

Mentoreilleni

H. L., M. K. & K. H.

© 2016 JP Jakonen

ISBN 978-952-260-587-0

© Viisas Elämä Oy 2016

Kansi: Taivo Org, Küpress OÜ
Taitto: Keski-Suomen Sivu Oy
Paino: Tallinna Raamatutrükikoja OÜ

Viisas Elämä Oy
PL 42, 00561
Helsinki
www.viisaselama.fi

Sisällys

Kirjoittajan esipuhe	9
Johdanto: Miltä tuntuu olla yrittäjä?	11
Persoonallisuustyyppi: yrittäjäluonne	15
Yrittäjäluonteen ominaisuudet	17
Yrittäjäluonteen elämäkysymykset	23
Yrittäjäluonne ja alkoholi	28
Yrittäjäluonteen kehittäminen	30
Stressivapaan ihmisen elämäntilanne	33
ENNEN TYÖPÄIVÄÄ	
1. Herää aikaisin	42
2. Tee lukujärjestys	55
3. Siivoa huoneesi	60
TYÖPÄIVÄN AIKANA	
4. Keskity työhösi	85
5. Kerro siitä mitä teet	112
TYÖPÄIVÄN JÄLKEEN	
6. Vedä töpseli irti	139
7. Nollaa laskuri	151
Jälkisanat: Jatketaan tästä!	164

Kuviot

KUVIO A:	Yrittäjäluonteen piirteet itsearvioituna	25
KUVIO B:	Yrittäjäluonteen ominaisuuksien muuttuminen stressitason mukaan	26
KUVIO C:	Neljä perusväittämää yrittäjän kasvusta ja kuihtumisesta	31
KUVIO D:	Stressivapaan ihmisen aika, tarpeet ja tunteet	34
KUVIO E:	Stressivapaan ihmisen kolme vihollista	34
KUVIO F:	Päivän tärkeimpien töiden valitseminen	56
KUVIO G:	Viikon lukujärjestyksen rakentaminen	57
KUVIO H:	Stressin aiheuttajat työympäristössäsi	62
KUVIO I:	Eben Paganin tuottavuuspyramidi	70
KUVIO J:	GTD-metodi sähköpostien nollaamiseen	73
KUVIO K:	KonMari-metodi tavaroiden seulomiseen	78
KUVIO L:	Esimerkkejä kapeasta työstä	100
KUVIO M:	Stressivapaan yrittäjän päivittäinen hyvinvointilista	113
KUVIO N:	Seitsemän markkinointimokaa ja niiden korjauskeinot	117
KUVIO O:	Stressivapaan yrittäjän markkinointisäännöt	126
KUVIO P:	Inhimillisen elämän kolme näkökulmaa	145
KUVIO Q:	Kolme näkökulmaa ja yrittäjäluonne	148
KUVIO R:	Stressaantuneen yrittäjän näkökulmapainotus	149

Kirjoittajan esipuhe

Nimestään huolimatta tämä kirja on tarkoitettu kaikille.

Yrittäjä ei ole rooli, asema tai toimenkuva. Se on asenne.

Viisaampaa olisi puhua yrittäjäluonteesta. Ja vielä viisaampaa on nähdä, miten jokainen meistä tarvitsee tuota luonnetta ja sen ominaisuuksia.

Sillä tulevaisuuden työssä vähempi ei riitä.

Tulevaisuuden – ja tämän hetken – työssä, elämässä ja ihmissuhteissa ei ole mahdollista olla passiivinen sivustaseuraaja. Ei ole kannattavaa odottaa, ottaa vastaan ja otaksua asioiden tulevan tykö. On myös itse mentävä kohti.

Ja sitä on yrittäjäisyys.

Yrittäjäisyys henkisenä ominaisuutena, luonteenpiirteenä, josta jokainen meistä voi ammentaa, tarkoittaa intentionaalista suuntautumista kohti päämäärää. Se tarkoittaa kykyä, halua ja päätöksellä täytettyä tahtoa saada haluamansa. Se tarkoittaa kyvyttömyyttä hyväksyä tosielämän realiteetit ja mennä härkäreppäisesti sinne, mikä tuntuu oikeimmalta vaikka ei taatusti helpoimmalta tieltä.

Lopulta meillä on vain kaksi valintaa. Helppo tie ja vaikea tie.

Helppo tie menee kokemustemme kanssa myötäkarvaan. Saamme helppoja tuloksia ja elämme elämää, jonka kanssa pystymme elämään. Vaikea tie vaatii uusia taitoja, jotka syntyvät uusien ja haastavien, tilapäisesti epämiellyttävienkin kokemusten kautta. Saamme hitaasti uusia tuloksia, jotka muokkaavat tapaamme olla, ajatella ja toimia uuteen, rikkaampaan suuntaan. Vähitellen, usein huomaamatta, alamme elää elämää, jollaista uneksimme elävämme.

Ja tässä on ihme: voit saada kaiken, mitä haluat. Jos tiedät, mitä haluat, ja menet sitä kohti ja kehität siihen vaadittavia taitoja etkä odota saavasi niitä ilmaiseksi vaan kovalla ja viisaalla ja tarkoituksenmukaisella työllä, niin sitten voit saada sen mitä haluat.

Se on yrittämistä.

Ja kun menet tuohon suuntaan elämässäsi, ja teet tuonkaltaista työtä, etkä palaa takaisin kun epäonnistut vaan jatkat eteenpäin, silloin sinä olet yrittäjäluonne.

Tämä kirja on siis jokaiselle, joka menee eteenpäin.

Onnea matkaan. Hyvin se menee.

Reposaaressa
Syksyllä 2016
JP Jakonen

Johdanto: **Miltä tuntuu olla yrittäjä?**

Puhkesin hiljaiseen, epätoivoiseen itkuun perheeni edessä.

En selviä. Olin varma siitä. Hanskat tiskiinkin ja oikeisiin töihin. Mitä järkeä tässä enää on? Vuoden ensimmäiset kuukaudet olivat kuluneet ilman asiakkaita. Olin ottanut lisää lainaa entisten lisäksi maksaakseni laskut.

Ajoin eteenpäin silmät lasittuneena. Kädet autonrattia puristaen, mäntymetsä ohi vilisten. En tiennyt mitä tehdä.

Mikään ei tuntunut miltään.

Paitsi pahalta.

Olin saavuttanut aallonpohjan siinä kuolemanlaaksossa, joksi yrittäjyyden ensimmäisiä vuosia kutsutaan.

Yrittäjänä olemisen vuoristoradalle olin astunut kolme vuotta aikaisemmin. Toteuttaakseni unelmani. Valmennustoi-
misto. Firma, jossa voisin tehdä juuri sitä, mihin luoja oli minut luonut. Terveiden parantaja. Kehittää, auttaa eteenpäin. Täyttää omat ja asiakkaideni kehittymismahdollisuudet.

Sen hienompaa en tiennyt.

Jos olisin tiennyt miten epäinhimillisen vaikeaa tuon unelman toteuttaminen tulisi olemaan, olisi matka saattanut jäädä alkuunsa. Muutos haaveilevasta hipistä tulosta tekeväksi yrittäjäksi on ollut minulle haastavampaa kuin kolmen lapsen vanhemmuus, kirjan kirjoittaminen tai pitkä parisuhde. Se on ollut vaikeampaa kuin nuo yhteensä. Se on kysynyt taitoja myymisestä markkinoitiin, sosiaalisiin taitoihin, pitkäjänteiseen työhön, oikeiden asioiden löytämiseen, priorisointiin, ajankäytön hallintaan, toimistotöiden hoitamiseen, hinnoitteluun, hintojen nostamiseen, haastavien asiakkaiden kohtaamiseen, epäonnistumisten sietämiseen, onnistumisen hyväksymiseen, talousälyn kehittämiseen ja talouden hallintaan. Lista yrittäjänä onnistumiseen vaadittavista asioista on pitkä kuin Gene Simmonsin kieli.

Laitoin auton parkkiin. Vedin henkeä. Ehkä oikeat työt ja minä emme kuitenkaan sopisi yhteen. Olin yrittäjälouhne. Joten vielä yksi mahdollisuus.

Siispä perustin tukiryhmän. Yrittäjän stressiklinikkani koontui kuukausittain. Foorumi kaltaisilleni yksityis- ja pienyrittäjille. Juttelimme stressinhallinnasta, elämän suunnittelusta ja yrittäjänä olemisesta.

Välillä joimme vain kahvia.

Erään kerran pysähdyin ennen ryhmän tapaamista läheiseen kahvilaan.

Kahvilayrittäjä ja minä juttelimme niitä näitä. Kerroin olevani menossa pitämään ryhmääni. Selitin sen tarkoituksen. Yrittäjä vastasi minulle ääni varmuudesta väristen: ”Sen minä sanon sinulle, poika: *stressivapaata yrittäjää ei olekaan.*”

Niinpä niin.

Myytti se tuntuu olevan. Samanlainen kuin rehellinen auto-kauppias, pitkä kääpiö tai kaksisarvinen yksisarvinen.

En ole milloinkaan pitänyt yleisistä totuuksista. Halusin kumota myytin. Lähtökohtanani oli, että yrittäjäksi ryhdytään kun halutaan lisää – ei vähemmän – vapautta omaan elämään. Vähitellen tästä harhaidutaan. Sitten elämä on täynnä stressiä ja työtä. Oma tavoitteeni oli löytää polku takaisin vapautteen ja tehokkaaseen työhön. Elää harmonisesti, yksinkertaisesti ja tuottavasti. Jotain löysinkin.

Tässä kirjassa esittelen tuon polun askelmat. Niiden avulla olen yrittänyt johtaa itseäni läpi vaikeimman tietämäni asian, yrittäjäksi ryhtymisen. Jos en olisi kyennyt aktiivisesti, tietoisesti ja tasapainoisesti hallitsemaan stressiäni, olisi yrittäjänä onnistumiseen vaadittu hinta ollut elämäni tärkeiden asioiden tuhoutuminen. Olisin tehnyt pitkiä päiviä, lakannut näkemästä oikeita asioita ja tehnyt maailman surkeimman vaihtokaupan: vaihtanut elämäni kokonaisuuden vain sen yhteen osaan, työhön.

Nykyisin en tee töitä koskaan kello neljän jälkeen. Teen kaksi tai kolme tärkeää asiaa päivässä. Keskityn markkinoitiin. Työtilani on selkeä ja löydän tarvittavat asiat alle minuutissa. Käytän tunnin pari aikaa päivässä harrastuksiin. Sitä ennen olen lasten kanssa enkä juuri mieti työasioita.

En sano tätä kehuakseni. Sanon tämän palauttaakseni mieleen sen lähtökohdan, josta jokainen yrittäjä lähtee: *yritys on elämää varten, ei toisin päin.*

Yritys on olemassa siksi, että voisit suunnitella elämäntapasi itseäsi, perhettäsi ja vaikutuspiiriäsi miellyttäväksi. Yritys on olemassa, jotta sen avulla voit toteuttaa niin ammatilliset kuin ammatin ulkopuoliset unelmasi. Se on olemassa, jotta sen avulla maailmastasi ja meidän kaikkien maailmasta tulee parempi paikka.

Sitä varten on tiedettävä oma visio paremmasta paikasta.

Lähdetään siis liikkeelle. Yrittäjälouheen ymmärtämisen kautta oman elämänvision hahmotelmaan, ja siitä stressivapaan yrittäjän seitsemään askelmaan.

Hauska kun olet mukana.

Aloitetaan tästä!

Persoonallisuustyyppi: yrittäjälouhe

Alex Charfen ei sopinut joukkoon.

Kun häneltä kysyttiin lapsena viattomasti ”mitä kuuluu”, Alex ei vastannut tavalliseen tapaan.

Hän ei sanonut: ”Hyvää” tai ”Ihan ok”. Sen sijaan hän kertoi miten äsken oli ollut nälkä mutta sitten hän oli syönyt ja nyt on olo täydempi ja taidan tästä mennä leikkimään.

Aikuiset katsoivat pojan perään ja ajattelivat onkohan tuolla kaikki ihan kunnossa.

Ei ollut.

Small talkin ohella Alex sietä huonosti aistiärsyksiä ympärillään. Kirkkaat valot ja varjojen vaihtelut saivat hänet voimaan pahoin. Ihmisten puheet tuntuivat mitäänsanomattomilta. Diagnooseja pukkasi: ADHD, Asperger, depressio. Pikku Alex pakeni huonosti istuvaa maailmaa kirjojen pariin.

Kolmekymmentä vuotta ja muutama tuhat luettua opusta myöhemmin Alex Charfen on miljoonien liikevaihtoa tekevän Charfen-yrityksen toimitusjohtaja. Taloudellisesti itsenäinen

– eli työnteon voisi lopettaa tältä istumalta ja loppuelämä menisi varallisuudella lasketellessa – Charfen auttaa yrittäjiä parantamaan liikevaihtoaan ja tekemään työstään mielekkäämpää. Uusimmassa kirjassaan hän avaa onnistuneesti sitä, mikä, kuka ja millainen on yrittäjälunne. *Entrepreneurial Personality Type* (2016) oli alun perin tarkoitus julkaista perinteisenä kirjana ison mainoskampanjan ja tv-esiintymisten kera. Jotain kuitenkin muuttui. Eräänä aamuna Charfen heräsi kysymys mielessään: ”Mikä on minun kirjani tarkoitus?”

Hyvä kysymys!

Tarkoitus ei ollut päästä bestseller-listalle eikä saavuttaa kustantamon myyntitavoitteita. Kirjan tarkoitus oli, Alex ymmärsi, auttaa oman elämänsä yksinäisyydessä ja outoudessa kamppailevia yrittäjiä tiedostamaan, että heissä ei ole mitään vikaa ja että he eivät ole yksin. He ovat osa suurta heimoa, jonka jäseniä yhdistää *yrittäjälunne*.

Oivalluksen jälkeen Alex Charfen peruutti kirjan julkaisun. Hän otti yhteyttä julkaisijaansa ja muutti painoksen 500 kappaleeseen, jotka lähetettiin teoksen ”suojelijoille”. Heidän tehtävänä oli lukea kirja ja laittaa se eteenpäin. Viesti kulki, ja kirja levisi nopeasti kuuteen maanosaan.

Entrepreneurial Personality Type käsittelee yrittäjää erillisenä luonnetyypinä. Charfenin mukaan yrittäjä on ”metapersoonallisuustyyppi, jonka tunnistaa kognitiivisesta ja fysiologisesta vastineesta *momentumiin*, eli eteenpäin menemisen tunteeseen”. Yrittäjä on kuin vanha esi-isänsä, metsästäjä, jonka elämän tarkoitus tulee päämäärätietoisesta kohteen jahtauk-

sesta. Aivan kuin metsästäjä, myös yrittäjä reagoi voimakkaan negatiivisesti rajoituksiin tai mihin tahansa ärsykkeeseen, joka pyrkii rajoittamaan tuota oman saaliin jahtaamiseen liittyvää eteenpäin menemisen kokemusta.

Yrittäjälunneen ominaisuudet

Yrittäjälunne voi, ympäristöstä riippuen, kasvaa kohti kukoistusta tai taantua kohti kuihtumista. Jos yrittäjälunne saa tukea ja suojaa kasvulleen, hän kehittää poikkeuksellisia kykyjä etenemisensä tueksi. Jos yrittäjälunneen kasvua estetään, samat kyvyt ja ominaisuudet voivat näyttäytyä häiriökäyttäytymisenä. Tämän takia yrittäjälunneelle on Charfenin mukaan äärimmäisen tärkeää ymmärtää oman toimintansa taustalla olevia sisäisiä ominaisuuksia. Lyhyesti sanottuna ne ovat:

1: Olet herkkä havainnoimaan ympäristöäsi.

Osalla yrittäjälunneista herkkyys voi olla konkreettista. Se voi ilmetä hankaluutena käsitellä tiettyjä materiaaleja, hajuja, makuja, pintoja. Osalla se voi näkyä herkkyytenä tunnelmien ja käytöksen havaitsemisessa. Jokaisella yrittäjälunneella se on erilaista, kouluttajan sosiaalisen dynamiikan oivaltamisesta muusikon absoluuttiseen sävelkorvaan ja kokin hienostuneeseen makupalettiin. Tämä herkkyys johtaa monella yrittäjälunneella oman herkkyyden kehittämiseen kohti ammatillista perusosaamista.

2: Keskityt tulevaisuuteen.

Yrittäjälüonne on visionäärinen. Jos tulevaisuuteen kohdistuva suunnittelu ei saa tukea, voi sama ominaisuus näyttäytyä epätoivoinena haaveiluna. Usein sanotaan yrittäjien olevan pehmeitä päästään, aina siihen asti kunnes yritystoiminta alkaa tuottaa rahaa. Sen jälkeen sama pehmeys muuttuukin monen yrittäjälüonteesta ymmärtämättömän mielessä häikäilemättömyydeksi ja kovuudeksi.

3: Käsittelet tietoa nopeasti.

Monelle yrittäjälüonteelle tämä on sekä siunaus että kirous. Se saattaa tehdä sinusta toivottoman säheltäjän ulkopuolisen silmissä. Samalla se saattaa tehdä maailmasta etanavauhtia etenevän riippakiven omissa silmissäsi. Nopea tiedon käsittely ja syntetisointi tekee maailmasta pelin, jossa oikeat siirrot on mahdollista löytää, mutta toteuttaminen saattaa viedä paljon aikaa. Yrittäjälüonteen erottaa tutkijasta tai intellektuelista siinä, että yrittäjä ei voi olla soveltamatta ja toteuttamatta tiedonkäsittelynsä tuottamaa dataa käytännön työssä. Pelkkä analyysi ilman sovellusta on yrittäjälüonteelle kuin joutuisi vankilan kaltereiden taakse.

4: Mukaudut uusiin asioihin sinnikkäästi.

Yrittäjälüonteen on pakko mukautua moniin erilaisiin rooleihin. Monet niistä täytyy opetella. Opeteltävien taitojen lista on yrittäjälüonteelle suurempi kuin valtaosalle muista ihmisistä. Uusien taitojen lista on pitkä. Markkinoinnista myymi-

seen, kirjoittamiseen, kirjanpidon koostamiseen, lukujen seurantaan, oman yrittäjätarinan kertomiseen, stressinhallintaan, lomailuun ja työstä irtatumiseen. Yrittäjälüonne on aliarvostettu yleistietäjä.

5: Keskityt intensiivisesti tuloksiin tai yhteen päämäärään.

Toisin kuin ylempien johdon käskyjen alla etenevä toimihenkilö, yrittäjä on vastuussa vain itselleen ja asiakkailleen. Tämän paineen alla tavoitteita ei ole varaa jättää toteuttamatta. Ulkopuolisen on usein vaikeaa ymmärtää tätä ajoittain maanistakin omistautumista. Se muistuttaa konserttimuusikon harjoittelua tai metodinäyttelijän uppoutumista uuteen rooliin. Koska päämäärä pikemminkin tunnetaan sisäisesti, joskus jopa puhtaana fyysisenä, sanoiksi vaikeasti muotoiltavana tunteena kuin verbaalisena tavoitteena, näyttäytyy tuon näkymättömän pilvilinnan toteuttamiseen liittyvä intensiteetti ulospäin puhdasta kauhua ja ahdistusta herättävänä järkyttävänä räpellyksenä. Tähän, jälleen kerran, sopivat Neil Youngin sanat: ”Kun aloitat [soittamisen], se kuulostaa kamalalta. Jatka eteenpäin, kohta se jo kuulostaa hyvältä.”

6: Painotut parannuksiin.

