukseen seuraavaa tehtävää varten, joka oli Itsetuntemuksen SWOT (liite 3). Tämä valmennuksen testauksen vaihe kesti yhteensä 5 tuntia.

10.5 Toinen yksilötapaaminen

Toisen yksilövalmennuksen tavoite oli käydä läpi Itsetuntemuksen SWOT (liite 3), jonka osallistuja oli täyttänyt kotona valmiiksi. Itsetuntemuksen SWOT oli apuna omien vahvuuksien ja mahdollisuuksien löytämiseksi. Tehtävä oli hyvänä apuna myös siinä, että ensimmäisellä yksilötapaamisella läpi käyty SWOT (liite 2) näyttäytyi nyt eri valossa.

Itsetuntemuksen lisääntyessä prosessimuotoisessa valmennuksessa oli tehtävien ja Rosen-metodin toteuttamisjärjestyksellä selkeästi merkitystä, jotta valmennus tuki osallistujan omien

sisäisten haasteiden syvempää ymmärrystä sekä vahvuuksien ja mahdollisuuksien tunnistamista. Uusien mahdollisuuksien ja voimavarojen löytäminen lisäsi myös rohkeutta ottaa uusia toimintatapoja käyttöön. Tämä toinen yksilövalmennus kesti 1,5 tuntia.

10.6 Toinen ryhmätapaaminen

Toinen ryhmätapaaminen alkoi siten, että kävimme läpi päivän ohjelman, jonka jälkeen osallistujilla oli mahdollisuus kertoa, mitä näiden tapaamisten välillä oli oivaltanut, mitä oli tapahtunut tai mitkä asiat ovat nousseet mieleen pohdittavaksi. Toisessa ryhmätapaamisessa kävimme läpi itsetuntemuksen SWOT:n (liite 3) siten, että molemmilla osallistujilla oli mahdollisuus kertoa oman tehtävänsä sisällöstä sekä sen myötä esiin nousevista ajatuksista ja oivalluksista myös edellisellä ryhmätapaamisella aiheena olleeseen SWOT:iin (liite 2) liittyen.

Osallistujat olivat erittäin motivoituneita ja avoimia sekä kannustivat toisiaan. Kävimme lävitse myös seuraavaa kertaa varten varatun tehtävän ohjeistuksen. Tapaamisen lopussa kävimme avoimella keskustelulla läpi osallistujien ajatuksia omasta tilanteestaan ja valmennukseen liittyvistä asioista. Tämä tapaaminen kesti 2,5 tuntia.

10.7 Kolmas yksilötapaaminen

Kolmannessa ja viimeisessä yksilötapaamisessa kävimme läpi osallistujan omia sekä hänen yrityksensä arvoja, tavoitteita vuodelle 2020 sekä niihin liittyviä haasteita, mahdollisuuksia ja ratkaisuja (liite 4). Tässä tapaamisessa käsitelimme myös Vuosikello -tehtävää (liite 5), jonka tavoite oli se, että osallistuja voisi löytää hyötyjä siitä, että ajatuksen tasolla tärkeiksi kokeimia asioita aletaan ottamaan yrityksen toiminnan suunnittelussa jo konkreettisesti käyttöön. Vuosikello -tehtävää voi tehdä usealla eri tavalla ja erilaisia ohjelmia hyödyntäen. Tein vuosikellosta yksinkertaisen mallin Word:lla (liite 5), sillä en tiennyt osallistujien tietoteknisiä resursseja. Vuosikellon käyttötarkoituksen ymmärrettyään oli osallistujalla mahdollisuus työstää sitä itselleen sopivalla tavalla. Toisessa tapaamisessamme osallistuja oli kertonut, että hänellä oli hyvin aikataulutettu ja suunniteltu yrityksen toimintaan liittyvät tehtävät jo entuudestaan, eikä hän kokenut tarvitsevansa Vuosikello -tehtävää. Osallistuja oli kuitenkin tehnyt kotona myös Vuosikello -tehtävän ja totesi sen olleen erittäin hyvä ja tarpeellinen. Valmennuksen aikana hänen tavoitteisiinsa oli tullut muutoksia ja hän oli myös huomionnut tulevan vuoden ajalle itselleen vapaapäiviä eli omasta hyvinvoinnista huolehtiminen oli tullut myös tärkeämmäksi. Vuosikello oli myös apuna siinä, että asiat eivät jääneet ajatuksen tasolle, vaan tehtäville varattiin myös aikaa.

Valmennusosuuden jälkeen yrittäjä osallistui Pintaa syvemältä -yksilövalmennuksen kehittämiseen siten, että hän kirjoitti paperille ehdotuksiaan palvelun kehittämiseksi (liite 6). Näistä kehittämis ehdotuksista on koottu taulukko 3. Tapaamisen lopuksi osallistuja täytti haastattelulomakkeen, joka on nähtävissä kokonaisuudessaan tämän opinnäytetyön liitteenä (liite 8).

Haastateltava ei vastannut kaikkiin kysymyksiin haastattelulomakkeessa, sillä hän koki vastanneensa samoihin asioihin kehittämistehtävässä. Nämä kysymykset olivat: ”Mitä muuta haluat sanoa valmennuksesta” ja ”Terveisiä ohjaajalle esim. kehittämisen kohteita ohjaajalle / mikä oli hyvää?”. Pintaa syvemmältä -yksilövalmennuksen haastattelulomake vastauksineen on koottu taulukkoon 4.

