

Henkilökohtainen kasvu vaikuttamisen ammattilaiseksi

Emma Holsti

Opinnäytetyö
Myyntityön koulutusohjelma
2020



Tekijä Emma Holsti	
Koulutusohjelma Myyntityö	
Opinnäytetyön otsikko Henkilökohtainen kasvu vaikuttamisen ammattilaiseksi	Sivu- ja liitesivumäärä 47+17
Opinnäytetyön otsikko englanniksi My (personal) growth of becoming the professional influencer	
<p>Opinnäytetyö on kuvaus kirjoittajan henkilökohtaisesta kasvusta vaikuttamisen ammattilaiseksi. Kirjoittajan intohimona on yläasteelta asti ollut vaikuttaminen ja politiikka nuorisovaltuuston sekä moninaisten järjestöjen aktiivisena osallistujana. Toisaalta työelämä on lukiosta asti rakentunut kaupallisen alan ja erityisesti myyntityön pohjalle. Opintojen alussa kirjoittaja ei ollut varma, onko ala sittenkään oikea ja palveleeko se sen hetkisiä ajatuksia tulevaisuuden työurasta.</p> <p>Opintojen edetessä tuli kuitenkin lukuisia haasteita, joiden vuoksi opinnot olivat vaarassa keskeytyä kokonaan. Haasteista ylipääsemisen jälkeen kirjoittajan oma ammatti-identiteetti alkoi vahvistua, ja opinnot alkoivat tuntumaan aidosti mielekkäiltä ja omilta. Mitä enemmän kirjoittaja eteni opinnoissaan ja saavutti 2019 syksyllä unelmiensa työpaikan, alkoivat yhtäläisyydet opintojen ja vaikuttamisen välillä löytyä. Tämän myötä oli selvää, minkä aiheen ympärille opinnäytetyö tulee rakentumaan ja miten se sitoo kaikki kirjoittajan kiinnostuksen kohteet yhteen.</p> <p>Opinnäytetyö koostuu kolmesta toisistaan erillisestä teoriaosuudesta, jotka keskustelevat teorian yhteenvedossa keskenään muodostaen kirjoittajan henkilökohtaisen kasvun kannalta yhtenäisen kokonaisuuden. Nämä osuudet ovat henkilökohtainen myyntityö, yhteiskunnallinen vaikuttaminen sekä itsensä johtaminen. Ensimmäisessä käydään läpi myyntiprosessia ja sen vaiheita erityisesti ratkaisuun painottaen. Yhteiskunnallinen vaikuttaminen kokoa Suomen poliittista järjestelmää ja erilaisia vaikuttamisen keinoja yhteen. Itsensä johtamisessa kerrotaan erilaisista palasista, joiden hallintaa tarvitaan, jotta itseään voi tavoitteellisesti johtaa ja mitä merkitystä sillä on työelämän kannalta.</p> <p>Portfolio-osuudessa on kerrottu kirjoittajan matkaa niin työelämän, opintojen kuin luottamustoimien näkökulmasta. Liitteet on kerätty vuosien 2012 - 2020 välillä edellä mainittujen teemojen tiimoilta, ja täydentävät tarinaa. Lopussa on tehty kehittämissuunnitelma tulevaisuutta varten, jossa kirjoittaja peilaa nykyistä osaamistaan suhteessa teorioihin ja analysoi omia kehittämiskohteitaan ja tavoitteitaan.</p> <p>Opinnäytetyön aihe varmistui 2020 keväällä koronaviruksen aikana, kun kirjoittajalla oli aikaa pohtia syvällisesti opintojaan suhteessa työhön ja luottamustehtäviinsä. Melko nopeasti rakentui ajatus siitä, millaisia teorioita portfolio tarvitsee tuekseen ja mitä portfolioissa kuvataan. Työtä on aloitettu kirjoittamaan 2020 toukokuussa ja se on valmistunut 2020 marraskuussa.</p>	
Asiasanat Henkilökohtainen kasvu, vaikuttaminen, myyntityö, itsensä johtaminen, vuorovaikutus	

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Opinnäytetyön tavoitteet	2
1.2	Opinnäytetyön rakenne	2
2	Henkilökohtainen myyntityö	5
2.1	Myyntiprosessi	5
2.1.1	Kontaktivaihe	6
2.1.2	Kartoitusvaihe	7
2.1.3	Perusteluvaihe	8
2.1.4	Päätös vaihe	9
2.2	Vuorovaikutusosaaminen	10
3	Yhteiskunnallinen vaikuttaminen	12
3.1	Yhteiskuntarakenne	12
3.2	Vaikuttamisen keinot	14
3.3	Vaikuttamisesta ammatti	16
3.4	Osaamisen kriteeristö	17
4	Itsensä johtaminen	19
4.1	Oy Minä Ab	19
4.1.1	Fyysinen	20
4.1.2	Mieli ja psyykinen kunto	21
4.1.3	Tunteet ja sosiaalinen kunto	21
4.1.4	Arvot ja henkinen kunto	22
4.1.5	Työ ja ammatillinen kunto	22
4.2	Itseohjautuvuus	23
5	Teorian yhteenveto	25
6	Portfolio kasvusta vaikuttamisen ammattilaiseksi	27
6.1	Oma matkani vaikuttamisen maailmaan	27
6.2	Työurani	30
6.3	Opinnot Haaga-Heliassa	31
6.4	DiSC-analyysi	33
6.5	Johtamistaidot	35
6.6	Nykytilanteen kuvaus ja kehittämissuunnitelma	37
7	Pohdinta	42
7.1	Opinnäytetyöprosessin ja oman oppimisen arviointi	42
8	Lähteet	45
9	Liitteet	47

1 Johdanto

”Onnellisuus ei synny siitä, että tekee helppoa työtä, vaan jälkihehkuna tyytyväisyydestä, joka syntyy, kun on suorittanut vaikean tehtävän, johon joutui antamaan parhaimpansa.”

-Theodore I. Rubin

Myyntiä tapahtuu jatkuvasti kaikkialla, emmekä huomaa, että myymme päivittäin jotakin arvojen tai oman toimintamme puolesta toisille. Myynnin merkitys ja arvostus on noussut huomattavasti viime vuosina, mutta yhä edelleen etenkin Suomessa se mielletään liian usein tyrkyttämiseksi. Poliitikkaa ja vaikuttamista tavataan ajatella vain tietynlaisten ihmisten harrastukseksi, ja moni haluaa pysyä siitä kaukana. Poliitikkaa pidetään hankalasti ymmärrettävänä, monimutkaisena ja puuduttavana. Poliitikkojen arvostus on Suomessa heikolla tasolla, ja heidät mielletään oman edun tavoittelijoiksi. Itsensä johtamisen merkitys yhteiskunnassa kasvaa jatkuvasti, mutta edelleen väkinäinen suorittaminen ja virheetömyyden tavoittelu ohjaa monien päivittäistä elämää. Tunnistamme, että meidän tulisi huolehtia itsestämme paremmin ja kuunnella itseämme, mutta päädymme silti liian usein vain jatkamaan oravanpyörässä eteenpäin.

Kirjoittaja päätyi vahingossa myyntityön koulutusohjelmaan, vaikka onkin tehnyt nuoresta asti myyntityötä. Vaikuttaminen on ollut kirjoittajan intohimona yläasteelta asti, ja hän on kokenut lukuisia kertoja ristiriitoja eri tavoitteidensa välillä, eikä ole etenkään opintojen alussa ollut lainkaan vakuuttunut niiden sopivuudesta itselleen. Useat elämän vaikeat ja joskus raskaatkin käännekohdat opintojen aikana saivat epäilemään, toteutuuko valmistuminen ollenkaan ja mitä kirjoittaja oikeastaan haluaa elämässään tehdä. Poukkoilevat tavoitteet ja epävarmuus itsestä ovat olleet todella raastavia, sillä nuoresta asti kirjoittaja on tietoisesti vienyt itseään päämäärätietoisesti eteenpäin. Ajatus siitä, ettei oma tulevaisuus liittyisi politiikkaan tuntui turhautavalta kaikkien aktiivisten vuosien jälkeen.

Käydessään tavoitteellisen itsensä johtamisen kurssin, kirjoittaja alkoi aidosti tutkimaan enemmän omia arvojaan, piirteitään ja tulevaisuuden tavoitteitaan ilman paineita tai stressiä. Sen myötä moni asia valkeni toden teolla, ja asiat oman tulevaisuuden suhteen eivät tuntuneet enää mustavalkoisina. Tulevaisuuden kirkastuminen sai aikaan sen, että motivaatio omien opintojen edistämiseen kiihtyi kovalla tahdilla, ja alkoivat tuntua aidosti kiinnostavilta ja hyödyllisiltä. Opintojen suorittamista ei tullut tehtyä vain tutkintopapereiden eteen, vaan oppimisen halusta. Samaan aikaan myös muut elämän osa-alueet tuntuivat lokahtavan paikoilleen, ja kirjoittaja sai merkittävästi lisää itsevarmuutta. Hyvin nopeasti alkoi muotoutua myös ajatus siitä, että opinnäytetyö tulee muotoutumaan näiden teemojen ympärille.

Tämän opinnäytetyön ytimenä on heijastella kirjoittajalle tärkeitä teemoja ja kuvata kasvutarina opintojen ajan. Sen tarkoitus on osoittaa, miten opintojen aikana opitut taidot vaikuttavat elämään laajemmin kuin substanssien kautta. Funktiona on pystyä purkamaan stereotypioita myynnistä, myyjistä, politiikasta, poliitikoista, itsensä johtamisesta ja itsensä johtamaan opettamisesta. Se on hyvin henkilökohtainen kuvaus, jossa näkyy persoona ensimmäisestä sivusta viimeiseen asti.

1.1 Opinnäytetyön tavoitteet

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on kuvata kirjoittajan henkilökohtaista kasvua vaikuttamisen ammattilaiseksi myyntityön opintojen aikana. Teorian kautta kirjoittaja käsittelee keskeisiä opintojen aikana opittuja kokonaisuuksia, jotka auttoivat omien urahaaveiden saavuttamisessa. Portfolio-osuudessa on käsitelty kirjoittajan erilaisia vaiheita opintojen aikana, jotka ovat olleet merkittäviä henkilökohtaisen kasvun kannalta. Erilaisten vaiheiden kautta kerrotaan myös, miten kirjoittaja on saanut linkitettyä opintojen sisältöjä oman työnsä kanssa, ja mitä synergiaetuja se on tuonut.

Päämääränä on myös nostaa esiin ja kuvata, miten monipuolisesti myyntityön koulutusohjelma palvelee erilaisia urasuunnitelmia ja miten niihin on haasteista huolimatta mahdollista päästä. Opinnäytetyöstä käy ilmi myös koulutusohjelman keskeiset opintokokonaisuudet, sekä se mitä kirjoittaja on henkilökohtaisesti niistä oppinut. Opintopolun kuvaamisen lisäksi luodaan kehittämissuunnitelma tulevaisuuteen, eli mitkä ovat vaikuttamisen polun ja työuran kriittisimmät kehityksen kohteet. DiSC-analyysin avulla peilataan kirjoittajan vahvuuksia ja heikkouksia, sekä luodaan itsensä kehittämislle tavoitteet.

Työn tarkoituksena on kertoa kasvutarinaa, kuvata opintojen avaamat mahdollisuudet sekä epätyypillinen uratarina. Kirjoittaja toivoo voivansa rohkaista jokaista uskaltautumaan oman mukavuusalueensa ulkopuolelle, sekä ajattelemaan avoimesti ja ennakkoluulottomasti tutkinnon soveltuvuuden suhteen. Opinnäytetyön avulla kirjoittaja haluaa kannustaa jokaista tavoittelemaan unelmiaan, tekemään itselle tärkeitä asioita ja kehittämään tavoitteellisesti omaa toimintaansa.

1.2 Opinnäytetyön rakenne

Tämä opinnäytetyö koostuu kolmesta teoriaosuudesta, teorian yhteenvedosta, kirjoittajan henkilökohtaisesta portfolioista, joka sisältää oman kasvun opintojen alusta valmistumiseen asti kehityssuunnitelmien sekä pohdinnan ja oman arvion opinnäytetyöprosessista.

Ensimmäinen teoriaosuus käsittelee henkilökohtaista myyntityötä. Teoriassa käydään läpi myyntiprosessi ja sen eri vaiheet ja niiden merkitys kokonaisuuden kannalta. Erityisesti painotetaan ratkaisun osuutta, ja sitä miten ratkaisumyynnin voidaan ajatella olevan asiantuntijuuden tarjoamista asiakkaan käyttöön eikä perinteisesti nähtynä tyrkyttämisenä. Myyntityön teoriaosuudessa tarkastellaan myös vuorovaikutusosaamista, ja sitä miten myyjän sosiaaliset taidot ja kyky tulla toimeen erilaisten ihmisten kanssa vaikuttaa työssä menestymiseen ja kohtaamiseen asiakkaiden kanssa.

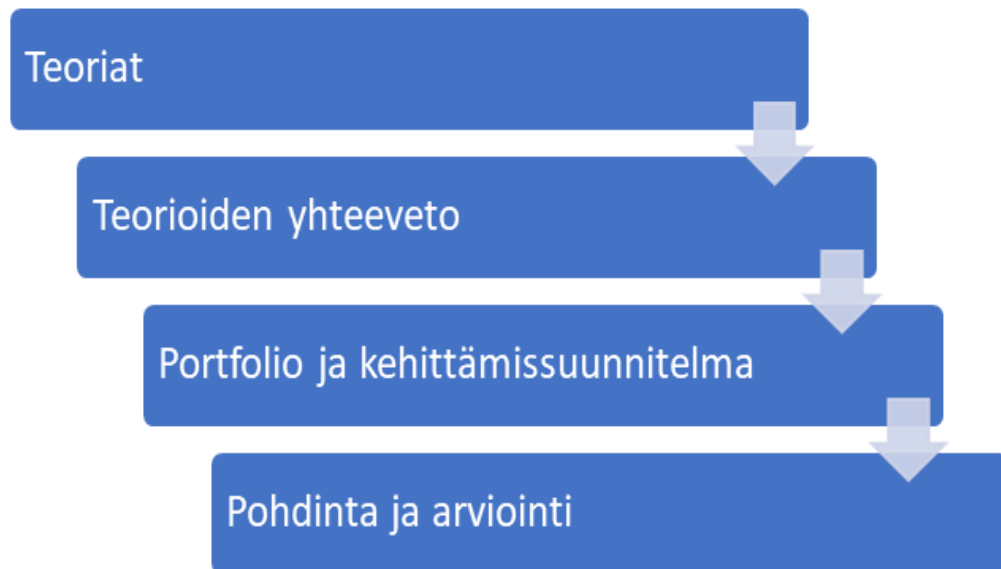
Toinen osuus kuvaa yhteiskunnallista vaikuttamista, millainen on suomalainen yhteiskuntarakenne ja millaisia erilaisia tapoja on vaikuttaa. Siinä peilataan myös pintapuolisesti Suomen poliittista historiaa, jotta tämänpäiväiset rakenteet tuntuvat johdonmukaisemmilta. Tässä osuudessa kuvataan myös osaamisen kriteeristöä vaikuttamiselle, millaisia taitoja ja tietoa vaaditaan siinä onnistumiseen. Viimeinen alakohta teorialle on vaikuttaminen ammattina, jossa käydään läpi millaisissa positioissa Suomessa vaikuttajana voi toimia ja mitä se tarkoittaa.

Kolmannessa teoriassa käsitellään itsensä johtamista, joka nivoo yhteen ajan- ja elämänhallinnallisten taitojen merkitystä työelämässä ja uralla menestyäkseen. Siinä käsitellään Ab Minä Oy- mallia, jonka alle lukeutuu useita alakohtia itsensä johtamiseen liittyen. Se on oikeastaan pohjana kaikenlaisten kunnianhimoisten urien luomiselle, jotta ei polta itseään loppuun ja voi menestyä. Teoriassa käydään läpi myös itseohjautuvuutta, joka liittyy kiinteästi itsensä johtamiseen.

Teorian yhteenvedossa eri alueet keskustelevat keskenään, ja niiden välistä suhdetta toisiinsa syvennetään tarkemmin. Myyntityön koulutuksen ja poliittisen vaikuttamisen välillä on paljon samankaltaisuuksia, ja erityisesti kun yritysmyyntiä tarkastellaan asiantuntijuuden näkökulmasta. Voidaan ajatella, että myynnissä vaikutetaan asiakkaaseen ja pyritään auttamaan häntä ongelmassa eli tarpeeseen haetaan ratkaisua. Vaikuttamisessa on kyse myös myymisestä, arvojen myymisestä äänestäjille, sidosryhmille, päättäjille tai neuvotteluissa vastapuolelle. Itsensä johtaminen on pohja kaikelle tekemiselle, ja etenkin itsenäistä työtettä vaativissa tehtävissä on mahdotonta menestyä ilman riittävää kykyä itseohjautua.

Portfolio kuvaa eri osa-alueittain kirjoittajan matkaa opintojen alusta niiden loppuun, sekä vaikuttamisen polun alusta alkaen ja työhistorian linkittäen ne yhdeksi kokonaisuudeksi.

Pohdinnassa kirjoittaja reflektoi ja analysoi omia vaiheitaan, pohtii tulevia askelmerkkejä urapolullaan sekä luo tavoitteet ja kehitysehdotukset itselleen. Tavoitteet peilautuvat teorioiden kautta, ja nykytilaa verrataan omaan tulevaisuuden tavoitteeseen kunkin osaamisen suhteen. Lopuksi arvioidaan omaa opinnäytetyön kirjoittamisprosessia, oppimista sekä omaa arvioita suoriutumisesta



Kuvio 1. Opinnäytetyön rakenne.

2 Henkilökohtainen myyntityö

Tässä teoriaosuudessa käydään läpi henkilökohtaisen myyntityön eri osa-alueita. Myyntityön elementeissä käsitellään myyntiprosessin vaihteita ja niiden merkitystä kokonaiskuvassa sekä avaimia vaiheissa onnistumiseen. Ratkaisun myymisessä keskitytään myyntiprosessin viimeiseen vaiheeseen ja ylipäänsä siihen, millaisia asioita voidaan myydä ja kaupallistaa. Tässä osiossa tarkastellaan myös sitä, miten erilaisten aatteiden eteenpäin viemisessä voidaan puhua myymisestä vaikei kyse olisi konkreettisesta tuotteesta. Myynnin merkityksestä yhteiskunnassa kuvataan erilaisia mielikuvia ja asenteita sekä niiden kehitystä vuosien varrella nykyiseen pisteeseen. Vuorovaikutusosaamisessa käsitellään sosiaalisten taitojen merkitystä myyntiprosessissa, ja erilaisten henkilökemioiden vaikutusta myyntiin. Vuorovaikutukseen liittyy kiinteästi kyky ymmärtää erilaisia ihmisiä ja tulla heidän kanssaan toimeen.