Tulevaisuuteen keskittyvinä otuksina yrittäjälüonne näkee maailman muovailuvahana. Se ei ole staattinen vaan potentiaalinen. Mikään ei ole niin kuin on; asiat nähdään niin kuin ne voisivat olla. Omasta herkkyydestä kummunnut ammattitaito

suuntaa näkemään tuohon fokukseen liittyvät asiat puolivalmiina, ei-ihan-vielä-perillä-olevina kehitysmahdollisuuksina. Tähän pohjautuu yrittäjälouonteen markkinavoima. Yrittäjä näkee, että hänen jälkeensä maailma on, tai voisi olla, parempi. Stoalaisen filosofian isänä pidettynä Zenoa mukaillen, ihmisen tulisi poistua yrittäjälouonteen kohtaamisesta parempana ihmisenä. Ilman kunnollista tukea elämään kuuluva stressi ja sivuraiteet saattavat viedä yrittäjälouonteen loputtoman parantamisen kehään ilman kokeilevaa toteutusta. Tämä nähdään loputtomasti levyään hiovana muusikkona, nettikurssiaan ikuisesti sorvaavana valmentajana tai yritysten välissä olevana uranvaihtajana, joka ei uskalla tehdä harppausta uuteen liiketoimintaan.

7: Opit kokeilemalla.

Yrittäjälouonne on taipuvainen opettelemaan uusia asioita tottaisesti ja paljon. Motivaatio oppimisen taustalla on kuitenkin aina käytännöllinen. Yrittäjälouonteella ei ole varaa epäoleellisen ylellisyyteen. Kaiken oppimisen tulisi tähdätä ainakin ihanteellisesti yhteen keskeiseen päämäärään – joka, kuten aikaisemmin sanottiin, ei aina ole selkeästi verbalisoitavissa vaan pikemminkin tunnetaan fyysisenä eteenpäin menemisen tarpeena. Joillekin yrittäjälouonteille kokeileva tai soveltava oppimistyyli muuttaa perinteiset, hitaasti etenevät ja hierarkkiset koulutusympäristöt (peruskoulu, puolustusvoimat, ylemmät oppilaitokset) tuskallisiksi etenemisen tunnetta estäviksi vankiloiksi. Yrittäjälouonteen on oltava itse ohjaamassa, miten ja

miten nopeasti hän voi osaamaansa lähteä testaamaan käytännössä. Tiimityöskentelyssä tähän piirteeseen on viisasta kiinnittää huomiota tehtäviä jakamalla tai niitä tietoisesti keskitämällä.

8: Havaitset poikkeuksellisia yhteyksiä.

Herkkyys oman alan piirissä, tulevaisuuteen kohdistuva huomio ja kokeileva oppiminen ovat osatekijöitä yrittäjälouonteelle ominaisessa kokonaisvaltaisessa hahmotuskyvyssä. Yrittäjälouonne näkee ratkaisuja haastavissa tilanteissa ja ongelmia siellä missä muut näkevät valmiin maailman, niin välttämättömyyden pakosta kuin louontensa ilmentymänä. Aina tämä ei tunnu samalla tavalla maailmaa hahmottavista järkevältä tai loogiselta. Kyse ei olekaan logiikasta vaan pikemminkin monen rinnakkaisen ilmiön ja niiden välisen, usein piilotetun yhteyden samanaikaisesta näkemisestä. Tätä hahmotustapaa voidaan kutsua filosofi Esa Saarisen tapaan systeemiälyksi, tai toisen filosofin, yhdysvaltalaisen Ken Wilberin mukaan visio-logiikaksi. Parhaimmillaan tämä kyky näyttäytyy erilaisessa konsultaatiotyössä, jossa pelkkä uusi oivallus saattaa luoda ilmiöitä, muuttaa ostokäyttäytymistä tai viedä kokonaisen alan uuteen suuntaan.

9: Pyrit eteenpäin elämässäsi.

Jos jokin, niin tämä ominaisuus on yrittäjälouonteelle leimallinen. On mahdotonta kuvitella yrittäjälouonnetta, joka ei pyrkisi parantamaan oman elämänsä laatua, monella eri tasolla.

Tämä parannus kulkee usein ennustettavaa rataa: aluksi minä itse, sitten muut, lopulta kaikki muut. On tervettä pyrkiä rakentamaan omasta elämästään taloudellisesti vakaata, jotta voi keskittyä kehittämään elämää ympärillään. Jos yrittäjäloune jää kiinni ensimmäiseen vaiheeseen, omaan itseensä, merkitys jää puuttumaan. Jos taas hypätään vaihe tai kaksi yli ja pyritään auttamaan muita ennen kuin oma tilanne on vakaa, menee idealismi käytännön edelle. Kymmenykset on hyvä suorittaa sitten kun kykenee, muuten sahataan oksaa alta. Mutta ennemmin tai myöhemmin nekin on suoritettava.

10: Motivoidut sisäisesti.

Yrittäjälounetta leimaa tarve määrätä itse oman elämänsä suunta. Meneminen oikeisiin töihin, toisen ihmisen keksimää tavoitetta toteuttamaan, tuntuu inhottavalta. Omat ideat ja omat visiot ovat usein houkuttelevampia. Ne ovat rakkaita ja ne ovat omia. Ne ovat luontainen jatke identiteetille, joka yrittäjälounteella kietoutuu voimakkaasti tulevaisuuteen liittyvään, eteenpäin kulkevaan ja maailmaa parantavaan visio-logiseen ajattelutapaan. Yrittäjälounteelle ei ole edes mahdollista vaihtaa tätä identiteettiä lainattuun identiteettiin, joka muodostuu kun tekee jonkun toisen unelman ja vision eteen töitä tasaista rahasummaa vastaan. Kun ulkopuolinen ymmärtää, että kyse on nimenomaan identiteetistä, siitä kuka yrittäjäloune sydämeltään on, voi hän ehkä hieman paremmin ymmärtää sitä uhkarohkeaa ja tietämätöntä hullutusta, jonka yrittäjäloune näyttää tiekseen valinneen. Kyse ei kuitenkaan

ole valinnasta. Yrittäjäloune on kuin virus, joka jossain vaiheessa aktivoituttuaan ei enää palaa takaisin lepotilaan. Sitä ei saa kytkettyä pois päältä. Sen kanssa on vain opittava elämään mahdollisimman hyvin. Ja siitä, sattumoisin, tämä kirja kertoo.

Yrittäjälounteen elämäkysymykset

Yrittäjälounteelle on olemassa Charfenin mukaan muutama oleellinen elämäkysymys. Ne vastaavat myös kehityspolkua, jota osa yrittäjistä elämässään kulkee. Näitä kysymyksiä ovat:

- **Miten poistan stressiä ja hälyä elämästäni?** Stressi ja häly ovat yrittäjälounteen ominaisuuksien seuralaisia. Monelle tietynlainen levottomuus, puuhastelu ja harvinaislaatuinen tuottavuus näkyvät jo varhain elämässä. Tämän tilanteen kanssa eläminen saattaa parhaimmillaan johtaa yrittäjälounteen koko elämän mittaiselle henkilökohtaisen kasvun polulle, jonka ytimessä on stressin, hälyn ja sivupolkujen hallinta.
- **Miksi olen tällainen?** Mikä minussa on vikana? Ei mikään, sanoo Charfen. Vaikka tuntisit olevasi erilainen, kaikki on hyvin. Sinussa on jotain, mitä ei voida poistaa. Se on hyvää ja sen avulla teet hyvää.
- **Miten etenen elämässäni [pidemmälle]?** Tässä kohdalla yrittäjäloune alkaa löytää tietään elämässä. Siinä voidaan myös tarvita tiimiä ympärille. Tällöin yritys kasvaa.

- **Miten tiimini auttaa minua etenemään?** Toiset ihmiset ovat oman vision välikappaleita, kuten tässä vaiheessa luonnollista onkin. Se saattaa olla itsekeskeistä, tai visio-keskeistä, mutta tässä vaiheessa ollaan.
- **Miten autan tiimiäni etenemään?** Yrittäjälunne havahtuu näkemään oman menestyksensä riippuvan tiiminsä menestyksestä. Tapahtuu siirtymä toisten arvonnäkemiseen ja heidän kehittämiseensä.
- **Miten autan toisia ihmisiä?** Huomio siirtyy omasta tiimistä laajemmalle.
- **Miten autan kaikkia?** Yrittäjälunne alkaa havahtua näkemään ihmisten tarpeen ja hädän kaikkialla, ei vain omassa asiakaskunnassaan. Tässä vaiheessa visio saattaa laajentua liiketoiminnasta puhtaaseen hyväntekeväisyyteen.

Kokeile tässä vaiheessa tehdä vapaamuotoinen testi. Miten vahvasti tunnistat olevasi yrittäjälunne? Anna pisteet alla olevan testin mukaan.

Yrittäjälunneen ominaisuus	En tunnista	Tunnistan osittain	Tunnistan selkeästi
1. Olen herkkä havainnoimaan ympäristöäni.			
2. Keskityn tulevaisuuteen			
3. Käsittelem tietoa nopeasti			
4. Mukaudun uusiin asioihin sinnikkäästi			

5. Keskityn päämääräni ja käytännön tuloksiin			
6. Haluan parantaa/kehittää asioita			
7. Opin asioita kokeilemalla			
8. Havaitsen yhteyksiä nopeasti			
9. Pyrin jatkuvasti eteenpäin elämässäni			
10. Motivoidun sisäisesti			

KUVIO A: Yrittäjälunneen piirteet itsearvioituna

Jos tunnistat osittain tai selkeästi kaikki piirteet, voit pitää itseäsi yrittäjälunneena.

Tämä on kuitenkin vasta alku. Jokainen ominaisuus voi nimittäin kehittyä hyvään tai huonoon suuntaan, riippuen siitä tuesta mitä se saa. Ominaisuuksien kukoistamista estävät myös paine ja melu – tai yksinkertaisemmin *stressi*. Jos elämässä on liikaa stressiä, yrittäjälunneesta tulee omistajalleen ja ympäristölleen raskas taakka. Kun kova, sammuttamaton halu muuttaa maailmaa kohtaa sitä syystä tai toisesta sammuttavan todellisuuden, lähdetään kohti alamäkeä. Lujaa.

Jos elämä on taas verrattain stressitöntä, toimivat samat ominaisuudet polttoaineena hyvään elämään. Kun melu ja paine ovat minimissään – usein tietoisien työn, valintojen ja elämäntyylin rajaamisen seurauksena – voi yrittäjälunneesta tulla supertähti, jonka saavutuksilla ja elämänlaadulla ei tunnu olevan rajoja.

Seuraava taulukko kuvaa yrittäjää kahdessa tilassa: stressaantuneessa (vasemmalla) ja stressivapaassa (oikealla) tilassa.

Stressaantunut tila	Yrittäjälouonteen ominaisuus	Stressivapaa tila
Ärsyynyt helposti, olet hajamielinen ja ahdistunut	1. Ympäristön herkkä havainnointi	Olet oivaltava ja intuitiivinen
Toivoton uneksija; läsnäolon puute	2. Tulevaisuuteen keskittyminen	Visionäärinen
Sosiaalisen älyn heikkeneminen, mieli yli- kierroksilla (<i>myös öisin</i>), vaikea tehdä päätöksiä	3. Nopea tiedon- käsittelykyky	Nopea, tarkka ja "konemainen"
Jatkuvan muutoksen kierre, epäyhtenäisyys ja riskit	4. Sinnikäs uusiin asioihin sopeutuminen	Olet kyvykäs ja monilahjakas
Muutut pakko- mielteiseksi ja epäsosiaalisiksi	5. Intensiivinen keskittyminen tuloksiin tai yhteen päämäärään	Toimit päämäärätietoisesti ja omistautuneesti
Jäät kiinni pakko- mielteisiin	6. Painottuminen parannuksiin	Olet rakentava ja luova
Opit hitaasti ja olet skeptinen	7. Kokeileva oppimistyyli	Opit nopeasti ja tehokkaasti
<i>Jäät pohtimaan ja miettimään</i>	8. <i>Yhteyksien havainnointi</i>	<i>Yhdistät tietoa nopeasti ja saat omaleimaisia käytännön tuloksia</i>
Toimit häikäilemättömästi; et mieti toimintasi sosiaalisia seurauksia	9. Eteenpäin pyrkiminen	Etsit etulyöntiasemaa; <i>hankit aktiivisesti siihen johtavaa tietoa/taitoja</i>
Touhuat ilman tuloksia ja olet levoton	10. Sisäinen motivaatio	Saavutat asioita; olet tuottavampi kuin useimmat muut

KUVIO B: Yrittäjälouonteen ominaisuuksien muuttuminen stressitason mukaan (pohjana Charfen, 2016, *kursiivit* lisäyksiäni).

Jos yrittäjälouontetta lannistetaan yhteiskunnan, perheen ja ystävien taholta riittävästi, hän saattaa irtautua sisäisestä motivaatiostaan ja yksinkertaisesti luovuttaa ennen aikaisesti. Tätä ilmiötä näkee usein yrittäjyyden alkuvaiheessa.

Oleellista on muistaa, että yrittäjälouonteella on eteenpäin menemisen, *momentumin*, vaisto. Se koetaan kokonaisvaltaisena – biologisena, mentaalisenä, emotionaalisenä ja henkisenä – tarpeena. Yrittäjälouonne reagoi tämän tarpeen estämiseen poikkeuksellisen voimakkaasti. Tämän takia yrittäjälouonteelle on ensisijaisen tärkeää löytää keinoja sekä luoda että ylläpitää liikevoimaa ja eteenpäin menemisen tunnetta elämässään.

Erityisen tärkeää yrittäjälouonteelle on selkeyttää oma päämääränsä. Ilman sitä voi ajautua toistamaan tuottamattomia kaavoja. Yrittäjälouonne lähtee mielellään hankkimaan uutta tietoa tai astumaan uuden projektin pariin. Uuden tiedon hankinta johtaa lisätietoon, uusien ja uusien kirjojen lukemiseen ja loputtomaan podcastien kuunteluun. Tieto lisääntyy ja taidot kasvavat, mutta käytännön päämäärä – liiketoiminnan kehittyminen – ei välttämättä muutu mihinkään. Tämä on kierre, johon yrittäjälouonne helposti joutuu. Tämä sisäinen stressi hälvenee heti kun selkeytämme itsellemme mikä on päämäärämme, vaikka vain päivittäisellä tasolla.

Yrittäjälunne ja alkoholi

Alkoholi ja yrittäjälunne sopivat hyvin yhteen. Liiankin hyvin. Itselläni kesti 20 vuotta tajuta tämä. Eräs yrittäjälunnetta määrittävä tekijä on nimittäin halu vapautua rajoituksista. Se voi tapahtua ideoiden ja niiden sinnikkään toteuttamisen kautta, haluna vapautua ”tuota ei voi tehdä” tai ”tuo ei ole mahdollista” -kommenteista, joita moni yrittäjä on saanut ja saa elämänsä aikana kuulla. Alkoholilla on periaatteessa samanlainen funktio. Se lamauttaa jossain määrin keskushermostoa, mikä vapauttaa normaaleja tunnetiloja toimimasta. Se poistaa pelkoa ja ahdistusta joksikin aikaa – ja saa ne tulemaan takaisin entistä voimakkaampina.

20 vuotta juotuani ymmärsin, että minulla on alkoholi-ongelma. Tajuamista hidasti mielikuva, joka minulla oli alkoholi-ongelmasta. Pidin alkoholi-ongelmaisenä ihmistä, joka ”ei osaa juoda”. Tämä surkuteltava tapaus – jollainen minä en tietenkään ollut – juo usein, juo liikaa eikä osaa lopettaa juomistaan. Minä join eri tavalla. Join viikoittain, mutta kohtuullisesti. Minun alkoholinkäyttöni oli 95 % ajasta elämänlaatua kohottavaa, yksi olut silloin tällöin -tyyppistä nautiskelua. 5 % ajasta (tai täsmällisemmin 1–3 % ajasta) join liikaa. Tällöin tilanne oli usein sosiaalinen juhlatilanne. Tein mokia. En usein, mutta tasaisesti. Näitä mokia en pitänyt alkoholi-ongelmana, enkä näin ollen kenut sieluni sopukoissa todellista tarvetta muuttua mitään.

Jos kuitenkin piirtäisin elämäni juomajanan, siitä muodostuisi melko tasainen viiva. Tuosta tasaisesta viivasta nou-

see noin vuoden välein kohtisuora piikki. 20 vuoden ajan. 20 vuotta, 20 mokaa. Katastrofaalisia mokia ja läheltä piti -mokia. Noloja mokia ja hassuja mokia. Typeriä mokia ja vähemmän typeriä mokia. Ja sitten niitä typerimpiä mokia.

Oli miten oli, en osannut pitää tätä alkoholi-ongelmana, koska mokien väliin mahtui liikaa aikaa. Tämä ei ollut alkoholistien ongelmajuomista. Tästä ei kirjoitettu sellaisia kirjoja kuin Juhani Seppäsen mainio kuvaus vuoden juomattomasta putkesta *Selvästi juovuksissa* tai Kalle Lähteen kuvaus rapajuoppoudesta, *Happotesti*. Minä en ollut toimiva alkoholisti. Olin sivistynyt yhden oluen juoja, jolla mopo lähti käsistä vain kerran vuodessa. Mokasyklieni hitaus hämäsi: en nähnyt trendiä tai ottanut sen tuottamaa riskiä tosissani. Pidin juomisesta, osasin juoda elämänlaatua kohottavasti ja mitä sitten jos välillä mokaa? Eihän elämä voi olla pelkkää suorittamista. Krapulat eivät piinanneet työamujani eivätkä, toisin kuin monella juomiseen kyllästyneellä, olleet mitenkään helvetillisiä.

Jossain vaiheessa, suunnilleen siinä kahdennenkymmenen käyrän tienoilla, ymmärsin hitaan mokasyklin juomiseni alkoholi-ongelmaksi. Se ratkasi monta asiaa. Tajusin, että jossain vaiheessa teen ratkaisevan moka. Se on pelkkää tilastomatematiikkaa. Näin järjen valossa. Mutta pelkkä järki ei vielä riitä aitoon muutokseen. Se syntyy jossain syvemmällä, älyn ja ohimenevän tunteen ja tilastojen tuolla puolen. Se syntyy kun tutkimme niitä pelkoja, jotka lukitsevat nykyisen käyttäytymisemme paikoilleen ja tekevät siitä, itse asiassa, täysin järkevää ja aivan loogista toimintaa. Pelkoja, kuten ”pelkään, etten

osaa olla luontevasti oma itseni henkilön X seurassa jos en juo” tai ”tarvitsen alkoholia vaihtaakseni vapaalle/rentoutuakseni/ koska tämä musiikki on niin hyvää/ koska on Vappu/Juhannus/ Kynttilänpäivä”. Kun nämä pelot tiedostetaan, ja niitä tarkastellaan ja niitä testataan, ne osoittautuvat useimmiten turhiksi. Ja turhia pelkoja ei ole pakko lääkittää.

Yrittäjälouenteelle alkoholiratkaisu voi olla iso kiusaus. Kun yritys muuttuu alkuperäisestä unelmasta päivittäiseksi tekemiseksi ja suorittamiseksi, viini, viina ja ne hienoimmat oluet tarjoavat hetkellisen vapautuksen. Näinhän se on. Minä en ole päihdeneuvoja. En ole alkoholinkäyttöö vastaan. Olen ollut sen puolesta 20 vuotta. Kukin omalla tavallaan. Ehdotan kuitenkin, työhypoteesina, miettimään omalla kohdalla yrittäjälouenteen, alkoholin ja ongelmakäyttäytymisen suhdetta. Ehdotan miettimään sitä mahdollisuutta, että alkoholiongelman määritelmää ei löydy oppikirjasta vaan omasta sielusta. Ja jos siltä tuntuu, juttele asiasta jonkun raitistuneen kanssa. Vapautta kun on monenlaista.