Kehittämisehdotuksia Pintaa syvemmältä -yksilövalmennukseen
Tapaamisten määrä yht. 5 kertaa sisältäen 3 keskustelua ja 2 Rosen-metodia
Ensimmäisellä kerralla tilannekartoitus ja viimeisellä ”loppuunlyönti”
Kotitehtävät valmiiksi tehtyinä ja keskustelukerroilla mukana
Kotitehtävät mahdollisesti lähetettynä sähköpostilla
Yhden kerran kesto 1 tunti
Pakettihinta esim. 300 euroa
Nimenä ”Valmennusta pintaa syvemmältä” kuulostaa hyvältä

Taulukko 3: Pintaa syvemmältä -yksilövalmennuksen kehittämisehdotukset

Pintaa syvemmältä -yksilövalmennuksen haastattelulomakkeen kysymykset ja vastaukset
K: Miten osallistumisesi valmennukseen on vastannut odotuksiasi?
V: ”Ylittänyt odotukset. Tunsin olevani tällaisen valmennuksen tarpeessa, mutten tiennyt mitä odottaa. Oli yllättävää, miten paljon sain valmennukselta.”
K: Valmennukseen kuului 2 X Rosen-metodia. Miten koit nämä tapaamiset? Koitko Rosen-metodin olevan avuksi yrityksesi kehittämisessä ja/tai tilanteessasi hyödylliseksi? Mikä on kokemuksesi Rosen-metodin käytöstä osana yrittäjän itsetuntemuksen lisäämistä?
V: ”Rosenhoito oli hyvin rentouttavaa ja toi syvältä alitajunnasta tietoisuuteen tärkeitä itsetuntemukseen liittyviä asioita, joiden tiedostamisesta oli hyötyä tilanteessani. Kokemus oli positiivinen ja poikkesi edukseen muista metodeista.”

<p>K: Mikäli osallistuit yksilövalmennukseen, miten koit henkilökohtaisen kohtaamisen ja työskentelyn? Mitä hyötyä sait valmennuksesta? Valitsisitko jatkossa yksilövalmennuksen vai ryhmävalmennuksen, miksi?</p> <p>V: ” Henkilökohtainen kohtaaminen oli syvällistä ja tärkeää. Kehityin paljon valmennuksen aikana ja sain paljon voimaa ja itsetuntemusta tilanteeni kehittämiseen. Valitsisin ehkä yksilövalmennuksen ajankäytön vuoksi. Toisaalta ryhmävalmennus toimisi vertaistuen kautta.”</p>
<p>K: Mitä mieltä olet valmennuksen suorittamisesta osittain internetissä? Mikäli tämä olisi mahdollista, kumpaan osallistuisit mieluiten, osallistumalla ohjaajan kanssa samassa tilassa olevaan valmennukseen vai internetin välityksellä pidettävään valmennukseen (Rosenmetodi aina henkilöllisissä yksilötapaamisissa)?</p> <p>V: ” Itselleni ei sovi verkkovalmennukset. Tarvitsen kiinteän, sovitun ajan ja henkilökohtaisen kohtaamisen. Välttelen älylaitteita.”</p>
<p>K: Suosittelisitko ”Valmennusta pintaa syvemmältä” muille yrittäjille? Miten kuvailisit valmennusta ja sen hyötyjä muille?</p> <p>V: ” Suosittelisin. Aloittava yrittäjä, sivutoimisesta päätoimiseksi ryhtyvä tai yrityksensä kehitykseen apua tarvitseva hyötyisi valmennuksesta. Vahvuutena omien voimavarojen tunnistaminen ja hyödyntäminen.”</p>
<p>K: Mitä muuta haluat sanoa valmennuksesta?</p>
<p>K: Terveisiä ohjaajalle esim. kehittämisen kohteita ohjauksessa/mikä oli hyvää?</p>

Taulukko 4: Pintaa syvemmältä -yksilövalmennuksen haastattelulomakkeen kysymykset ja vastaukset

10.8 Kolmas ryhmätapaaminen

Kolmannessa ja viimeisessä ryhmätapaamisessa kävimme läpi osallistujien omia sekä heidän yritystensä arvoja, tavoitteita vuodelle 2020, sekä niihin liittyviä haasteita, mahdollisuuksia ja ratkaisuja (liite 4). Vuosikello -tehtävän tavoite (liite 5) oli se, että osallistujat voisivat löytää hyötyjä siitä, että heidän ajatustensa tasolla tärkeiksi kokemiaan asioita aletaan ottaa yrityksen toiminnan suunnittelussa jo konkreettisesti käytäntöön. Vuosikello -tehtävää

voi tehdä usealla eri tavalla ja erilaisia ohjelmia hyödyntäen. Tein Vuosikellosta yksinkertaisen mallin Wordilla (liite 5), sillä en tiennyt osallistujien tietoteknisiä resursseja. Vuosikellon käyttötarkoituksen ymmärrettyään, oli jokaisella osallistujalla mahdollisuus työstää siitä itselleen sopiva malli. Vuosikello -tehtävä koettiin hyödylliseksi ja jokainen otti sen käyttöönsä omassa yrityksessään.

Tapaamisen loppuun oli varattu aikaa Pintaa syvemältä -ryhmävalmennuksen kehittämiseen. Osallistajat käyttivät ideoidensa ja ajatustensa esittämisessä tarralappuja, jotka liimattiin yhteiselle alustalle (liite 7). Pintaa syvemältä -ryhmävalmennuksen kehittämis ehdotukset on koottu taulukkoon 5. Yhteisen kehittämistehtävän jälkeen osallistajat täyttivät haastattelulomakkeen, jonka kysymykset ja vastaukset esitetään taulukossa 6. Haastattelulomake on kokonaisuudessaan tämän opinnäytetyön liitteenä (liite 8). Tämä tapaaminen kesti yhteensä 3 tuntia.

Pintaa syvemältä -ryhmävalmennuksen kehittämis ehdotuksia
Tehtävien teko etukäteen, täydennys tarvittaessa paikan päällä
Kohderyhmän miettiminen, sitä kautta markkinoiminen > Facen yrittäjäryhmät
Yksi ajatus koko vuoden ryhmät kerralla kalenteriin ja sieltä voi valita itselleen sopivampaa
Valmennuksen sisältö: Hyvä tämä ohjelma ja sisältö, vinkkejä palveluun
Miten eri alat sopivat yhteen esim. hoiva-ala ja kaupallinen ala
Tapaamisten määrä: 65 € käynti yksilötapaaminen Rosen, ryhmä 2 tuntia 65 € x 2, yksilö 65 €/käynti, ryhmä 65 € x 2, yksilötapaaminen 65 €/käynti, ryhmä 2 tuntia 65 € x 2
Non-stop idea 585 €/henkilö sis. ALV
Tapaamisten kesto: yksilövalmennus 1,5 tuntia, ryhmä 2 tuntia
Ilmoittautuminen kuukausi ennen mainos, sitova ilmoittautuminen
Tehtävien teko etukäteen ja täydennys paikan päällä, kun saa näkökulmia ja ideoita myös muilta
Tapaamisten määrä: 3 Rosenia, 3 ryhmätapaamista
Ryhmän koko max. 3 hlöä, eri aloilta samat joka kerta