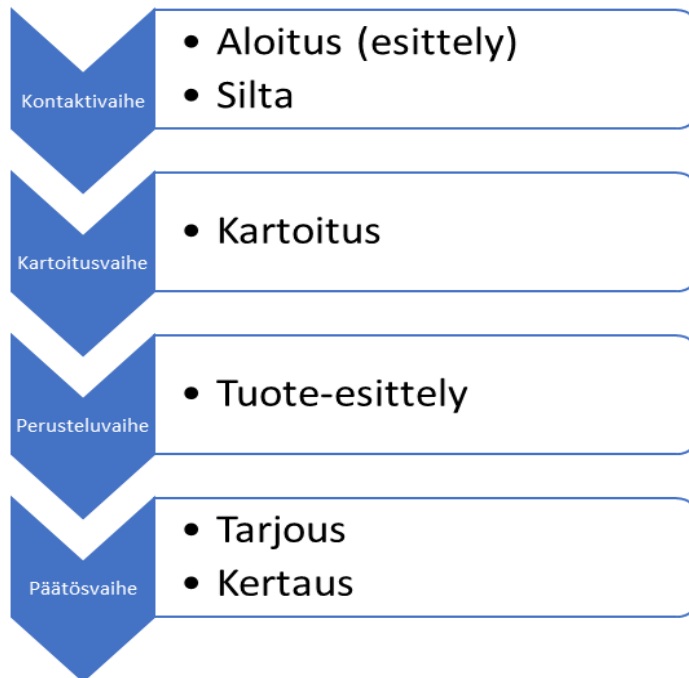
2.1 Myyntiprosessi

Myyntityö on pohjimmiltaan vaihtokauppaa. Teemme tätä jokapäiväisessä elämässämme jatkuvasti, pyytämällä läheisiä tekemään jonkin asian, kun teemme itse toisen vastineeksi. Meillä tulee olla tarve asiaan, jota ollaan vaihtamassa sekä halu tehdä vaihtokauppaa toisen henkilön, yrityksen tai tahon kanssa. Tämän lisäksi myyminen on elämäntapa ja asenne. Myyntiprosessin sisäistänyt henkilö alkaa tekemään huomaamattaan sitä ympäristöissään edustamansa tahon tai itsensä puolesta, koska loppupeleissä kyse on ihmisiin vaikuttamisesta. Hän hallitsee myös vuorovaikutustaidot ja esiintymisen, sekä osaa kehittää itseään. (Kokonaho 2011, 9-10)

Myyntiprosessia noudattamalla voidaan päästä hyviin tuloksiin ja välttää tyypillisimmät kompastukset. Myyjän ei tulisi koskaan vain esitellä ja pitää monologia tuotteesta, vaan kuunnella asiakasta perustaa myynti vaikuttamiseen. Koko prosessi, myynninportaat ovat tärkeää käydä läpi oikeanlaisessa järjestyksessä. Myyjän tehtävänä on myös hallita prosessi eikä antaa sen hallita itseään. (Vuorio 2015, 95-96) Myyntiprosessia hyödyntämällä voidaan välttyä ylimääräiseltä työltä ja sähläämiseltä, sekä uusien myyjien kouluttaminen yrityksen toimintaan on huomattavasti vaivattomampaa valmiiden prosessien kanssa. (Kokonaho 2011, 26)

Myynnin portaita on kuusi, joiden avulla tavoitteeseen päästään. Vaiheet ovat aloitus, silta, kartoitus, tuote-esittely, tarjous ja kertaus. Portaat ovat samankaltaiset kuin maailmalla tunnettu AIDA-malli.

- 1) Attention = herätät huomion
- 2) Interest = herätät kiinnostuksen
- 3) Desire = saat aikaan (lisää) ostohalua
- 4) Action = saat asiakkaan toimimaan. (Vuorio 2015, 97)



Kuvio 2. Myynnin portaat. (Vuorio, 2015, 97)

2.1.1 Kontaktivaihe

Ensimmäisen soiton tarkoituksena on saada asiakkaaseen yhteys, saada tapaaminen sovittua tai jättää vähintään hyvä ensivaikutelma. Tämänkaltaisia puheluita kutsutaan myyntimaailmassa kylmäsoitoiksi, kun niillä tavoitellaan uusia asiakkaita, joihin ei ole luotu vielä asiakaskontaktia. Ennen soittoa on tärkeää olla tiedossa, mitä puhelulta halutaan kulloinkin saavuttaa ja millä keinoin. Puhelimessa on voitava reagoida välittömästi vasta-
väitteisiin ja kysymyksiin. Tämän vuoksi suunnitellaan usein etukäteen, mitä vastaajalle halutaan kertoa. (Kokonaho 2011, 33-34)

Yksi yleisistä virheistä tapaamista sovittaessa on tavoittaa väärä henkilö. On keskeistä selvittää, kuka yrityksessä tekee päätökset ostoihin liittyen ja miten häneen saa yhteyden. Usein tapaamisia saatetaan sopia puhelimeen vastaavan henkilön kanssa, ja käydä tapaamisiakin, kunnes vasta lopussa selviää, ettei pöydän toisella puolella istuva henkilö teekään lopulta päätöstä. On kuitenkin muistettava, että vaikka päättäjää ei saisi suoraan kiinni, välikädessä olevalla henkilöllä voi olla hyvinkin suuri merkitys siihen millä tavalla päättävä taho suhtautuu esiteltävään asiaan. Puhelimessa on varmistuttava, että asiakkaalla on hyvä hetki puhua ja hän ehtii keskittyä sanottavaan. (Vuorio 2015, 98)

Asiakassoiton runko:

1. Tervehdys
2. Itsensä ja yrityksen esittely
3. Kerrotaan syy soitolle
4. Tapaamisen ehdottaminen
5. Tapaamisajan vahvistaminen

Asiakassoittoon menee vain alle minuutti, ja jokaisella kohdalla on tehtävänsä puhelun onnistumisessa. (Kortelainen & Kyrö 2015, 47) On muistettava, ettei soittaminen saa muuttua liian robottimaiseksi ja kaavamaiseksi, sillä se ei edesauta tavoitteisiin pääsemistä. Puhelimessa käytössä on ainoastaan sanat ja äänensävyt, joilla herättää asiakkaan kiinnostus. Puhelua soittaessa kannattaa muistaa hymyillä, koska hymy tarttuu myös ääneen ja antaa positiivisemmän kuvan asiakkaalle toisessa päässä. (Kokonaho 2011, 34)

2.1.2 Kartoitusvaihe

Tarvekartoitus on yksi keskeisimmistä osista myyntiprosessia. Hyvä tarvekartoitus koostuu kahdesta pääelementistä; hyvistä kysymyksistä ja kuuntelusta. Tavoitteena on saavuttaa ymmärrys asiakkaan tilanteesta, ongelmista ja tarpeista. Hyvä myyjä kuuntelee tarkasti ja kykenee hahmottamaan tarpeita, joita asiakas ei välttämättä itse tunnista. Usein tämä johtuu asiakkaan tiedottomuudesta tarjolla olevista ratkaisuista. Myyjät saattavat sortua helposti tarjoamaan ratkaisua kartoitusvaiheessa, vaikka asiakkaan kokonaiskuva ei olisi selvillä. On tärkeää muistaa kartoittaa kokonaisuus ja edetä rauhallisesti, eikä tehdä hätiköityjä päätöksiä. (Hänti, Kairisto-Mertanen & Kock 2016, 138-140).

Avoimia kysymyksiä kannattaa esittää asiakkaalle, sillä näin hänen tulee kertoa asia laajemmin eikä esimerkiksi pysty vastaamaan vaan kyllä tai ei. Näin asiakas on myös helpompi saada puhumaan enemmän ja laajemmin tilanteestaan. Keskustelun tulee olla aidosti vuorovaikutteista, eikä myyjän tule toimia robottimaisesti vaan olla helposti lähestytävää ja kiinnostava. Yleisesti voidaan muistaa, että ihmiset rakastavat puhua itsestään, ja on myynnin kannalta ideaali tilanne saada asiakas kertomaan itsestään ja omasta tilanteestaan enemmän. (Vuorio 2015, 100-101)

Tapaamisessa on syytä muistaa olla ajoissa paikalla, näyttää huolitellulta ja siistiltä sekä muistaa ensivaikutelman merkitys. Pukeutumistyyli vaihtelee, mutta yritysmyyynnissä usein suositetaan bisnespukeutumista rennomman sijaan. On myös osattava mukautua asiakas-

organisaatioon, ja sopeutettava oma pukeutuminen kunkin tilanteen mukaan. Voidaan puhua A4-säännöstä, eli myyjän tulee olla asiantunteva, asiallinen, asioihin perehtynyt ja aloitteellinen. Tämän säännön avulla pääsee jo pitkälle neuvotteluissa. (Kortelainen ym 2015, 50) Trustmaryn mukaan jokainen kohtaaminen voi olla myyntikäynti. Hyvä myyjä pitää silmät ja korvat auki, hakeutuu aktiivisesti keskusteluihin eikä pelkää uusia kohtauksia. On muistettava, että myynti on myös luottamuksen rakentamista. Myyjänä paikalla ollaan ratkaisemassa asiakkaan ongelmaa ja hänen on pystyttävä luottamaan myyjään. Luottamusta luodaan ensikohtaamisesta lähtien: ole aidosti oma itsesi, aidosti asiakkaan asialla ja auttamassa. (Trustmary, 2020)

Koronapandemian takia vuonna 2020 keväällä B2B-myynti joutui siirtymään muun maailman ohella etätöihin, ja näin ollen myyntitapaamiset käydään edelleen tilanteen jatkuessa etänä. Forrester Researchin tutkimusten mukaan kahdeksasosa B2B-tapaamisista tuo aitoa lisäarvoa asiakkaalle. Digiloikka otettiin olosuhteiden pakosta, mutta etätapaamiset näyttäsivät olevan kustannustehokkaita ja kyse ollut vain halusta pysyä tutussa ja turvallisessa tavassa eli fyysisissä tapaamisissa aiemmin. (Businessperformance, 29.9.2020)

2.1.3 Perusteluvaihe

Tarvekartoituksen jälkeen asiakkaalle esitellään tuote tai palvelu, joka tarjoaa ratkaisun ongelmaan. Hyvä myyjä osaa esittää ratkaisun niin, että se vastaa juuri asiakkaan tarpeisiin ja on yksilöllisesti räätälöity – tai ainakin asiakkaalle saadaan sellainen vaikutelma. On erittäin tärkeää, että myyjä uskoo itse omaan tuotteeseen ja osaa kertoa kattavasti siitä. Myyjän innostus tuotetta kohtaan tarttuu helposti myös asiakkaaseen, ja toisaalta loistaa helposti läpi, jos myyjä ei itsekään ole tuotteestaan vakuuttunut. Kysymyksien esittämisen ja vuoropuhelun tulee kuitenkin jatkua läpi kaikkien myyntiprosessin vaiheiden, ettei myyjä aloita tarvekartoituksen jälkeen pitkää yksinpuhelua sekoittaen asiakkaan liialla informaatiotulvalla. On myös varmistettava, että asiakas ymmärtää ja sisäistää kaiken kuulemansa eikä jää epätietoisuuteen. (Hänti ym 2015, 146-147)

On tärkeää kertoa tuotteen ominaisuuksista, eduista ja hyödyistä. Tätä kutsutaan lyhenteellä OEH-analyysi. Adeptuksen mukaan ominaisuus kuvaa tiettyä faktaa tai piirrettä, joka liittyy myytävään tuotteeseen kuten väri, malli, materiaali, teknologia. Etu kertoo sen, mitä tuo ominaisuus tekee ja hyöty kertoo, mitä tuo etu tarkoittaa asiakkaalle. (Adeptus, 19.11.2020) Oma ratkaisu sekä kilpailijan vastaavat kannattaa koota OEH-taulukkaan, jolloin se on myyjälle selkeä ja tämä pystyy nopeasti valitsemaan ostajalle oikeat argumentit. Asiakkaan profiilin tunteminen tekee myynnistä helpompaa, kun myyjä osaa tulkita

mitä asiakas haluaa ja mitkä asiat häneen vetoaa ja mitä hän pitää prioriteettina. (Hänti ym 2015, 147)

Vastaväitteellä tarkoitetaan sitä, että asiakas on jostain eri mieltä myyjän kanssa ja esittää toisenlaisen näkemyksen tai kysymyksen. Myyjän tehtävä on saada asiakas vakuutuneeksi, että tämän esitetty huoli tai kysymys ratkaisuun liittyen on perusteeton tai turha. Suurin osa vastaväitteistä perustuu siihen, että ostaja haluaa tietää lisää hyödyistä. Myyjän tulisi harjoitella vastaväitteisiin vastaamista myös itsenäisesti neuvottelupöytien ulkopuolella, jotta kaupan tekoon tulee varmuutta ja omat reaktion muuttuvat automatisoiduiksi. (Kokonaho 2011, 47)

2.1.4 Päätösvaihe

Tarjouksen esittäminen kannattaa pyrkiä jakamaan osiin, jotta asiakas ehtii sisäistää sen. Puheenvuoroaan ei koskaan pidä päättää hintaan, sillä pahimmillaan hintalappu jää päällimmäiseksi asiakkaan mieleen ja hän alkaa pohtimaan mitä kaikkea rahalla saisi. Asiakkaan tulee nähdä, että tuotteeseen tai palveluun laitettu raha tuo hänen edustamalleen yritykselleen enemmän kuin ottaa. Tämän takia on tärkeää, että asiakas ymmärtää ratkaisun arvon. Myyjä saattaa helposti kysyä, ostaako asiakas antamatta tälle kuitenkaan tarpeeksi suuvuoroa kysymyksen jälkeen. Malti on valttia, ja pahimmassa tapauksessa myyjä ostaa tuotteen takaisin eli jatkaa argumentointia, vaikka asiakas olisi ollut jo valmiina ostamaan. (Vuorio 2015, 103-104)

Myyjän tehtävä on rohkaista asiakasta tekemään päätös, erityisesti jos hankinta ei ole erityisen ajankohtainen. Ostajalle pitää luoda tunne, että tarjottu ehdotus on ratkaisu hänen kertomiin ongelmiin ja ajankohta päätökselle on oikea. Kaupantekoon voidaan luoda tietynlaista painetta, sanomalla esimerkiksi tarjoukselle lyhyen aikaikkunan, kertomalla tuotteiden rajallisuudesta tai jonkin toimitusehdon muuttumisesta myöhemmässä vaiheessa. Asiakkaalle on keskeistä muistuttaa kaikista neuvotteluiden kohdista, missä asiakas ja myyjä ovat olleet samaa mieltä ja saada riskit asiakkaan mielessä minimoitua. Välillä myyjälle voi olla vaikeaa esittää ratkaisevaa, viimeistä kysymystä: tehdäänkö kaupat? Onkin tärkeää olla pelkäämättä kieltävää vastausta ja ennen kaikkea olla ottamatta henkilökohtaisesti, jos syystä tai toisesta kaupat jäävät tekemättä. (Hänti ym 2015, 155-156) Tapaaamisen jälkeen on tärkeää taltioida kaikki tiedot keskusteluista, ja kirjata ne järjestelmiin ylös ja toimittaa asiakkaalle tuote tai palvelu. Asiakkuuksista huolehtiminen on myös ensiarvoisen tärkeää, jotta he ostavat myös tulevaisuudessa ja ovat tyytyväisiä. Mikäli kaupoja ei tule, on silti tärkeää jättää tulevaisuuden varalle positiivinen kuva ostajalle, olla selvillä syistä minkä vuoksi yhteistyö ei toteutunut. (Kokonaho 2011, 50)

Neuvotteluissa on kyse vuorovaikutuksesta, ja hyvä neuvottelija osaa kommunikoida erilaisten ihmisten kanssa erilaisissa tilanteissa. Hän osaa suhtautua muihin positiivisesti ja objektiivisesti, sekä osaa kuunnella ja toisaalta myös ilmaista itseään. Neuvottelija pysyy kärsivällisenä, ja kuuntelee kaikkia osapuolia sisällöstä riippumatta. Empaattisuus auttaa haluttuun lopputulokseen pääsyä, kun on valmis ja kykenevä asettumaan toisen asemaan. (Kansanen 2002, 31) Näistä kaikista taidoista on ratkaisumyynnissä paljon hyötyä, sillä loppupeleissä myynnissä on kyse neuvottelusta, vuorovaikutuksesta ja vaikuttamisesta.