Yrittäjälouenteen kehittäminen

Yrittäjälouenteen ei ole aina helppo hakea tukea. Metsästäjä on tottunut tulemaan toimeen omillaan. Hän on *self made man* tai *self made woman*. Hän auttaa työkseen muita, mutta saattaa olla haluton hakemaan apua itselleen. Samaan aikaan yrittäjälouenteen jalostamiseksi mikään ei ole yhtä tärkeää kuin tie-

toisesti haettu tuki ja eteenpäin potkiva haaste. Oleellista on nähdä, että:

- | | |
|-----|--|
| I | Jokainen yrittäjälouenteen ominaisuus <i>muuttuu</i> sisäisen (mieli, keho, tunteet, henki) ja ulkoisen (yhteiskunta, perhe, ystävät, yhdistykset, valmentajat, mentorit, muut tukirakenteet) ympäristön mukaan. |
| II | Sisäinen ja ulkoinen ympäristö tarjoaa joko <i>tukea</i> tai <i>stressiä</i> . |
| III | Tuki johtaa yrittäjälouenteen ominaisuuksia ja niiden seurauksena syntyvää liiketoimintaa kehittävään <i>kukoistukseen</i> . |
| IV | Stressi johtaa yrittäjälouenteen ominaisuuksia ja niiden seurauksena syntyvää liiketoimintaa tuhoavaan <i>kuihtumiseen</i> . |

Kuvio C: Neljä perusväittämää yrittäjän kasvusta ja kuihtumisesta

Kun stressi yhdistyy sivuraiteille houkutteleviin (sisäisiin ja ulkoiisiin) vaatimuksiin sekä epävarmaan lopputulokseen, saadaan aikaan hitaasti kuihtuva, itseään ruokkivassa infernaalisessa noidankehässä kärvistelevä yrittäjä. Tämän stressaantuneen ja ahdistuneen yrittäjän dilemmaa voidaan kuvata Charfenin mukaan matemaattisen yksinkertaisesti:

$$\begin{aligned} & \text{epävarma lopputulos} \\ & + \text{stressi \& sivuraiteet} \\ \hline & = \text{ahdistunut yrittäjä} \end{aligned}$$

Ahdistuksen hallinta ei ole yksinkertaista. Aina ei voida sanoa ”aseta päämäärä ja eliminoi stressi äläkä harhaudu sivuraiteille”. Joskus, sanoo Charfen, tämä ei ole edes mahdollista. Ympäristö voi olla monimutkainen ja lopputulos oman egon

vaikutusmahdollisuuksien (ja jopa halujen!) ulottumattomissa. Monet asiat ihmissuhteista sairauksiin ja fyysiseen ympäristöön voivat aiheuttaa hallinnan tuolla puolen olevaa stressiä ja sivuraiteita.

Mitä sitten tehdä?

Charfenin mukaan on olemassa yhtä yksinkertainen yhtälö ahdistuksen hallintaan ja liikevoiman palauttamiseen takaisin raiteille. Yhtälön mukaan voimme löytää lyhyen aikavälin selkeyttä. Tämä tilapäinen selkeys luo itseluottamusta. Sen avulla ahdistus hälvenee riittävästi, jotta pääsemme takaisin satulaan ja asiallisten metsästyshommien pariin. Näin se käy:

selkeyttä tämä päivä
+ selkeyttä lopputulos osittain

= itseluottamusta

Charfen sanoo ahdistuksen hallinnan päätarkoituksen olevan nimenomaan itseluottamuksen lisääminen. Siihen riittää monesti edes osittainen lopputuloksen selkeytys. Pienikin selkeytys voi olla suuri askel itseluottamukselle. Kun yrittäjälunne saa selkeytettyä tämän päivän ja lakkaa huolehtimasta huomiosta tai kaukana siintävästä selkeyden horisontista, on asioiden helpompi edetä. Charfenin mukaan jo ensimmäisen askeleen, tämän päivän, selkeyttäminen tuottaa liikevoimaa. Se vähentää tulevista töistä huokuvaa ja usein kontrollin ulottumattomissa olevaa stressiä ja sitä kompensoivaa sivuraiteille

menemisen houkutus, ja auttaa selkeyttämään lopputulosta edes osittain.

Ja siitä tämä kirja kertoo. Yhdestä yrittäjän päivästä, joka alkaa aamusta ja päättyy iltaan. Sen hallinnasta ja selkeyttämisestä. Ilon lisäämisestä ja stressin vähentämisestä.

Stressivapaasta yrittäjästä.

Stressivapaan ihmisen elämänhallinta

Tässä ihmisten maailmassa on kyse merkityksestä.

Merkitys rakentuu kun otamme huomioon kolme luonnollista perustarvetta: omat tarpeet, muiden tarpeet ja suuren kokonaisuuden tarpeet. Minun, Meidät ja Sen (mikä ”Se” ikinä sinulle sitten onkaan). Merkitys syntyy kun annamme äänen niistä jokaiselle ja pidämme ne keskenään harmoniassa.

Näiden kolmen perustarpeen mukaan jakautuu myös ajan-, elämän- ja stressinhallintamme. Käytännössä voimme jakaa päivän kolmeen osaan: *aikaan ennen työtä, työaikaan ja työn jälkeiseen aikaan.*

Jokaista aikaa vastaa tietty fyysinen tarve, ja jokaista tarvetta vastaa tietty tunne.

Aikana ennen työtä tarvitsemme energiaa ja innostuksen tunnetta. Niiden avulla päivä käynnistyy voimakkaalla, tasapainoisella ja eteenpäin suuntautuvalla sykkeellä. Työn aikana tarvitaan keskittymistä ja selkeyttä. Ilman niitä työ ei jäsenny

kunnolla. Maalin tai metsästyksen kohteen on oltava asetettu. Työn jälkeen tarvitaan irtautumisesta syntyvää vapauden tunnetta, kykyä jättäytyä tietoisesti päivän töistä ja tyhjentää mieli seuraavaa päivää varten.

Useimmille meistä nämä ajat käyvät yksiin vuorokausirytmien kanssa. Aika ennen töitä = aamu, töiden aikana = päivä, töiden jälkeen = ilta. Jos omasi menevät eri rytmin mukaan, ei sen väliä. Samat tarpeet ja samat tunteet pätevät.

Aika	Tarve	Tunne
Ennen työpäivää	Energia	Innostus
Työpäivän aikana	Keskittyminen	Selkeys
Työpäivän jälkeen	Irtautuminen	Vapaus

Kuvio D: Stressivapaan ihmisen aika, tarpeet ja tunteet

Jos yrittäjän elämässä on painetta ja melua, tarpeet ja tunteet eivät pääse esiin. Niiden tilalle tulevat kolme elämänlaatua heikentävää ja liiketoimintaa rapauttavaa vihollista:

1. Innostuksen ja energian puute
2. Selkeyden ja keskittymisen puute
3. Vapauden ja irtautumisen puute

Kuvio E: Stressivapaan ihmisen kolme vihollista

Stressivapaa elämä on taistelua näitä vihollisia vastaan. Taistelun muodot ovat askelia, joiden avulla stressivapaa ihminen itseään johtaa.

Minun systeemissäni askelia on seitsemän.

Olen hahmotellut niitä, niiden järjestystä ja niiden toimivuutta pitkän aikaa. Ne voidaan kaikki toteuttaa päivän aikana. Niistä voidaan ottaa vain yksi ja jättää muut huomiotta. Ne voidaan ottaa osaksi elämää vähitellen, aloittaen yhdestä ja jatkaen vähitellen seuraavaa ja sitä seuraavaa kohti.

Omaa elämääni yritän johtaa niiden mukaan.

Aina kun unohdan jonkun niistä, elämäni muuttuu hieman hankalammaksi. Aina kun muistan pitää niitä yllä, elämäni on mukavampaa.

Mennään siis seuraavaksi niiden pariin. Uskon, että niistä on sinulle hyötyä.

Katsos, me olemme molemmat yrittäjälouhteita, sinä ja minä. Meillä on omat, yksilölliset ominaisuutemme. Mutta monilta osin muistutamme kuitenkin toisiamme. Olemme väsymättömiä, levottomia, aikaansaavia, vapautta rakastavia, rajoituksia kammoavia, oikeisiin töihin sopeutumattomia, ideoita pursuavia, aikaa vastaan taistelevia, aikaansaannoksisamme ihailtavia, sivuraiteille eksyviä ja pakkomielteemme parin palaavia tyyppejä.

Jatketaan siis tästä.

Ja niin, kuuntele haastatteluni Alex Charfenin kanssa yrittäjälouhteesta, sen haasteista ja kehittämisestä täällä: www.stressivapajohtaja.fi/alex

ENNEN TYÖPÄIVÄÄ

1. askel – Herää aikaisin

Voit aloittaa päiväsi kahdella tavalla.

Sinulla voi olla hauska aamu tai paska aamu.

Hauska aamu on sellainen, joka lataa, innostaa ja saa olon hyväksi. Paska aamu on... no, nimensä mukainen.

Molempiin johtaa kaava.

Hauska aamu edellyttää pientä uhrausta: aikaisin heräämistä. Sen jälkeen muu sujuu kuin itsestään. Se jälkimmäinen aamu tarkoittaa heräämistä vasta kun on pakko. Siitä seuraa päivän veloitteiden lävähtäminen vasten kasvoja märän räntin lailla.

Suunnilleen puolet ajasta aamuni ovat hauskoja. Puolet ajasta ne eivät ole.

Silloin, kun aamu on hauska, on koko päivä melko varmasti hyvä. Tapahtui mitä tapahtui, siihen tuntee olevansa valmiimpi. Akut on ladattu, mieli rauhoitettu, keho virkistetty ja into päivän töihin on tasapainoisen energinen.

Ja silloin kun näin ei ole, kaikki tuntuu hieman hankalamalta.

Kun heräät aikaisin, voit havahduttaa koko olemuksesi rauhassa vastaamaan päivän vaatimuksiin. Kun fyysinen kehosi, syvempi henkinen ulottuvuutesi, älyllinen mielesi, ja tunteesi, tunnetilasi ja sisäinen tarinasi ovat jäsentyneet hereille, olet valpas ja hereillä kaiken vastaantulevan suhteen.

Tämä on vanha aihe. Tästä ovat puhuneet viisaat maailman sivu. Benjamin Franklinilta lienee peräisin vanha sananparsi, joka englanniksi kuuluu: ”Early to bed, early to rise, makes a man healthy, wealthy and wise.” Aikainen lintu siis nappaa madon. Robin Sharma, kanadalainen kirjailija ja valmentaja, tunnetaan kello viiden kerhostaan. Sinne pääsee heräämällä aamuisin kello viisi. Bloggari Steve Pavlina vannoo niin ikään aikaisin heräämisen nimeen.

Aikaisin herääminen sopii kaikille. Se ei välttämättä tunnu mukavalta kaikille, mutta se sopii kaikille siksi, että sen taustalla oleva sääntö on pätevä. Ja tuo sääntö kuuluu: *ota aamun ensimmäinen tunti itsellesi.*

Katsotaan seuraavaksi, mitä se tahtoo sanoa.

Ajattele tyypillistä päiväsi. Se koostuu ensisijaisesti vaatimuksista. Sinuun kohdistuvista pyynnöistä, käskyistä, työtehtävistä, projekteista, vaipanvaihtoista, kuuntelemisesta, käyttämisestä, ojentamisesta, auttamisesta, vaatimisesta ja niin edelleen. Se koostuu asioista, jotka vaativat sinulta paljon.

Näihin asioihin voit vastata kahdella tavalla: hyvin tai huonosti.

Hyvin vastaaminen edellyttää jonkinlaista läsnäoloa. Se edellyttää niin vaistoon, järkeen kuin tunteisiinkin pohjaavaa hyvää, oikeaa ja viisasta toimintaa. Se ei ole vähän vaadittu.

Huonosti vastaaminen on ensimmäisen mieleen tulevan asian sanomista. Se on reaktiivista, ei-taukoa-tai-ilmakup-laa-mielen-ja-maailman-välillä-toimintaa. Se tuottaa joskus tuloksia, ja joskus taas jotain muuta. Pahempaa. Huonoa mieltä. Ohilaukauksia.

Suoranaista harmia.

Sinulla on kokemusta molemmista. Niin minullakin.

Tämän olen kuitenkin huomannut: niinä aamuina, kun otat ensimmäisen tunnin itsellesi, kykenet vastaamaan tilanteisiin paremmin.

Olet valmiimpi.

Tunnet itsesi rauhallisemmaksi, vahvemmaksi ja viisaammaksi ihmiseksi.

Mikä ihme!

Todella.

Ei ole sattumaa, että aiheesta kirjan kirjoittanut Hal Elrod antoi opukselleen otsikon *The Miracle Morning*.

Sillä ihmeitä se totisesti saa aikaan.

Kun otat aamun ensimmäisen tunnin itsellesi, voit periaatteessa tehdä sillä mitä sinua huvittaa. Jos pidät struktuurista, tarjoan sinulle malliksi oman Hauska aamu -konseptini. Jos struktuuri puistattaa sinua, käytä aamun ensimmäinen tunti milloin mihinkin. Oleellista on, että et anna tämän kultaisen tunnin lipua ohitsesi kuin tuuliajolle päästetty purjelaiva, joka aamuhätyksen vääjäämättömään karikkoon törmätessään tuottaa kirouksia ja kofeiinilla kuorutettua kylmäkäynnistystä kohti päivän vaatimuksia.

Hauska aamu koostuu kuudesta osasta:

- Herää aikaisin
- Aamuvoimistele
- Uppoudu
- Sivisty
- Kirjoita
- Aloita.

Se kattaa ihmisen neljä tärkeintä energiaresurssia tai henkilökohtaista ”akkua” – kehon, hengen, mielen ja tunteet. Ne muodostavat orgaanisen kokonaisuuden, jonka tarkoitus on herättää sinut koko olemuksellasi ja valmistaa kohtaamaan alkavan päivän haasteet. Jokaiseen voi käyttää aikaa niin paljon tai niin vähän kuin tahtoo ja voi. Helppo nyrkkisääntö on ottaa 10 minuuttia jokaista kohtaa varten. Aikaa hauskaan aamuun kuluu tällöin alle tunti.

Käydäänpä hauska aamu läpi kohta kohdalta.

Herää aikaisin

Aikaisin herääminen on kaiken A ja O. Suosittelen kello 6.00, riippuen tilanteestasi. Se riittää monelle ottamaan tunnin varaslähdön muuhun talouteen. Samalla se ei ole mahdottoman tuntuinen, kuten kello 5.00 saattaa monille ihan aiheestakin olla. Tärkeintä on, että tämän yhden tunnin ajan voit olla täysin omissa oloissasi.

Ja tähän kärkeen heti varoitus.

Minulla on lapsia. Niin ehkä sinullakin. Lapseni ovat vielä verrattain pieniä. Se tarkoittaa, että yöt ovat joskus katkonaisia. Toisinaan pikku piltit kokevat asiakseen herätä 6.15, juuri ”hauskan aamuni” ollessa hauskimillaan. Se on elämää. Sille ei mahda mitään. Niinpä Hauska aamu voi olla välillä mahdottomasta. Sitten kokeillaan huomenna uudestaan.

Tämä varoitus siksi, että ei kannata lannistua jos homma ei lähde heti käyntiin. Uudestaan yrittäminen on maailman suurin harjoitus, ja sen pariin voi palata, onneksi, joka ainoa siunattu hetki.

Herää siis aikaisin.

Toimi näin:

- Lataa illalla kahvinkeitin valmiiksi. Aseta vettä täynnä oleva kahvikuppi viereen. Jos juot teetä, tee sama teenkeitin suhteen. Ideana on, että aamulla tarvitsee vain painaa nappia.
- Kun herätyskello soi, nouse heti ylös sängystä ja sano samalla mielessäsi: ”Tämän ei edes kuulu olla mukavaa.” Se auttaa taistelemaan ääniä vastaan, jotka päässäsi käyttävät kaikki temput (”Ansaitset nukkua vielä hetken... Olet myöhemmin väsynyt, jos nyt nouset...”) mielen ja makuupatjan välisessä Suuressa Taistelussa.
- Kävele kahvinkeitin luo ja napsauta se päälle. Juo kupillinen vettä.
- Pulputuksen säästämänä askella vessaan, laita valot

päälle ja pese kasvosi kylmällä vedellä. Huuhtelee oikea ranne kylmällä vedellä kolme kertaa. Tee sama vasemmalle ranteelle. Vie veden kylmentämä käsi niskalle ja huuhtelee niska. Harjaa hampaat tai mitä ikinä teetkin aamuisin raikastaaksesi kitasi.

- Juo lasi tai kaksi vettä. Voit laittaa vesikannun pöydälle tai jääkaappiin illalla tätä tarkoitusta varten.

Noin! Tässä vaiheessa olet voittanut ensimmäisen vaiheen: olet saanut kammettua itsesi ylös. Onnittele itseäsi ja taputa selkääsi, jos kätesi sinne saakka taipuu. Heräämismotivaation taso on nyt saavuttanut kriittisen 20 % rajan, ja hauska aamu siintää horisontissasi kuin Pohjois-Korean riisipellot kultaisessa aamunkajossa.

Eteenpäin!

Aamuvoimistele

Aamuvoimistelun tarkoitus on herättää ja aktivoida keho. Sinulla saattaa olla siihen oma suosikitapasi. Tykkäät ehkä juosta. Ehkä tartut painoihin. Kenties punnerrat kymmenen kertaa. Hyvä niin! Oleellista on, että teet tämän viiden minuutin sisään heräämisestä.

Oma tapani aamuvoimistelussa on lähinnä virkistävä, avaava ja herättelevä. Useimmiten en tartu raskaisiin painoihin, enkä lähde Reposaaren spinning-salille. Teen sen sijaan Integral

Life Practicesta oppimani 3-Body Workout -mukaelman. Tässä siihen ohjeet:

- Asetu seisomaan jalat olkapäiden leveydelle. Vie kädet yhteen rinnan korkeudelle ja seiso hetki hiljaa, myös mielessäsi (se onnistuu harvoin). Yritä muistaa miten ”minä” on jotain laajempaa ja rajattomampaa kuin keho, joka tässä seisoo, ja ajatukset, jotka sen kautta virtaavat.
- Vie kädet lanteille, ja pyöritä päätä ympyrässä myötäpäivään, ja sitten vastapäivään. Sen jälkeen käännä päätä vasemmalle ja oikealle, kaksi kertaa kumpaankin suuntaan.
- Pyöritä olkapäitä myötä- ja vastapäivään muutaman kerran. Vie kädet lantoille ja pyöritä lantiota myötä- ja vastapäivään. Sen jälkeen taivuta norjaa varttasi alas, käsiä kohti varpaita ja kämmeniä kohti lattiaa.
- Pieksä itseäsi kädet kevyesti nyrkeissä alkaen molemmista käsistä rintaan, vatsaan, hartoihin, selkään, jalkoihin, virkistyäkseni entistä enemmän. Hypi sen jälkeen ylös alas ja anna uloshengityksen mukana kuulua ”Aaaaaaa”. Tiedän, tämä kuulostaa vajaamielisen toiminnalta. Siltä se myös näyttää.
- Laske kädet sivuille ja tunnustele miltä keho tuntuu nyt kun se on hieman virkeämpi. Ota aikaa aistimuksille kymmenisen sekuntia. Tähän asti aikaa on kulunut noin 2–3 minuuttia.
- Hengitä kolme kertaa nopeasti sisään ja ulos, ja voimaile. Tee kaksi jalkakyykyä kädet eteenpäin suoristet-

tuina. Kolmannen kohdalla jää 90 asteen kulmaan (eturaidet lattian suuntaisesti) niin pitkäksi aikaa, että alkaa tuntua halu nousta ylös. Vastusta tuota halua muutaman sekunnin verran aikaa, ja nouse sitten ylös. Laske kädet alas ja hengitä. Tee, jos tahdot, kolme punnerrusta samaan tapaan: jää alas punnerrusasentoon kolmannen kohdalla, ja nouse ylös hetki sen jälkeen kun alkaa oikein väsyttää.

- Lopuksi, hengityksen tasaannuttua, vie kädet yhteen rinnan eteen niin kuin itämaisessä tervehdyksessä. Lausu mielessäsi yrittäjyytesi tulevaisuudentavoitteeseen liittyvä voimalauseesi, mantrasi tai affirmaatiosi (Vaikkapa: ”*Olen menestyvä, hyvin toimeentuleva, eettinen ja asiakkaideni arvostama yrittäjä*”). Jos nuo sanat eivät puhuttele, ajattele vain mielessäsi yhtä keskeistä päämäärääsi yrittäjänä ilman sen suurempia makeiluja.
- Jos tahdot, kumarra kädet yhdessä aamuvoimistelusi lopuksi.