Herätä sisäinen voimasi ja löydä sisäiset esteesi ja muuta ne voimaksi, Arvopohja
Tapaamisten kesto: Rosen 1 h x 3, ryhmä 2 h x 3 yht. 9 h. Hinta 549 €+alv tai 599€+alv
Arvolupaus: Vapauta itsesi
Uskomusten purku, vapautuminen rajoittavista uskomuksista ja tekijöistä
Katse tulevaan, uskalla asettaa isoja tavoitteita, usko tulevaan
Ryhmän koko riittävän pieni 3-4 henkilöä
Uusia näkökulmia eri alojen yrittäjiltä, aikaa ja uskallusta puhua, kun tulee tutuksi uskaltaa puhua

Taulukko 5: Pintaa syvemmältä -ryhmävalmennuksen kehittämisehdotukset

Pintaa syvemmältä -ryhmävalmennuksen haastattelulomakkeen kysymykset ja vastaukset
<p>K: Miten osallistumisesi valmennukseen on vastannut odotuksiasi?</p> <p>V: ”Osallistuminen valmennukseen on ollut yllättävää. Rosen-metodi on sopinut tähän hyvin. Siellä on auennut tiedostamattomia esteitä, joita itselläni on ollut esim. rahaan liittyen. Olen myös saanut paljon ideoita omaan toimintaani ryhmätapaamisissa”.</p> <p>V: ”Ei ollut sen isompaa ajatusta odotuksista, mielenkiinnolla lähdin mukaan. Siinä mielessä odotukset ylittyivät moninkertaisesti, koska erityisesti Rosen oli TODELLA hyvä juttu!”</p>
<p>K: Valmennukseen kuului 2 X Rosen-metodia. Miten koit nämä tapaamiset? Koitko Rosen-metodin olevan avuksi yrityksesi kehittämisessä ja/tai tilanteessasi hyödylliseksi? Mikä on kokemuksesi Rosen-metodin käytöstä osana yrittäjän itsetuntemuksen lisäämistä?”</p> <p>V: ” Tää oli ehdottomasti paras juttu! Oli aivan mahtavat tapaamiset ja tuntui, että ajatukset selkeytyi, olo keveni, ”tukkoja” poistui ajatuksista / alitajunnasta ja tuli paljon vahvempi olo. Tuli enemmän rohkeutta tavoitella ja kehittää haluamiaan asioita + yritystä. Ajatukset lähti ”laukkaamaan” ja tuli uusia ideoita / vanhat unohtuneet konkretisoitui. Ehdottomasti suosittelen Rosenia kaikille yrittäjille, erityisesti sellaisille, jotka kokevat olevansa ”jumissa”.</p>

V: ”Rosen-metodi on erikoinen menetelmä, jos ajattelee yritysmaailmaa. Sen vieminen yritysmaailmaan on hyvä, mutta haastava asia. Itse koin Rosen-metodin hyvin itseni traumoja avaavaksi, jotta löysin itsestäni esteitä, joihin voin kiinnittää huomiota ja oppia niistä. Itse olen käynyt paljon täydentävissä hoidoissa ja itselleni oli helppo tulla tähän mukaan. Mutta voi olla haastavaa saada mukaan ns. tiedeuskovaisia, jotka haluavat kaikesta tieteellisiä tutkimuksia. Ehkä siksi tähän tuli hyvinvointialan ihmisiä mukaan.”

K: Mikäli osallistuit ryhmävalmennukseen, miten koit ryhmässä toimimisen? Mitä hyötyä ryhmävalmennuksesta sait? Koitko, että tulit henkilökohtaisesti kohdatuksi? Valitsisitko jatkossa yksilö- vai ryhmävalmennuksen, miksi?

V: ”Minusta nämä molemmat puolet ovat tärkeitä henkilökohtaisen kasvun kannalta. Rosen-metodissa löysin omia esteitäni ja ryhmävalmennuksessa sain uusia näkökulmia muilta, kun itse on sokea itselleen ja toiminnolleen.”

V: ”Ryhmävalmennus oli mukavaa myös. Jotain ajatuksia/ideoita tuli valmennus”kaverilta” ja sekin oli kiva, että pystyi itse olemaan avuksi ja, tarjoamaan ajatuksia toiselle. Pääsin itsekin ”ruotimaan” omia asioita. Vaikka ryhmässä menee enemmän aikaa, niin ehkä siitä kuitenkin saa enemmän, kun on toinen yrittäjä/yrittäjiä kertomassa ajatuksiaan. Ehkä jämäkämmin voisi rajata aikaa, miten molemmat/ryhmänjäsenet ovat äänessä?”

K: Mitä mieltä olet valmennuksen suorittamisesta osittain internetissä? Mikäli tämä olisi mahdollista, kumpaan osallistuisit mieluiten, osallistumalla ohjaajan kanssa samassa tilassa olevaan valmennukseen vai internetin välityksellä pidettävään valmennukseen (Rosen-metodi aina henkilöllisissä yksilötapaamisissa)?

V: ”Itse koen internetmaailman jotenkin kylmäksi. Ehkä yksi tapaaminen voisi olla vaikka Skype-ryhmätapaaminen, mutta muuten tapaamiset henkilökohtaisesti”.

V: ”Olisi mahdollista esim. Skype/Zoom, kuitenkin henk.koht. pääsee ”läheemmäksi”, ehkä itselläkin helpompi avautua, kun on fyysisesti osana ryhmää. Mutta vaihtoehtona netti on ok”.

K: Suosittelisitko ”Valmennusta pintaa syvemmältä” muille yrittäjille? Miten kuvailisit valmennusta ja sen hyötyjä muille?