2.2 Vuorovaikutusosaaminen

Vuorovaikutus tarkoittaa kirjaimellisesti kahden tai useamman asian vaikutusta toisiinsa, molempiin suuntiin. (Ukko, 27.9.2018) Vuorovaikutusta tapahtuu kaikkialla jatkuvasti, kyse on ihmisten välisestä kommunikoinnista. Se, miten toimimme ja käytäydymme toisten ihmisten kanssa vaikuttaa, miten eri tilanteet koetaan ja mihin lopputuloksiin ne päätyvät. Erityisesti vuorovaikutustaidot korostuvat, kun kyseessä on erimielisyyksiä, paljon tunteita tai muuten suuria päätöksiä. Vuorovaikutustaitojaan on mahdollista kehittää läpi elämän, ja harjoittelu sekä taitojen vahvistaminen auttaa parempien taitojen hallinnassa. Esimerkkejä tilanteista, joissa vuorovaikutustaitoja käytetään ovat: muiden kuuntelu, neuvon kysyminen, oman mielipiteen ilmaisu, vaikeasta asiasta puhuminen, myötätunnon osoittaminen muita kohtaan, kehujen esittäminen ja vastaanottaminen, ryhmätyöskentely ja ihmisten tapaaminen ja keskustelut. (Klemola & Talvio 2017; Nytyi 2020)

Vuorovaikutustaidot ovat tärkeitä työelämätaitoja ja ne tulevat näkymään tulevaisuudessa entistä enemmän. Ukko blogin mukaan vuorovaikutus vaikuttaa positiivisesti muun muassa urakehitykseen, motivaatioon, työtyytyväisyyteen, työpaikan tulokseen sekä hyvinvointiin. Hyvä vuorovaikutus näkyy myös vähentyneenä stressinä yksilötasolla ja organisaatiossa organisaation kehittymisenä. Tiimityön merkitys korostuu entisestään Suomessa, ja yhä useampi työskentelee tavoitteellisen tiimityön parissa. Tiimityön onnistumisen kannalta on välttämätöntä, että kaikki pystyvät kommunikoimaan keskenään ja tulemaan toimeen sekä tunteiden ilmaisu on sujuvaa ja rakentavaa. Työelämässä tulisi ottaa yhä enemmän tavoitteeksi vuorovaikutustaitojen kehittämisen ja sen kautta tiimien toimivuus varmistuisi. (Ukko, 27.9.2018)

Myyntityössä vuorovaikutuksella on valtava rooli, ja oikeastaan kaikki yrityksen vuorovaikutus tapahtuu yksilöiden kautta. Vaikka työntekijät ovat yksilöitä, heidän toimintansa perusteella välittyy ulospäin automaattisesti erilaisia mielikuvia yrityksestä heidän käytöksensä,

ja juurikin vuorovaikutustaitojensa perusteella. Onnistunut vuorovaikutus on asiakasta miellyttävää, ja tämä vaatii kykyä mukautua asiakkaan tarpeisiin ja tilanteeseen. Hyvä myyjä osaa lukea tilanteita, ja toimia sen mukaan. Rehellisyys ja avoimuus ovat toimivan vuorovaikutuksen peruselementtejä, jotta luottamussuhde voidaan saada ja yhteistyötä rakentaa. Myyntityössä on kyse vastavuoroisesta vaikuttamisesta. Erilaisia viestejä kommunikoinnissa ymmärretään helposti väärin, ja hyvä myyjä varmistaakin toiminnallaan, että haluttu tieto menee oikein perille eikä väärinymmärryksiä synny. (Hänti ym 2015, 35-37)



Kuva 3. Sosioemotionaalisen oppimisen viisi osa-aluetta ja niiden ilmeneminen vuorovaikutuksessa. (Klemola ym 2017)

3 Yhteiskunnallinen vaikuttaminen

Vaikuttamisella tarkoitetaan yksinkertaisuudessaan sitä, että pyritään muuttamaan toisen henkilön, organisaation, yrityksen tai ryhmän mielipiteitä jostakin asiasta tai ilmiöstä. Vaikuttamisen keinoja on lukuisia, ja onnistuneen vaikuttamisen seurauksena vastapuoli muokkaa näkemyksiään vaikuttajan ajatusten mukaiseksi ja yleensä päämääränä on saada viemään sitä eteenpäin. Tämä voi tarkoittaa myös pienessä mittakaavassa työhaastattelussa itsensä myymistä avoinna olevaan paikkaan perustelemalla arvonsa riittävän hyvin. Poliittinen vaikuttaminen tarkoittaa, että pyritään saamaan aikaan muutoksia yhteiskunnallisiin asioihin.

3.1 Yhteiskuntarakenne

Suomen perustuslaki määrittelee kansanvaltaisuudesta ja oikeusvaltioperiaatteesta seuraavasti: ”Valtiovalta Suomessa kuuluu kansalle, jota edustaa valtiopäiville kokoontunut eduskunta. Kansanvaltaan sisältyy yksilön oikeus osallistua ja vaikuttaa yhteiskunnan ja elinympäristönsä kehittämiseen. Julkisen vallan käytön tulee perustua lakiin. Kaikessa julkisessa toiminnassa on noudatettava tarkoin lakia.” (Suomen perustuslaki 11.6.1999/731) Suomessa valtiosääntö on kestänyt lähes samanlaisena poikkeuksellisesti, mitkä ovat säädetty ensimmäisen maailman sodan jälkeen. Jo vuonna 1919 hallitusmuodossa mukaan oli merkitty ”niin edustuksellisen demokratian, parlamentarismin ja paikallisen itsehallinnon kuin kansalaisten yhdenvertaisuuden periaatteetkin sekä tärkeimmät poliittiset, taloudelliset, sosiaaliset ja sivistykselliset vapaudet ja oikeudet.” (Saukkonen, 2008)

Vuonna 1906 kansanedustuslaitokseksi tuli yksikamarinen eduskunta, ja myös naiset saivat äänioikeuden. 1907 järjestettiin ensimmäiset eduskuntavaalit, joissa kaikki yli 24-vuotiaat olivat äänioikeutettuja. (Wiberg 2006, 27) Suomi säilyi demokratiana toisen maailman sodan ajan, vaikka olikin ollut vasta hetken itsenäinen vuodesta 1917 alkaen. Demokratiaa supisti 1930-luvulla erilaisten radikaalien liikkeiden nousu niin oikealta ja vasemmalta, jotka jouduttiin sulkemaan poliittisen järjestelmän ulkopuolelle. Suomeen on syntynyt monipuoluejärjestelmä useiden aatevirtojen tulviessa suuressa murroksessa ollelle maalle. Järjestelmä on kuitenkin historian valossa osoittautunut erittäin vakaaksi, ja vuosikymmenien varrella puolueet ovat muovautuneet lähemmäs poliittista keskustaa eikä etenkaan valtapuolueilta nähdä erityisen radikaaleja esityksiä. (Saukkonen, 2008) Kylmä sota ja maailman poliittiset muutokset ovat heijastuneet vahvasti myös Suomen politi-

seen järjestelmään, mutta Euroopan Unioniin liittyminen vuonna 1995 sinetöi Suomen osaksi länsimaista demokratiaa.

Suomessa ylintä päätösvaltaa käyttää tänä päivänä eduskunta, jonne valitaan neljän vuoden välein demokraattisilla vaaleilla 200 kansanedustajaa nimensä mukaisesti edustamaan kansaa. Eduskunnan tehtävänä on säätää lakeja, valvoa hallituksen toimintaa sekä päättää valtion talousarviosta. (Infosuomi, 2020) Äänioikeutettuja ovat kaikki viimeistään äänestyspäivänä 18-vuotiaat Suomen kansalaiset. Puolueet, jotka ovat puolerekisterissä, sekä äänioikeutetut henkilöt, jotka ovat perustaneet valitsijayhdistyksen voivat asettaa ehdokkaita eduskuntavaaleihin. Ehdolle asettuvan tulee olla myös äänestyskelpoinen eikä olla vajaavaltainen. (Infosuomi, 2020)

Tasavallan presidentti on Suomen valtionpäämies ja hänet valitaan vaaleilla kuuden vuoden välein. Suomessa tasavallan presidentin tehtäviin kuuluu vahvistaa lait, nimittää korkeimmat virkamiehet sekä johtaa ulkopoliittikkaa yhteistyössä hallituksen kanssa ja toimia Suomen armeijan ylipäällikkönä. Ehdokkaan tulee olla Suomen syntyperäinen kansalainen ja ehdokkaaksi voi asettautua puolueen kautta, jolla on vähintään yksi kansanedustaja eduskunnassa tai äänioikeutetut henkilöt, jotka ovat perustaneet valitsijayhdistyksen. (Infosuomi, 2020)

Hallituksen tehtävänä on toteuttaa eduskunnan tekemiä päätöksiä, ja se on vastuussa tekemisistään eduskunnalle. Näin ollen sen tulee myös nauttia eduskunnan luottamusta. Siihen kuuluvat pääministeri, jonka tasavallan presidentti nimittää eduskunnan valitsemana sekä muut ministerit pääministerin ehdotuksen mukaisesti. Ministeriöt valmistelevat ne asiat, joista hallitus päättää. Ministerit johtavat ministeriöiden virkamiesten työtä. Ministeriöiden alaisuudessa toimii useita virastoja ja laitoksia. (Infosuomi, 2020)

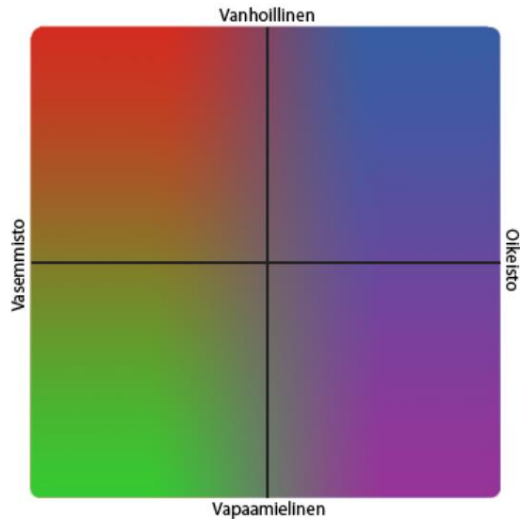
Kuntaliiton mukaan Suomessa on vuonna 2020 yhteensä 310 kuntaa, joista 107 käyttää nimityksenään kaupunkia ja 203 kuntaa nimityksenään. Kunnat vastaavat yli puolista julkisen puolen tehtävien täyttämisestä, ja niillä on merkittävästi valtaa muihin Euroopan maihin verrattuna. Kuntien tehtävät ovat monipuoliset, ne järjestävät kansalaisten peruspalvelut, joista tärkeimmät liittyvät sosiaali- ja terveydenhuoltoon, opetus- ja sivistystoimeen sekä ympäristöön ja tekniseen infrastruktuuriin. Kunnilla on myös verotusoikeus. (Kuntaliitto, 2020) Kuntavaalit järjestään neljän vuoden välein, joissa valitaan kunnanvaltuustot. ja asioista päättää kunnanvaltuusto. Valtuusto valitsee jäsenet kunnanhallitukseen, jonka tehtävä on valmistella valtuuston päätökset ja toteuttaa ne. Kuntavaaleissa äänioikeus on kaikkien maiden kansalaisilla, joilla on ollut kotikunta Suomessa vähintään kaksi vuotta. (Infosuomi, 2020)

3.2 Vaikuttamisen keinot

Vaikuttamisen keinoja on lukuisia, ja niitä on monipuolistettu viime aikoina merkittävästi. Perinteisesti edustuksellisen demokratian keinoin ja järjestöjen kautta on tehty vaikuttamista – ja tapahtuu edelleen, mutta yhä enemmän ajatellaan esimerkiksi arkisten kulutusvalintojen olevan myös vaikuttamista. Nykyistä niin sanottua postmodernia aikaa symboloi erilaiset nopeasti syntyvät ilmiöt ja liikkeet arkielämän politiikan vierellä. Kaupunginosaliikkeet, kaupunginosakirppikset, pop up -ravintolapäivät, siivouspäivä ja muut vastaavat kuvaavat uusia ilmiöitä, joita on syntynyt ja joista osa myös kuihtuu nopeasti. Ne henkivät tätä aikaa, jota kuvaa nopeatempoisuus, epävirallisuus, yllätyksellisyys ja ruohonjuuritaason epävirallinen kansalaistoiminta. (Kansalaisyhteiskunta, 2004)

Uusia vaikuttamisen muotoja yhdistää se, että elämän ohjat otetaan omiin käsiin eikä niinkään luoteta suurten kollektiivien toimintaan tai valittuihin edustajiin. Liikkeiden ja ilmiöiden vahvuus on siinä, että ne reagoivat herkästi ja nopeasti ihmisten mielissä polttaviin kysymyksiin, ne käyttävät uudenlaisia menetelmiä kuten viestintä, toimintatavat, organisoiminen ja yhteiskunnallisen vaikuttamisen keinot ovat muuttuneet jopa radikaalisti viime vuosina. Kiinnostus yhteisiin asioihin ei kanavoidu enää samassa määrin toimimiseen poliittisissa puolueissa kuin aikaisemmin. Edustuksellinen demokratia potee kansalaisten silmissä uskottavuuskriisiä. Eri selvitysten mukaan ihmisten kokemusmaailmaa vaivaavat turhautumisen ja voimattomuuden tunnot. houkuttelevat ihmisiä mukaan tuoreudellaan ja yllätyksellisyydellään. Ihmisistä on hauskaa ja inspiroivaa lähteä mukaan uusiin liikkeisiin ja ilmiöihin. (Kansalaisyhteiskunta, 2004)

Perinteisiin rakenteisiin kuuluu puolueet, joita on Suomessa lukuisia. Yhdistyksellä tulee olla 5000 vaalioikeutettua kannattajaa kansanedustajain vaaleissa, jotta se voidaan rekisteröidä puolueeksi. Puoluelain mukaan sen varsinaisena tarkoituksena tulee olla valtiollisiin asioihin vaikuttaminen, sillä tulee olla tavoiteohjelma sekä sillä tulee olla säännöt, jotka turvaavat kansainvaltaisten periaatteiden noudattamisen. (Wiberg 2006, 44-45) Vuoden 2020 alussa Suomessa oli 18 rekisteröityä puoluetta. (Vaalit, 2020) Puolueiden tarkoituksena on muuttaa yhteiskuntaa omien arvojensa mukaisiksi ja koota yhteen samalla tavalla ajattelevia ihmisiä, sekä mahdollistaa heidän hakeutumisen erilaisiin päättäviin elimiin yhteiskunnassa. Keskeisin tavoite on päästä vaikuttamaan hallitukseen, jossa tehdään suurimmat suuntaviivat maan tulevaisuudesta. Puolueilla on omia nuorisjärjestöjä, naisjärjestöjä, lukuisia muita alaliittoja sekä valtavat määrät paikallisyhdistyksiä pitkin Suomea. (Wiberg 2006, 48-49)



Kuvio 4. Perinteinen poliittinen kompassi, jonka avulla on voitu asettua nelikentälle arvojen mukaan. (Poliittinen kartta, 2020)

Perinteisiä vaikuttamisen muotoja ovat puolueiden lisäksi erilaiset järjestöt ja organisaatiot. Suomi on järjestöjen luvattu maa, ja jokaiselle aiheelle löytyy oma etujärjestönsä. Aktiivisesti toimivia on lukumäärällisesti yli 100 000. (PRH, 2020) Jokaisella on oikeus kuulua halutessaan ammattiliittoon. Niillä on ollut keskeinen rooli työntekijöiden aseman parantamisessa historiassa, ja edelleen työsuhteista neuvotellaan valtakunnallisesti ammattiliittojen ja työnantajien edustavien järjestöjen kesken. Suomalainen työmarkkinajärjestelmä perustuu sopimiseen ja sovitteluun. Ammattiliitot neuvottelevat palkkauksesta ja muista työn tekemisen ehtoista, auttavat jäseniään lakien ja sopimusten tulkinnassa, ja antavat tarvittaessa ilmaista oikeusapua. Ammattiliiton jäsen saa myös ammatillista edunvalvontaa, koulutusta, ansiosidonnaista työttömyysturvaa sekä luottamusmiehen ja työsuojeluvaltuutetun avun työpaikalla. (STTK, 2020)

Edustuksellista demokratiaa täydentämään on erityisesti 1990-luvulta lähtien kehitetty suoran osallistumisen käytäntöjä, joiden kautta kuntalaiset voivat suoremmin vaikuttaa asioiden valmisteluun ja päätöksentekoon. Lainsäädännössämme kuntalaisten osallistumis- ja vaikuttamismahdollisuudet ovat vahvasti esillä, ja ne on turvattu myös useissa erityislaeissa. Kuntalain (22 §) mukaan valtuuston on pidettävä huolta siitä, että kunnan asukkailla ja palvelujen käyttäjillä on edellytykset osallistua ja vaikuttaa kunnan toimintaan. Kunta voi vapaasti päättää siitä, miten se tämän velvollisuutensa käytännössä toteuttaa. Osallistumista ja vaikuttamista voidaan edistää erityisesti järjestämällä keskustelu- ja kuulemistilaisuuksia sekä kuntalaisraateja, selvittämällä asukkaiden mielipiteitä ennen päätöksentekoa, valitsemalla palvelujen käyttäjien edustajia kunnan toimielimiin sekä järjestämällä mahdollisuuksia osallistua kunnan talouden suunnitteluun. Kunnan vaikuttamistoimielimiä koskeva sääntely on koottu kuntalakiin. Vaikuttamistoimielimiä ovat nuori-

sovaltuusto/nuorten vaikuttajaryhmä, vanhusneuvosto ja vammaisneuvosto. (Kuntaliitto, 2020)

Nuorten vaikuttamismahdollisuudet ovat parantuneet vuosi vuodelta entisestään. Lähes kaikissa kunnissa toimii nuorisovaltuustot, perusasteella oppilaskunnat, toisella asteella opiskelijakunnat sekä korkea-asteella edustajistot ja hallitukset. Merkittävä osa opiskelijoista kuuluu erilaisiin opiskelijajärjestöihin, jotka toimivat etujärjestöinä. Nämä ovat puoluepoliittisesti sitoutumattomia, mutta ajavat yhden eturyhmän asiaa ensisijaisesti. Puolueiden nuorisojärjestöjen kautta on mahdollisuus päästä vaikuttamaan puolueiden linjauksiin ja päästä erilaisiin luottamustehtäviin.

Vaikuttaa voi myös ilman, että sitoutuu mihinkään puolueeseen tai yhdistykseen. Äänioikeutettu Suomen kansalainen voi tehdä kansalaisaloitteen, jolla ehdotetaan uutta lakia, muutosta nykyiseen lakiin tai olemassa olevan lain kumoamista. Kansalaisaloite etenee eduskunnan käsiteltäväksi, jos se on kerännyt vähintään 50 000 kannatusilmoitusta kuuden kuukauden kuluessa. Oikeusministeriön ylläpitämässä kansalaisaloite.fi-verkkopalvelussa voi tehdä kansalaisaloitteen sekä kannattaa palvelussa avoinna olevia aloitteita. Palvelun käyttö on maksutonta. (Kansalaisaloite, 2020) Suomen perustuslaki takaa jokaiselle kokoontumisvapauden eli oikeuden järjestää mielenosoituksia ja osallistua niihin (13 §). Mielenosoituksen järjestäjästä on säädetty kokoontumislaisissa (5 §). Mielenosoitusten avulla kansalaiset saavat ilmaista mielipidettään, ja käyttää keskeisiä oikeuksiaan sanavapauden ja kokoontumisvapauden osalta. (Poliisi, 2020)

3.3 Vaikuttamisesta ammatti

Suomessa tulee ensimmäisenä yleensä mieleen, että vaikuttaminen ammattina liittyy politiikan uraan kansanedustajana. Tämä on yksi, ja varmasti näkyvin tapa vaikuttaa mutta ei suinkaan ainoa. Euroopan unionissa termi lobbari on arkipäiväinen, mutta Suomessa edelleen vähän vieras. Siihen liittyy usein myös negatiivista ajattelua, samanlaista epäilystä kuin stereotyyppisesti myös myyjiin ja myymiseen on liitetty. Suomi on yksi ainoista maista, joissa ei ole käytössä lobbarirekisteriä.