Tähän kuluu yhteensä noin 7–10 minuuttia. Aamuvoimistelua voi lyhentää tai pidentää oman mielen mukaan. Lyhyen, parin minuutin version tästä voimistelusta voi katsoa netistä (<https://www.integrallife.com/node/35645>) tai lukea kirjasta *Integral Life Practice* (Wilber at al, 2008).

Voit tietenkin kehittää itsellesi sopivan aamuvoimistelun, kuten jo aiemmin sanoin. Voit käydä kävelyllä, lenkillä tai kuntopyöräillä. Sisällä tehtävä lyhyt voimistelu sopii sikäli hy-

vin, että se on helppo pitää tarkoituksenmukaisena: lyhyenä, tehokkaana kehon herättämiseen soveltuvana aamunavaustuokiona.

Uppoudu

Vesi vanhin voitehista, meditaatio mielen lääkkeistä, kuten vanha tiibetiläinen sananlasku kuuluu. Meditaatio – eli hiljaa paikallaan istuminen, mielen metelistä huolimatta – on käärmeöljyn kaltainen yleislääke, joka vaikuttaa suotuisasti suunnilleen kaikkeen. Se antaa elämälle ylimääräisen mutta tarpeellisen ulottuvuuden: hiljaisuuden, joka auttaa monissa elämän vaiheissa. Kuten meditoiva naapurini aikanaan totesi: Kun menee hyvin, kannattaa meditoida – tuntuu vieläkin paremmalta. Kun menee huonosti, kannattaa meditoida – ei tunnu yhtä pahalta.

Kolmas vaihe hauskassa aamussa on kehollisen heräämisen jälkeen istua alas ja uppoutua mietiskelyn maailmaan. Itse uppoutuminen saattaa olla haastava, ainakin jos sinulla ei ole aiempaa kokemusta meditaation harjoittamisesta. Aluksi harjoitus tuntuu vaikealta, mielen juoksennellessa sinne sun tänne. Ajan mittaan se helpottuu ja harjoitus alkaa tuottaa vähitellen enemmän ja enemmän palkitsevuutta mielen alistuessa harjoitusrytmiin.

Meditaation harjoittaminen voi olla joko muodollista tai vapaampaa. Suosittelen aloittajalle muodollista harjoitusta. Hyviä ohjeita siihen voi lukea kirjoista. *Johdatus tietoiseen läsnä-*

oloon, On Zen Practice ja *Integral Mindfulness* ovat mainioita oppaita. Helsinki Zen Center on julkaissut myös verkkosivuiltaan erinomaisen zenmeditaation oppaan.

Jos haluat lyhyen ohjeen, jolla pääset alkuun, voit tehdä näin:

- Istu alas tuolille tai lattialle. Jos istut lattialla, aseta istuimeksi tukeva tyyny kaksinkerroin taitettuna. Telttatja toimii myös. Kapokilla täytetty zafu-tyyny on sopivin.
- Aseta jalat ristikkäin. Laita kädet joko kämmenet ylöspäin toistensa päälle syliisi, navan alapuolelle, tai kämmenet alaspäin polvien päälle.
- Hengitä kolme kertaa syvään sisään ja ulos niin, että päästät hengityksen ulos suun kautta.
- Aloita harjoitus. Hengitä normaalisti nenän kautta. Vie huomio hengityksen tunteeseen. Laske mielessäsi ”yksi” kun hengität ulos, ja ”kaksi” kun hengität sisään. Laske mielessäsi ”kolme” kun hengität seuraavan kerran ulos, ja ”neljä” kun hengität ulos. Yritä jatkaa näin aina kymmeneen saakka.
- Jos huomiosi harhautuu hengityksen laskemisesta, aloita laskeminen alusta. Jos pääset kymmenen, aloita laskeminen alusta.
- Tunne olosi rauhalliseksi ja levolliseksi. Muista, että tämä tekee hyvää sinulle. Olet rento, ja kaikki on hyvin. Mitä ajatuksia mieleesi juolahtaakin, anna niiden esittää omaa narrin rooliaan, tragediaansa, suunnitelmiaan,

uneliaita juolahduksiaan tai mitä tahansa ne esittävät-kään sinulle. Niiden tehtävänä on temmata sinut kokonaan mukaansa. Sinä et ole ne. Sinä olet se, joka juuri nyt, tälläkin hetkellä, huomaa nuo ajatukset. Sinä olet se laajuus, jossa ne ilmentyvät.

- Jatka ennalta määrätyn ajan: 3 minuuttia, 5 minuuttia, 10 minuuttia, 20 minuuttia. Käytä laskemiseen avuksi kelloa tai ajastinta. Kun aika päättyy, hengitä pari kolme kertaa syvään, ja nouse ylös rauhallisesti.
- Onnittele itseäsi, että teit harjoituksen. Se on tärkeimpiä asioita, joita tänään teet itsesi ja muiden hyväksi. Olet sen ansiosta tasapainoisempi, rauhallisempi ja valppaampi.

Meditaatio on halpa, hyödyllinen ja haastava harjoitus. Siihen tarvitset vain istuintyynyn, aikaa ja tahtoa. Palkintona on uuden ulottuvuuden, hiljaisuuden ja siitä kumpuavan pakottoman luovuuden ilmaantuminen elämään.

Harjoitukseen on tarjolla myös apuvälineitä. Voit kuunnella aivoaaltojen liikettä tasaavia äänitteitä harjoitusta tehdessäsi. Vanha ja hieman vähemmän perinteinen ohjelma on Hemisync®, joka on ohjattua matkailua mielen sisällä. Holo-sync® on perinteinen ääniaaltoneuvoite, jossa on useita eri ta-soja. iAwake on vastaava. Tätä kirjoittaessani kuuntelen Binaural Beats Meditation -nauhoitetta, joka on suunnattu luovaan keskittymiseen. Samalta firmalta löytyy myös täsmällisesti meditaatioon tarkoitettuja nauhoitteita.

Löydät myös tahtoessasi meditaatiosovelluksia. Miksipä ei? Jos se auttaa aloittamaan ja/tai jatkamaan harjoitusta, niin siitä vain. Headspace, Calm ja kotomainen Oivamieli ovat kaikki päteviä avustajia tähän maailman tärkeimpään harjoitukseen.

Miksi tärkeimpään?

Blaise Pascalin sanoin, 99 % maailman ongelmista tulee siitä, ettemme kykene istumaan hiljaa paikallamme omassa huoneessamme.

Istutaan siis hiljaa, edes hetki.

Se on ikuisuus.

Sivisty

Lukeminen on mielen mittari.

Mitä enemmän luemme, sitä paremmin ymmärrämme erilaisia näkökulmia. Sitä terveemmältä pohjalta kykenemme muodostamaan omia näkemyksiämme. Sitä viisaammin kykenemme perustelemaan, vaatimaan perusteluja ja saamaan uusia ideoita. Ja mitä parempia ideamme ovat, sitä parempia tuloksia saamme.

Kaikenlaista ei toki tarvitse lukea.

Sanomalehden sijaan ehdotankin, että meditaatioon upoutumisen jälkeen omistat vähintään 10 minuuttia sivistysprojektille. Sen sisällön voit kehittää itse. Voit kasata sen ammattikirjallisuudesta, johon usein jää liian vähän aikaa. Voit rakentaa projektisi maailmankirjallisuuden klassikoista. Hen-

kistä älykkyyttä tukevista kirjoista. Mistä tahansa, joka nostaa näkökulmasi korkeammalle kuin päivänpolttavat otsikot ja uutisten nimellä varustetut vanhaset. Auringon alla kun on hyvin vähän uutta, mutta paljon ikuista. Keskity siis aamulukemisellasi syventämään ymmärrystäsi viisaudesta, totuuksista ja ihmisen elämästä.

Tässä vaiheessa voit muuten reippailla keittiöön hakemaan kahvin- tai teekettimen sinulle valmistaman kupillisen. Sitä on lystikästä siemailla lukemisen lomassa.

Jos haluat lukusuosituksia, niin katsasta Epiktetoksen *Ojennusnuora*, Neale Donald Walschin *Keskusteluja Jumalan kanssa* -sarja tai vaikkapa George S. Clasonin *Babylonin rikkain mies*. Kaikki erilaisia, kaikki hyviä.

Kirjoita

Päiväkirjaan kirjoittaminen on tapa, josta saan kiittää vaimoani. Hän on pitänyt päiväkirjaa lettipäisestä työstä saakka. Omaksuin tavan seurustelumme alkuvaiheessa. Nyt omat päiväkirjani täyttävät jo vanhan lentolaukullisen.

Meditaation ja lukemisen jälkeen ehdotan, että kirjoitatkin yhden sivun verran päiväkirjaa. Jos et ole aikaisemmin kirjoittanut sellaista, onneksi olkoon! Nyt on mainio aika aloittaa. Jos olet, jatka hyvää tapaasi.

Kirjoittaminen selkeyttää ajatuksia. Se auttaa tekemään suunnitelmia. Se helpottaa pahaa oloa ja ahdistusta. Se lisää

iloa ja kiitollisuutta. Se on, sanalla sanoen, halvin vastine terapialle, coachaukselle ja mentoroinnille, mitä tiedän.

Äläkä vain luota minun sanaani. Harvard Business Schoolin tutkimuksessa vertailtiin kahta ryhmää: niitä, jotka kirjoittivat työpäivänsä viimeisten 15 minuutin aikana siitä, mitä ovat oppineet tuona päivänä työssään, ja niitä, jotka vain painoivat eteenpäin kalkkiviivalle. Kirjoittajat olivat 22,8 % taitavampia työssään vain 10 päivän kirjoitusjakson jälkeen.

Kirjoita siis.

Päiväkirjan aloittaminen voi olla haaste. Oma kirjoitus voi tuntua teennäiseltä, nololta tai muulla tavalla vaikealta. Ei sen väliä. Samaan tapaan kuin meditaatiossakin, vastarinta mielen taholta kuuluu asiaan. Mieli ei halua joutua tarkastelun tai reflektion kohteeksi. Se nimittäin tarkoittaa, että mieli menettää hegemonisen asemansa Oy Sinä Ab:n ohjelmanjohtajana. Tullessaan kohteeksi, objektiksi, asetat oman mielesi kehityskeskusteluun. Siitä, joka on ollut subjekti – näkemisen väline, jonka jokainen ajatus ja mieleenjuolahtama tulee otetuksi todesta – tulee kirjoittamalla objekti: se josta kirjoitetaan ja se joka nähdään, ja lopulta se jonka toiminta, tunteet ja motiivit *nähdään etäämmältä*. Tämän maailman tärkeimmän kehityskeskustelun pitopaikka on se, missä sinä ja oma päiväkirjasi ikinä satutte olemaankin, kommunikaation välineenä on kirjoittava kynä, ja tuloksena on... niin! Siinäpä onkin päiväkirjan kirjoittamisen ihme. Et nimittäin koskaan tiedä, mihin se johtaa tai mitä se paljastaa. Siksi se onkin harjoitus vain rohkeille ja, Herman Hesseä lainaten, vain hulluille.

Jos kaipaat rakennetta, voit kokeilla John Lee Dumasin osittain valmiiksi täytettyä päiväkirjaa *The Freedom Journal*. Toinen tapa on kirjoittaa säännönmukaisesti ylös uniaan ja analysoida niitä (usko pois, se on erityisen hyödyllistä). Kolmas keino on käydä läpi negatiivisia tai positiivisia toiseen henkilöön kohdistuvia tunteita 3-2-1-prosessin avulla. Siitä tarkemmin edellisessä kirjassani *Stressivapaa johtaja*.

Minkä lähestymistavan valitsetkaan, sivu kirjoittamista aamuisin tekee mielelle hyvää.

Aloita

Tämän kaiken jälkeen, aloita aamusi. Takaan, että se on parempi kuin yleensä. Vähintään se on parempi kuin herätyskellon ja kofeiinin avulla väkisinstartattu aamu. Sitä paitsi, tässä on teoria takana.

Psykologian professori Roy Baumeisterin mukaan tahdonvoima on käytössä kuluva luonnonvara. Kuin tankillinen bensaa. Jokainen tahdonvoimaasi kuluttava asia – vaatimus, ponnistus, itsehillintä, hatutus, epämiellyttävät työt ja niin edelleen – alentaa tankkisi pintaa. Tämä tapahtuu väijäämättä sellaisen aamun seurauksena, jossa heräät ja ryntäät kohtaamaan päivän kylmiltään. Silloin jokainen pieni kenus tulee otettua todesta. Silloin jokainen hyvä asia menee helpommin ohi ja mieli haluaa jotain uutta sen tilalle. Silloin, sanalla sanoen, tankkisi kuluu paljon helpommin ja työsi kär-

sii. Ja ajattele kotiintuloa perheen pariin pohjaa hipovalla tankilla. Ei hyvä.

Jos, sen sijaan, lataat akkusi (kaikki neljä: kehon aamuvoimistelulla, hengen meditaatiolla, älyn lukemisella ja tunteen päiväkirjalla) aamun ensimmäisenä työnäsi, säilyy tankin pinta korkeammalla vaikka kaikki ei menisi niin kuin haluat. Suhtaudut viisaammin. Lataus säilyy pidempään. Et hukkaa energiaasi samalla tavalla. Ja, voit huomata, että asiat tuntuvat menevän paremmin. Kun päätät päivän työsi, palaat kotiin tankilla, jossa on vielä virtaa kivaan iltaan.

Tästä siis lähdemme liikkeelle. Otettuasi aamun ensimmäisen tunnin itsellesi olet tehnyt päivän ensimmäisen hyvän tavun. Se on varsinainen Mark Twainin sammakko: kun sen syöt ensi töiksesi, ja heräät aikaisin, kaikki muu tuntuu helpommalta.

Seuraavaksi stressivapaa yrittäjä tekee lukujärjestyksen.
Sen pariin siirrymme nyt.

Jatketaan täällä: www.stressivapaaajohtaja.fi/heraaaikaisin

2. askel – Tee lukujärjestys

Monen yrittäjän suurimpia harmejä on näkymätön työ.

Stressaavimpia tunteita on kokemus siitä, että mitään ei tullut tänään valmiiksi.

Erillisten projektien parissa ahertaminen merkitsee sitä, että jokainen niistä edistyy nykäyksittäin. Selkeä saavuttamisen tunne jää puuttumaan. Toisin kuin vaikkapa kerrossiivoja, joka näkee työnsä jäljen, yrittäjän työssä jälki on itse määriteltävä.

Yksi tapa tähän on suunnitella oman työnsä päivittäiset voitot etukäteen.

Tätä voi pitää lukujärjestyksen tekemisenä yhden päivän osalta. Koska asioita on viisasta katsoa välillä myös kauempaa, etäämmältä, kannattaa lukujärjestystä laajentaa myös viikon osalle. Ja, miksi lopettaa kun on päässyt vauhtiin? Syys-, talvi-, kevät- ja kesäkaudelle kannattaa laatia myös projektien tasolla etenevä lukkari. Samaan syssyyn voi visioida vuositavoitteet ja miksei myös Ison Kuvankin: koko yrittäjyyden tarkoituksen, teeman ja tehtävän.

Mutta aloitetaan päivä kerrallaan.

Tarkoitus tässä on kolmenlainen. Ensin, tehdä työ näkyväksi. Sitten, määrätä ja rajata kaikista mahdollisista asioista yksi, kaksi tai kolme päivän tärkeintä työtä (PTT). Lopuksi, auttaa kokemaan jokaisen päivän olleen ”voitto”, kun nämä asiat konkreettisesti yliviivataan paperilta, johon ne on kirjoitettu.

Kun suunnittelet päivän voittoja, tarvitset vain paperia ja kynän. Harjoitus kannattaa tehdä edellisen työpäivän lopuksi, juuri ennen kuin päätät päivän työt.

Tee näin:

- Ota tyhjä 10cmx10cm paperilappu. Kirjoita siihen tuleva päivä.
- Kirjoita lapulle tulevan päivän 1–3 tärkeintä työtäsi. Ne ovat jotain, jota vain sinä voit tehdä ja jota et edes haluaisi (etkä vois) antaa kenellekään toiselle.
- Vedä niiden alapuolelle viiva. Kirjoita sen alle kaikki ”sälätyöt”. Ne ovat kaikkia muita asioita, hoidettavia hommia ja juttuja, jotka teet jos ehdit.

KUVIO F: Päivän tärkeimpien töiden valitseminen

Tämän lapun kanssa olet valmis keskittymään oleelliseen. Se voi kuulostaa yksinkertaiselta, mutta kannustan kokeilemaan. Päivän tärkeimpien töiden poimiminen vähemmän tärkeiden virrasta on merkittävä ja haastava priorisointiharjoitus.

Viikoittainen lukujärjestys tehdään samaan tapaan. Näkökulmaa vain laajennetaan tulevan päivän ulkopuolelle. Vaikka kaikkia tulevia töitä ei voi aina ennustaa etukäteen, voit tehdä luonnoksen:

- Ota esiin tulevan viikon kalenterisi. Sinne merkityt tapaamiset voivat vaatia etukäteisvalmisteluja. Kirjoita ne erilliseen lappuun, jonka otsikoksi tulee alkavan viikon järjestysnumero.
- Käy sitten kalenterisi läpi päivä kerrallaan. Onko maanantaille merkityn tapaamisen ohella joitain asioita, joita pitää tehdä tuolloin? Tee niistä oma PTT-päivälappu, edellisen harjoituksen tapaan.
- Tee saman muidenkin päivien suhteen. Kun olet saanut jokaisen päivälapun valmiiksi, laita ne yhteen viikkolistan kanssa pienellä paperiklipsulla (Binder Clip).

KUVIO G: Viikon lukujärjestyksen rakentaminen

Lukujärjestys ulottuu nyt päivä- ja viikkotasolle. Sitä voi laajentaa tästä eteenpäin.

Voit pysähtyä esimerkiksi kerran tai kaksi vuodessa omien vuosisuunnitelmiesi äärelle. Tee niistä omat laput ja lisää ne lukujärjestykseesi.

Voit laittaa ne myös esille. Käytännössä se näyttää tältä: minulla on työpöytäni vasemmalla puolella seinällä korkkitaulu. Siihen olen laittanut paperilapuilla kaikkein tärkeimmät työni sekä ideat/tulevat projektit erillisille lapuille. Ne muistuttavat näkyvällä tavalla isommista linjoista, jotka on syytä pitää mielessä, mutta ei päivittäin eikä edes viikoittain. Tarvittaessa ne näkyvät silti yhdellä vilkaisulla.

Tämän korkkitaulun yläpuolella minulla on vuoden kalenteri, sekä yhdellä vilkaisulla nähtävissä.

Näiden yläpuolella on kolmas taulu, johon olen askarrellut visioni siitä elämästä, jota kohti haluan elää. Tämä visio ei ole staattinen; se muuttuu vuosien kuluessa erilaiseksi ja sitten askarrellaan erilainen taulu.

Tein tämän visiokartan ollessani vaikeassa paikassa yrityksen kanssa. Mistä lie sen sain päähäni, mutta niin vain kävi, että laitoin hyvän levyn soimaan (Rättö & Lehtisalo: *Uu Mama*), levitin suosikkilehtiäni (*Esquire, Success, Men's Health*) lattialle, ja aloin saksia kuvia, otsikoita ja sananpätkiä talteen. Olin melkoisessa huumassa puolentoista tunnin ajan, jonka jälkeen liimasin parhaat palat isolle pahviarkille. Katsoin visioita ihmeissäni: tätä kohti haluan elää. Nuo sanat ja kuvat eivät kerro kenellekään toiselle mitään, mutta sisäinen logiikkansa niissä on. Osa on valokuvia esikuvistani yrittäjänä (Dan Sullivan, Joe Polish), osa on puhuttelevia otsikoita ("Highly-Paid Expert", "The Perfect Morning Before Breakfast"), osa taas kannustavia tekstejä. Voin sanoa tuon askartelun olleen sen viikon kaikkein tärkein työni.