V: ”Ehdottomasti suosittelen! Epävarmoille ”jumissa” oleville, kasvua tavoitteleville, muutosta haluaville jne. Tämä todellakin menee pintaa syvemmälle! Pääsin valmennuksessa ”käsiksi” asioihin, jotka ovat olleet ”pinnan alla” tavoittamattomissa ja ovat vaikeuttaneet

<p>tekemistäni. Nyt nämä esteet ovat poistuneet tai ainakin tiedostan niiden olemassa olon ja osaan käsitellä niitä. Olen vahvempi ja itsevarmempi”.</p> <p>V: ”Löysin itsestäni esteitä, jotka estävät minua tekemästä joitain asioita. Sain niihin uusia puolia ja uskallan luottaa itseeni paremmin. Juuri tuo tiedostamattomien esteiden löytymisen Rosen-metodin avulla tekee tästä menetelmästä erilaisen ja uuden”.</p>
<p>K: Mitä muuta haluat sanoa valmennuksesta?</p> <p>V: ”Tämä oli ihan loistojuttu, uskon että moni muukin hyötyy tästä! Eikä ole väliä missä vaiheessa yrittäjyyttä on menossa.”</p> <p>V: ”Tässä luodaan uutta toimintamallia yhdistämällä täydentävä hoitomuoto ryhmätyöskentelyyn.”</p>
<p>K: Terveisiä ohjaajalle esim. kehittämisen kohteita ohjauksessa/mikä oli hyvää?</p> <p>V: ”Ohjaajan pohja hyvin monipuolinen, mikä helpottaa keskustelua ja ideointia. Ohjaaja rauhallinen. Keskustelut strukturoituja, vaikka toisaalta vapaamuotoisia. Itsellä välillä vaikea pysyä asiassa koko ajan. Rönsyilytaipumuksiani voisi välillä suitsia, jos itse en pysy asiassa”.</p> <p>V: ”Kiitos tuhannesti, tämä oli just mitä tarvitsin! Oot ihanan rento ja rauhallinen, annat tilaa ja kuitenkin tulee hyviä kommentteja/ajatuksia työstettäväksi”.</p>

Taulukko 6: Pintaa syvemmältä -ryhmävalmennuksen haastattelulomakkeen kysymykset ja vastaukset

11 Johtopäätökset

Pintaa syvemmältä yksilö- ja ryhmävalmennukset ovat toteutuneet onnistuneesti. Pintaa syvemmältä -yrittäjävalmennuksen prototyyppiä testattiin sekä Pintaa syvemmältä -yksilövalmennuksena että -ryhmävalmennuksena. Molemmat prototyypit sisälsivät itsetuntemusta lisäävän Rosen-metodin, jossa testaajat kävivät omalla henkilökohtaisella ajallaan, keskustelutapaamisia kotitehtävineen, valmennuksen kehittämistä sekä haastattelulomakkeen täytön. Kiireetön aikataulu ja tietoinen ajan varaaminen esiin nousevien asioiden käsittelylle mahdollisti avoimen keskustelun sekä mahdollisuuden palautteen antoon jokaisen tapaamisen aikana. Avoin ja turvallinen ilmapiiri edisti asioista puhumista myös pintaa syvemmällä olevista asioista, joista ei ole helppo puhua kaikissa tilanteissa. Yksilövalmennusta testaava yrittäjä koki henkilökohtaisen kohtaamisen syväksi. Ryhmävalmennuksen läpikäyneet kokivat myös saaneensa vertaistukea ja uusia ideoita valmennuskumppanilta. Sain erittäin hyvää palautetta

valmennuksen toteutuksesta ja osallistujat olivat suurena apuna valmennuksen kehittämisessä tuoden avoimesti omia ajatuksiaan esiin keskusteluissa, yhdessä kehittämisessä sekä haastattelulomakkeessa. Prototyypin testauksesta saamani palaute kuvasi valmennuksen tuomaa merkityksellisyyttä ja testaaajien saamaa hyötyä siitä. Tämän kaltaisen palvelun kehittämisessä saamani palautteen ja kehittämisehdotukset koin arvokkaiksi ja sellaisenaan valmiiksi aineistoksi, jota voin käyttää apuna Pintaa syvemältä -valmennusten kehittämisessä. Olin suunnitellut kysymyksiä myös niin, että sain vastauksista markkinointiin sopivaa aineistoa.

Pintaa syvemältä -yksilövalmennuksen haastattelulomakkeen kysymykset ja vastaukset ovat nähtävissä taulukossa 4 ja Pintaa syvemältä -ryhmävalmennuksen haastattelulomakkeen kysymykset ja vastaukset on esitetty taulukossa 6. Osallistujat kuvaavat valmennuksen mm. selkeyttäneet heidän ajatuksiaan ja että he saivat vahvuutta oman yritystoiminnan kehittämiseen. Pintaa syvemältä -valmennukseen osallistumisen koettiin ylittäneet odotukset ja Rosen-metodin yhdistäminen yrittäjävalmennukseen oli suurena apuna itsetuntemuksen lisäämisessä.

Nämä yrittäjät ovat käyneet läpi prosessimuotoisen Pintaa syvemältä -yrittäjävalmennuksen, jossa on ollut (5) viisi tapaamista. Pintaa syvemältä -yrittäjävalmennusten kehittämisessä minulle on ollut tärkeää se, että nämä yrittäjät todella saavat mahdollisuuden työskennellä itsensä kanssa pintaa syvemällä löytääkseen omia vahvuuksiaan ja mahdollisuuksiaan. Valmennuksessa päästiin aloittamaan uusien mahdollisuuksien ja toimintatapojen käyttöönottoa, mutta tässä vaiheessa he kokivat tarvitsevansa valmennukselle jatkoa, joten jokainen osallistuja jatkoi yhteistyötä kanssani.