Suomessa toimii lukuisia erilaisia järjestöjä, joista monet ajavat tietyn viiteryhmän etuja ja asioita. Isoimmissa järjestöissä on usein erikseen positiivisia edunvalvontaa varten, eli toisin sanoen jonkun tehtävä on työkseen huolehtia kyseisen viiteryhmän etujen toteutumisesta yhteiskunnallisessa päätöksenteossa. Tämän lisäksi puolueilla työskentelee lukuisia määriä henkilöitä, jotka nimikkeistään huolimatta vievät tavalla tai toisella puolueen agenda eteenpäin erilaisissa viitekehyksissä. Kansanedustajilla olevat avustajat ja hallitus-

puolueilla olevat erityisavustajat toimivat edustajien luottamuksen varassa, ja auttavat heitä työssään ja toimivat asiantuntijoina.

Perinteisen poliittisen vaikuttamisen lisäksi viime vuosikymmenellä merkitystään ovat nostaneet erilaiset sosiaalisen median vaikuttajat. Otava median mukaan ”Vaikuttajamarkkinointi on mainonnan muoto, jossa kohderyhmä tavoitetaan sitä koskettavan henkilöbrändin – vaikuttajan, kuten bloggaajan, tubettajan, poliitikon, some-tähden tai vaikkapa urheilijan – kautta. Vaikka vaikuttajamarkkinoinnista edelleen puhutaan usein uutena juttuna, se on tosiasiassa pitänyt pintansa jo kymmenkunta vuotta, ja sen kehitysvauhti on kiihtynyt jatkuvasti.” Vaikuttajamarkkinointi perustuu yksinkertaisuudessaan siihen, että henkilö on onnistunut saamaan itselleen paljon seuraajia sosiaaliseen mediaan, ja hän mainostaa erilaisia tuotteita tai palveluita, jota kautta erilaiset yritykset saavat näkyvyyttä ja vaikuttaja tuloja. Mitä enemmän seuraajia, sitä enemmän tekijällä on vaikutusvaltaa ja mahdollisuuksia vaikuttaa seuraajiensa tekemiin valintoihin. (Otavamedia, 2020)

3.4 Osaamisen kriteeristö

Nykyinen poliitikkojen toimintaympäristö edellyttää merkittävästi erilaista viestintäosaamista. Useimmat puolueet ja kärkipoliitikot turvautuvat jo nyt viestintäalan ammattilaisiin, koska pelkästään omin avuin ei enää selviydy muuttuvassa maailmassa yhtä helposti. Tästä huolimatta poliitikoilla itselläänkin pitää olla viestintäosaamista, sillä se on keskeinen osa poliitikon ammattiosaamista – ja sen merkitys tulee korostumaan entisestään. Pelkkä asiaosaaminen ei enää riitä. Vaalikampanjoiden avulla oppii yleensä valtavasti erilaisia asioita, kuten millaisia asioita kannattaa pitää esillä, missä vaaliesitteitä kannattaa jakaa ja kenelle. (Viestijät 13.4.2015)

Hyvin pitkän ajan verran on tiedetty, että poliitikko tarvitsee puhetaitoa. Puheiden pitämisen taito näyttää on pitänyt keskeisen aseman poliitikon viestintäosaamisessa. Tänä päivänä paljon esillä ovat poliitikkojen mediataidot, joihin kuuluu koko julkisuuden hallinta, mediaesiintymiset ja vuorovaikutus toimittajien kanssa. Poliitikot tarvitsevat näitä taitoja muun muassa erilaisissa neuvotteluissa muiden puolueiden kanssa, tuodessaan omia arvoja esiin oman puolueen sisällä, erilaisissa valiokunnissa ja kuntatasolla lautakunnissa sekä ennen kaikkea erilaisia vuorovaikutustaitoja kuunnellessaan äänestäjien huolia tai selittäessään monimutkaisia poliittisia kysymyksiä kansalaisille. (Viestijät 13.4.2015)

Epätasaisinta poliitikkojen viestintäosaaminen on selkeästi sosiaalisen mediassa, twitter etunensä. Osa ehdokkaista vain tyytyy toteamaan, missä on ja ketä tapaa tai linkittää puheitaan. Parhaat osaavat lähetellä sopivassa määrin henkilökohtaisia ja poliittisia twiit-

tejä, herättää keskustelua ja käyttää kuvia. Kovin moni ei muista, että valokuvat ovat jo sadan vuoden ajan olleet tärkeä osa poliittista vaikuttamista. Edistyneimmät poliitikot käyttävät instagramia sujuvasti poliittisen työn edistämiseksi ja äänestäjien tavoittamiseksi. (Viestijät 13.4.2015)

Keskeisiä kysymyksiä ovat Isotaluksen mukaan, edistääkö vuorovaikutus kansalaisten kanssa demokratian toimivuutta, lisääkö se luottamusta eliitin ja massan välillä tai aktivoiko poliitikko kansalaisia poliittiseen päätöksentekoon? Kykeneekö poliitikko havainnoida, kuuntelemaan ja ymmärtämään kansalaisten näkökulmasta tärkeitä asioita? Viestintätaitojen tarve ei lopu vaalituloksen ratkeamiseen, vaan poliitikko tarvitsee niitä jatkuvasti työssään ja hänen tulisi viestiä työstään aktiivisesti. Mitä ylemmäksi poliitikko urallaan etenee, sitä monipuolisempaa ja tasokkaampaa viestintäosaamista hän tarvitsee menestyäkseen. Äänestäjän kannattaa siis arvioida paitsi ehdokkaansa kampanjan sisältöjä myös tämän viestintätaitoja ennen äänestyspäätöksen tekemistä. (Viestijät 13.4.2015)

Esimerkiksi eduskunnassa on hyvin monipuolisilla taustoilla henkilöitä, ja myös heidän viestintäosaamisensa on vaihtelevalla tasolla. Tämä palvelee luonnollisesti edustuksellisen demokratian tarkoitusta, eikä olisi kenenkään edun mukaista olla homogeenistä edustusta. Poliitikolla tulee olla kuitenkin jotain, mikä saa riittävän monen ihmisen äänestämään häntä erilaisissa vaaleissa. Asiantuntija ei voi toimia työssään samalla tavalla kuin poliitikko, vaikka useat voivatkin työurallaan eri roolien välillä hyppiä tai olla niitä jopa samanaikaisesti. (Viestijät 13.4.2015)

4 Itsensä johtaminen

Kaiken johtamisen tulisi alkaa itsensä johtamisesta, ja sen tulisi olla johtajuuden ydin. Ensin meidän tulee opetella johtamaan itseämme, jotta voimme johtaa muita ja siirtyä kohti suurempia tiimejä. Älykkäällä itsensä johtamisella tarkoitetaan, että henkilö tekee kaikkensa oman hyvinvointinsa parantamiseksi. Sydänmaanlakan mukaan itsensä johtaminen ei ole narsistista oman egon rakentamista vaan kaikkea muuta, itseensä tutustumista. Jotta voisimme osata kohdata toisen, on meidän ensin tutustuttava itseemme. (Sydänmaanlakka 2006, 5) Taitoja, joita tarvitaan itsensä johtamiseen ovat tehtävien asettamista, ajanhallintaa, kykyä priorisoida ja hallita resursseja. (Duunitori, 25.9.2018)

4.1 Oy Minä Ab



Kuvio 5. (Pentti Sydänmaanlakkaa mukailtu, Hälsä webinaari)

Itsensä johtaminen voidaan jakaa eri osa-alueisiin, joita on viisi. Nämä ovat fyysinen, psyykinen, sosiaalinen, henkinen ja ammatillinen. Näistä muodostuu Oy Minä Ab malli, jonka voidaan ajatella olevan kuin oma yritys. Sen menestyminen riippuu siitä, miten hyvin kutakin osa-aluetta johdetaan. Kuvatussa mallissa toimitusjohtajana ei voi toimia mikään viidestä osastosta, vaan tietoisuus, jota kuvataan sisäisenä tarkkailijana, on johtajan roolissa ohjaamassa kokonaisuutta. Se on todellinen minämme, omatuntomme. Itsetietoisuus ja omantunnon kehittyminen on ihmisen kehityksen korkeimpia tahoja. Itsensä johtamisen

voidaan katsoa olevan eräänlainen itseen suuntaava vaikuttamis- ja oppimisprosessi. Eri osa-alueita ohjataan itsereflektoinnin avulla, ja tässä onnistuakseen on opittava ottamaan etäisyyttä ja tarkkailtava itseään helikopteriperspektiivistä. (Sydänmaanlakka 2006, 29-33)

4.1.1 Fyysinen

Fyysisellä viitataan kehoon, ja sen alle nivoutuu ravinto, liikunta, lepo, uni ja rentoutuminen. Me tiedämme, miten näistä asioista tulisi pitää huolta, mutta silti liian usein laiminlyömmme itseämme. Ei riitä, että tiedämme mitä tulisi tehdä, vaan tieto on voitava viedä käytäntöön. Fyysisellä kunnolla on selkeä korrelaatio työssä jaksamiseen, tehokkuuteen, luovuuteen ja hyvinvointiin. Sydänmaalakan mukaan yksi keskeisistä syistä fyysisen puolen laiminlyöntiin on vieraantuminen kehosta ja kehotietoisuuden hyvin alhainen taso. Omaa kehoa tulisi huoltaa riittävästi ja riittävän usein, jotta tietoisuus palautuisi. (Sydänmaanlakka 2006, 95-101)

Riittävä liikunta on yksi keskeisistä tekijöistä kehon huoltamisen suhteen. Sen myötä usein arvostamme fyysistä rasitusta ja opettelemme myös rentoutumaan ja rauhoittumaan – muutenkin kuin päihdeaineiden avulla. Fyysistä kuntoa ei voi ulkoistaa kenellekään toiselle, vaikka nykyaikana sitäkin monet yrittävät tehdä. Keskeistä on löytää oma sisäinen motivaatio, eikä toimia pakosta tai ulkopuolelta tulevien käskyjen johdosta. Jokaisen tulisi löytää itselleen sopiva tapa liikkua, ja sen tulisi olla mahdollisimman monipuolista ja kokonaisvaltaista. Liikunta voidaan jakaa kolmeen perusluokkaan: työmatka-, hyöty- ja kunto-liikuntaan. Näitä kaikkia muotoja tulisi voida toteuttaa tasapuolisesti, viikossa olisi hyvä liikkua ihannetasolla noin 5-7 tuntia. (Sydänmaanlakka 2006, 104-107)

Liikunnan lisäksi painotetaan terveellisen ja säännöllisen ruokarytmin tärkeyttä osana älykäästä itsensä johtamista. Myös unella on äärimmäisen keskeinen rooli, mikä unohtuu kiireisessä elämänrytmissä liian usein. Riittävän pitkät ja laadukkaat yöunet ovat erittäin tärkeässä asemassa oppimisen ja palautumisen kannalta. Unen lisäksi on välttämätöntä pystyä rentoutumaan uupumisen ja stressin välttämiseksi. Keho alkaa tuottamaan stressihormoneja ja käy ylikierroksilla, jos riittävää rauhoittumista ei suo itselleen. Kaikki stressi ei ole kuitenkaan pahasta, vaan positiivinen stressi saa meidät suorittamaan asiat loppuun ja yrittämään parhaamme. Keskeistä on, miten stressiin suhtautuu, ja jos se nousee liian korkeaksi, muuttuu se negatiiviseksi eli haitalliseksi. Syvä rentoutuminen on kehon, mielen, tunteiden ja arvojen tasapainoa. (Sydänmaanlakka 2006, 110-120)

4.1.2 Mieli ja psyykkinen kunto

Sydänmaanlakan mukaan mieli on jaoteltu kolmeen osa-alueeseen, psyykkiseen, emotionaaliseen sekä henkiseen. Se on sisäinen kokemus- ja elämysmaailmamme ja ottaa jatkuvasti vastaan erilaisia ärsykyksiä. Mieli pitää sisällään ajatuksia, arvoja, tunteita, sanoja, kuvia, käsitteitä, tarpeita ja motiiveja. Mielempö pomppii toistuvasti menneisyyden ja tulevaisuuden välillä, vaikka olisi erittäin tärkeää sille välillä vain pysähtyä ja hiljentyä. Eräs tärkeimmistä ihmisen tavoitteista on löytää mielenrauha, ja monet olisivat valmiita maksamaan siitä paljon. Sitä ei kuitenkaan voi ostaa tai saavuttaa keinotekoisesti erilaisten päihhteiden tai muiden ulkoisten asioiden avulla. Kaaos on kuitenkin mielen normaali tila, ja se on aina liikkeessä. Emme voi täysin kontrolloida sitä, mutta erilaisten työkalujen avulla voimme oppia hallitsemaan paremmin. (Sydänmaanlakka 2006, 131-132)

Hyvällä muistilla tarkoitetaan, että pystyy palauttamaan mieleensä asioita, joita on kokenut ja oppinut. Se ei kuitenkaan ole mikään mekaaninen varasto vaan dynaaminen prosessi, jossa muistisäiliöt kehittyvät ja muuttuvat jatkuvasti. Karkeasti voidaan muistaminen jakaa kolmeen eri vaiheeseen: mieleen painaminen, säilytys ja mieleen palauttaminen. Varastointi voi kuitenkin epäonnistua, jos kuppi on täynnä jo valmiiksi. Muisteja on myös monenlaisia, taito-, merkitys- ja tapahtumamuisti. Asioiden unohtamiseen suurin syy on huolimaton mieleen painaminen, ja jos emme keskity käsittelemään muistettavaa asiaa riittävän hyvin emme myöskään pysty palauttamaan sitä uudestaan mieleen. Asioiden kertaaminen on helppo keino unohtamisen välttämiseksi. (Sydänmaanlakka 2006, 145-151)

4.1.3 Tunteet ja sosiaalinen kunto

Tunteet ja niiden tunnistaminen on tärkeää, koska ne ovat elämän energiaa. Tunne on elämys, ja siihen liittyvä ajatus fyysinen ja psykologinen tila, joka sisältää ylläkkeen toimintaan. Hyvinvoinnin ja jaksamisen kannalta sosiaalinen kunto on keskeisessä roolissa. Jos henkilö kykenee hallitsemaan tunteitaan, tunnistamaan niitä ja ilmaisemaan niiden avulla itseään, häntä voidaan pitää emotionaalisesti älykkäänä. Hänellä on paremmat edellytykset tasapainosten ja antoisten ihmissuhteiden ylläpitoon, joissa ei synny riippuvuutta tai kontrollia toisesta ihmisestä. Henkilön kuvaavia piirteitä ovat myös joustava, realistinen ja optimistinen. Hän pystyy kohtaamaan erilaisia ongelmia ja ratkaisemaan niitä menettämättä kontrolliaan. (Sydänmaanlakka 2006, 173-174)

Meidän tulisi osata johtaa tunteitamme eikä toisinpäin, mutta usein tämä osoittautuu vaikeaksi. Ne tekevät elämisestä elämisen arvoista. Tunteiden merkitys työelämässä on korostunut viime vuosikymmeninä vasta enemmän, aiemmin haluttiin ajatella enemmän järkeä ja rationaalisesti. Tunteet voidaan jakaa perustunteisiin: viha, suru, pelko, onnelli-

suus, rakkaus, hämmästyks ja inho. Sekundaariset tunteet ovat edellä mainittujen sekoi-
tuksia, ja kehittyvät oppimisen kautta sekä ovat perustunteita monimutkaisempia. Tunteet
vaikuttavat myös kehoomme, ja negatiivisten tunteiden sanotaan olevan kuin myrkkyä
elimistöllemme. (Sydänmaanlakka, 2006, 175-206)

Oman asenteen tarkastelu ja sen muuttaminen mahdollisesti itselleen haitallisesta on yksi
onnistumisen avain omien tunteiden hallintaan. Liika huolehtiminen tai murehtiminen on
yleinen nykypäivän ongelma, ja ongelmat tulisikin listata paperille ja työstää niitä konkreet-
tisesti tietyn aikaa päivästä, ja antaa niiden muun ajan olla. On myös syytä muistaa olla
murehtimatta niistä asioista, joihin ei itse voi vaikuttaa. Positiivisia tunteita kannattaa vah-
vistaa ja kehittää niitä, kun taas negatiivisia käsitellä ja kohdata rohkeasti. Elämästä tulee
iloita ja sen tulee olla hauskaa, muuten erilaisten tavoitteiden saavuttamisesta tulee puista
ja tylsää. Omien heikkouksien ja vahvuuksien tunnistaminen auttaa tunteiden hallinnassa.
Tunneälykkään johtajan ominaisuuksiksi voidaan kuvata seuraavat: itsetietoisuus, oman
toiminnan johtaminen, sosiaalinen tietoisuus sekä ihmissuhdejohtaminen. (Sydänmaan-
lakka 2006, 175-206)

4.1.4 Arvot ja henkinen kunto

Sydänmaanlakan mukaan arvot ovat yksilön käyttäytymistä ohjaavia ajatuksia ja tunteita.
Ne ovat asioita, joita pidämme tärkeinä. Ne ovat valintoja, prioriteetteja, joita pidämme
tärkeinä. Arvo on vakaumus päämäärien paremmuudesta. Ne liittyvät sekä tunteisiin että
järkeen. Henkisellä kunnolla tarkoitetaan, että henkilö on tietoinen omista arvoistaan ja
periaatteistaan, soveltaa niitä elämässään ja elää harmoniassa niiden kanssa. Aina ihmi-
set eivät kuitenkaan elä omien arvojensa mukaan, vaan saattavat pitää joitain asioita tär-
keinä, mutta se ei kuitenkaan näy käytännön elämässä. Arvot voidaan jakaa käyttö- ja
tavoitearvoihin. Loppujen lopuksi toimimme omatuntomme varassa. Se koostuu opituista
kokemuksista siitä, mikä on hyvää ja pahaa ja mikä oikein ja väärin. Meidän tulisi oppia
kuuntelemaan omantuntomme ääntä. (Sydänmaanlakka 2006, 206-219)

4.1.5 Työ ja ammatillinen kunto

Ammatillisella kunnolla tarkoitetaan, että henkilöllä on selkeä tehtävä, konkreettiset tavoit-
teet, hän saa riittävästi palautetta, hänellä on hyvä osaaminen ja hän kehittyy jatkuvasti
tehtävässään. Työelämä on muuttunut valtavasti, ja siinä missä aiemmin tehtiin yhteen
yritykseen pitkä työura, nykyään työsuhteet ovat lyhyempiä ja työelämä yleisesti murrok-
sessa. Näin ollen paras työsuhdeturva on oma osaaminen ja sen jatkuva päivittäminen.
Osaamisen lisäksi myös erilaiset kontaktit ja sidosryhmät etenkin asiantuntijatyössä ovat

tärkeitä, ja niitä kannattaa ylläpitää ja toimivat eräänlaisena turvaverkostona. (Sydänmaanlakka 2006, 224-230)