Einsteinia lainaten, asiat tulisi tehdä niin yksinkertaiseksi kuin mahdollista. Työpäivän suunnitteluun kaikki kynän, paperilapun ja korkkitaulujen tuolla puolen on liian monimutkaista. Tarpeetonta. Lisäksi ne johtavat harhapoluille. Lukujärjestyksen tekemisessä idea on löytää ne oleelliset työt ja visiot, joiden toteuttamisesta päivän, viikon, kuukauden ja vuoden voittonsi muodostuvat. Paperilappujen, klipsun ja korkkitaulun muodostama kokonaisuus on suljettu systeemi, joka ei vie harhaan. Se vaatii ajatustyötä, suunnittelua ja priorisointia, jota yksikään sovelmus ei tee puolestasi. Jos sellaista kaipaat, kokeile WinStreakia™. Siihen voit kirjoittaa PTT:si muistiin ja juhlia päivän voittojasi.

Tee siis iso pieni työ. Suunnittele lukujärjestyksesi. Aloita mikrotasolta tai makrotasolta. Yhdestä päivästä tai vuoden tai

jopa koko elämän tasolta. Mikä tuntuu mukavimmalta. Aloittit mistä tahansa, suunnittele voittonsi jotta tiedät mistä onnistumisesi koostuu.

Ja kun olet saanut oleelliset paperille, ala viivata asioita yli. Siinä on tekemisen meininkiä.

Jatketaan täällä: www.stressivapaaajohtaja.fi/teelukujarjestys

3. askel – Siivoa huoneesi

Heathin veljekset esittävät kirjassaan *Switch – How to Change Things When Change Is Hard* ajatuksen ympäristöratkaisusta.

Se on yksinkertainen.

Sen sijaan, että yrittäisit vaikuttaa motivaatioon, stressitasoon tai muuhun hankalasti mitattavaan sisäpuoliseen, muuta ympäristöäsi.

Vähennä stressiä poistamalla valintoja.

Korvaa ihmisongelmat ympäristöratkaisuilla.

Tee ympäristöstä niin selkeä, ettei energiaa kulu päätöksiin.

Päivittäistä työympäristöä voidaan tarkastella niiden valintojen näkökulmasta, joita se pakottaa tekemään. Mitä enemmän valintoja, sitä enemmän tahdonvoimaa kuluu. Mitä vähemmän valintoja, sitä paremmin voit suunnata huomiosi päivän voittoihisi.

Yksinkertaista, eikös juu?

Olisipa vain.

Valtaosalla yrittäjistä päivittäinen toimintaympäristö on kaaoksen vallassa. Se johtaa jatkuvaan, alitajuiseen tarpeeseen

järjestää tätä kaaosta, mikä puolestaan on pois oikeisiin asioihin keskittymisestä.

Mitä enemmän joudut käyttämään tahdonvoimaasi valintoihin, sitä vähemmän sinulla on energiaa/huomiokykyä/keskittymistä jäljellä silloin kun sitä tarvitaan.

Ja milloin sitä tarvitaan?

Tietysti silloin, kun alat toteuttaa päivän voittojasi!

Mitä siis tehdä?

Miten taistella tätä vääjäämätöntä vastaan?

Oma ehdotukseni on simppele. Siivoa huoneesi. Yksinkertaista ympäristösi. Vähennä valintoja. Tee ympäristöstäsi niin selkeä, että huomiosi menee sinne minne pitääkin – päivän voittojen toteuttamiseen.

Yksinkertaista työympäristösi

Seuraavassa on lista asioista, jotka ympäristössäsi voivat edistää tai estää työtäsi.

Lue lista läpi ja anna arvio yhdestä viiteen miten paljon ne aiheuttavat painetta ja hälyä (yksi = ei lainkaan, viisi = erittäin paljon). Kirjoita myös mikä yksi muutos laskisi arvosanaa yhdellä numerolla alaspäin.

Työympäristön tekijä	Arvio	Mikä yksi muutos laskisi arvosanaa?
Työpöytä		
Hyllyt		
Arkistointijärjestelmä		
Sähköpostisi		
Tietokoneen työpöytä		
Komerot ja kaapit		
Kalenteri		
Työlista, päivittäinen		
Työlista, pitkän tähtäimen		
Viikon ruokalista		
Viikon työvaatteet		
Työlaukku		
Lompakko		

KUVIO H: Stressin aiheuttajat työympäristössäsi

Kun olet lukenut tämän luvun loppuun, tee tuo yksi muutos. Tai useampia. Laita vaikka koko työtila kerralla kuntoon. Tee sitten testi uudestaan, parin viikon jälkeen. Periaatteena on tehdä ympäristössä kaikki niin helpoksi, ettei itse tekemistä tarvitse miettiä.

Tämä periaate on tärkeä, koska *kognitiivisesti esteettömästä työstä* – sellaisesta, jossa valintoja on mahdollisimman vähän ja keskittymistä mahdollisimman paljon – puhutaan aivan liian vähän. Yhtä oleellista kuin päivän voittojen suunnittelu ja oman mielentilan lataaminen on selkeyttää ympäristöä sellaiseksi, jossa mieli voi kulkea rauhassa kohti luovaa tehok-

kuutta ilman jatkuvaa töksähtelyä pienten, järjestämistä vaativien päätösten kognitiivisiin katukiviin.

Kokeillaanpa seuraavaksi yhtä juttua. Lue mukana, tai tee mukana, ihan miten vain tahdot. Jos kaikki seuraavat kohdat ovat sinulla jo järjestyksessä, onnittelen! Olet järjestelmällisempi kuin valtionkanslian arkistopäällikkö juhannusaattona.

Jos tahdot laittaa ympäristöäsi kuntoon seuraavan etenemissuunnitelman mukaan, onnittelen! Se on yksi mukavimmista asioista, mitä tiedän.

Lähdetään töihin!

Siivoa työpöytäsi

Aloitetaan siitä, mistä työpäivä monella yrittäjällä alkaa: työpöydästä. Siinä tulisi olla tietokone, lamppu ja kynäteline. Mahdollisesti vielä huonekasvi tahi muu seuralainen. Eikä muuta.

Työpöydän tarkoitus on sama kuin puusepän höyläpenkin. Siinä tehdään työtä. Siinä ei säilytetä vasaroita, nauloja tai jalkoavainkokoelmaa. Siinä tehdään työtä. Säilytyskaapit ovat erikseen. On sekä esteettisesti miellyttävää että työhön houkuttelevaa istua siistin ja järjestelmällisen – eli osana suurempaa systeemiä olevan – työpöydän ääreen. Monen yrittäjän stressitaso laskisi jo yksinomaan työpöydän siivoamisen myötä ratkaisevat viisi prosenttia.

Tee näin: ota valokuva työpöydästäsi ennen järjestämistä ja sen jälkeen. Ota kaikki ylimääräiset tavarat pois ja laita ne lat-

tialle työpöydän viereen. Jätä jäljelle vain välittömän työn kannalta oleellinen. Ajattele puusepän periaatetta: höyläpenkillä höylätään, työvälaineet säilytetään kaapeissa.

Työpöydän ohella tarvittavat toimistotarvikkeita. Niitäkään ei tarvita paljon. Tässä lista oleellisista:

- Kuulakärkikynä (yksi kappale, *et* tarvitse nippua)
- Yliviivaustussi (yksi tai kaksi, joista toinen keltainen)
- Paperilappuja
- Paperiklipsuja
- Taskulaskin
- Rei'itin
- Munakello
- Nitoja + niittejä
- Sakset
- Tietokone + tulostin + paperia (80 g + 100 g)
- 12 taskun vuosikansio

Näiden lisäksi tarvinnut kansioita ja paperitelineitä tulostinpaperia varten, printteristäsi riippuen. Vuosikansio on varsinaisen pelastus. Se on 12 erillisestä taskusta koostuva muovikansio, jonne voit tallettaa tuleviin kuukausiin liittyviä papereita. Voit tulostaa sinne mitä tahansa tarvitset ympäri vuotta. Kolmen kuukauden päässä olevat matkaliput, valmiiksi kirjoitetut joulukortit, mitä tahansa.

Sitten lyhyesti paperista. Jos työssäsi annat asiakkaille tulostettua paperimateriaalia – asiakasraportteja, tarjouksia, harjoi-

tuksia, mitä ikinä – käytä painavampaa paperia. Se tekee jostain kumman syystä lähes aina vaikutuksen. Asiakas hypistelee arkkiä kädessään, luulee siinä olevan kaksi arkkiä, kommentoi sen kallista laatua. Kokeile siis tavallisen 80 gramman riisipaperin sijaan 100 tai 120 gramman paperia.

Hanki arkistolaatikko

Yksittäinen hyödyllisin hankinta kotitoimistoon tai toimistotoimistoon on auki vedettävä arkistolaatikko. Opin tämän aikoinaan David Allenin Getting Things Done (GTD) -metodista, ja olen siitä saakka vannonut sen nimeen.

Arkistolaatikko on vanhanaikainen, papereiden säilyttämistä varten tarkoitettu vetolaatikko, jonne laitetaan joko riippukansioita (*hanging file folders*) tai arkistokansioita (*manila file folders*). Lisäksi tarvitaan yksinkertainen tarrakirjoitin, kuten Brother P-Touch.

Arkistolaatikon nerokkuus ei ole papereissa, joita sinne säilötään. Sen nerokkuus on mielenrauhassa, jonka papereiden pois laittaminen turvalliseen paikkaan tarjoaa.

Arkistoinnin on oltava helppoa ja nopeaa. Jos se on työlästä, homma jää sikseen ja paperit kasaantuvat. Pöydille, lattioille ja hyllyjen päälle. Arkistolaatikko on toimintaympäristösi hallinnan ydin.

Arkistolaatikon käytössä on kolme periaatetta:

- Jokainen paperi, jonka tahdot säilyttää, laitetaan omaan arkistokansioon. Sen ylälaitaan kirjoitetaan tarrakirjoittimella nimi, ja kansio laitetaan arkistoon.
- Kansiot säilytetään aakkosjärjestyksessä. Jossain taskussa voi olla paljon papereita ("Kirjaprojektin ideat") ja jossain taskussa vain yksi ("DiSC-profiili 2016").
- Arkistoinnissa saa kulua korkeintaan 30 sekuntia. Jos se vie enemmän aikaa, se on liian hankalaa ja jää tekemättä. Pidä siis tarrakirjoitin ja ylimääräisiä kansioita helposti saatavilla.

Lisäsääntönä tämä: sinulla pitää oleman ylimääräisiä arkistokansioita. Parhaat ovat *manila file folder* -nimellä saatavat pahvitaskut. Niitä saa tilattua Amazonista.

Kuulen toisinaan myös nutinaa kun puhun arkistolaatikon puolesta. Nutinan lähteellä on usein epäsiisti työpöytä, tavaraa pursuavat hyllyt ja mappeja pienen kikujukylän majanrakennustarpeisiin. Nutinaa kuuluu yleensä triviaaleista aiheista. Kuten vaikkapa siitä, että "en tiedä mihin aakkosten kohtaan jonkun arkistoin". Näissä tilanteissa olen oppinut hengittämään syvään, nostamaan jalat ylös verenkierron edistämiseksi ja ajattelemaan ihania kevätniittyjä, lintujen laulua ja tuulen vienoa suhinaa puissa.

Arkistolaatikkoja saa toimistoliikkeistä. Omani ostin opiskeluaikoina kierrätyksestä. Oleellista on, että kansioita on reilusti. Manilakansioiden hankinta onnistuu netistä. Jos tahdot,

voit ostaa myös perinteisiä riippukansioita, aakkostaa ne, ja laittaa niiden sisään manilakansioita.

Useimpia arkistoimiasi papereita et tarvitse koskaan. Siksi arkisto voi olla hyvä koluta läpi silloin tällöin ja heittää vanhentuneet dokumentit pois. Siisteysekspertti Marie Kondo suosittelee hävittämään kaikki paperit. Ymmärrän häntä hyvin – ja samalla uskon, että riippukansion tuoma "mitä jos joskus tarvitsen tätä" -mielenrauha on yrittäjälle arvokasta.

Siisti tietokoneesi työpöytä

Sydämeni teki hiljattain takaperinvoltin.

Olin pitämässä esimiesvalmennusta. Lainasin diaesityksen heijastamiseen toimitusjohtajan tietokonetta. Avasin läppäriin ja läkähdyn näystä. Ruudulla näkyi enemmän kansiokuvakeita kuin taustakuvaa.

Ihmismielelle jokainen esillä oleva, näkyvä kuvake – oli se sitten työpöydällä nököttävä paperikasa tai tietokoneen työpöydällä lepäävä virtuaalinen kansio – edustaa tekemätöntä, loppuun hoidattomaa työtä. Kun mieli kohtaa tekemättömän, loppuun hoidattoman työn, sille tulee halu suorittaa se valmiiksi. Jokainen tällainen pieni halu syö hieman tilaa päänsisäiseltä kovalevyiltä. Jokainen syöty tila tekee jäljellä olevan tilan ahtaammaksi. Olo muuttuu tukalammaksi ja stressitaso korkeammaksi.

Tämän yksinkertaisen faktan vuoksi siisti työpöytä on tärkeä ympäristöratkaisu. Se auttaa mieltä olemaan levossa.

Nämä ovat pieniä asioita, mutta niistä stressi juuri syntyykin.

Pienistä asioista, jotka systemaattisesti ja säännöllisesti ja pitkään jatkuvina koertavat syviä uria sisäiseen maailmaasi. Vähitellen niistä tulee haavoja, joita arpeutamme entistä kovemmalla työnteolla, alkoholilla tai muilla lääkkeillä.

Ja kaikki tämä tietokoneen työpöydän takia.

Oi vei!

Liioittelen tietenkin, mutta syystä. On nimittäin vaarallista syyllistyä *helpon paikannuksen stressiharhaan*. On helppoa ajatella, että stressi syntyy isoista ja näkyvistä asioista: avioerosta, sairaudesta tai asiakkaiden katoamisesta. Nämä ovat isoja pommeja, jotka vaikuttavat laajalle alueelle. Useammin, silti, stressi syntyy vaivihkaisen myyräntyön tuloksena. Pieniltä tuntuvat ympäristötekijät jätetään useasti huomiotta isomman kalan toivossa. Silti juuri niistä – proverbiaalisen huoneen siivoamisesta – kannattaa monesti aloittaa. Niitä on helppo muuttaa.

Jos tietokoneesi työpöytä muistuttaa villin lännen saluunaa nyrkkitappelun jälkeen, tee näin.

Avaa uusi kansio ja anna sen otsikoksi ”Työpöydän tiedostot”. Sitten vedät kansiot sinne, yksi kerrallaan. Jo tulee siistiä! Kuin taikaiskusta työpöytäsi on askeettinen kuin Isä Gregoriuksen kammio Konevitsan luostarissa. Toki voit säilyttää työpöydälläsi joitain yleisimmin tarvitsemiasi kansioita, mutta mieti tarkkaan mitä todella tarvitset. Sama sääntö pätee kuin oikealla työpöydällä. Säilytä vain sellaista, joka on kaunista, josta on hyötyä ja joka tekee sinut onnelliseksi.

Avaa sähköposti harvemmin

Sähköposti on kuin tavallinen postilaatikko.

Ainoa ero on siinä, että hitto siellä sähköpostilaatikolla ramppaa väkeä!

Siellä käyvät kaikenmaailman hullut huutelijat, vajaamieliset konsultit ja kierot konikauppiat tiputtelemassa traktaattejaan, lähettämässä puolivillaisia kommentteja ja kirjoittamassa kysymyksiä, joihin vastaaminen on usein pois jostain tärkeämmästä. Ja koska nykytekniikan ansiosta sähköposti kulkee aina mukana, sitä pitäisi olla avaamassa tämän tästä. Riittää.

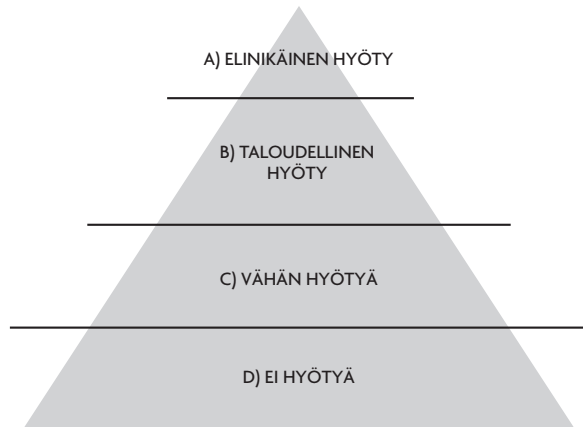
On tullut aika lunastaa uudelleen oman postilaatikon käyttöoikeus. Asettaa rajoja. Lopettaa sekoilu.

Sähköposti on, sitä paitsi, *niin* vuotta 2005.

Katsotaan ensin mitä muut sanovat. Sitten ehdotan paria kikkaa, joiden avulla saat laskettua stressitasoasi sähköpostin suhteen. Kolme seuraavaa ideaa ovat peräisin yhdysvaltalaisilta yrittäjiltä nimeltä Eben Pagan, Tim Ferriss ja David Allen.

1. Eben Pagan -metodi

Eben Pagan on markkinointimestari, joka on erikoistunut yrittäjien ajankäyttöön. Hän jakaa ajankäytön sen tuottaman taloudellisen arvon mukaan. Näin:



KUVIO I: Eben Paganin tuottavuuspyramidi

Pagan ehdottaa tarkastelemaan omaa päivää ja sovittamaan päivän tekemisen neljään luokkaan. Kun löydät ne jutut, jotka menevät A- ja B-kohtaan, ala järjestää päiväsi niin, että teet nuo asiat ensin.

Perusjuttu, mutta harva tekee niin. Tuttua meille stressivapaille yrittäjille edellisestä luvusta.

Vinkkinä Pagan ehdottaa varastamaan aikaa C- ja D-kategorioista.

Sovella sitten samaa sähköpostiin. Aina kun avaat emailin, käy läpi postit *ennen avaamista* näiden kriteerien mukaan. Lue ja vastaa niihin ensin, jotka liittyvät elinikäiseen hyötyyn (vinkki: näitä tuskin tulee viikossa monta). Vastaa sitten niihin, jotka liittyvät taloudelliseen hyötyyn. Sen jälkeen poista tai arkistoi C- ja D-postit avaamatta niitä.

2. Tim Ferriss -metodi

On olemassa tervettä välinpitämättömyyttä. Sen avulla voimme kohdistaa välittämistemme niihin harvoihin asioihin, joilla on todella merkitystä. Mitä useamman asian suhteen olemme terveesti välinpitämättömiä, sitä terveempää todellinen välittämistemme on.

Kirjailija Tim Ferriss sanookin, että merkityksettömiin asioihin kohdistuvaa välinpitämättömyyttä on opeteltava. Kirjassaan *Neljän tunnin työviikko* Ferriss ehdotti niputtamaan sähköpostin lukemisen muutama kertaan viikossa.

Toinen kirjailija Michael Bungay Stanier muistuttaa miten sanoessamme ”kyllä” tälle asialle sanomme jollekin toiselle asialle ”ei”.

Sähköpostin suhteen suosittelen juuri tätä. Tervettä välinpitämättömyyttä ja tärkeitä asioita suojelevaa asennetta.

Muiden agendoihin tutustuminen, niihin reagoiminen ja vastauksen formuloiminen kuluttaa tahdonvoimaasi, mikä puolestaan vie sinut yhä kauemmas mahdollisuudesta toteuttaa päivän voittojasi tekemällä syvää työtä.

Joten, omaksu välinpitämättömyyden asenne sähköpostin suhteen. Lue sitä harvemmin. Vastaa vähemmän. Ja kun vastaat, vastaa selkeästi. Vastaa niin, että asiat menevät eteenpäin mahdollisimman vähällä merkki- ja postimäärällä. Ei ole synti olla tavoittamattomissa. Omien tavoitteiden ohi ampuminen sen sijaan, se on synti.