Pintaa syvemältä -yrittäjävalmennusten prototyyppien testaaminen aidossa ympäristössä eli paikallisten yrittäjien avulla, antoi varmuutta ryhtyä markkinoimaan palvelua. Pintaa syvemältä valmennus koettiin jo prototyyppinä hyväksi ja testaaajat kokivat saaneensa siitä erittäin paljon hyötyä omaan yritystoimintaansa ja suosittelevat sitä muillekin yrittäjille. Valmennus oli prosessimuotoinen ja jokainen osallistuja koki tarvitsevansa jatkossakin käyntejä Rosen-metodissa, myös keskustelutapaamisia toivottiin lisää. Tämä vahvisti myös itselleni valmennuksen aikana nousutta ajatusta siitä, että valmennusta tulisi kehittää pidemmäksi. Myös ajatukseni non-stop -ryhmästä sai vahvistusta valmennuksen kehittämistehtävässä, jossa ryhmävalmennukseen osallistuneet ideoivat ja kirjoittivat ajatuksiaan palvelusta post-it -lapuille (liite 7). Itse ajattelin myös mahdollisuutta, jossa valmennuksen käyneet, voisivat jatkossa osallistua yhteisesti järjestettäviin tapaamisiin. Näiden tapaamisten tavoite olisi mahdollisuus jakaa yrittäjyyteen liittyviä erilaisia asioita ja ideoita, yrittäjän tukeminen, vertaistuki, hyvinvoinnin lisääntyminen ja oman itsetuntemuksen ja yrittäjänä kehittymisen prosessin jatkaminen ja tukeminen.

Omissa päätelmissäni kehittämisen kohteeksi nousi valmennuksen nimen muuttaminen, sillä olin kehittänyt Valmennusta pintaa syvemältä -yrittäjävalmennuksen, mutta osallistujien valintaa tehdessäni, koin tarvetta kahdelle eri valmennukselle, joiden nimiksi tuli Pintaa syvemältä -yksilövalmennus sekä Pintaa syvemältä -ryhmävalmennus. Tämä kehittämisen kohde huomioitiin ja toteutettiin jo tämän opinnäytetyön aikana. Prototyypin valmennusten sisällön yrittäjät kokivat sopivaksi. Olin huomionut heidän kyselylomakkeessa ilmoittamansa haasteet suunnitellessani kotitehtäviä. Pintaa syvemältä -valmennuksiin kuului tilan antaminen esiin nouseville asioille, joten vaikka prosessin edetessä nousi esiin erilaisia asioita kuin alkukartoituksessa, ei tämä vaikeuttanut valmennuksen etenemistä, vaan oli itselleni osoitus siitä, että muutosta tapahtuu. Se, että valmennus ei etene jäykästi ohjaajan suunnittelemalla tavalla, on mielestäni hyvä asia. Osallistujilla on tällöin tilaa käsitellä vapaasti esille nousevia asioita ja tämä on avuksi prosessin etenemisessä. Myös osallistujat kokivat tämän vievän heitä eteenpäin elämässään ja myös yritystoiminnassaan. Jatkossa on hyvä kertoa osallistujille myös se, että ohjaajana huolehdin ajankäytön tasapuolisesta käytöstä, jottei heidän tarvitse kokea vievänsä liiaksi aikaa. Tämä nousi esille ryhmävalmennuksen haastattelulomakkeen vastauksissa, jotka esitetään lomakkeessa 6. Yhteensä näiden molempien prototyyppien testaamiseen käytetty aika oli noin 24,5 tuntia eli hieman suunniteltua enemmän ja tämä myös vahvisti osallistujien kokemusta siitä, että jatkotapaamisille on tarvetta. Prototyypin testaaminen oli mielenkiintoista ja auttoi myös itseäni verkostoitumaan paikallisten yrittäjien kanssa ja he ovat jo kertoneet sosiaalisessa mediassa osallistumisestaan ja antaneet suosituksia Pintaa syvemältä -valmennuksesta. Tämä on tuonut lisää varmuutta Pintaa syvemältä -valmennusten tarpeellisuudesta. Sain vahvistusta siihen, että omalla osaamisellani voin olla kokonaisvaltaisesti apuna ja tukena myös yrittäjille heidän yritystoiminnassaan kohtaamiinsa haasteisiin liittyen ja heidän oman jaksamisensa ylläpitämisessä, voimaantumisessa ja uusien toimintatapojen löytämisessä.

Päätin alkaa markkinoimaan Pintaa syvemältä -yrittäjävalmennuksia ja olen nyt julkaissut yritykselleni uudet kotisivut. Olen myös aktivoinut sekä Instagram- että Facebook -mainontaa, luonut Google My Business -sivuston ja ottanut käyttöön digitaalisen ajanvarausjärjestelmän. Olen lisännyt opintoihini Yrittäjävalmennuskurssin, Yrittäjäminä -kurssin sekä somemarkkinoinnin opintoja, jotta saan myös itse tuoretta kokemusta yrittäjävalmennukseen osallistumisesta sekä ideoita Pintaa syvemältä -valmennusten somemarkkinointiin. Sisältömarkkinointiin perehtyminen on tärkeää markkinointini sisällön tuottamisessa ja toteuttamisessa. Sattva-Life Tmi Maija Pietilä on saanut uuden liikemerkin. Pintaa syvemältä -yrittäjävalmennuksen tuotemerkki on harkinnassa ja olen ollut asiasta yhteydessä Patentti- ja rekisterihallitukseen (PRH). Tätä on harkittava tarkoin, sillä tuotemerkkiä ei voi muuttaa, vaan on tarvittaessa haettava uutta. On myös varmistettava, mille nimelle tai merkille sitä hakee, sillä esim. Pintaa

syvemmltä vaikuttaisi hyvältä vaihtoehdolta ja mahdollistaisi tuotemerkin käytön myös Pintaa syvemmltä voimavaravalmennukseen, jos sellaista olisi tarkoitus tarjota. Tällä asialla ei ole kiire ja koen, että haluan vielä selvittää asiaa.

Yritystoiminnassa on tärkeää olla aidossa vuorovaikutuksessa asiakkaiden kanssa, jotta yritys voi tarjota asiakkaille arvoa tuottavia asiakaslähtöisiä palveluita ja tuotteita. Vaikka palvelu on valmis markkinoille, jatkan kehittämistyötä erilaisten ryhmien kehittämällä ja oman osaamiseni täydentämällä yrittäjyyteen liittyvissä asioissa sekä valmentamiseen liittyen. Omassa yrittäjyydessäni koen erittäin tärkeäksi saada palautetta asiakkailta, sillä sen avulla voin omassa toiminnassani löytää kehittämisen kohteita, joille olen mahdollisesti itse sokea. Pintaa syvemmltä -valmennusten asiakaslähtöisyyden ja arvontuotannon varmistamiseksi on tarkoitukseni jatkossa ottaa valmennuksiin ajoittain testihenkilöitä.