Itsensä motivointi on yksi merkittävä osa ammatillista älykkyyttä. Työssä tulisi löytää sopiva tasapaino haasteiden ja oman osaamisen välillä, jotta pysyy työn imussa ja motivaatio on korkealla. Liian haastava työ tuntuu vaikealta, synnyttää epäonnistumisen kokemuksia ja koituu raskaaksi, kun taas liian helppo voi tappaa kunnianhimon, puuduttaa ja viedä ilon. Keskellä, tehokkuusalueella osaaminen ja haasteet kohtaavat, jonka myötä mielekyys työtä kohtaan pysyy yllä. Meidän tulee asettaa työn tavoitteet riittävän korkealle, jotta virtaustilaan voidaan päästä. Se perustuu myös hyvään sisäiseen motivaatioon. Seuraavat kohdat ohjeistavat, miten virtaukseen päästään: (Sydänmaanlakka 2006, 230-234)

1. Tiedä mitä haluat
2. Kehitä jatkuvasti osaamistasi
3. Kerää jatkuvasti palautetta suoriutumisestasi
4. Keskity tekemiseen äläkä lopputulokseen
5. Unohda itsesi ja antaudu prosessin vietäväksi
6. Anna tekemisen viedä mukanaan

Olisi ideaalia, että kaikki kokisivat työnsä kutsumuksena ja elämäntehtävänä. Työstä tulee tekijälleen raskasta ja vasenmielistä, jos sisäinen palo ja työn ilo katoavat. Työn merkitys voi useilla muuttua elämän aikana, ja tällöin on pohdittava uudestaan mikä itseä motivoi ja etsittävä työuralta uusia suuntia. Tasapainoilu työn ja muun elämän välillä vaatii monenlaisia taitoja. Merkityksellistä on se, miten suhtaudumme itse omaan työhömmе, eikä se mitä tarkalleen teemme tai mitä mieltä muut siitä ovat. Sydänmaanlakan mukaan ihminen, joka kokee oman työnsä kutsumuksena ja tämän elämäntehtävä on olla onnellinen ihminen, on onnistunut henkisyudessa työssään. Oman työn syvemmän tarkoituksen ja merkityksen oivaltaminen lienee tärkein ja vaikein asia ammatillisessa älykkyudessa. (Sydänmaanlakka 2006, 234-250)

4.2 Itseohjautuvuus

Itseohjautuvuudella tarkoitetaan, että henkilö voi toimia oma-aloitteisesti ilman ulkoa tulevaa ohjausta ja kontrollia. Tähän vaaditaan, että henkilö on itsemotivoitunut, ja että hänellä on itseltään kumpuava halu tehdä asioita. Tämän lisäksi vaaditaan, että hänellä täytyy olla päämäärä, eli suunta mihin olla menossa. Kolmantena on osaaminen, jonka on oltava riittävästi tavoitteiden saavuttamiseksi. Näiden puuttuessa itseohjautuvuuden on mahdollonta toteutua, sillä ulkopuolista tukea tarvitaan paljon. Tässä organisoitumisen tavassa

ylhäältä tulevat rakenteet on minimoitu, ja jähmeät hierarkiat, tietyt roolit ja esimiehet, joilta pyytää lupa joka asiaan puuttuvat. Jaottelu ei ole kuitenkaan mustavalkoinen, vaan tosiasiaa työyhteisöt asettuvat janelle itseorganisoitumisen ja kontrolloidun organisaation väliin. (Jarenko & Martela 2017, 12-13)

- **Itseohjautuva yksilön tasolla, itseohjautuva asenteen tasolla**
 - Yrittäjämäinen asenne vaikka roolit ja vastuut on annettu ylhäältä
 - Asenne vahvistaa oppimista ja yhteistyötä
- **Hyvin tavanomainen itseohjautuvuuden muoto on itseohjautuva tiimi tai projekti**
 - Muu organisaatio voi olla hierarkkisempi
 - Esimiehillä usein valmentava rooli
 - Strategia ja budjetti annetaan ylhäältä, niiden puitteissa saa toimia vapaammin
- **Kattava, organisaatiotasoinen**
 - Äärimmillään ainoa jäljellä oleva hallinnollinen rooli on hallitus (lakisääteinen)
 - Ihmisten muodostamat itsenäiset verkostot/piirit/tiimit
 - Yhteiset pelisäännöt ohjaavat toimintaa

Kuva 6. Codento, 2020.

Työelämän murroksen ollessa vahvasti pinnalla, haetaan uudenlaisia keinoja kilpailtujen alojen muuttuviin tarpeisiin. Kilpailu lisääntyy ja liiketoimintaympäristö muuttuu niin nopeasti, ettei aikaa ole kierrättää päätöksiä useilla päätösportilla. Digitalisaatio ja automaatio tulevat olemaan vuosi vuodelta vahvemmassa roolissa lähes kaikkialla työelämässä. Aloista esimerkkeinä ovat IT- ja asiantuntijatoimialat, kuten myös viimeisimpänä terveydenhoitoala. Yhä useampi organisaatio lähtee mukaan itseohjautuvuuteen, ja siihen liitetään myös usein muutosjohtaminen. Työn merkityksellisyys korostuu enemmän kuin koskaan, ja uudet sukupolvet odottavat yrityksen arvoilta yhtäläisiä piirteitä omien kanssa. Esimiehen ei tarvitse enää käyttää aikaansa työntekijöiden ohjaamiseen kaikissa asioissa, vaan aikaa säästyy esimerkiksi asiakasarvon luontiin. (Codento, 2020)

5 Teorian yhteenveto

Myyntiä tapahtuu muuallakin liike-elämän lisäksi. Keskusteluissa läheisten kanssa, politiikkojen puheissa, työnhakemisessa ja henkilökohtaisessa elämässä. Ihmiset joutuvat perustelemaan näkemyksiään toistuvasti erilaisissa elämäntilanteissa muille. Mitä paremmin toista ihmistä kuuntelee, ja mitä paremmin ottaa toisen ihmisen näkemykset huomioon, sitä enemmän saa luottamusta ja osaa kohdentaa väitteet juuri toiselle sopiviksi. Mitä enemmän muita huomioi ja kuuntelee heitä, sitä paremmin menestyy keskustelu- ja neuvottelutilanteissa niin vapaa-ajalla kuin työelämässä. Vaikuttamisessa on rakenteiden tuntemisen lisäksi kyse siitä, millaisia keinoja käyttää ja miten hyvin kykenee toimimaan muiden ihmisten kanssa ja saa heidät kääntymään puolelleen. Myyntiprosessin askelia noudattamalla on mahdollista varmistaa, että myynti on mahdollisimman tehokasta ja tuloksellista.

Voidakseen toimia politiikassa, on tärkeää ymmärtää Suomen poliittista historiaa ainakin päällisin puolin. Suomi on poikkeuksellisen tasa-arvoinen yhteiskunta, jossa pyritään takaamaan hyvin monipuoliset mahdollisuudet kansalaisille päästä vaikuttamaan politiikkaan monenlaisia kanavia pitkin. Keskeisin kanava on puolueet, joita on lukuisia myös eduskunnan ulkopuolella. Päästäkseen ammattipoliitikoksi eli eduskuntaan, on välttämätöntä toimia arvojen mukaisessa puolueessa ja osattava viestiä näistä arvoistaan äänestäjille. Yhä enemmän korostuu viestintätaidot, ja sosiaalinen media ottaa paikkaansa myös poliittisessa vaikuttamisessa.

Viestinnän lisäksi on kyse paljon vuorovaikutuksesta. Niin vaikuttaminen kuin myyminenkin tapahtuu ihmisten toimiessa keskenään, jolloin on tärkeää osata huomioida muiden tunteet ja näkemykset. Vuorovaikutustaitoja on mahdollista kehittää läpi elämän, ja parempi itsetuntemus auttaa myös toimimaan paremmin muiden kanssa. Erityisen paljon vuorovaikutustaidot korostuvat, kun kyseessä on tärkeät asiat eikä niistä olla yhtä mieltä. Tulevaisuuden työelämässä painottuu tiimityö, ja siinä on kyse ennen kaikkea yhteen hiileen puhaltamisesta ja kommunikoinnista. Vuorovaikutustaidot ovat esimerkiksi kuuntelua, kykyä vaihtaa ajatuksia ja tuoda mielipiteitään ilmi.

Itsensä johtaminen on kaiken ydin, ja ilman sitä on vaikeaa toimia vuorovaikutteisesti muiden kanssa tai ohjata omaa asiantuntijuuttaan työssään. Sekä työ vaikuttamisen parissa että vaativassa yritysmyyntissä voidaan mieltää asiantuntijatyöksi, jossa ohjataan itse itseään ja omaa työtään. Näissä töissä korostuu kiire, valtava määrä tehtävää ja jatkuva paine tehdä enemmän ja paremmin. Työssä menestyäkseen ei auta, että hallitsee sisällöt,

vaan on aidosti voitava tasapainoilla työn ja vapaa-ajan välillä sekä priorisoitava jatkuvasti asioita omassa työssä. Me tiedämme, millaisia terveet elämäntavat ovat, ja miten niitä tulisi noudattaa. Kuitenkin käytännössä ne osoittautuvat kuitenkin usein haastaviksi ja käytämme aikaamme kaikkeen muuhun.



Kuvio 7. Teorian yhteenveto.

6 Portfolio kasvusta vaikuttamisen ammattilaiseksi

Tässä osassa kuvaan matkaani opintojen alusta loppuun keskeisten käännekohtien ja oivallusten kautta. Kerron päätymisestäni juuri myynnin koulutukseen, ajatuksia siitä ennen opintoja, niiden aikana ja valmistumisen kynnyksellä. Käyn läpi omia intressejäni ja vahvuuksiani työelämässä, keskeisimpänä miten sovitin ne yhteen koulutuksen kanssa. Kerron myös matkani vaikuttamisen maailmassa lähes 10 vuoden ajalta, millaisia käännekohtia siellä on ollut ja miten järjestötoiminta on itseäni ja työuraa vuosien varrella muovannut. Vertaan oppimaani teorian kanssa, mitkä ovat vahvuuksiani ja missä minulla on kehitettävää. Teen reflektointia niin objektiivisesti ja kriittisesti kuin on mahdollista. Hyödynnän myös opintojen varrella tehtyä DiSC-analyysia pohdinnoissani.

6.1 Oma matkani vaikuttamisen maailmaan

Intohimoni on 14-vuotiaasta asti ollut vaikuttaminen. Siinä missä muilla nuorilla oli selviä vahvuuksia jo lapsena, koin olevani lähinnä keskinkertainen kaikessa. Lapsesta jo puhuin paljon ja pidin esiintymisestä, lähestyin aina rohkeasti uusia ihmisiä mutta en kokenut sen olevan suoranainen vahvuus mitä kohti lähteä. Kuitenkin peruskoulun viimeisenä syksynä lähdin pelkästä uteliaisuudesta ehdolle Espoon nuorisovaltuustoon. Hyvin nopeasti huomasi, että nautin todella paljon vaikuttamisen maailmasta ja osa piilossa olleista vahvuuksistani tuli esiin, kun pidin puheita päättäjille ja osallistuin lukuisiin kokouksiin. (Liite 4)

Nuorisovaltuuston kautta pääsin tutustumaan kunnallispolitiikkaan, ymmärtämään päätöksenteon prosesseja sekä luomaan poliitikoihin kontakteja. Alussa kaikki tuntui todella monimutkaiselta ja vaikealta, mutta uin kun kala vedessä mukaan päästyäni. On kuitenkin huomionarvoista, että suurin osa nuorisovaltuutetuista ei nauttinut yhtä paljon erilaisista virallisista tilaisuuksista ja tapahtumista, joihin itse halusin. Istuin useissa lautakunnissa, sidosryhmäseminaareissa ja kaikkein suurin anti oli kaupungin valtuuston kokoukset puhe- ja läsnäolo-oikeudella. Toinen puoli toimintaa oli nuorten kohtaaminen, tapahtumien järjestäminen ja heiltä suoran palautteen ja mielipiteiden kuuleminen. Muistan elävästi yhden päivän ollessani juuri suorittanut 16-vuotiaana lukion ensimmäisen luokan, kun tein kesätöitä 8-14 myyntityön parissa, menin erääseen lautakunnan kokoukseen 15-17 ja tuon jälkeen kaupunginvaltuuston kokoukseen, joka kesti aamukolmeen. Äitini oli järkyttynyt kokouksen kestosta, eikä minun tietenkään olisi siellä tarvinnut olla loppuun asti, mutta muistan sen olleen yksi elämäni parhaista päivistä – olen aina nauttinut oman tieni kulmisesta ja tekemisestä. (Liite 4)

Lukiossa oli luontaista lähteä mukaan opiskelijakunnan hallituksen toimintaan, Suomen Lukiolaisten Liittoon, Suomen nuorisovaltuustojen liittoon sekä myös Eurooppanuoriin. Käytännössä luovuin kilpauinnista ja kilpapurjehduksesta, joissa en kyllä missään kohtaa erityisesti päässyt edes loistamaan keskinkertaisuuteni vuoksi. Luonnettani kuvaa hyvin se, että teen asiat joko täysillä tai jätän tekemättä, näinpä siis päädyin yli kymmeneen luottamustehtäviin ja upotin niihin oikeastaan kaiken aikani. Myös lukio-opinnot tulivat perästä, ja yritin lähinnä saada ja jollain tavalla pois alta. (Liite 4)

Näissä järjestöissä oli keskeistä opiskelijoiden etujen ajaminen, ja opin varsinaisesta yhdistystoiminnasta enemmän. Pallottelin eri hallitusten välillä, ja toteutin erilaisia projekteja nuorten osallisuuden parissa. Toimin myös useissa yhdistyksissä taloudenhoitajana, joten kirjanpidon perusteet tulivat tutuiksi. Täytin erilaisia rahoitushakemuksia, raportoin tehtyä työtä, tein esityslistoja, pöytäkirjoja, talousarvioita, toimintasuunnitelmia ja kaikkea mahdollista. Opin myös nuorisovaltuustoon verrattuna enemmän yhteisöllisyydestä, ja siitä miten yhdessä tekemällä saavutetaan paras tulos politiikassa eikä yksin puskemalla itseään päivästä toiseen äärirajoille. Haluan usein tehdä asiat omalla tavallani, joten oli pakko opetella tekemään kompromisseja. (Liite 4)

Kun täytin 18, tein lukion viimeistä vuotta ja muutin omilleni. Kärsin pahoista silmätulehduksista ja keskityin lukiosta läpi pääsemiseen, mikä ei ollut itsestään selvää. Lukiolaisten liitto sai jäädä, ja lähdin aktiivisemmin Eurooppanuoriin mukaan välivuoteni ajaksi. Työskentelin tuolloin Raittiuden Ystävillä, joten tein vaikuttamista pääosin työni kautta. Toimin Pääkaupunkiseudun Eurooppanuorten puheenjohtajana, ja se oli ensimmäinen puheenjohtajan pestini varsinaisessa yhdistyksessä. (Liite 4)

Korkeakouluopintojen alkaessa tuntui hieman siltä, että kaipaamaan taukoa politiikasta ja haluan keskittyä enemmän kaupalliseen uraan ja opintoihin. Koin myös paljon erilaisia henkilökohtaisia haasteita, joiden vuoksi oli priorisoitava omaa ajankäyttöä ja jättää luottamustoimet vähemmälle. Loppuun palamisen vuoksi kuntavaalit 2017 meni huonosti ja ajattelin, ettei minusta ole tähän ja en osaa toimia vaikuttajana. Oli aika ottaa pidempi aikalisä. Olin viisi vuotta rakentanut uraani käytännössä ainoastaan poliittisten asioiden ympärille, joten tuntui todella tyhjältä olla hetken aikaa täysin poissa luottamustehtävistä. (Liite 2)

Paluu normaaliin oli raskas, ja oli priorisoitava opintoihin ja töihin. Reilu vuoden matalampi profiili teki kuitenkin hyvää ja mahdollisti riittävien voimavarojen keräämisen ja perusteellisen itsetutkiskelun siitä, mitä aidosti haluan tehdä jatkossa elämässä. 2019 keväällä lähdin enemmän mukaan puolueen toimintaan, ja viikon mittainen politiikan approbatur eli Kokoomusnuorten kesälukio vei uudestaan mennessään. Minusta tuntui enemmän kuin

koskaan siltä, että vaikuttaminen on se juttu mitä haluan tehdä ja mistä ammennan itseleni voimaa ja onnellisuutta. Myös omien voimien rajojen oppiminen kantapään kautta vahvasti ajatusta siitä, että minulla on uudenlaista tuotavaa niille pelikentille. (Liite 2)

Uusi alkua tuotti tulosta, ja syksyllä 2019 minut valittiin Uudenmaan Kokoomusnuorten puheenjohtajaksi sekä Haaga-Helian edustajistoon varajäseneksi. Sain myös työpaikan vaikuttamisen maailmasta. Tuntui, kuin palo vaikuttamiseen olisi syttynyt kokonaan uudestaan. Vuoden 2020 olen antanut lähes kokonaan vaikuttamiselle ja luottamustoimilleni, ja käytetyt työtunnit hipovat samaa kuin varsinaiseen palkkatyötön käytetty aika. En kuitenkaan koe varsinaista työtäni tai luottamustoimia työksi, vaikka saatan helposti päivittäin tehdä molempia yli kymmenen tuntia. (Liite 4)

Vaikuttaminen ja politiikassa toimiminen on minulle intohimo, ja on vaikeampaa olla tyytyväisempi elämäänsä kuin silloin, että saa toteuttaa itseään – ja samasta maksetaan vielä rahaa. Syksyn 2020 aikana tulin valituksi myös Kokoomuksen puoluevaltuustoon varajäseneksi sekä EHYT ry:n valtuustoon jäseneksi. Tulevaisuudessa toivon, että voin tehdä asiantuntijatyötä myös puolueen sisällä. (Liite 4)

Lukuisten substanssien lisäksi järjestöissä toimiminen on opettanut minulle valtavasti itsestäni. Olen joutunut kohtaamaan todella karvaita vaalitappioita 15-vuotiaasta asti, löytämään itseni ulos mukavuusalueelta, tekemään kompromisseja, opettelemaan omat vahvuuteni ja heikkouteni sekä oppimaan tuntemaan omat rajani. En rehellisesti usko, että olisin kehittynyt samaksi henkilöksi ilman politiikkaa. Se on osittain pakottanut kasvamaan ikäistäni kypsemmäksi ja tietoisesti olen halunnut välttää elämästä tyypilliselle ikäiselleni kuuluvaa elämää, vaan kulkea omia polkujani. Olen saanut satoja ja tuhansia kontakteja politiikkaan, yritysmaailmaan sekä valtavan määrän ystäviä, joiden kanssa jakaa yhteinen intohimo. (Liite 6)

Kannanotto: Pohjois-Espoo jäämässä Etelä-Espoon uudistusten varjoon

Yleinen turvallisuus Pohjois-Espoossa on hyvää, jopa huomattavasti parempaa muuhun Espooseen verrattuna. Liikenneturvallisuudessa on kuitenkin paljon parantamisen varaa. Kevyenliikenteen väylä on vähän, osat risteyksistä ovat vaarallisia ja esimerkiksi pyöräily mahdollisuudet ovat heikot, toisin kuten loistavasti hoidetussa eteläisessä Espoossa. Pohjois-Espoon alueella liikkuu paljon koululaisia, joiden koulumatkat ovat vaarallisia tai hankalia, pääasiassa edellä mainittujen syiden takia.