3. David Allen -metodi

Vuonna 2001 ilmestynyt *Kerralla valmista* on edelleen ajankäyttökirjallisuuden klassikko. Sen periaatteet työvirran hallitsemisesta melko monimutkaisen GTD-menetelmän avulla saivat aikuiset miehet ja naiset 2000-luvun alun teknohuomassa uskonnollisuutta lähentelevään hurmukseen. Sen koettiin olevan vastaus ”kaikkeen” mitä ajankäytön hallintaan tulee.

Menetelmä on mainio. Sen etuja on selkeä, prosessin omainen asioiden lajittelu oikeisiin luokkiin ja toiminta tuon lajittelun pohjalta. Metodin haittapuoli on priorisoinnin puute. Menetelmä on tavallaan liian totaalinen ollakseen jatkuvasti toimiva.

Hyvästä puolista esimerkkinä on nolla-inbox-periaate.

Allenin mukaan sähköposti on vain väliaikainen laskeutumisalusta asioille. Sen jälkeen ne joko heitetään roskiin, delegoidaan, lykätään tuonnemmas, arkistoidaan tai tehdään heti. Kuten kaikki muukin. Tämän silmikon läpi nähtynä sähköpostilaatikko on mahdollista tyhjentää nollatilaan tunnissa tai kahdessa, riippuen postien määrästä. Lyhyt oppimäärä on alla. Tarkoituksena on tehdä sähköpostilaatikosta yhtä siisti kuin muustakin työtilasta. Oma lisäykseni on *resurssipohjainen aika- ja energiasääntö* sähköpostin avaamiselle: avaa sähköposti silloin ja vain silloin kun sinulla on aikaa ja energiaa hoitaa sähköpostit. Älä avaa laatikkoa ”vilkaistaksesi mitä siellä on”. Tässä siis Allenin tapa hoitaa emailit.

- Vastaa kaikkiin viesteihin, joihin vastaaminen vie kaksi minuuttia tai vähemmän
- Jos et voi hoitaa jotain postia nyt, laita se ”@Vastaa”-kansioon
- Jos odotat vastausta johonkin postiin, laita se ”@Odotan”-kansioon
- Lähetä eteenpäin kaikki delegoitava viestintä
- Poista kaikki C- ja D-kommunikaatio
- Talleta loput A–Ö-arkistoon samaan tapaan kuin toimiston arkistolaatikon kanssa

KUVIO J: GTD-metodi sähköpostien nollaamiseen

Tyhjä email on ilo sielulle. Kokeile Allenin menetelmää jos tahdot. Tuskin menee aikasi hukkaan. Systemin ylläpitäminen vaatii jonkin verran rotia, mutta sitäkin sinulla onkin – luethan tätä kirjaa! Äläkä stressaa, jos emailisi ei pysy täysin nollassa. Muutama posti inboxissa on ihan ok. Voit hoitaa tyhjennyksen aina silloin tällöin.

Sitten niihin omiin vinkkeihini.

Minulla on toisinaan tapana jättää laskuja maksamatta. Tai, pikemminkin, maksaa ne jonkun verran määräajan jälkeen. Tiedän, ei hyvä tapa. Jos yhtään kiillottaa kruunuani, teen sitä pääsääntöisesti teleoperaattorini kohdalla.

Tuo lykkääminen ja siitä toisinaan koituvat maksumuistutukset ovat se hinta, jonka olen valmis maksamaan siitä, ettei minun tarvitse kiinnittää huomiota C- ja D-asioihin. Vien huomioni sinne viimeisellä kohtuullisella hetkellä. Sitä ennen teen asiallisia hommia ja otan mallia Ellun kanoista. Tämä ei varmaankaan kuulosta vastuulliselta. Kypsaltä vielä vähemmän. Aikuismaiselta ei ainakaan.

Kokonaisuuden kannalta väitän kuitenkin, että näin on hyvä.

Näin on hyvä, koska se antaa tahdonvoimalleni mahdollisuuden olla kulumatta. Jokainen asia, jonka suhteen liikutan herkkää ja vaikutteille altista mieltäni (ja sinun mielesi on kutakuinkin samanlainen), kuluttaa tahdonvoimaresurssejani.

Sama juttu sähköpostissa.

Annan monien sähköpostien olla vastaamattomuuden tilassa siitä syystä, että ne eivät edistä päämääriäni. Tai, ne liittyvät niihin niin monen kiertotien kautta, että lykkään niihin vastaamista mahdollisimman pitkään. Tämä ei tee minusta suosittua, mutta se tekee minusta tavoitteitani kohtaan tehokkaan. Ja se poistaa stressiäni.

Suhtaudun valtaosaan sähköposteista samoin kuin lempimuusikkoni J Mascis haastatteluihin, jota eräs toimittaja kuvasi näin: ”On kuin heittäisi pallon koiralle, joka noutamisen sijaan jää tuijottamaan sinua.”

Jokaista palloa ei tarvitse noutaa vain siksi, että se on heitetty.

Laita työsalkkusi valmiiksi

Tiedätkö romanttisen ajatuksen äkillisestä lemmenlomasta? Sinä ja puolisoisi karkaatte tuosta vain, otatte taksin, avoauton tai vanhan Volvo Amazonin ja ajatte tukat hulmuten kohti eksoottista maaseutumajoitusta jossain nummien ja vanhojen linnanraunioiden täplittämässä pikku pitäjässä, vain te kaksi pientä lemmenkyyhkystä.

Voi teitä hulluja!

Tähän mielikuvaan kuuluu valmiiksi pakattu laukku.

Viikonloppulaukku, jonka voi vain napata mukaan jostain kätevästä paikasta: sängyn alta, vaatekaapin perältä, tai salalokerosta työpöydän alta.

Tuossa viikonloppulaukussa on valmiina kaikki, mitä te kaksi hurjastelijaa tarvitsette. Siellä on muun muassa pesupussi, puhtaat farkut, kallis neulepusero, maaseudulle sopiva elegantti mutta rustiikkinen ruutupaita, kasvopyyhe, kurkistelukiikarit ja taskumatti täynnä sitä hienointa rommia. Näine hyvinenne te hassuttelijat heitätte maailman pois ja astutte sisään omaan kuhertelun, kalaretkien ja pitkään nukuttujen aamujen täyttämään viikonloppukuplaanne, jota mikään maallinen ei voi teiltä viedä pois.

Ei voi, koska teillä on Valmiiksi Pakattu Laukku (VPL).

Katsos, tärkeät asiat elämässä riippuvat usein pienistä asioista. Suurintakin ovea liikuttaa piskuinen sarana. Sama juttu teidän vastuuttomien kelmien karkuretkessänne: jos tuon taivaallisen päähänpiston hetkellä toinen teistä – ja se et olisi sinä, ethän, sinä hillitön, kypsymätön, elosteleva huli-vili? – ryhtyisi miettimään mitä pakataan ja mitä jos sataa ja entä jos sataa räntää, olisi heittäytymisen tunne nyhtäisty väkivalloin irti siitä rakkauden maaperästä, josta se niin ihanasti on versonut.

Kaikki riippuu siis laukusta ja siitä, että se on valmiiksi pakattu.

Ajattele sitten aamujasi.

Kun lähdet aamulla työhösi, otatko mukaan laukun naps-naps, kahdessa sekunnissa, vai pakkaatko sen kiireessä?

Joudutko käyttämään kallisarvoista tahdonvoimaasi miettimällä mitä tänään tarvitset, vai oletko ennakoanut päivän seikkailut etukäteen?

Otatko laukun mukaan kuin puistopromenadia suunnitteleva vanhuudenheikko Woody Allen, vai viimeiselle ristiretkelleen lähtevä Indiana Jones?

Mietikö olemattomia vai onko kaikki valmiiksi pakattu?

Suosittelen jälkimmäistä.

Kun sain ensimmäiset asiakkaani, ostin itselleni laukun. Se oli – ja on – hieno käsintehty englantilainen nahkasalkku, mallia ”Kirjailija”. Voi jukra kun olin – ja olen – iloinen ostoksistani. Se on yksi niitä asioita, jotka paranevat vanhetessaan.

Laukkuni olen asettanut valmiiksi kaappiin, pois näkyviltä mutta helposti saatavaksi. Se sisältää työssä tarvitsemani perussetin: pari kirjaani näytekappaleiksi, muistikirjan, kalenterin, päiväkirjan, kirjoituslupustan ja asiakasprosessin eri vaiheisiin tarkoitettuja A4-muistiinpanotaulukkoja omissa muovitasakuissaan.

Asiakastapaamista edeltävänä iltana otan arkistolaatikostani kunkin asiakkaan kansion, laitan sen laukkuun, ja tiedän olevani valmiina lähtöön. Lähtöaamuna sujautan laukkuun vielä avaimet, lompakon ja puhelimen, joita normaalisti säilytän eteisen korissa.

Työlaukku on vain työtä varten. Se kulkee asiakastapaamiseen mukanani aamulla. Kotiin tultuani laitan sen takaisin

kaappiin, kun olen ensin ottanut avaimet, lompakon ja puhelimen pois ja laittanut asiakaskansiot takaisin arkistoon.

Selkeys, minkä tämä näennäisen pieni asia tuo, on merkittävä.

Valmiiksi pakattu laukku on työkalupakkisi tulevaan päivään. Mieli lepää tietoisena siitä, että työn tarpeisto löytyy laukusta. Ennen kaikkea se vähentää valintoja. Kun ei tarvitse milloinkaan miettiä laukun sisältöä; kun se on ja pysyy valmiiksi pakattuna, se kuljettaa sinut ihmeellisille nummille, milloin tahansa, kahden sekunnin varoitusajalla.

Mieti nyt itse mitkä ovat työlaukkusi pysyvät kiintopisteet. Laita ne valmiiksi. Eliminoi muut. Ja tee työsalustasi yhtä siisti kuin työpöytäsi.

Rommi jää kotiin.

Komerot ja kaapit

Marie Kondolla oli omalaatuinen pakkomielle. Pikkutyöstä asti hän oli siivonnut ja järjestänyt ei vain omiaan vaan myös sisarustensa huoneita, laatikoita ja kaappeja. Japanilaiset ovat tunnettuja siisteydestään, mutta tämä oli jo outoa.

Pariakymmentä vuotta myöhemmin Marie Kondo tunnetaan maailmanlaajuisesti järjestämisen asiantuntijana. Pakkomielteestä kehittyi ammatti, ja ammatista kirja: *KonMari – Siivouksen elämänmullistava taika*. Luin kirjan alkujaan I Love Marketing -podcastin suositusten pohjalta ja ihastuin.

Olen ollut itsekkin lapsuudesta saakka siisti luonne. Tykkään järjestyksestä ja siitä, että asiat löytyvät helposti. Järjestyksessä itsessään on esteettinen itseisarvo. Tavaroiden helppo löytyvyys vähentää tarpeetonta sekoilua. Sitä pääsen toteuttamaan riittämiin, kun keikkailen bändini kanssa.

(Sivumennen: mitä jos epäjärjestelmällisyys kompensoikin joillekin meistä sitä kaoottisuuden ja rajoista luopumisen ja irti päästämisen tarvetta, jota on kovin vaikea sovittaa aikuisen ihmisen arkeen? Kunhan ajattelin.)

Marie Kondon metodi, KonMari, on yksinkertainen.

- Käy läpi kaikki kotisi esineet, aihealue (vaatteet, kirjat, levyt, astiat jne.) kerrallaan.
- Aloita yhden aihealueen yhdestä alakategoriasta, kuten t-paidoista.
- Laita esineet pois säilytystilasta lattialle, yhteen kasaan.
- Ota esineet yksi kerrallaan käteesi.
- Kysy esine kädessäsi: "Tuottaako tämä minulle iloa?" Jos ei, heitä se pois. Jos tuottaa, laita se takaisin kaappiin iloa tuottamaan.

KUVIO K: KonMari-metodi tavaroiden seulomiseen

Tein näin vaatekaappini kohdalla. Kirjat, astiat, levyt ja muut jäivät vielä tuonnetmas. Tulos: kolme isoa kassillista kierrätykseen, pari kassillista kirpputorille, pari kassillista suoraan roskiin.

Ja sitä ilon määrää!

Kaappeihin sullottujen esineiden tuottama ilo jää helposti puristuksiin niiden tavaroiden väliin, jotka eivät enää iloa tuota. Huomasin tämän kun viikkasin (se on Marie Kondon

mukaan aivan oma taiteenlajinsa) takaisin kaappiin jäljelle jääneitä housujani ja paitojani. Nyt ne houkuttelevat pukemaan itsensä päälleen; ennen koko touhussa oli hapan maku. Aloin ymmärtää naturisteja ja podcast-isäntä Dean Jacksonia, joka pukeutuu kesät talvet samaan asuun: khakihousuihin ja vuodenajasta riippuen lyhyt- tai pitkähihaiseen mustaan paitaan.

KonMari-metodi innosti minut myös käymään läpi hirveältä näyttävän eteisen varastokaapin. Tunnin poisheittäminen seurauksena kaappiin olisi voinut kutsua vieraita ja järjestää siellä cocktail-kutsut pienille ihmisille. Tein vielä oman innovaation hyödyntämällä kaapin oven sisäpuolen. Naulasin sinne neljä naulaa, ja ripustin liikuntapussit jokaiseen. Nyt minulla on valmiina mukaan otettavaksi, ilman pakkaamisen riesaa, vaatteet kuntosalille (joka sijaitsee kahden askeleen päässä ovesta, kylpyhuoneessani), joogaan, uimahallille ja lenkille.

Tämmöiset pienet asiat voivat tuntua hassuilta.

Naurettavilta.

Turhilta.

Ja samaan aikaan on viisasta muistaa peruseriaate. Mitä enemmän käytät aikaasi tekemällä valintoja, sitä vähemmän sinulla on jäljellä tahdonvoimaa. Mitä vähemmän on tahdonvoimaa, sitä helpommin teet tiedostamattomia, automaattisia ja vähemmän viisaita valintoja. Automatisoimalla rutiinitoiminnot teet systeemisiä, rakenteellisia ympäristöratkaisuja oman stressisi pienentämiseksi ja elämänlaatusi kohottamiseksi.

Tee tyhjennysharjoitus

Kuulin kerran tyhjennysharjoituksesta.

Sukulaismiehelläni oli tapana toteuttaa semmoisia joskus hassunhauskalla 70-luvulla.

Se meni näin. Miehet istuivat keittiön pöydän ääreen. Juotiin pullo viinaa. Sai kysyä mitä tahansa. Ei saanut valehdella. Näin tyhjennettiin aivoja sitä kuormittavista asioista.

Vähän vastaava tyhjennysharjoitus löytyy aiemmin mainittujen David Allenin ja Dean Jacksonin menetelmistä. Siihen ei tarvita viinaa, mutta pöytä ja avoin mieli kumminkin. Esitän siitä tässä oman amalgaamini. Tarvitset ison kasan 10x10 cm paperilappuja ja kynän. Paperiliittimiä tai klipsuja myös. Aikaa puolesta tunnista tuntiin. Tarkoitus on tyhjentää mieli kaikista irrallisista langanpätkistä, projekteista ja loppuun saattamattomista töistä, jotka mielessä poukkoillessaan aiheuttavat stressiä. Kun saatat ne paperille, mielesi rauhoittuu koska se tietää niiden olevan tallessa. Mielessä ne ovat vain säilössä, mutta eivät järjestyksessä. Mielparkasi on alituisessa työssä pelätesään, että jotain unohtuu. Ja tästä mielen huolehtimisesta, itse asiassa, iso osa stressiä syntyykin.

Aloita kirjoittamalla paperille yksi tekemätön, loppuun saattamaton asia. Ehdotan, että aloitat siitä tilasta, missä istut. Jos istut kotona työhuoneessasi, skannaa tilaa ympärilläsi ja katso onko jotain, mikä on kesken. Se voi olla vaikkapa ”vaihda katotolamppu” tai ”osta nitojaan niittejä” tai ”osta uusi kirjahylly”.

Tee näin kotisi eri huoneiden suhteen.

Muista kirjoittaa jokainen asia omalle paperilleen.

Siirry sen jälkeen kalenterisi pariin. Käy läpi tämä viikko, ensi viikko, kuukausi, vuosi. Mitä tekemättömiä töitä tulee esiin? Kirjoita jokainen omalle, erilliselle paperilleen.

Tässä vaiheessa paperilappujen kasa lienee kasvanut pelottavan kokoiseksi.

Jatka eteenpäin.

Mieti mitä muita töitä, lupauksia ja projekteja sinulla on käynnissä. Kirjoita ne erillisille papereille: ”Kirjoita uusi kirja”, ”Tee syksyn markkinointikampanja”, ”Varaa aika hammaslääkäriin lapsille”.

Kun jatkat sinnikkäästi 30–60 minuutin ajan, olet tehnyt tyhjennysharjoituksen ensimmäisen osan valmiiksi. Onneksi olkoon. Ei mikään pikku juttu.

Sen jälkeen tulee luokittelu.

Käy läpi jokainen paperilappu, ja anna sille oma luokkansa. Voit lajitella ne kontekstin mukaan, eli missä paikassa sinun pitää olla tehdäksesi tuo asia. Kuten:

- @Tietokoneella (online) – esim. ”Tutki uusia asiakkaita”
- @Tietokoneella (offline) – esim. ”Kirjoita kolumni lehteä varten”
- @Kaupungilla – esim. ”Osta nitojaan niittejä”
- @Puhelimessa – esim. ”Soita hammaslääkäriin”
- @Kotona – esim. ”Vaihda lamppu”

Voit myös lajitella aihealueittain, eli mitkä asiat kuuluvat tiettyyn rooliisi. Tämänkaltaiseen rooli-aottelun pohjalle aikanaan suosittu Franklin–Covey-ajanhallinta perustui.

Kuten:

- Puoliso
- Lapset
- Harrastukset
- Koti
- Piha
- Yritys
- Ystävät
- Vanhemmat
- Nuorkauppakamari

Oli oma jaottelusi mikä tahansa, tärkeintä on saada asiat ulos päästä ja paperille.

Sen jälkeen ne on hyvä luokitella jollain tavalla merkityksellisiin kategorioihin. Mieli rauhoittuu, vaikka tekemisen auki kirjoitettu määrä voikin aluksi pelästyttää.

Tyhjennysharjoituksen hyöty on siinä, että tiedät mitä kaikkea et juuri nyt tee. Tiedät myös löytäväsi nuo asiat kun niitä tarvitsee tehdä. Tyhjennysharjoitus ei kuitenkaan ole priorisoinnin korvike. Se ei korvaa lukujärjestyksen tekoa eikä päivittäisten voittojesi suunnittelua. Laaja kaappaus ei luo fokusta. Se pitää asettaa erikseen.

Jatketaan täällä: www.stressivapaajohtaja.fi/siivoahuoneesi

TYÖPÄIVÄN AIKANA

4. askel – Keskity työhösi

Sveitsiläinen psykoanalyttikko Carl Gustav Jung oli oman aikansa ajatteluperinteen uudistaja.

Hän oli avarakatseinen ajattelija, joka tutki ihmisenä olemisen kenttää laajalti ja syvästi.

Tätä tarkoitusta varten Jung tarvitsi rauhaa. Hän oli perheellinen mies, viiden lapsen isä, ja piti aktiivista praktiikkaa ottaen vastaan potilaita useana päivänä viikossa. Tämän lisäksi hän oli aktiivinen luennoitsija. Samaan aikaan hän tarvitsi tilaa, aikaa ja rauhaa syvään, uutta luovaan ajatteluun, jonka pohjalle hän lopulta rakensi oman oppijärjestelmänsä, analyttisen psykologian.

Sveitsin St. Gallenin kantonissa, Zürichinjärven pohjoispuolella, sijaitsee Bollingenin kylä. Vuonna 1922 Jung ryhtyi rakennuttamaan sinne omaa piilopirttiään. Tiluksille nousi kaksikerroksinen talo, jota Jung nimitti Torniksi.