12 Oman oppimiseni arviointi

Tämän opinnäytetyö on ollut itselleni tärkeä prosessi, jonka aikana olen saanut kasvaa ihmisenä ja yrittäjänä. Minulla on useita aiempia tutkintoja ja monipuolista työkokemusta niin työsuhteisena kuin yrittäjänäkin. Tämä opinnäytetyö on haastanut ja opettanut minua tuomaan esille asioita, joiden parissa olen työskennellyt kauan, mutta en ole tuonut osaamistani selkeästi esille. Yrittäjyys edellyttää kuitenkin myös esillä olemista ja oman osaamisen esille tuomista ja varsinkin nyt, kun olen muuttanut toiselle paikkakunnalle ja asiakashankinta on aloitettava alusta, on markkinointi ja verkostoituminen erittäin tärkeää. Vaikka kohtaaminen ja vuorovaikutus ovat osa vahvuuksiani, tulee minun jatkossakin kehittää omaan yrittäjyyteen liittyvien asioiden sanallista esiin tuomista.

Tämä opinnäytetyöprosessi ja prototyyppien testaaminen vahvisti itselleni myös sitä, että oma osaamiseni ja kokemukseni pitkäaikaisesta työskentelystä erilaisten ihmisten kanssa yhdistettynä teorian tiedon hyödyntämiseen, antaa minulle erinomaiset välineet olla apuna muille yrittäjille heidän yritystoimintansa kehittämisessä. Pintaa syvemmltä -yrittäjävalmennuksen ohjaaminen edellyttää mm. hyvää itse- ja ihmistuntemusta, empatiakykyä, tilannetajua, joustavuutta, riittävää teorian tietoa, kokemusta ja ymmärrystä yrittäjyydestä sekä Rosen-terapeutin -tutkintoa. Pintaa syvemmltä -valmennuksia suunnitellessa sekä ohjatessa minulle tärkeää oli, että koin tekeväni merkityksellistä työtä, jonka avulla voin olla avuksi muille. Tämä edellyttää itseltäni ohjaajana työskentelyä jatkossakin oman itsetuntemukseni kanssa, sekä oman osaamiseni ylläpitämistä ja lisäämistä tarpeellisilla lisäkoulutuksilla.

Lähteet

Painetut

Brenner, S. & Rosen, M. 2005. Rosen-menetelmä. Kosketusta keholle ja mielelle. Hämeenlinna: Karisto Oy.

Dunderfelt, T. 2009. Voimavarana itsetuntemus. Helsinki: Kirjapaja.

Hautala, T. & Lämsä A-M. 2004. Organisaatiokäyttötymisen perusteet. Helsinki: Edita.

Kamensky, M. 2010. Strateginen johtaminen. Menestyksen timantti. Hämeenlinna: Kariston kirjapaino Oy.

Kaski, S. & Kiander, T. 2007. Minä johtajana. Itsetuntemuksesta toimivaan johtajuuteen. Helsinki: Edita Prima Oy.

Mayland, E. 1992. Rosen menetelmä: tie eheyteen ja hyvinvointiin. Helsinki: Esoterica Publishing.

Sähköiset

Falkenberg T, Gustafsson B & Hoffren-Larsson R. 2009. PubMed. Rosen Method Bodywork: an exploratory study of an uncharted complementary therapy. Luettu 12.1.2020. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/19697993>

Forsberg, S., Koivisto, M. & Säynäjäkangas, J. 2019. Alma Talent. Palvelumuotoilun bisneskirja. Luettu 18.1.2020. <https://www.ellibslibrary.com/reader/9789521435782>

Huttunen, M. 2014. Theseus. Rosen-menetelmä teatterin työvälteenä. Luettu 13.1.2020. https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/75039/huttunen_mikko.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Innanen, P. 2018. Palvelumuotoilu Palo. Parempien palvelujen puolesta! Palon blogi. Palvelumuotoilun vaiheet. Luettu 13.2.2020. <https://www.palvelumuotoilupalo.fi/blogi/2018/1/31/palvelumuotoilun-vaiheet>

Kukkola, E. 2015. Peruspeliä Johtaja 2.0. Muutosjohtaminen: Muutosvastarinnan voittaminen. Luettu 27.12.2019. <https://peruspelijaohtaja.com/2015/11/21/muutosjohtaminen-4-muutosvastarinnan-voittaminen/>

Rosen Institute. 2020c. Rosen Instituutti. Eettinen sitoumus. Luettu 9.3.2020. <https://roseninstitute.wpengine.com/wp-content/uploads/2015/03/Rosen-ammattilaisen-eettinen-sitoumus.pdf>

Rosen Institute. 2020b. Rosen Instituutin hallitus. Luettu 21.1.2020. <https://roseninstitute.net/fi/about/about-rosen-institute/board-of-directors/>

Rosen Institute. 2020a. Rosen-metodin syntyhistoria. Luettu 21.1.2020. <https://roseninstitute.net/fi/about/about-rosen-method/history/>

Rosen-metodi. 2020. Terapeutiksi valmistumisen vaatimukset. Luettu 21.1.2020. <https://rosenmetodi.fi/koulutus/terapeutiksi/>

Sorvisto, H & Suokas, N. 2018. Jyväskylän yliopisto. Kohti parempaa itsetuntemusta -

Itsetuntemuksen määritelmä, merkitys ja hyväksi koetut menetelmät itsetuntemuksen kehittämiseen ohjaajien näkökulmasta. Luettu 10.1.2020. <https://jyx.jyu.fi/bitstream/handle/123456789/57270/URN%3aNBN%3afi%3ajyu-201803081682.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Uusyrityskeskus. 2019. Mitä yrittäminen on? Luettu 18.1.2020. <https://www.uusyrityskeskus.fi/yrityksen-perustaminen/mita-yrittaminen-on/> o

Yrittäjät. 2020b. Työkyky ja -hyvinvointikysely. Luettu 10.3.2020. <https://www.yrittajat.fi/suomen-yrittajat/tutkimukset/muut-tutkimukset/tyokyky-ja-hyvinvointikysely-319753>