Moni peruskoululainen joutuu kulkemaan hyvin lyhyenkin koulumatkan bussilla vaarallisten kulkuyhteyksien puutteissa. Suuri osa oppilaista saattaa joutua odottamaan bussia jopa tunnin koulun päättymisen jälkeen. Matkat peruskouluihin ovat kuitenkin yleisesti melko siedettävät – toisin kuten toisen asteen opiskelijoilla ja töissä käyvillä. On tietysti huomioitava syrjäseudut ja näin tyydyttävä vähäisempiin linjoihin, mutta ongelmat eivät ole ainoastaan niiden määrässä, vaan suurimmaksi ongelmaksi muodostuu bussivaihdot.

Pohjois-Espoota ollaan kaavoittamassa kovaa vauhtia. Näin ollen palveluita ja linjayhteyksiä tulisi lisätä kasvavaan asukasmäärään nähden. Tämä ei kuitenkaan näytä olevan toteutumassa, kun tarkastellessamme esimerkiksi Kalajärven terveysaseman tilannetta. Asema on ollut lakossa tilapäisesti useita kuukausia, ja tulevaisuudesta ei ole tietoa.

Seutu on rauhallisaa sekä viihtyisää ja monet kaipaavat luontoa ympärilleen kaupungissakin. Syrjäseudut unohdetaan aivan liian usein kaupunkikuvasta ja päätöksistä, muutoksen on tapahduttava pikimmiten.

Lisätietoja

Emma Holsti (Lahnus)
Espoon nuorisovaltuuston 1. varapuheenjohtaja sekä Pohjois-Espoon alueen aluepuheenjohtaja
puh. 0404108814
emma.holsti@nuva.fi

Kuva 8. Kuvakaappaus kannanotosta vuodelta 2012 ollessani 15-vuotias tuore nuorisovaltuutettu.

6.2 Työurani

Ensimmäinen työpaikkani oli 16-vuotiaana pienessä kielikurssiyrityksessä, johon pääsin usean oikean kontaktin kautta. Työhaastattelussa sain toden teolla vakuuttaa osaamistani, sillä olin nuori vailla kokemusta ja työtehtävä oli vaativa. Sain kuitenkin työpaikan, tittelin oli myyntiassistentti. Pääsin tekemään kuluttajamyyntiä, yritysmyyntiä, prospektointia, juoksevia toimistotöitä ja olin mukana järjestämässä erilaisia tapahtumia. Huomasin olevani hyödyntää järjestöissä ja poliittisessa vaikuttamisessa oppimiani asioita työssäni, ja aloin pitämään myynnistä. (Liite 2)

Seuraava työni oli myös myynnin parissa, olin pitkään haaveillut pääseväni myyjäksi naisten alusasuliikkeeseen. 17-vuotiaana tein hakemuksen franchising-yrittäjäksi, ja kävin usean kerran maajohtajan kanssa keskustelemassa mahdollisuuksistani yrityksessä. Kun täytin 18, minut otettiin kiireisimpään liikkeeseen töihin oppimaan myyntiä ja katsomaan, millaista työ on käytännössä. Se oli kova koulu, sillä asiakaspalvelun taso oli todella korkea ja kaikkien myyntilukuja seurattiin hyvin tarkkaan. Opin kuitenkin valtavasti lyhyessä ajassa vaativasta henkilökohtaisesta myyntityöstä kuluttajapuolella. Sopimuksen ehdot eivät kuitenkaan olleet erityisen hyvät, joten viiden kuukauden jälkeen irtisanouduin ja lähdin muihin haasteisiin. (Liite 2)

Vaikuttamisen maailma kiehtoi enemmän, ja sainkin työtarjouksen juuri ennen lukio-opintojen loppumista eräästä järjestöstä suunnittelijana. Pääsin tekemään intohimoani, eli vaikuttamista palkalliseen työhön 18-vuotiaana, kun lähes kaikki kollegat olivat käyneet maisteritutkinnot ja tehneet työtään vuosikausia. Uppouduin politiikkaan entistä enemmän, sijaisuuteeni kesti reilu vuoden tuolloin. Hakeuduin opiskelemaan tuohon aikaan myös korkeakouluun. Pitkään haaveeni oli valtiotieteellinen, mutta totesin etten ehkä kykene lukemaan niin paljoa kuin sisäänpääsy vaatisi, ja päädyin yrittämään ammattikorkeakouluun. (Liite 2)

Opintojen alkaessa olin 20-vuotias, ja halusin jatkaa työtekoa opintojen ohessa. Päädyin kaupan alalle töihin, koska se oli myös yksi monista haaveistani, jonka halusin toteuttaa. Jatkoin kaupan alalla työskentelyä lopulta kolmen vuoden ajan, ja ehdin nähdä kaikki eri kaupan tasot. Tein ison osan ajasta vuokratyöfirman kautta vuoroja, jolloin näin todella monipuolisesti erilaisia ja erikokoisia kauppoja pääkaupunkiseudulla ja Uudellamaalla. Kaupan alan työ sopi opintojen oheen erinomaisesti, sillä vuoroni painottuivat iltaan ja

viikonloppuihin. Työtehtäväni olivat todella monipuolisia laidasta laitaan, ja mitä enemmän sain vastuuta ja opin tekemään, sitä enemmän nautin kaupan alalla olemisesta. (Liite 2)

Viimeisen reilu vuoden työskentelin kiireisessä paikallisessa K-marketissa, jossa sain tehdä myös vastuuvuoroja. Huomasin olevani oikeastaan parhaimmillani paineen alla, ja työ opetti valtavasti lisää asiakaspalvelusta, vuorovaikutustaidoista ja tiimipelaamisen merkityksestä. Kaupan alan yksi parhaista puolista on sen monipuolisuus ja vaihtelevuus etenkin markettitasolla, jossa liiketoiminnan kasvuun ja asiakastytyväisyyteen ei ole yhtä tietä, vaan kyse on laajasta kokonaisuudesta. Aloin vuosien aikana kiinnostumaan aidosti kauppiasyrittäjyydestä, ja pyrin oma-aloitteisesti ottamaan työotteeseeni yrittäjämäistä asennetta ja oppimaan kaupan alasta kaiken mahdollisen. (Liite 4)

2019 syksyllä hakeuduin kauppaan, jossa rivimyyjänä minua oltiin viemässä kuitenkin kohti kauppiasuraa antamalla vastuuta enemmän ja opettamalla tietojärjestelmät, tilaukset ja muut juoksevat asiat, joita en ennestään osannut. Olin vakuuttunut, että kehitän osaamiseni tarvittavalle tasolle ja valmistuttuani hakeudun kauppiaskoulutukseen. Samaan aikaan minulle tuli elämäni tilaisuus päästä tekemään vaikuttamistyötä opiskelijajärjestöön ammattiin opiskelijoiden edunvalvojaksi, ja vaikeasta päätöksestä huolimatta lähdin takaisin mukaan järjestötyöhön. Omasta lukiotaustastani huolimatta olen aina pitänyt ammattiin opiskelevien aseman parantamista esillä, joten eteen tullut tilaisuus oli unelmieni työ. (Liite 5)

Olen työskennellyt viimeistellessäni opinnäytetyötä lähes vuoden edunvalvonnan koordinaattorina, ja paloni yhteiskunnallisten asioiden edistämiseen on entisestään voimistunut. Olen päässyt hyödyntämään erittäin kattavasti aiempaa työkokemustani, opintojani sekä järjestökokemuksiani. Olen kerryttänyt valtavan määrän substanssiosaamista, sekä ymmärrän tarkalleen, miten lakeihin pääsee vaikuttamaan ja miten prosessit käytännössä toimivat. Istun yli kymmenessä työryhmässä, joiden kautta pääsen aidosti edistämään järjestömme kantoja ja tavoitteita. Erityisesti koronapandemian takia etätöihin siirryttyä, työ on vaatinut entistä enemmän itsenäistä työtettä ja itsensä johtamisen taitoja. Olen tällä hetkellä äärimmäisen tyytyväinen työhöni, mutta en sulje tulevaisuudelta mitään ovia kiinni. (Liite 5)

6.3 Opinnot Haaga-Heliassa

Kirjoitin itseni ylioppilaaksi 2015 joulukuussa Kuninkaantien lukiosta. En tietoisesti hakenut täyspäiväisen työni vuoksi ensimmäisenä vuonna opiskelemaan, vaan vasta 2016 syksyllä. Hain ensisijaisesti opiskelemaan pk-yrittäjyyttä Kauhajoelle ammattikorkeakou-

luun, ja heitin loput vaihtoehdot pääkaupunkiseudulle sattuman kaupalla. Paikka oli ainoa Suomessa, missä kyseistä alaa pystyin opiskelemaan ja tutkinto olisi suoritettu monimuotona. En ehtinyt enkä kunnolla pystynyt heikon näön takia lukea pääsykokeeseen ja jäin 3. varasijalle myyntityön linjalle, josta itseasiassa en myöskään sen enempää tiennyt. Pääsin kuitenkin opiskelemaan varasijalta ja opinnot alkoivat 2017 keväällä. Olin yllättynyt, että haastavissa olosuhteissa pääsin silti sisälle ja samalla olin täysin uuden maailman edessä. (Liite 2)

Opinnot eivät menneet aivan kuten olin suunnitellut, 2017 kevät oli todella rankka henkisesti ja fyysisesti itselleni. Opinnot eivät edenneet ja minulla oli aivan liian monta rautaa tulossa, jouduin jäämään huhtikuussa lääkärin määräyksestä pitkälle sairauslomalle ja olemaan syksyn poissaolevana. Lievä näkövammani ja krooninen migreeni ovat kulkeneet opintojen mukana alusta asti, tuoden omat haasteensa niiden suoritukseen ja etenemisen edistämiseen. Olen kunnianhimoinen persoona, joten olen aina ollut monessa mukana ja joutunut jatkuvasti tekemään priorisointia elämässä asioiden välillä. Järkevyyttä olisi monessa kohdin ollut antaa aikaa enemmän opinnoille ja levolle, mutta joku viisas on todennut, että kantapään kautta oppii parhaiten. (Liite 2)

2018 keväällä aloitin opinnot kokonaan alusta. Tunsin hukanneeni vuoden, ja tuleva valmistuminen tuntui todella kaukaiselta. Aluksi opinnot eivät myöskään tuntuneet erityisen mielekkäiltä, ja ensimmäisen vuoden yritin lähinnä selviytyä kursseista eteenpäin. Asetin riman arvosanojen suhteen liian korkealle, ja yritin haukata liian suurta palaa kakusta. Tämä oli omiaan laskemaan motivaatiota, mutta en hahmottanut kokonaisuutta tuolloin. 2018 loppuvuosi ja 2019 talvi olivat erittäin raskasta aikaa, kärsin päivittäisistä migreenikohtauksista, entisestään heikentyneestä näöstä ja usea läheiseni sairastui vakavasti. Opintojen edistyminen keskeytyi muutamaksi kuukaudeksi lähes kokonaan, ja tuossa vaiheessa en uskonut voivani enää selviytyä opinnoista loppuun mitenkään aikataulussa. (Liite 3)

Keväällä 2019 terveydelliset ongelmat onneksi helpottuivat, ja pääsin jatkamaan opintoja sekä tekemään keskeneräisiä kursseja. Olin kertonut tilanteestani avoimesti, joten opettajat olivat ymmärtäväisiä ja hyvinkin joustavasti sain niitä kasaan sekä tein kesäopintoja. Samaan aikaan kun mielialani parani muutenkin, opinnot alkoivat tuntumaan aidosti mielekkäiltä. Mitä enemmän sain itsevarmuuttani takaisin, sitä helpompi minun oli suoriutua kursseista ja saada suoritusmerkintöjä. Merkittävä käännekohta oli myös keväällä 2019 se, kun yhdellä kurssillamme ryhmämme voitti kaupallistuskilpailun ja koulun johtoa oli myös paikalla arvioimassa ryhmien suunnitelmia. Ryhmämme tavoitteet olivat varmasti luokan alhaisimmat, mutta erittäin hyvällä yhteishengellä ja monipuolisilla persoonilla eri-

laisine vahvuuksine onnistuimme tekemään erinomaista jälkeä. Kyseinen tapahtuma vahvisti myös ajatustani siitä, että eräs mielenkiinnon kohteeni on löytää erilaisten ihmisten vahvuudet ja hio niistä toisiaan täydentävä tiimi. (Liite 4)

Luovuttaminen opintojen suhteen alkuvaiheessa oli useamman kerran esillä, ja olisi saattanut käydä toteen ilman erinomaisia opettajia ja opinto-ohjaajia. Koen heidän panoksensa erityisen merkittäväksi omalla opintopolullani. Olen saanut myös paljon itsensä johtamisen työkaluja heiltä, jotka ovat olleet omiaan auttamaan opintojeni etenemisessä. Kaikista tärkeimpänä kuitenkin, olen saanut tukea ammatilliseen kasvuun ja omien vahvuuksien löytämiseen ja niiden kehittämiseen. Koen, että minua on aina ymmärretty ja aina on pyritty etsimään parhaat mahdolliset työkalut, jotta pystyisin edistämään opintojani vaikeissakin olosuhteissa ja niiden jälkeen. (Liite 3)

Ylpeyteni koulustani ja opiskelemastani alasta on myös kasvanut nousujohteisesti vuosien varrella. Alussa olin epävarma ammattikorkeakouluopiskelija, joka ei suoraan sanoen edes uskonut valmistuvansa koskaan eikä sen koommin omiin kykyihinsä muutenkaan. Vertasin itseäni jatkuvasti yliopistossa opiskeleviin, ja en tiennyt mitä haluan elämällä tehdä, saati missä vahvuuteni ja osaamiseni on. Olen aina ollut päämäärätietoinen ja varma siitä mitä elämältäni haluan, joten epätietoisuus tuotti suurta ahdistusta ja pelkoa itselleni. (Liite 5)

Vajaa neljä vuotta myöhemmin, olen löytänyt oman paikkani, ymmärtänyt opiskelemani alan valtavan monipuolisuuden ja sen tuomat lukemattomat mahdollisuudet. Olen onnellinen, että vaikkei päätymiseni alalleni ammattikorkeakouluun ollut yksinkertainen ja helppo, päädyin silti ja suoritin tutkinnon. Olen oppinut tuntemaan perusteellisesti ammatillisen korkeakoulutuksen rakenteen ja merkityksen myös laajemmin yhteiskunnasta, ja olen enemmän kuin #ylpeästiAMK. Olen myös erittäin ylpeä siitä, että olen saanut opiskella juuri Haaga-Heliassa. Polkuni ei ole ollut tyypillinen tai helppo, mutta se on ollut hyvin opettava ja kasvattava monella tapaa. (Liite 5)

6.4 DiSC-analyysi

DiSC-raportin saaminen ja tulosten lukeminen oli mielestäni erittäin mielenkiintoista ja hyödyllistä. Kävimme sitä läpi 2018 syksyllä myyntityön kurssilla, olin tuolloin suorittanut melko vähän opintoja ja niistä edelleen hieman epävarma. Olen monista syistä johtuen joutunut tutustumaan itseeni ja omiin tapoihini toimia hyvinkin perusteellisesti, joten tunnistin hyvinkin suurilta osin itseni. Ennen tulosten saamista tiesin olevani täysin toisessa päädyssä, mutta kuvittelin olevani enemmän i-tyyppiä kuin tulosten mukaan olin. Tiesin

olevani pääosin D-tyyppi, mutta sen voimakkuus oli iso yllätys. Kun luin raportin tarkemmin, yksityiskohtaiset kuvaukset menivät hyvin nappiin. Olen hyvin työ-orientoitunut, suora ja päämäärätietoinen. En pidä miellyttämisestä enkä kiertelystä, arvostan suorapuheisuutta ja avoimuutta. Määränpäähän ja tavoitteeseen pääsy on minulle keskeistä, ja keskityn siihen enkä jaksa jäädä tarttumaan yksityiskohtaan tai tekemään erityisiä analyysejä. Empatia ja kärsivällisyys ei kuulu vahvuuksiini. (Liite 1)

Tuloksista oli itselleni paljon enemmän hyötyä kuin osasin odottaa. Ymmärsin sen avulla, että siinä mainittavat piirteet minusta pitävät lähes kokonaan paikkaansa ja sellainen ihminen olen. Välillä olen kokenut suurta ahdistusta siitä, että minulla on käsitys siitä, millainen olen, mutta toimintani kuitenkin osoittaisi minut erilaiseksi. Nyt tiedän, että näin ei ole, ongelmalliset toimintamallit ja liika herkkyys vain muuttavat käyttäytymistäni usein erilaiseksi. Näiden asioiden takia esimerkiksi kritiikin vastaanottaminen tai kompromissien tekeminen muodostuu itselleni haastavaksi, ja yliherkkyyteni saa minut usein ajattelemaan, että muut haluaisivat pahaa tai automaattisesti hylkäisivät ajatukseni. Herkkydestä johtuva epävarmuus saa minut varpailleni, enkä välttämättä uskallakaan sanoa mielipidettä, jos pelko torjutuksi tulemisesta on suurempi. (Liite 1)