Tornissa Jung noudatti tiukkaa päivärytmiä. Hän nousi sängystä kello 7.00, ja syötyään ison aamiaisen Jung kirjoitti kah-

den tunnin ajan keskeytyksettä työhuoneessaan. Iltapäivät hän omisti mietiskelylle ja pitkille kävelyretkille maalaismaisemassa.

Torni muistutti perisuomalaista kesämökkiä siinä, että siellä ei ollut sähköä. Valoa saatiin öljylampuista ja lämpöä takasta. Nukkumaan mentiin auringon laskettua mailleen.

1920-luvun Zürich oli verrattain rauhallinen ympäristö keskittyä. Autot eivät rämisset joka nurkassa, kahvilassa istuskelevat intellektuellit eivät päivittäneet Twitteriä eikä siellä kärsitty someniskasta.

Ja silti Carl Jung rakensi itselleen tornin.

Siitä huolimatta, että jatkuvien keskeytysten aikakausi oli vielä lähes sadan vuoden päässä, psykologi Jung kärsi tilanteesta, jossa hänen oli omistettava aikaa visioinnille ja uuden luomiselle ammatillisten paineidensa ja perhe-elämän velvoitteiden puristuksessa. Niin analyytikko Jung kuin yrittäjäluonne Nieminen tarvitsevat häiriötöntä työhön keskittymistä. Eli syvää työtä.

”Syvä työ” on *Deep Work* -kirjan kirjoittajan professori Cal Newportin kehittämä termi. Se tarkoittaa ”*ammatillista toimintaa, jota tehdään häiriöistä vapaassa keskittymisen tilassa ja joka pakottaa kognitiiviset kyvyt ääriarajoilleen*”. Tämänkaltaisen pyrintö ”*luo [jotain, joka on] uutta ja arvokasta, kehittää kykyjäsi ja sitä on vaikea toistaa*”.

Syvä työ on siis keskittynyttä, kehittävää ja kiperää.

Ajattele aikaa, jolloin sinun oli lyhyessä ajassa luotava jokin uutta tai opeteltava uusi taito. Työssä oli ehkä vastassa iso,

haastava projekti, joka vaati sinulta enemmän kuin mikään sitä ennen. Vastassa deadline.

Miten silloin toimit?

Miten tuo toiminta erosi tavallisesta, arkisesta työtavastasi?

Annan esimerkin omasta elämästäni. 22-vuotiaana päätin pyrkiä yliopistoon lukemaan uskontotiedettä. Sitä ennen minulla ei ollut juurikaan käsitystä siitä, mitä elämälläni olisin halunnut tehdä. Suurin urahaaveeni oli olla muusikko. Sitä edistin katusoittamalla kerran punaviinipäissäni Etelä-Ranskan Arlesissa. Löydettyäni uskontotieteen oppiaineen palaset lokahtelivat paikoilleen. Siinä yhdistyi mahdollisuus esittää isoja kysymyksiä ja mahdollisesti löytää niihin jopa vastauksia.

Päätin päästä sisään. Ajelehtiminen oli nähty, ja se sai riittää.

Lueskelin valintakokeisiin pitkin kevättä 2003.

Reilua viikkoa ennen H-hetkeä päätin uppoutua opiskeluun toden teolla.

Isoisälläni, nyt jo edesmenneellä Nippa-Pappalla, oli Ylä-Satakunnan ja Hämeen välimaastossa mökki. Se oli sodan jälkeen omin käsin rakennettu rintamamiestalo, jota ympäröi kahdelta sivulta kuusimetsä ja kahdelta sivulta peltoläntti. Pihatie oli pitkä, ja sen päässä oli punainen postilaatikko. Talon pihassa oli kaivo ja ajan armottoman hampaan armottomasti nakertama punakeltainen pihakeinu. Taloon johtavat rappuset olivat kiveä, ja niitä oli riittävän monta mukavaan rappusilla istuskeluun.

Tuossa vaiheessa Nippa-Pappa vietti talvien lisäksi jo kesäkin kotitalossani, äitini ja isäpuoleni hoidettavana. Laiskan-

pulskeana miehenä tunnettu Nippa makoili sängyllä, käveli kioskille pelaamaan automaattipelejä ennen näkönsä huonontumista, ryysti kahvia ja korppua ja papatti omia, levottoman värikkäitä juttujaan.

Sillä aikaa Nippa-Pappan talo oli tyhjillään.

Puulämmitteinen sauna oli etuovesta sisään astuttaessa vasemmalla, sen jälkeen tulivat portaat yläkertaan, sitten eteinen, seuraavana tupa leivinuuneineen, makuuhuone oikealle kääntäessä ja sen jälkeen olohuone. Huoneet seurasivat toisiaan kuin häntäänsä syövä Ouroboros.

Lähimpään naapuriin oli matkaa puolen kilometrin verran, kaupunkiin kymmenisen kilometriä. Kävelen pääsi läheiselle järvelle; ruokakauppa olikin sitten jo talsinnan tuolla puolen.

Tänne hämäläis-satakuntalaisen piilopirtin sydämeen sulkeuduin viikoksi. Tarkoitukseni oli päästä sisään valintakokeen ahtaasta portista. Mukanani oli pääsykoekirja, muistiinpanovihkoja ja muovikassillinen ruokaa. Sivumennen mainitakseni ruoka loppui hieman liian aikaisin, joten jouduin herkuttelemaan parina viimeisenä päivänä Nippa-Pappan pakastimesta löytyneillä pari vuotta vanhoilla ranskalaisilla ja kymmenen vuotta vanhalla suolalla. Sen jälkeen janotti.

Päiväni koostuivat seuraavanlaisesta ohjelmasta: Heräsin aamulla viimeistään kello 8.00, ja tein kaksikymmentä punnerusta. Keitin kahvia täyden pannullisen, join pari kuppia ja laitoin loput isoon termokseen. Saatoin kävellä vähäsen ulkona, sillä oli aurinkoinen ja lämmin toukokuun viimeinen viikko. Sen jälkeen aloin opiskella. Luin niin kauan kuin keskittymistä

ja muistiinpanontekotahtoa riitti, ja lopetin. Siinä vaiheessa elettiin yleensä puolta päivää, jolloin söin. Jatkoin iltapäivällä toisen rupeaman, ja lopetin hyvissä ajoin ennen illansuuta. Illalla tein kävelylenkin, yritin huonolla menestyksellä bongata lintuja (korppi taisi olla ainoa tunnistamani laji), ja luin jotain kevyttä. Painoin pään pielukseen, ja jatkoin samaa seuraavana päivänä uudestaan, seuraavien kuuden päivän ajan. Kerran kävin uimassa järvessä ja lämmitin saunan.

Tämä oli minun ensimmäinen kosketukseni syvään työhön. Se täytti kaikki kolme syvän työn tunnusmerkkiä, sillä se oli:

- keskittynyttä
- kehittävä
- kiperää

Muistat miten Newportin mukaan syvä työ on *ammattillista toimintaa, jota tehdään häiriöistä vapaassa keskittymisen tilassa*, ja miten se *pakottaa kognitiiviset kykysi ääriarjoilleen ja luo uutta ja arvokasta, kehittää kykyjäsi ja jota on vaikea toistaa*.

Nuo kaikki ehdot täyttyivät.

Opiskelu oli tuolloin tuleva ammattini, johon valmistauduin häiriöttömässä tilassa.

Kognitiiviset kykyne – siis ajatteluni ja aivojeni ponnistelu – olivat ääriarjoillaan, kun otin uutta, haastavaa ja laajaa aineistoa haltuuni. Tuo opiskelu loi uusia, arvokkaita yhteyksiä niin hermostollisella kuin älylliselläkin tasolla, mikä puolestaan kehitti kykyjäni ymmärtää maailman uskonnollisen kentän mo-

ninaisuutta ja samankaltaisuuksia. Ja, sen voin sanoa, nyt reilusti yli kymmenen vuoden jälkeen tuosta tapahtumasta, että sitä on aivan pirun vaikeaa toistaa.

Tuossa tilanteessa moni palanen osui kohdalleen.

Olin hermeettisessä ympäristössä mukanani vain syvälle työlle välttämätön. Ylimääräisiä ärsyksiä ei ollut. Sosiaalista mediaa, Youtubea tai Googlea ei ollut olemassa. Ei iPadeja, ei maaseudun joka kolkkaan ulottuvaa 4G-verkkoa eikä älypuhelimia.

Mukana oli vain ja ainoastaan se, joka edisti syvää työtä. Ei muuta. Isoin häiriötekijä oli Nippa-Pappan 1960-luvulle päättyvä kotimaisen iskelmämusiikin vinyyli- ja savikiekkokokoelma, josta, myönnettäköön se, nauhoitin itselleni viimeisenä iltana kokoelmakasetin muistoksi.

Tämä viikko on muistoissani eräs mukavimmista ja tuottoisimmista viikoistani.

Sen ansiosta pääsin opiskelemaan uskontotiedettä mukanani varma kokemus siitä, että keskittymällä haluamaansa asiaan ilman ylimääräisiä häiriöitä voi saada tavoitteensa toteutumaan. Sen kummempaa taikaa siihen ei sisälly, ainoastaan syvää työtä.

Syvän työn tekeminen on näin ollen tärkeää siksi, että se mahdollistaa Isojen Tavoitteiden toteutumisen. Se mahdollistaa haastavien projektien pariin uppoutumisen ja se kehittää niitä taitoja, jotka ovat nykypäivänä selkeä kilpailuetu. Tulevaisuuden valttikortit ovat niillä, jotka kykenevät ymmärtämään ja käyttämään keskittymisen valuuttaa maailmassa, jossa huomiokykyä mitataan sekunneissa. Keskittyminen työhön, joka

haastaa kognitiivisen kykyä ääriarajoilleen, on arvokasta, luovaa ja on vaikeaa toistaa, on tuottavan yritteliäisyyden kultastandardi, johon verrattuna somestrategiasi on vakaa kuin Venäjän rupla.

Syvää työtä tekemällä olet siis monta askelta edellä.

Newportin mukaan kapea työ ei ole älyllisesti haastavaa. Kapea työ on luonteeltaan logistista, ja sitä on helppo tehdä lyhyemmilläkin valoilla. Se ei luo juurikaan uutta arvoa maailmaan, ja sitä pystyy tekemään periaatteessa kuka tahansa.

Syvä työ on tärkeää, ehdottaa Newport, koska kyky siihen tulee ja on jo tullut jatkuvasti *harvinaisemmaksi* samaan aikaan kun sen tekeminen on talouselämässämme entistä *arvokkaampaa*. Tämän seurauksena Newportin mukaan ne harvat, jotka tätä taitoa vaalivat ja jotka tekevät siitä oman työnsä perusytimen, menestyvät.

Jos olet vakuuttunut syvän työn arvokkuudesta, hyvä. Jos et vielä ymmärrä, miten keskittymiskyky muodostaa tulevaisuuden työn aristokratian, pohdi hetki taloustieteen peruslakia.

Se, mikä on (i) harvinaista ja (ii) tärkeää, on arvokasta.

Keskittymiskyky on harvinaista – tai ainakin harvinaisempaa kuin kymmenen vuotta sitten – ja se on tärkeää tuottavuuden ja projektien valmistumisen kannalta. Siispä se on arvokasta. Se on jotain, jonka voit saada itsellesi vain kehittämällä apusääntöjä sen ympärille. Se on jotain, johon sijoittamisessa aikasi ja vaivasi eivät mene totisesti hukkaan, vaan joka maksaa itsensä takaisin moninkertaisella tuottavuudella, tehokkuudella ja työ-tekijäänsä-kiittää-kokemuksella.

Ja jos tämäkään ei riitä vakuuttamaan sinua, lue Newportin kirjan ohella Pulitzer-ehdokas Nicholas Carrin opus *Pinnalliset – Mitä internet tekee aivoillemme?* (2010).

Tähänastiset askeleet ovat tavallaan olleet vain valmistelua syvään työhön.

Jokainen edeltävä sääntö on pyrkinyt poistamaan esteitä oleelliselta: syvältä työltä.

Heräämällä aikaisin voimautat ja energisoit itsesi, tekemällä lukujärjestyksen selkeytät tekemisiäsi, siivoamalla huoneesi teet työn aloittamisesta helppoa. Tämä kaikki tähtää siihen, että syvään työhön keskittyvä työpäiväsi on mahdollisimman tuottoisa ja tehokas.

Se tarkoittaa myös mahdollisimman lyhyttä työpäivää, jossa 80 % huomiostasi suuntautuu päivän tärkeimpiin töihin.

Neljä strategiaa syvään työhön

Munkinkammio-strategia

Tietojenkäsittelytieteen maailmassa Donald Knuth on legenda. Hänet tunnetaan algoritmianalyysinsä ohella pahamaisen vaikeasti tavoitettavana. Omalla verkkosivullaan hän julistaa olevansa ”onnellinen mies vuodesta 1990”, jolloin lopetti sähköpostin käyttämisen. Siihen asti hän oli ollut email-ihminen vuodesta 1975, ja 15 vuotta riitti kokemaan sen maailman. Knuthin mukaan sähköposti on hyvä työkalu niille, jotka haluavat olla tilanteen tasalla; hän haluaa sen sijaan päästä tilan-

teen juurille. Kannattaa googlata ”Knuth vs. email” lukeakseen viisaan miehen ajatuksia.

Toinen hermeetikko on Dan Kennedy, markkinointikirjailija ja yritysconsultti, joka ei käytä sähköpostin lisäksi internetiä tai kännykkää. Hän kommunikoi faksin ja lähettipalvelu FedExin kautta.

Tuota voidaan sanoa jo äärimmäisyyteen viedyksi eristäytymiseksi.

Munkinkammio-strategia sopii harvoille. Se edellyttää työtä, joka perustuu yksinäiseen puurtamiseen ja jonka keskeyttäminen kapeammalla työllä on oikeutettua. Samaan aikaan se soveltuu hyvin kirjoittajalle, tutkijalle, yksinäiselle käsityöläiselle ja kenelle tahansa, jolle kommunikaatio ei ole päivän tärkein tehtävä.

Kaksijakoinen strategia

Aiemmin mainittu Carl Jung edusti kaksijakoista suhdetta syvään työhön. Toisaalta hän oli maailmassa ja sen velvoitteissa kiinteästi kiinni oleva opettaja, keskustelija ja terapeutti. Jungin elämä, sanoo Cal Newport, muistutti monessa mielessä nykyajan digitaalisen työn tekijän hektistä rytmiä.

Tätä hektisyyttä tasapainottaakseen Jung omaksui kaksijakoisen suhteen syvään työhön.

Hän jakoi aikansa uppoutumisen jaksoihin ja muuhun työhön omistetun ajan jaksoihin. Uppoutuessaan Jung vetäytyi

torniinsa, muu työ vei hänet Zürichin kahviloihin, yliopistolle ja yksitysvastaanotolle.

Tätä kaksijakoista strategiaa voi soveltaa monella tavalla. Ajan, jolloin yritystoiminnassa on hiljaisempaa – kesäisin, monella – voi omistaa yksinomaan syvälle työlle. Samoin aamun varhaiset tunnit ennen varsinaista päivää soveltuvat tähän.

Kaksijakoinen strategia sopii yrittäjälle, jonka työn ulkopuoliset mutta tavalla tai toisella työhön liittyvät ambitionit haluavat päästä esiin. Varsinainen yrittäjyys maksaa laskut samalla kun syvä työ kehittää jotain uutta taitoa työn ohella.

Rytminen strategia

Jerry Seinfeldin neuvo aloittavalle koomikolle on yksinkertainen: kirjoita parempia vitsejä. Neuvon käytännöllinen osuus on niin ikään selkeä: kirjoita joka päivä. Taktiikka on, jos mahdollista, yhä kirkkaampi: laita iso rasti kalenteriin sen päivän kohdalle, jolloin olet kirjoittanut. Muutaman päivän kuluttua rasteja on perättäinen rivi, jota on kiva katsella. Sen jälkeen vain olet rikkomatta riviä.

Rytmissen strategian mukaan helpoin tapa tehdä syvää työtä on muuttaa se tavaksi, jonka voit ujuttaa elämäsi vallitsevaan vaiheeseen. Yksi keino uuden tavan sisäänajamiseen on tehdä se näkyväksi vaikkapa Seinfeldin rivimetodin avulla. Tämän näkyvyyden avulla uusi tapa saa rytmin, jonka ylläpitäminen on helpompaa. Samalla tavalla rytmiä voi luoda ottamalla tietyn, pysyvän ajan (”ma-pe klo 6–8” tai ”ke klo 10–14”) syvälle työlle.

Rytminen ja kaksijakoinen strategia eroavat toisistaan keskittymisen volyymissa. Rytminen tapa on helpompi ujuttaa jokaiseen päivään; kaksijakoisuus vaatii suurempaa omistautumista. Päätös niiden välillä lienee riippuvainen syvän työn kiireellisyydestä ja tärkeydestä. Jos on pakko saada aikaan iso määrä syvän työn seurauksena syntyvää kykyä, silloin kaksijakoisen tavan mahdollistama väliaikainen sulkeutuminen syvän työn pariin viikoksi, kahdeksi tai kuukaudeksi toimii. Jos taas syvä työsi voi syntyä rauhassa, muutaman kuukauden tai vuodenkin aikana, silloin syvän työn rytmittäminen elämän muuhun rytmiin toimii paremmin.

Journalistinen strategia

Steve Jobsin elämäkerrasta tunnettu Walter Isaacson työskenteli 1980-luvulla *Time*-lehdessä. Tuohon aikaan hän oli jo tunnettu journalisti, mutta häneltä puuttui oma kirja. Niinpä Isaacson ryhtyi kirjoittamaan päivätyönsä ohessa teosta, joka ilmestyi vuonna 1986 nimellä *The Wise Men*. Kirja oli pituudeltaan 864 sivua.

Jos Walter Isaacson olisi ollut pelkkä kirjailija, tuo ei olisi ollut mitenkään erikoista. Kummallisen suorituksen siitä teki se, että Isaacson oli päätoiminen journalisti, joka kirjoitti opuksen työnsä ohessa.

Aikalaistodistajat kertovat, miten Isaacsonilla oli harvinaislaatuinen tapa kirjoittaa suurta opustaan missä ja milloin tahansa. Hän saattoi vetäytyä soluasuuntonsa yläkertaan kirjoittamaan parikymmentä minuutiksi, joskus tunniksi, ja palata

takaisin kuin mitään ei olisi tapahtunut. Työ ei vaikuttanut olevan hänelle vaikeaa. Hän kirjoitti silloin kun saattoi. Toimittajat kun ovat koulutettuja kääntämään kirjoitusvaihteen päälle hetken varoitusajalla.

Olen itse kokeillut tätä tapaa kohtalaisella menestyksellä. Toinen kirjani, romaani *Kotona kosmoksessa*, syntyi samaan aikaan kun tein yrittäjyyteni ohessa opettajantöitä. Lähtiesäni kotoa koululle pakkasin miniläppärin (en voi vieläkään uskoa noiden ihanien vehkeiden hävinneen teknologiseen sukupuuttoon!) salkkuuni, ja aloin kirjoittaa bussin irtauduttua pysäkiltä. Kirjoitin kolmen vartin matkan ajan. Töiden jälkeen ei olisi ollut aikaa eikä energiaa: lähdin oppituntien loputtua tapaamaan asiakkaita. Sain kirjani lopulta valmiiksi sovituksessa ajassa.

Toimittajamainen kyky kääntää syvä työ päälle kuin napista painaen ei ole helppoa. Tässä kohtaa tekniset apuvälineet astuvat mukaan kuvaan.