Yrittäjät. 2020a. Yksinyrittäjäbarometri syksy 2019. Luettu 10.3.2020. <https://www.yrittajat.fi/yksinyrittajabarometri-syksy-2019-613023>

Yrityksen perustaminen.net. 2019. Onko sinusta yrittäjäksi? Luettu 18.1.2020. <https://yrityksen-perustaminen.net/yrittajaksi/>

Kuviot

Kuvio 1: Tuplatimantti (Innanen 2018.)	15
Kuvio 2: Palvelumuotoilun vaiheet (Innanen 2018.)	16
Kuvio 3: Rosen Instituten organisaatio 2019 (Rosen Institute 2020b.)	19

Taulukot

Taulukko 1: Pintaa syvemmältä -yksilövalmennuksen sisältö	25
Taulukko 2: Pintaa syvemmältä -ryhmävalmennuksen sisältö.....	26
Taulukko 3: Pintaa syvemmältä -yksilövalmennuksen kehittämissuhteet	29
Taulukko 4: Pintaa syvemmältä -yksilövalmennuksen haastattelulomakkeen kysymykset ja vastaukset	30
Taulukko 5: Pintaa syvemmältä -ryhmävalmennuksen kehittämissuhteet	32
Taulukko 6: Pintaa syvemmältä -ryhmävalmennuksen haastattelulomakkeen kysymykset ja vastaukset	34

Liitteet

Liite 1: Kyselylomake	42
Liite 2: SWOT.....	44
Liite 3: Itsetuntemuksen SWOT	45
Liite 4: Arvot, tavoitteet, haasteet, mahdollisuudet.....	46
Liite 5: Vuosikello	47
Liite 6: Kehittämistehtävä yksilövalmennuksessa	48
Liite 7: Yhdessä kehittäminen ryhmävalmennuksessa	49
Liite 8: Haastattelulomake	50

Liite 1: Kyselylomake

Valmennusta pintaa syvemmältä

Hei, olen Laurea-ammattikorkeakoulun kaupan, hallinnon ja oikeustieteiden opiskelija ja teen opinnäytetyönäni kehittämistehtävää, liittyen yrittäjien itsetuntoa lisäävään palveluun. Tämän kyselyn vastaajista valitaan 3 osallistujaa ensimmäiseen testiryhmään ja jokaisen sitoutuminen on tärkeää. Ryhmän kokoontumisissa on tärkeää luottamuksellisuus ja jäsenet sitoutuvat vaihtoehtoisuuteen kaikista ryhmässä kuullusta. Ryhmän jäsenet työstävät omaa yrittäjyyttään sekä yksilötapaamisilla, että ryhmätapaamisissa. Kehittämisessä käytämme ja testaamme erilaisia menetelmiä ja luomme uusia tapoja toimia, yhdessä toisiamme tukien. Tapaamisista on 2 yksilötapaamista/osallistujaa (2 X Rosen-metodi n. 1 t 15 min.) ja 4 ryhmätapaamista. Lue lisää www.suomenrosenterapeutit.fi. Osallistujien nimi- ja osoitetiedot säilytetään ryhmän toiminnan ajan ja ne ovat vain Maija Pietilän käytettävissä yhteydenottoa varten. Toivon, että voisit vastata kyselyyn 26.10.2019 mennessä. Kiitos sinulle kiinnostuksestasi!

Sähköpostiosoite *

Voimassa oleva sähköpostiosoite

.....

Tämä lomake kerää sähköpostiosoitteita. [Muuta asetuksia](#)

Mikä on yrityksesi toimiala? *

Lyhyt vastausteksti

.....

Kerro lyhyesti minkä asian/mitkä asiat koet tällä hetkellä haasteeksi omassa yritystoiminnassasi? *

Pitkä vastausteksti

.....

Onko mielestäsi itsetuntemuksella merkitystä yrityksen toimintaan ja/tai kehittämiseen? *

- Kyllä
- Ei
- En tiedä

Kerro lyhyesti, miten itsetuntemuksen lisääntyminen voi mielestäsi olla avuksi yritystoiminnassa ja/tai sen kehittämisessä? *

Pitkä vastausteksti

.....

Ymmärrän, että jokainen ryhmän jäsen on tärkeä ja sitoudun sekä yksilö-, että ryhmätapaamisiin ja tehtäviini ja noudatan vaihtolovelvollisuutta. *

Kyllä

Rosen-metodi ei sovi: Kriisin akuutissa vaiheessa, päihderiippuvaisille, voimakkaan psyykelääkityksen aikana, akuutissa tulehdussairaudessa tai muussa vakavassa akuutissa vaiheessa olevassa sairaudessa, esim. akuutissa vaiheessa oleva syöpä. *

Vakuutan, että minulla ei ole mitään ylläolevassa tekstissä olevaa estettä.

Mitkä viikonpäivät ma-su ja kellonajat sopivat parhaiten ryhmätapaamisiin? *

Lyhyt vastausteksti

.....

Liite 2: SWOT

SWOT

Tarkastele yritystäsi suhteessa sen laajempaan toimintaympäristöön.

Uhat	Mahdollisuudet
Heikkoudet	Vahvuudet

Liite 3: Itsetuntemuksen SWOT

Itsetuntemuksen SWOT

Sisäiset heikkouteni	Sisäiset vahvuuteni
Missä haluan kehittyä	Mihin sitoudun

Liite 4: Arvot, tavoitteet, haasteet, mahdollisuudet

ARVOT, TAVOITTEET, HAASTEET, MAHDOLLISUUDET

Tärkeimpiä omia arvojani:

Yrityksen arvot:

Tavoitteet vuonna 2020:

Haasteet:

Ratkaisuja, mahdollisuuksia:

Täytä seuraavaksi vuosikello

Liite 5: Vuosikello

VUOSIKELLO (esim.)