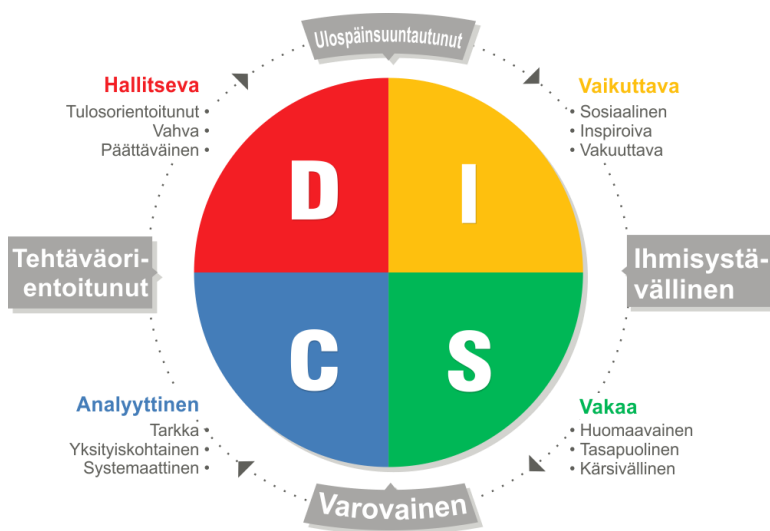
Tiedän, etten ole ollut hyvä ryhmätyöskentelijä aina, mutta uskon että asioiden läpikäymisen myötä osaan mukautua paremmin ja ottaa myös muut huomioon. Useissa opiskeluryhmässäni esimerkiksi on itseni lisäksi ollut melkein pelkästään S-tyyppisiä, ja olen kokenut sen suoraan sanoen usein haastavaksi. He eivät puhu suoraan ja ole yhtä nopeatempoisia, ja odotan usein vastauksia kärsimättömänä. Olen kuitenkin tietoisesti yrittänyt toimia toisin, malttaa mielieni ja kuunnella muita, kysyä myös mielipiteitä tarvittaessa. En jyrää tai yritä aiheuttaa konflikteja, ja otan huomioon muiden tunteet loukkaamatta ketään. (Liite 1)

Vaikeinta on, yllättävää kyllä, työskennellä sellaisen D-tyypin ihmisen kanssa, jonka arvomaailma on täysin erilainen kuin omani. Kun kaksi erittäin päämäärätietoista ihmistä yrittää saada vastakkaiset näkemyksensä läpi, tuloksena on väistämättä jonkinlainen konflikti. Kuten äsken edellä mainitsin, myös S-tyypin ihmisten kanssa on mielestäni haastavaa työskennellä. Hidastempoisuus ja diplomatia suorastaan hermostuttavat minua, mutta otan tilanteet oppimisen kannalla ja tiedostan että minun on kyettävä työelämässä työskentelemään kaikenlaisten ihmisten kanssa. C-tyyppien ja jokseenkin samanlaiset arvot omaavan D-tyypin kanssa on mielestäni helpointa tulla toimeen ja tehdä yhteistyötä. Asiat tapahtuvat, C-tyypit huolehtivat yksityiskohdista eivätkä päsmäröi liikaa, D-tyypit vievät kokonaisuutta eteenpäin suurella draivilla ja korkealla työmoraalilla. i-tyypit tuovat työ-

kentelyyn hyvää ilmapiiriä ja luovat yhteishenkeä, mutta huonomassa tapauksessa luistavat työskentelystä ja puhuvat liikaa. (Liite 1)

Ihmisten käyttäytymistyyliä voi arvioida pitkälti sen pohjalta, onko joku enemmän asia- vai ihmiskeskeinen, nopea- vai hidastempoinen. Nämä asiat heijastuvat ihmisten käytöksestä työympäristössä melko pian, kun osaa vain tulkita erilaisia signaaleja ja toimintatapoja. Ihmisten, erityisesti ostajien ja työtovereiden käyttäytymisen tunnistamisesta on valtava etu, jotta saadaan maksimoitua tulokset. Jos ajattelen itseäni ostajana D-tyyppin ihmisenä, ja minulle myy vaatteita S-tyyppin ihminen joka omasta näkökulmastani vain sanoo kaiken näyttävän hyvältä ja toimii hitain elein, hermostun herkästi enkä ole kovin ostohalukas. (Liite 1)

Toivoisin, että minulle kerrotaan suoraan, jos jokin vaate ei sovi tai istu, ja jos en itse ala puhumaan niitä näitä, niistä ei yritetä puhua minulle. Toisaalta jos itse myyjänä annan koko D-tyyppin piirteiden näkyä toiminnassani, ja myyn S-ihmiselle jotakin voi hänelle tulla myös epämiellyttävä olo ja ostohalukkuus kadota. Työroolissa pitää mielessäni kyetä lukemaan asiakkaan ajatuksia ja osata mukautua niihin sopivassa määrin, kuitenkin itseään liikaa muuttamatta. Työpaikalla taas yhteistyö sujuu huomattavasti paremmin, kun tietää muiden käyttäytymisestä jotain ja osaa oppia ymmärtämään heidän näkökulmiaan. (Liite 1)



Kuva 9. DiSC-profiilit.

6.5 Johtamistaidot

Itsensä johtaminen on ollut minulle aina yksi suurimmista kompastuskivistä. Olen opintojen ja erityisesti opinnäytetyötä kirjoitettuani tarkastellut entistä lähempää siihen liittyviä

teemoja ja tehnyt erilaisia päätelmiä. Kuten olen kuvannut aiemmissa teemoissa, pidän itseäni kunnianhimoisena, päämäärätietoisena, ahkerana, sanavalmiina ja tavoitteellisena. Toisaalta huonoja puoliani ovat äkkipikaisuus, kärsimättömyys sekä epäjärjestelmällisyys. (Liite 6)

Omaan todella huonon ajantajun ja kyvyn hahmottaa ajankulumista ja sitä, miten paljon aikaa erilaiset asiat elämässä viekään. Innostun myös helposti uusista asioista, ja minulle on usein monia projekteja ja tehtäviä samaan aikaan käynnissä, vaikka niihin ei välttämättä olisi aikaa. Tämä johtaa siihen, että olen enemmän tapana kuin poikkeuksena himpun myöhässä tai valtavassa kiireessä menossa paikasta toiseen. Piirre ärsyttää itseäni, ja myös muita lähelläni. Koen, että se on suurin kehityksen kohteeni ja myös yksi haitallisimmista asioista työelämässä, etenkin Suomen kaltaisessa yhteiskunnassa. (Liite 3)

Ajantajuun liittyy yleinen elämänhallinta. Olen hyvin kunnianhimoinen ja taistellut saavutamieni asioiden eteen paljon, ja keskivertoihmiseen verrattuna teen paljon työtunteja ja olen koko opintojen ajan tehnyt. Silti tuntuu, että useimmiten terveellinen ja tasapainoinen ruokailu, riittävä uni ja liikunta, lepo ja säännöllisyys on elämäni haastavimpia asioita. En pelkää aloittaa vaativaa työtä tai puhua tuhansien ihmisten edessä, mutta säännöllisten elämäntapojen ja rutiinien saaminen tuntuu ylitsepääsemättömän vaikealta. Kaikilla on saman verran tunteja vuorokaudessa, ja tiedän, että ne olisivat tehokkaampia, kun levon ja rutiinit toteutuisivat paremmin. (Liite 3)

Koen, että oma lähipiirini on myös hyvin vahvasti uraorientoitunut ja pitkien päivien tekemistä itsensä kustannuksella pidetään vahvuuden ja itsekurin mittarina edelleen yhteiskunnallisesti. Tämä on vain oma kokemukseni, hyvin usein kuulen läheisiltäni huolestuneita kommentteja työmäärästäni ja työajoistani. Olen oppinut sellaiseen toimintamalliin, missä töitä paahdetaan, vaikka läpi harmaan kiven, ja itselleen on vaikea olla armollinen. Nykypäivänä onneksi yhä vahvemmin on esillä palautumisen, hyvinvoinnin ja itsensä kuuntelemisen merkitys. Omaa käytösmallia on tiedostamisesta huolimatta hidasta muuttaa, ja helposti oma toimintaa heijastelee myös muihin. Kun on itseään kohtaan ankara ja vaativa, alkaa samaa tiedostamattaan vaatia myös johdettaviltaan. En ole toistaiseksi toiminut esihenkilöasemassa työurani aikana, mutta olen toiminut usean yhdistyksen puheenjohtajana mikä antaa hieman osviittaa. Keskeisenä erona on luottamustoimeen perustuva vapaaehtoistyö vs palkkatyö. (Liite 6)

DiSC-analyysin mukaan olen selvä D, ja omaan voimakkaan taipumuksen D-tyypin piirteisiin. Allekirjoitan analyysin lähes täysin, se pitää erittäin hyvin paikkansa. D-tyypin esihenkilönä olisin hyvin tulorientoitunut, suora ja päämäärätietoinen. Omaan itse korkean

työmoraalin, joten esimerkiksi johtamisen kautta se asenne varmasti tarttuisi myös alaisiin. Heidän ei koskaan tarvitsisi pohtia mitä tapahtuu tai missä mennään, tai kokea työtehtäviään epämääräisiksi. Erityisesti luonteenpiirteeni pääsisivät täyteen potentiaaliin, jos saisin alaisiksi hyvin motivoituneen joukon, jotka suhtautuvat työhönsä vahvalla intohimolla. Kehitettävänä puolina olisi varmasti se, miten antaa palaute riittävän pehmeästi ja ottaa myös herkemmät ihmiset huomioon. Tietystä kovuudesta huolimatta en pidä itseäni ilkeänä esihenkilönä, vaan koen tärkeänä, että kaikki työyhteisössä viihtyy ja kokee olonsa mukavaksi. (Liite 6)

Peilaan tähänastisia kokemuksiani puheenjohtajan roolissa. Koen sen todella opettavaiseksi pestiksi työelämän kannalta sisällöllisyyden lisäksi. On erittäin antoisaa saada ihmiset löytämään omat vahvuutensa ja kehittämään niitä. Olen ottanut vahvan johtajan roolin, enkä hetkeäkään pelkää tuoda omia näkemyksiäni esille tai ryhmän yhteisiä ajatuksia, vaikka ne aiheuttaisivat muissa närää. Heikkouksiani lienee ollut, että nostan vaatimustason todella korkealle ja haluan jokaisen tekevän panoksensa päästäkseen sinne. En ole hyvä ottamaan tekosyitä vastaan ja ilmaisen tiukkaan sävyyn, miten on syytä toimia. Jokaisella jäsenellä on oma vastuualueensa ja saatan ottaa herkästi niistä tonttia, jos koen etteivät asiat edisty riittävästi. (Liite 6)

Oppimalla johtamaan itseäni paremmin, opin varmasti myös paremmaksi johtajaksi järjestöissä sekä tulevaisuudessa työelämässä. On kestävämpiä vaatia johdettaviltaan sellaisia piirteitä, joissa itse ei voi toimia esimerkillisesti. Johtoasemassa on myös tärkeää pitää langat hallussa, vaikka suosisikin itseohjautuvan organisaation mallia. Tässä tehtävässä on keskeistä olla järjestelmällinen, omata organisointitaidot, hallita aikaa ja pystyä motivoimaan muita. (Liite 6)

6.6 Nykytilanteen kuvaus ja kehittämissuunnitelma

Tässä osiossa kokoan yhteen teoriaa sekä portfolio-osuutta kuvaamalla osaamisensa nykytilanteen opinnäytetyön kirjoittamisosuuden loppuvaiheessa. Olen luonut taulukon erilaisista teoriaosuuksien asioista, ja kuvaa kouluarvosanalla sekä sanallisesti nykytilanteen että tulevaisuuden tavoittilan. Tekstissä on avattu tarkemmin reflektoiden osaamista ja tarkasteltu taitojani ja kehityskohteitani.

Tällä hetkellä teen unelmatyötäni vaikuttamisen parissa. Hyödynnän päivittäin oppimiani asioita koulusta sekä aiemmasta järjestötoiminnastani. Uskon, että tutkinnon suorittamisen jälkeen ja omaan työhistoriaani nojaten minulla on valtavasti mahdollisuuksia edessäni. Poliitiikan lisäksi kiinnostuksen kohteideni on kauppiasura, ravintola-ala sekä vaateusala. Olen hakeutumassa myös pitkäaikaisena haaveeni pariin opiskelemaan kokiksi,

jonne jo 10 vuotta sitten haaveilin meneväni. Olen huomannut, että substanssiosaamiseni on hyvällä tasolla, omaksun erilaisia kokonaisuuksia äkkiä mutta asioiden hallinta tuottaa eniten ongelmia, ja nämä ongelmat heijastuvat työn jälkeen välittömästi. Suurimmat kehityskohteeni ovatkin juuri itsensä johtamisen taidoissa. Voin aina oppia enemmän vaikutamisesta, sen keinoista ja historiasta. Myös myyminen on taito, missä ei koskaan tule valmiiksi.

Arvioin, että hallitsen myyntiprosessin vaiheet hyvin. Opinnoissa ja oman tekemisen kautta myyntiprosessin eri vaiheet ovat terävöityneet itselleni selkeiksi, ja pystyn kertomaan niistä ja toimimaan niiden mukaisesti myyntitilanteessa. Ymmärrän, minkä takia konsulttiivista myyntiä kannattaa tehdä tietyn prosessin mukaisesti, jotta voidaan saavuttaa paras mahdollinen tulos tehokkaalla tavalla. En kuitenkaan ole tehnyt suhteessa työuraani kovin paljoa yritysmyyntiä käytännössä, ja aina voi oppia myös teorioiden osalta paremmaksi. Kertaamalla sisältöjä ja työskentelemällä konkreettisesti pidempään B2B-myyntin parissa oppisin varmasti vielä paremmaksi, saisin työhön enemmän itsevarmuutta ja luotua itselleni sopivat toimintamallit.

Arvioin myös omat neuvottelutaitoni hyviksi, olen lukuisissa eri tilanteissa päässyt hyödyntämään niitä. Poliitikassa on loppupeleissä kyse kompromisseista, ja kompromisseihin päätyäkseen on neuvoteltava. Olen itsevarma, otan helposti johtajan roolin enkä epäile esittää mielipiteitäni. En muuta näkökantaani perusteetta tai pelkää konflikteja, jonka takia mielipiteeni tuleva aina ilmi. Olen sosiaalinen ja ulospäinsuuntautunut, jonka vuoksi arvioin vuorovaikutustaitoni hyviksi. Toisaalta olen usein ehkä hieman liiankin vahva persoona, enkä huomioi riittävällä tavalla muiden näkemyksiä. Opettelemalla mukautumaan vielä vahvemmin toisiin neuvotteluiden osapuoliin ja hillitsemällä oman tarpeeni olla jatkuvasti esillä, pääsen varmasti vielä parempiin lopputuloksiin.

Vankan kokemukseni takia ymmärrän hyvin pitkälti sitä, miten poliittinen järjestelmä Suomessa toimii ja mikä sen historia on. Hahmotan, millaisia piirteitä poliitikoilla tulee olla ja miten vaalikampanjoita tulee tehdä. Hallitsen isoja asiakokonaisuuksia, sekä tiedän mistä tietoa tulee hankkia. Kuitenkaan en aina osaa tai uskalla julkisesti ilmaista poliittisia mielipiteitäni, ja tyydyn puhumaan ympäröiväni. En hallitse twitterin käyttöä, ja ihmisten on vaikeaa tietää mitä ajattelen asioista, muutamia poikkeusteemoja lukuun ottamatta, joihin minulla on asiantuntijuutta. Oman viestinnän kirkastaminen on tarpeen etenkin, jos lähden tavoittelemaan politiikan uraa.

Kuten taulukosta voidaan huomata, itseni johtaminen on ehdottomasti se osa-alue, joka kaipa eniten kehittämistä. Olen päättänyt luoda erilaisia toimintamalleja, joiden avulla

pystyn kehittämään itseäni, kuitenkin niin, että se uudet mallit ovat kestäviä ja pystyn si-
toutumaan niihin. On tärkeää asettaa erilaisia etappeja pikkuhiljaa, joiden noudattaminen
ei tunnu väkinäiseltä tai liian vaikealta. Kuten olen tekstissä kuvannut, erilaisten rutiinien
noudattaminen ja asioiden aikataulutus on minulle vaikeinta. Siispä ryhdyn luomaan itseni
pienistä asioista rutiineja, ja opettelemaan ajan hallintaa paremmin. En kuitenkaan vaadi
itseltäni täydellisyyttä tai pyri muuttamaan itseäni vuorokaudessa, koska se ei ole toimi-
vaa.

Tavoite: ajanhallinnan käsityksen muuttaminen, kiireen tunnusta luopuminen ja asioiden
ajoissa tekeminen

1. Opettelen priorisoimaan ja hyväksymään sen, etten pysty tekemään kaikkea ja ole-
maan joka paikassa mukana
2. Arvioin, paljon erilaiset asiat elämässäni vievät aikaa realistisesti ja yläkanttiin
3. Aikataulutan kalenteriini omat kohdat työlle ja järjestötoiminnalle sekä muille asioille,
tärkeimpänä pidän niistä kiinni. Varaan myös levolle ja palautumiselle aikaa, enkä mieli
silloin töitä.
4. Varaan kaikkeen enemmän aikaa, kun olisi tarve. Jos reittiopas näyttää työmatkaksi 50
minuuttia, varaan siihen silti yli tunnin
5. Opettelen sanomaan EI, enkä suostu jokaiseen pyydettyyn tehtävään ja luottamustoi-
meen. Delegoin töitäni, ja jaan työtaakkaa myös muille.
6. Arvioin kiireen tuntua arjessani, ja pohdin syvällisemmin mistä se johtuu. Onko minulla
liikaa tehtävää, jonka vuoksi en suoriudu työstäni ajoissa? Olenko liian väsynyt, minkä
takia työtehokkuuteni on heikkoa?
7. En syytä tai soimaa itseäni, vaan opettelen ymmärtämään ja kuuntelemaan.
8. Arvioin edellä mainittuja asioita kerran viikossa, ja kirjoitan mitkä kohdat ovat onnistu-
neet ja missä on kehitettävää.

Rutiinien vahvistamiseksi en aloita siitä, että huomenna heräisin klo 6.30 syömään puuroa
ja juoksemaan, vaan paljon pienemmistä tavoitteista. Ensimmäinen on se, että lukisin
kirjaa joka ilta 15 minuutin ajan enkä koskisi enää puhelimeen. Monet arkipäiväiset asiat,
kuten aamupalan syöminen ja tiettyyn aikaan herääminen helpottuvat paremman aikatau-
lituksen myötä. On helpompi herätä virkeänä kiireettömästi nauttimaan aamutoimista, kun
heti ensimmäinen asia herätessään ei ole paniikki myöhästymisestä ja todellisuus paikas-
ta toiseen säntäilyä.

Asioiden organisointi helpottaa myös itseni johtamista. Tavoitteeni on varata kalenterista
aikaa oman ja työ sähköpostin sekä erilaisten kansioden ja tiedostojen siivoamiseen, jotta

aikaa ei menisi turhaan niiden etsiskelyyn. Opintojen viimeistelyn jälkeen olen päättänyt ottaa projektiksi asuntoni kokonaisvaltaisen siivouksen ja järjestelyn. Tein sen keväällä osittain, mutta nyt haluan tehdä perusteellisemmin. Niinkin yksinkertainen asia voi tuntua tyhmältä suunnitella, mutta tässä on itselleni oiva paikka mitata kykyäni tehdä rutiininomaisesti ja aikataulutetusti kuitenkin ilman, että sen epäonnistuessa mikään menee pilalle. Suunnittelen, paljon jokainen paikka vie aikaa enkä yritä tehdä kaikkea yhdessä illassa tai edes viikossa. En siivoa viittä tuntia yöllä hirveällä kiireellä, vaan varaan tunnin tai kaksi per ilta. Teen kirjaukset suunnitellusta ajankäytöstä ja sen toteutumisesta, jotta pystyn hyötymään prosessista mahdollisimman paljon ja oppimaan omista kehityskohdistani tarkemmin ja parantamaan niissä, sekä muuttamaan tulevaisuudessa toimintaani parempaan suuntaan.

Osaamiskohde	Kouluarvosana	Suullinen arvio	Tavoite tulevaisuudessa
Myyntiprosessin hallinta	4	Hallitsen eri vaiheet B2B myynnissä hyvin	Hallitsen myyntiprosessin eri vaiheet erinomaisesti
Neuvottelutaidot	4	Ymmärrän neuvottelutekniikat ja osaan hyödyntää niitä sekä päästä haluttuun lopputulokseen pääosin	Osaan toimia optimaalisesti kaikissa neuvotteluissa riippumatta kenen kanssa ne ovat
Vuorovaikutusosaaminen	4	Olen erittäin sosiaalinen, ulospäinsuuntautunut ja ymmärrän vuorovaikutuksen merkityksen myynnissä ja vaikuttamistyössä	Ylläpidän vuorovaikutustaitojani ja opetelen toimimaan entistä paremmin kaikenlaisten ihmisten kanssa
Vaikuttamisen osaamisen kriteeristön täyttäminen	4	Hallitsen viestinnän, argumentoinnin ja minulla on substanssiosaamista	Seison rohkeammin näkemysteni takana, päivitän osaamistani
Itsensä tavoitteiden mukainen johtaminen	2	Ymmärrän itsensä johtamisen perusteet ja osaan laatia itsel-	Alan tietoisesti panostamaan itseni johtamiseen työn ja

		leni tavoitteet, mutta niiden toteuttamisessa on suuria puutteita	opintojen ulkopuolella ja luon erillisen suunnitelman
Ajanhallinta osana ammatillisten tavoitteiden saavuttamista	3	Työura kulkee eteenpäin, mutta ajanhallinnallisten asioiden puutteellisuus vaikuttaa negatiivisesti ja kuormittavasti kehittymiseen	Työt on suunniteltu ja aikataulutettu realistisesti, eikä työntössa ole juuri koskaan kiireen tuntua

7 Pohdinta

Tässä osiossa pohdin omaa oppimistani opinnäytetyöprosessin aikana, sekä arvioin miten saavutin omat tavoitteeni. Kirjoittamisprosessi toi raadollisesti esiin omat heikkouteni ja haastavat kohdat, kuin myös toisaalta vahvuuteni ja osaamiseni. Pystyin yksilöimään, mitä asioita minun tulee työstää ja miten varautua tulevaisuudessa vastaaviin kirjoitusprosessihin. On tiettyjä piirteitä, joiden taakse olen yrittänyt opintojen ajan piiloutua, mutta opinnäytetyön kohdalla se ei enää onnistunut. Olen jollain tapaa selvinnyt opintojen läpi aika-
taulutuksista, mutta opinnäytetyön tekeminen meinasi kaatua lukuisia kertoja liikaan kiireeseen ja epäitsemvarmuuteen kirjoittamisen suhteen. Toisaalta sain aiheen ja otsikot hyvinkin nopeasti pohdittua, eikä sisällön tuottamisessa ole tullut haasteita.

Aloitin kirjoittamaan toukokuun aikana 2020 opinnäytetyötä. Suunnitelmana oli, että se valmistuu lokakuussa 2020 ja olin laskenut jokaiselle viikolle töiden ja muiden pakollisten tehtävien lisäksi omat aikaikkunat opinnäytetyön tekemiselle. En epäillyt, etteikö työ etenis tarpeeksi, mutta tiesin että välietapeista kiinni pitäminen ja tasainen suorittaminen tulee olemaan haasteeni. Minulla oli selkeä paine itseltäni saada työ valmiiksi vuoden 2020 puolella, ja jotta ehdin valmistumaan ennen joulua.

Kuten hieman pelkäsin, en onnistunut noudattamaan suunnitelmaani ja tein sykäyksissä opinnäytetyötäni. Yritin pakottaa itseni tekemään joka päivä tietyn verran kirjoittamista, mutta se kaatui heti alkuunsa siihen, ettei kirjoittaminen inspiroinut yhtään ja tuntui entistä vaikeammalta avata konetta. Tähän pätee sama logiikka kuin suhtautumisessani terveellisiin elämäntapoihin, ja vuosia kestäneisiin yrityksiin saada painoa putoamaan kestävästi. Asetan tavoitteeni liian korkealle, muodostan aloittamisesta ja työn teosta valtavan taakan ja lähestyn sitä lopulta ikään kuin pakon edessä. En haluaisi alkaa kirjoitustyöhön, jos en tunne oloani motivoituneeksi juuri sillä hetkellä, ja jään odottamaan niin sanotusti parempaa hetkeä. Tämä johtaa siihen, että suorittamiseni tapahtuu motivoituneena suurissa määrissä kerrallaan ja samalla hankaloittaa muista elämän osa-alueista kiinni pitoa ja rutiinien toteuttamista.

7.1 Opinnäytetyöprosessin ja oman oppimisen arviointi

Itselleni oppiminen on tapahtunut yleensä aina sykleissä, ja teen havainnon oivaltamisesta. Myös opinnäytetyön suhteen on tapahtunut samalla tavalla, olen saattanut olla jumissa pitkänkin hetken jonkun asian kanssa, mutta asia onkin auennut yhtäkkiä kuin salama kirkkaalta taivaalta. Itselleni suurin haaste niin opinnäytetyössä kuin opinnoissa vuosien aikana on ollut aikatauluttaminen. En edelleenkään koe, että olisin sen suhteen valmis tai

onnistunut olemaan kaikkialla ajoissa. Olen kuitenkin tehnyt kullannarvoisia havaintoja siitä, millaiset työskentelytavat itselleni sopii ja lopettanut vaatimasta itseltäni toimintamalleja, joihin en luontaisesti taivu.

Tein kerran eräänlaista persoonallisuustestiä, jossa yksi kysymys, johon piti vastata kyllä tai ei oli jokseenkin seuraava ”työskentelyni muistuttaa tasaisen tekemisen sijaan enemmän yksittäisiä energiapiikkejä”. Vastasin luonteisesti täysin samaa mieltä, mutta myöhemmin jäin tarkemmin pohtimaan miten hyvin se kohdallani pitääkään paikkaansa. Olen havainnut opinnäytetyöprosessin aikana lukuisia yhtymäkohtia asiantuntijatyöhöni, jossa erilaisiin kirjoitustehtäviin on vaikea tarttua niihin varattuina aikoina. Tekemisessäni korostuu enemmän se, että odotan motivaatiopiikkejä ja olen silloin valtavan aikaansaava – usein väärään aikaan vuorokaudesta ja luonteeltani toimin parhaiten paineen alla.

Opinnäytetyön kirjoittamisen prosessissa suurin opetus on ollut se, miten tärkeää on etsiä itselleen sopivin tapa työskennellä ja toimia sen mukaisesti. Toisin kuten aloittaessani kirjoittamisen luulin, se ei tarkoita päivittäisiä minuuttitarkkoja suunnitelmia ajankäytölle ja niiden kurinalaista noudattamista vaan kokonaisuuden paloittelemista sopiviksi paloiksi sekä näiden jäsentelyä pienempiin deadlineihin.

Tieteellinen kirjoittaminen ja oikeaoppiset lähdemerkinnät ovat olleet suuri oppi kirjoitusprosessin aikana, sillä opinnoista huolimatta ne ovat olleet tietynlainen musta möykky mistä on yrittänyt parhaansa mukaan selviytyä läpi kuitenkin kokonaan taitoa oppimatta. Olen hyvin vahvasti käytännöllinen ihminen, joten myös kirjoittamisessa koin luontaisemmaksi portfolio-osuuden työstämisen teorioiden sijaan ensisijaisesti.

Aivan kuten myös portfolion kautta toin ilmi, olen hyvin vaativa itseäni kohtaan ja ongelmani on ollut tehdä asiat asenteella kaikki tai ei mitään. Opinnäytetyön tekemisen kautta olen kuitenkin oppinut tunnistamaan kompastuskiviäni opiskelemisessä sekä löytämään itselleni parhaat tavat toimia, jotta saan itsestäni mahdollisimman hyvän tuloksen irti. Se ei tarkoita vuorokauden ympäri paahtamista olemattomilla yönillä eikä toisaalta sohvalla tuntikausien loikoilua tekemättömänä.

Tiedostin haasteeni aikataulutuksen ja elämäni prioriteettien suhteen, joten en lähtenyt tavoittelemaan parasta mahdollista arvosanaa. Onnistuin kuitenkin valitsemaan itselleni mieluisen aiheen, jossa pystyn yhdistämään opintoni, työni ja intohimoni ja näin saamaan toimivan kokonaisuuden. Sisällöllisesti minulla on ollut valtavasti annettavaa työlle, joten tavoittelin kiitettävää arvosanaa ja aikatauluhaasteista itse prosessin suhteen huolimatta koen tässä onnistuneeni. Lisäksi pidän huomionarvoisena sitä, että olen erittäin perusteel-

lisesti tarkastellut haasteitani, tausta syitä ja pyrkinyt löytämään niille erilaisia kehityskeinoja tulevaisuutta varten.

Jos aloittaisin opinnäytetyön tekemisen alusta nyt, haastaisin todennäköisesti itseni vielä vahvemmin sisällöllisesti mukavuusalueeni ulkopuolelle ja suunnittelisin kirjoittamistyön aidosti itselleni sopivassa tahdissa. Pohtisin myös tarkemmin, millaisia muita tiedossa olevia asioita elämäni sisältyy kirjoittamisprosessin aikana. Tein pyydetyn riskianalyysin, mutta siinä erilaisia skenaarioita olisi voinut pohtia vielä tarkemmin ja useammista näkökulmista. Miten korkealle priorisoin tämän työn? Onko suunnitelmani realistinen? Mitä teen, jos tulee yllättäviä tilanteita elämässä, jotka vaikuttavat myös opinnäytetyön etene- miseen?

Koko opinnäytetyöprosessin ja ylipäänsä opintojen tärkein ja suurin havaintoni on ollut tiedostaa se, miten onnistumista ei aina voi mitata arvosanoille eikä itseltään voi vaatia jokaisessa asiassa – jos missään täydellisyyttä. Mikäli samanaikaisesti panostan useaan eri asiaan elämän osa-alueilla, on mahdotonta saada kaikkialla optimaalisinta suoritusta. Vielä muutama kuukausi sitten stressasin, miten keskiarvoni voisi olla huomattavasti pa- rempi, jos olisin saanut vaaditut tehtävät tehtyä ajoissa aikataulun mukaisesti. Olen soimannut ja syyttänyt itseäni laiskuudesta ja saamattomuudesta, vaikka tosiasialli- sesti kyse on yksinkertaisesti olosuhteiden hyväksymisestä ja niihin sopeutumisesta. Mo- nessa paikassa on todettu viisaus siitä, miten riittää, kun tekee parhaansa. Tämän kuule- minen ei ole kuitenkaan muuttanut mitään, ennen kuin sen on itse sisäistänyt omassa toiminnassaan. On varmasti lukuisia kurssitöitä, arvosanoja ja tämä opinnäytetyö, jotka olisin voinut saada vielä paremmiksi suuremmalla määrällä aikaa. Elämässä on loppupe- leissä kyse lukuisista suurista ja pienistä valinnoista jokaisena päivä tiedostamattamme, ja ne ohjaavat meitä eteenpäin. Matkani tähän asti ei olisi ollut samanlainen toisenlaisilla valinnoilla, ja olen antanut opinnoissani aivan kaikkeni, mitä se onkaan milläkin hetkellä ollut. Siihen olen erittäin tyytyväinen, ja olen aidosti itsestäni ja oppimastani ylpeä.

8 Lähteet

Adeptus, 29.9.2020. OEH-analyysi ei pääty hyötyihin.

<https://www.adeptus.fi/myyntiestteet/hyotujen-myyminen-ei-riita>. Luettu 19.11.2020.

Businessperformance 29.9.2020. Pitäisikö etätapaamisten kuulua myyntistrategiaan pysyvästi? Luettavissa: <https://www.businessperformance.fi/pitaisiko-etatapaamisten-kuulua-myyntistrategiaan-pysyvasti/> Luettu 15.11.2020.

Codento. 2020. Miksi itseohjautuvuus on ajankohtaista juuri nyt?

<https://codento.fi/itseohjautuvuus/> Luettu 20.10.2020.

Duunitori. 25.9.2018. Itsensä johtaminen perustuu tiedostamiseen.

<https://duunitori.fi/tyoelama/itsensa-johtaminen-tiedostaminen> Luettu 2.11.2020

Hälsa. 2020. <https://halsa.fi/webinaarit/webinaari-itsensa-johtaminen-ja-uudistuminen-2/> Luettu 29.10.2020.

Infosuomi. Suomalainen yhteiskunta. <https://www.infofinland.fi/fi/tietoa-suomesta/suomalainen-yhteiskunta/suomen-hallinto>. Luettu 14.9.2020.

Jarenko, K. Martela, F. 2017. Itseohjautuvuus.

Wiberg, M. 2006. Poliitikka Suomessa. WSOY Oppimateriaalit Oy. Helsinki.

Hänti, S., Kairisto-Mertanen, L. & Kock, H. 2016. Oivaltava myyntityö. Edita. Helsinki.

Klemola, U. Talvio, M. 2017. Toimiva vuorovaikutus. PS-kustannus. Jyväskylä.

Kansalaisaloite. 2020. <https://www.kansalaisaloite.fi/fi> Luettu 17.11.2020.

Kansalaisyhteiskunta. 2004.

https://www.kansalaisyhteiskunta.fi/tietopalvelu/osallistuminen_ja_vaikuttaminen/aiemmat_artikkelit/vaikuttaminen Luettu 16.6.2020.

Kansanen, A. 2002. Neuvottelu- ja kokoustaito. WS Bookwell Oy. Juva.

Kokonaho, T. 2011. Myynnin ajokortti. Hämeenlinna. Kariston Kirjapaino Oy.

Kortelainen, M. Kyrö, J. 2015. Myynnin ammattilaisena – Ammattimainen myyntityö yritysympäristössä. 1. Painos. Edita Publishing Oy. Keuruu.

Kuntaliitto. Kunnat ja kuntayhtymät. <https://www.kuntaliitto.fi/kunnat-ja-kuntayhtymat>. Luettu 20.8.2020.

Kuntaliitto. Osallistuminen ja vuorovaikutus. <https://www.kuntaliitto.fi/osallistuminen-ja-vuorovaikutus/demokratia-ja-osallisuus/kuntalaisten-osallistuminen> Luettu 15.11.2020.

Poliittinen kartta. 2020. <https://www.poliittinenkartta.com/>

Poliisi. 2020. https://www.poliisi.fi/helsinki/mielenosoitukset_fi

PRH. 2020.

<https://www.prh.fi/fi/yhdistysrekisteri/yhdistysrekisterintilastoja/lukumaaratyhdistysrekisterissa/ssaiauskonnollistenyhdyskuntienrekisterissa.html> Luettu 12.9.2020.

Nyyti. Vuorovaikutustaidot. <https://www.nyyti.fi/opiskelijoille/opi-elamantaitoa/vuorovaikutustaidot/> Luettu 17.11.2020.

STTK. Ay-liike. <https://www.sttk.fi/aihe/ay-liike/> luettu 15.10.2020

Saukkonen, P. Suomen poliittinen järjestelmä. <https://blogs.helsinki.fi/vol-spi/>. Luettu 4.11.2020.

Suomen perustuslaki 11.6.1999/731. <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1999/19990731>

Sydänmaanlakka, P. 2006. Gummerus kirjapaino Oy. Jyväskylä.

Trustmary. 10 kylmää totuutta myynnistä, osa 6. Myynti on vuorovaikutteista ongelmanratkaisua. <https://www.trustmary.com/fi/blogi/myynti/10-kylmaa-totuutta-myynnista-osa-6-myynti-on-vuorovaikutteista-ongelmanratkaisua/> Luettu 15.9.2020.

Ukko, 27.9.2018. Vuorovaikutus on tärkeä työelämätaito ja sitä voi myös kehittää. <https://www.ukko.fi/blogi/vuorovaikutus-on-tarkea-tyoelamataito-ja-sita-voi-myo-kehittaa/> Luettu 17.11.2020.

Otavamedia. Mitä on 2020-luvun vaikuttajamarkkinointi? <https://uutta.otavamedia.fi/vaikuttajamarkkinoinnin-trendiraportti> Luettu 18.11.2020.

Viestijät. 13.4.2015. Tuleva kansanedustaja tarvitsee viestintäosaamista. <https://viestijat.fi/tuleva-kansanedustaja-tarvitsee-viestintaosaamista/#237ce14b>

Vaalit. 2020. <https://vaalit.fi/rekisteroidyt-puolueet>

Vuorio, P. 2015. Myynnin kultainen kirja: Aktiiviseen henkilökohtaiseen myyntiin. Power Competence. Tampere.

9 Liitteet

DiSC-analyysi (liite 1, salainen)

Ammatillinen kehittyminen (liite 2, salainen)

Ajanhallintatehtävä (liite 3, salainen)

Yhteiskunnallinen vaikuttaminen (liite 4, salainen)

Ratkaisumyyntiraportti (liite 5, salainen)

Esihenkilötyö (liite 6, salainen)