Joulukuu

Tapahtumat

Toimenpiteet

Tammi

Tapahtumat

Toimenpiteet

Helmikuu

Tapahtumat

Toimenpiteet

Maaliskuu

Tapahtumat

Toimenpiteet

Huhtikuu

Tapahtumat

Toimenpiteet

Toukokuu

Tapahtumat

Toimenpiteet

Kesäkuu

Tapahtumat

Toimenpiteet

Liite 6: Kehittämistehtävä yksilövalmennuksessa

Y

Tapaamisten määrä: 5 yhtenäistä

{ 3 keskustelua
2 Rosen hoito

ensimmäisellä kerralla tilannekertoisuus
viimeisellä "loppuun työntä"

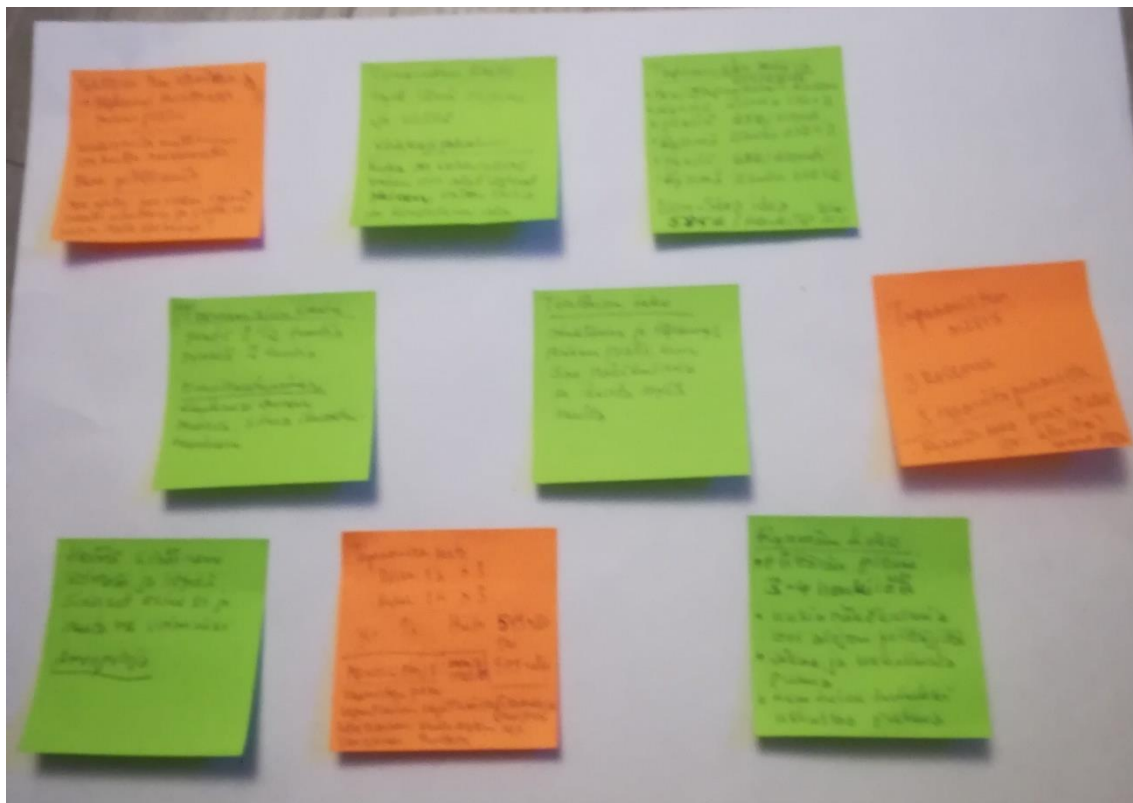
kohti tehtävät valmiiksi tehtyinä
keskustelukerroilla mukana,
mahdollisesti lähetettynä sähköpostilla

Yhden kerran kesto 1 tunti

Pakettihinta esim 300 euroa

Nimellä "Valmennusta pinta- syvemmälle"
kuulostaa hyvästä

Liite 7: Yhdessä kehittäminen ryhmävalmennuksessa



Liite 8: Haastattelulomake

Maija Pietilä

HAASTATTELULOMAKE

1

Kiitos sinulle, että olet osallistunut ”Valmennusta pintaa syvemmältä” -valmennuksen testaamiseen. Tämä kehittämistehtävä on osa opinnäytetyötäni, eikä sinua henkilökohtaisesti tai yritystäsi mainita nimeltä opinnäytetyöhön liittyen, sen tekemisen yhteydessä, eikä sen julkaisussa.

Valmennukseen liittyviä julkaisua on mahdollisesti tulossa Facebookiin, Instagramiin, LinkedIniin sekä mahdollisesti muihin viestintäkanaviin. Mikäli haluat yrityksesi mainittavan julkaisuissa, kerro siitä minulle. Sinulla on tällöin mahdollisuus kirjoittaa lyhyesti, n. 3 lauseella itsestäsi ja /tai yrityksestäsi jotain, millä voit tuoda esiin tuotteitasi, palveluitasi tai omaa osaamistasi esiin.

Tavoitteeni on kehittää asiakaslähtöinen palvelu, jolla on arvoa käyttäjälleen ja mielipiteesi ”Valmennusta pintaa syvemmältä” -valmennuksesta on erittäin tärkeä. Pyydän Sinua vastaamaan avoimesti omin sanoin. Kiitos avustasi!

Miten osallistumisesi valmennukseen on vastannut odotuksiasi:

Maija Pietilä

HAASTATTELULOMAKE

3

Mikäli osallistuit yksilövalmennukseen, miten koit henkilökohtaisen kohtaamisen ja työskentelyn? Mitä hyötyä sait valmennuksesta? Valitsisitko jatkossa yksilö – vai ryhmävalmennuksen, miksi?

Mitä mieltä olet valmennuksen suorittamisesta osittain internetissä? Mikäli tämä olisi mahdollista, kumpaan osallistuisit mieluiten, osallistumalla ohjaajan kanssa samassa tilassa olevaan valmennukseen vai internetin välityksellä pidettävään valmennukseen (Rosen-metodi aina henkilökohtaisissa yksilötapaamisissa)?

Maija Pietilä

HAASTATTELULOMAKE

4

Suosittelisitko ”Valmennusta pintaa syvemmältä” muille yrittäjille? Miten kuvailisit valmennusta ja sen hyötyjä muille?

Mitä muuta haluaisit sanoa valmennuksesta?