Kun haluat – tai kun sinun täytyy – uppoutua syvään työhön hetkessä, kokeile hävittää ulkomaailma ympäriltäsi. Laita korvatulpat korviin. Tai kuulosuojaimet päähän. Tai, kokeile erilaisia aivoaaltojen toimintaan vaikuttavia äänitteitä. Binaural Beats Meditation on eräs lukuisista yrityksistä, joka kauppa mp3-tiedostoja kuten Creativity Boost, Zen Focus ja Super Brain Power. Hassuista nimistään huolimatta ne ovat hyödyllisiä. Kuulokkeiden avulla teet meluisasta kahvilasta, avokonttorista tai muksujen läpätunkemasta kotitoimistostasi syvän työn ja ihmeellisen rauhan tyyssijan.

Kahdeksan taktiikkaa työhön keskittymiselle

Syvän työn tarkoituksena on tehdä vähemmän töitä tekemällä enemmän loistavaa työtä. Se auttaa sinua tuottamaan maksimaalista hyötyä minimaalisessa ajassa.

Mitä enemmän teet syvää työtä, sitä hyödyllisempi olet asiakkaillesi ja sitä tyydyttävämpää työsi on. Tunnet saaneesi jotain aikaan. Olet tehnyt sitä kirjaimellisesti. Olet saattanut jotain ikuisuudesta, ajatusten ja ideoiden maailmasta tänne, ajan riepotelevaksi. Olet sukeltanut syvälle keskittymisen avulla, nostanut noista syvyyksistä jotain kehittävää ja haastavaa, ja tehnyt sen siinä määrin, että voit laittaa rastin tämän päivän kohdalle. Olet, Stephen Coveyta mukaillakseni, keskittynyt päivän Isoon Kiveen.

Tämä tarkoittaa sitä, että työpäiväsi ei tarvitse venyä pitkäksi. Kun keskityt syvään työhön ja sen tuottamaan isoon arvoon, olet käyttänyt aikasi oleelliseen. Loput epäolennaisimmat kapeat työt saat kyllä tehtyä melko nopeasti. Kokeile vaikka seuraavia ideoita.

Käytä munakelloa

Syvään työhön keskittyminen on vaikeaa.

Näin ollen syvä työ herättää aina vastarintaa.

Yksi keino ylittää tämä vastarinta on päättää ennalta aika, jolloin uppoudut tekemään päivän syvän työn. Tee siis näin: ota keittiöön tarkoitettu munakello työpöydällesi. Aseta siihen valmiiksi aika, jolloin sitoudut tekemään vain ja ainoas-

taan syvää, keskittymistä vaativaa, kehittävää ja kiperää työtä. Laita aika mieluummin ala- kuin yläkanttiin. Näin poistat itseltäsi yhden esteen aloittamiselle. Kokeile vaikka 10 minuuttia. Tai 30 minuuttia. Voit aina jatkaa pidempään jos tahdot.

Uppoutuminen syvään työhön vie aikansa, joten ihanteellisinta olisi asettaa aikaraja 90 minuuttiin. Kannattaa kuitenkin olla realistinen ja soveltaa journalistista strategiaa. Tee syvää työtä milloin ehdit ja voit. Pienistä puroista syntyvät suuret virrat.

Kirjoita kirjastossa

Yksi lempitaktiikoistani on kirjoittaa kirjastossa. Eikä niinkään kirjastossa, omalla läppärillä, vaan kirjaston aikarajatulla yleisökoneella. Monesti tuo raja on 30 minuuttia, jonka jälkeen kone kirjaa käyttäjän automaattisesti ulos. Viisi minuuttia ennen ajan umpeutumista kone ilmoittaa ajan olevan loppumassa. Saman se tekee vielä minuuttia ennen.

Tätä deadlinea vasten on mahtavaa kirjoittaa jotain tärkeää.

Olen useamman kerran tullut tapaamisesta potentiaalisen asiakkaan luota ja kirjoittanut keskustelun pohjalta tarjouksen. Puoli tuntia riittää saamaan aikaan 80 %:sesti valmiin tarjousluonnoksen, jonka sitten lähetän omaan sähköpostiini. Kotiin palattuani voin vielä viimeistellä sen ja lähettää sen asiakkaalle 24 tunnin sisällä tapaamisesta.

Julkisten koneiden käytössä on toki hyvä muistaa varoitimet. Tiedostot saattavat jäädä työpöydälle seuraavan asiak-

kaan urkittavaksi, tai roskakoriin utelioiden tongittavaksi. Ne on syytä poistaa huolella ennen uloskirjautumista.

Munakellon avulla asetettu aikaraja on keinotekoinen. Kirjaston koneella raja on todellinen. Parhaimmat eli tehokkaimpaan syvään työhön pakottavat koneet eivät anna edes kirjautua uudestaan samalla käyttäjätunnuksella 30 minuutin jälkeen, joten silloin keskittyminen on aidosti pakollista.

Aseta kapea työ työpäivän periferiaan

Tahdonvoiman käsite, sellaisena kuin Roy Baumeister sen kirjassaan *Tahdonvoima* esittää, on yksi hyödyllisimpiä itsensä johtamisen työvälineitä.

Kuten muistamme, tahdonvoima on resurssi, joka kuuluu käytössä. Se hupenee jokaisesta päätöksestä ja kognitiivisesta ponnistuksesta, jonka joudut tekemään. Tämän takia tahdonvoimaasi kuluttavat kiireelliset työt eivät saisi tulla tärkeiden syvien töiden edelle.

Voi kuulostaa harmittomalta aloittaa työpäivä vilkaisemalla sähköpostia. Jokainen, joka sähköpostia on joskus vilkaissut, tietää kuitenkin millaiseen madonreikään tuo viaton kurkistus voi viedä. Siitä saattaa alkaa pahimmillaan tunnin kahden mittainen internet–email–internet–tennisottelu, jonka jälkeen käytössä olevat resurssit eivät riitä keskittymistä vaativaan syvään työhön. Tai jos posti sisältää epämiellyttäviä uutisia. Niiden henkinen prosessointi imaisee tahdonvoimaa kuin kreivi Dracula aamupalttuaan.

Anna siis keisarille, mikä keisarille kuuluu. Tässä tapauk-

sessä tuo hallitsija on kapea kiiretyö. Anna sille kuuluva huomio jostain muualta kuin työpäiväsi keskiöstä. Ehdotukseni on, että lykkäät kapeat työt työpäiväsi periferiaan. C- ja D-työt kuten:

- sähköposteihin vastaaminen
 - laskujen maksaminen
- rutiininomaiset kirjoitustyöt
 - ostokset ja hankinnat
 - useimmat puhelinoimitot
 - tietokoneen päivitykset
 - firman somepäivitykset
- toimisto- ja hallinnolliset työt
 - nettisivujen sisällön viilaus

KUVIO L: Esimerkkejä kapeasta työstä

Nämä ovat harvoin töitä, jotka aiemmin mainitun Eben Paganin mallin mukaan tuottavat elinikäistä arvoa tai taloudellista hyötyä. Ne ovat pikemminkin kapeaa työtä, Stephen Coveyn ideaa apuna käyttäen: kiireellisiä mutta ei tärkeitä. Siis sellaisia, jotka on kyllä tehtävä, mutta ei päivän ensimmäisinä töinä. Syy on yksinkertainen: ne kuluttavat tahdonvoimaasi antamatta kertautuvaa, eksponentiaalista palautetta tai tuottoa. Ne ovat juttuja, jotka ihanteellisesti voisit antaa jollekin toiselle tehtäväksi. Ne vaativat ehkä sisänaajoa, mutta opetteluun jälkeen kuka tahansa fiksu tyyppi pystyy ne hoitamaan.

Syvä työ on erilaista. Se on uniikkia sinulle. Siinä toteutuvat sinun ainutlaatuinen osaamisesi, taitosi, persoonasi ja lahjasi.

Se on jotain, jonka vain sinä voit tehdä tällä hetkellä. Ja se on jotain, josta sinä, luontaisesta uppoutumisvastarinnasta huolimatta, nautit suunnattomasti. Nautit siitä, koska siinä *sinä elät*. Syvä työ on pyhää työtäsi.

Aseta siis kapea työ päiväsi periferiaan. Lue sähköpostit syvän työn jälkeen, ja/tai ennen kuin lähdet kotiin. Niputa tietyn kategorian hommat yhteen, ja omista niille viimeinen puolitoista tuntia päivästä kun olet luontaisesti jo kääntymässä kohti kotia. Älä anna kiireen tulla tärkeän edelle.

Delegoi työtäsi

Muutaman vuoden ajan olen nauttinut maailmanluokan osaamisesta.

Tuon osaamisen seurauksena olen saanut aikaan kauniita logoja, graafista suunnittelua, kuvien muokkausta, näyttäviä videoita ja kerran puhemiehen Taj Mahalin edustalle Intiaan mainostamaan kaveriporukkani kevätretkeä. Tästä kaikesta olen maksanut yhteensä kaksinumeroisen summan.

Fiverr on kansainvälinen työnvälityspalvelu, jossa eri alojen osaajat tarjoavat ammattitaitoaan vitosesta alkaen. Hinnat voivat nousta kympeihin, mutta ne pysyvät aina kohtalaisina. Käyttäjät antavat pisteitä saamansa laadun perusteella, ja kirjoittavat suoraa palautetta niin, että tulevien ostajien on helppoa valita osaajansa lukuisten tarjoajien joukosta.

Virtuaalisia apulaisia saa muualtakin. Ideana on hoitaa heidän avullaan hommia, joiden suhteen oma oppimiskäyrä on turhan korkea. Monet englanninkieliset yrittäjät käyttävät

jopa kokopäiväistä virtuaalista apulaista (VA, *virtual assistant*). Monesti esimerkiksi Kaakkois-Aasiasta palkatut apulaiset saavat sikäläiseen elintasoon nähden erinomaista palkkaa. Länsimaiselle, kohtuullisesti toimeentulevalle yrittäjälle, sijoitus ja hyötysuhde on myös mainio.

Lisää aiheesta löytyy Tim Ferrissin kirjasta *Neljän tunnin työviikko*. Tuoreimpia lähteitä ovat John Lee Dumasin, Pat Flynnin ja Chris Duckerin podcastit. Ducker itse asiassa omistaa yrityksen, joka saattaa yhteen filippiiniläisiä virtuaaliapulaisia ja länsimaisia yrittäjiä. Ja löytyy asialle omistautuneita yrityksiä Suomestakin.

Pari sanaa delegoinnista. Tunnettu tv-kokki Gordon Ramsay sanoi ohjelmassaan viisaasti: ”Johda systeemejä.” Jos keskityt johtamaan vain itseäsi tai työvoimaasi, olet käytännössä vanhana omassa yrityksessäsi. Viisasta on miettiä omaa yritystoimintaa systeemiselältä kannalta. Tähän evästä Michael Gerber kirjassaan *E-Myth Revisited*. Kirjan pääajatus on yksinkertainen: suunnittele yrityksesi kuin ketjuravintola. Pohdi prosesseja, joita toimintaan liittyy. Standardoi ne. Kirjoita ne ylös muistilistan omaisesti niin, että voit opettaa ne jollekin toiselle. Miten mutkikkailta tahansa ne tuntuvatkin, ne on muutettavissa askel askeleelta eteneväksi prosessiksi, joiden kokonaisuus muodostaa yrityksesi systeemin.

Kun tämä systeemi on hahmotettu, alat nähdä toimintaasi ulkopuolelta. Vähitellen alat ottaa etäisyyttä sinun itsesi ja liiketoimintasi välillä. Alat nähdä ”firman” ja ”minä itse Oy:n” erillisinä otuksina. Näet niistä ensimmäisen jonain, joka ei

välttämättä ole riippuvainen sinusta vaan systeemistä, josta se koostuu. Sinun tehtäväsi on luoda, kehittää ja rakentaa tuo systeemi, laittaa se osiin ja lopulta luovuttaa noita osia muille ihmisille.

Vaikka et milloinkaan palkkaisi ketään muuta tekemään yhtään systeemiä osaa, voit silti itse hoitaa noita osia tehokkaammin muuttamalla ne prosesseiksi.

Mitä erillisempänä näet firman sinusta itsestäsi, sitä helpompi sinun on ottaa mukaan apulaisia. Palasten pois antaminen ei ole merkki kontrollista luopumisesta. Se on paremminkin merkki siitä, että sinulla on tuo kontrolli. Mitä enemmän kaikki on vain sinun päässäsi, yksin sinun hallussasi kuin salainen kultalouhos, sitä haavoittuvaisempi ja sitä hauraampi firmasi on. Todellinen kontrolli mitataan kyvyllä etäännyttää itsensä omasta työstään ja tehdä, mitä vaaditaan. Suurimmassa osassa ajasta se, mitä vaaditaan, et ole sinä itse. Vain syvä työ on sellaista, jossa sinun on oltava – ja jossa haluat olla – itse mukana.

Harjoittele keskittymistä

Syvää työtä estää keskittymisen puute.

Keskittymistä pitää harjoitella. Ehkä se oli aikaisemmin helpompaa. Ehkä se on luonnekysymys. Mutta totta on, että toimintaympäristömme on muuttunut kaikkea muuta kuin keskittymistä helpottavaksi.

Siis, harjoittelun pariin.

Kirjailija Nicholas Carr harmittelee *Pinnalliset*-teoksessaan miten vaativan mutta palkitsevan suurromaanin lukemisesta

on tullut entistä vaikeampaa. Fokus herpaantuu muutaman sivun jälkeen. Kännyköiden ja internetin jatkuvat harhautumismahdollisuudet ovat tehneet Carrin mukaan meistä pinnallisia ajattelijoita.

Cal Newport ehdottaa harjoittelemaan pitkästyminen. Minä ehdotan harjoittelemaan sen lisäksi myös keskittymistä. Tässä muutama ehdotus syvää työtä edistävän keskittymiskyvyn kehittämiseen.

- Meditoi. Muutama minuutti päivässä riittää kokemaan tuon umpitylsän harjoituksen hyödyt. Vaikka et saavuttaisi heti nirvanaa, opit olemaan paikallasi.
- Lykkää. Aina silloin tällöin harjoittelen lykkäämistä. Se tapahtuu esimerkiksi katsoessani elokuvaa perunalas-tupussin kanssa. Huomatessani impulssin tarttua perunalastuun ja viedä se suuhuni, pysähdyn. Odotan toista kertaa kun haluan ottaa perunalastun. En ota. Odotan kolmatta kertaa, jonka jälkeen annan itselleni luvan ottaa lastun. Tämä kehittää kykyä (näin ainakin uskottelen itselleni) olla tarttumatta jokaiseen harhaärsykkeeseen, joka vie huomioni pois syvästä työstä ja keskittymisestä. Mene ja tiedä. Tai sitten vain tykkään kiusata itseäni.
- Lue. Taistele nykyajan pinnallistumista vastaan lukemalla suurromaaneja. *Sota ja rauha* ei tuota samanlaista välitöntä tyydytystä kuin Lars Keplerin mainiot jännärit. Se palkitsee syvemmällä tasolla, rivien välissä ja pitkänä, keskeytyksettä luettuina pätkinä, jotka paljastavat

jotain yleismaailmallista ja yleisinhimillistä ihmisenä olemisesta, erilaisista näkökulmista ja olemisen tavoista. Suurromaanien ja maailmankirjallisuuden klassikkojen lukeminen on äärimmäistä kapinaa nykyajan tempoa vastaan, ja kapina on aina hyvästä.

- Katsele. Elokuva on hyvä harjoitus puolentoista tunnin keskittymiseen. Ilman mainoksia, vessa- ja voileipätau-koja katsottu elokuva on hyvä johdatus keskittymiseen ja puhtaaseen nautintoon. Jos se tuntuu liian pitkältä, katso sarjoja ilman mainoksia. Katsele toisen ihmisen päätä. Katsele tauluja. Katsele sarjakuvia. Pidä katseesi kiinni jossain kohteessa, äläkä päästä heti irti. Mieli ja keskittymisen vaativat totuttelua toisiinsa: todellisessa keskittymisessä mieli on vain palvelija (ja tätä se inhoaa kuin Lassie vaahtokylpyä), isomman kokonaisuuden osa, eikä se Iso Pomo, joka se luulee olevansa.

Vähennä sometusta

Jokainen ihminen on laulun arvoinen.

Kirjoita siis laulu.

Se vaatii aikaa, energiaa ja pohtimista.

Jos laulunteko ei ole sinun juttusi, kokeile runoja.

Ja jos runot eivät sykäytä, mitäpä jos juttelisit naapurisi kanssa ja kysyisit mitä hänelle kuuluu?

Teet mitä teet, älä someta.

Oikeasti. Ja vieläpä aikuisten.

Keskity pitkäjänteisempään työhön.

Stressivapaa yrittäjä tarvitsee sosiaalista mediaa vain, jos se tukee hänen taloutensa ja tasapainonsa suhdetta. Jos sosiaalinen media tuottaa sinulle rahaa eikä kuluta suhteessa liikaa energiaa tai aikaa, anna mennä. Someta kunnes someniskasi naksahda.

Jos se, sen sijaan, ei tuota rahaa eikä lisää mielenrauhaasi selkeästi mitattavalla tavalla, lopeta. Tai vähennä. Sosiaalisen median käyttäminen vain siksi, että siitä *saattaa olla jotain hyötyä*, jättää huomiotta sen, että siitä saattaa myös olla haittaa. Tätä Cal Newport nimittää ”mikä tahansa hyöty” -oikeutukseksi.

Keskittymisen katkeaminen syvän työn ja sen jälkeisen perhe-elämän parissa on jotain, minkä somettaja tietää. Ja jos ei tiedä, voi kysyä puolisolta. Tai lapsilta. Painelemme lasiruu-tua ihmissielun sijaan. Teemme koetta keskittymiskyvyn pienimmän yksikön löytämisessä, ja syynä siihen on jatkuva tarve riistää huomio sieltä, jonne ego hukkuu (syvä työ), ja heijastaa se sinne, jossa ego teutaroi (sometodellisuus).

Mutta mitäpä minä, vanha someänkyrä, viitsin valittaa?

En käytä sosiaalista mediaa, koska en nauti sen hyödyistä enkä halua sen haittoja. Ehkä joskus kehityn ja muutan tapani. Siihen saakka, kuitenkin, itken ilon kyyneliä tiputtauduttuani kehityksestä, jonka seurauksena aikuiset naiset ja isot miehet kävelevät ruumis suorassa ja pää kenossa, uppoutuneena johonkin, joka ei oikeasti upota vaan pitää pinnalla sen, joka ihmisolennossa on vähiten arvokkainta, ylevintä ja ikuista, ja painaa pohjaan ne taidot, kyvyt ja ominaisuudet, jotka tulevaisuuden taloudessa ovat valuutoista harvinaisimpia, arvokkaim-

pia ja aristokraattisimpia: keskittymisen, pitkäjänteisyyden ja yksinkertaisen vanhan kunnan työnteon.

Tee työtä, jolla ei ole (vielä) tarkoitusta

Työssäsi on kaksi tasoa.

Ensimmäinen taso on se, mitä teet tuottaaksesi hyötyä asiakkaillesi. Toinen taso on tuota työtä jalostava ja omaa yritystä kehittävä puuhastelu. Joskus syvä työ ei välttämättä liitykään ensimmäiseen vaan toiseen tasoon, josta Michael Gerber sanoi englanniksi: ”*Working on your business, instead of in your business*”.

Syvä työsi voi näin ollen olla jotain, josta ei lyhyellä tähtämellä ole minkäänlaista taloudellista hyötyä. Pitkällä tähtämellä se saattaa kuitenkin olla jotain, jota ilman kaikki tuleva taloudellinen hyöty kilpistyy innovaatioiden puutteeseen ja omaan loppuun palamiseesi.

Vaatii rohkeutta tehdä työtä, jolla ei vielä ole tarkoitusta. Joka luo tarkoitusta tulevaisuudelle, pidemmän ajan päähän. Pysähtyessämme tarkastelemaan yrityksemme perustoimintoja, prosesseja, motivaatiotamme, innostustamme ja uusia ideoitamme, emme rakenna minkään valmiin päälle. Uskaltaudumme olemaan avoimena jollekin uudelle, emergentille, nousevalle, valmistuvalle ja epävarmalle.

Tämä ei ole nössöille.

Jos uppoudut päivittäin lukemaan parhaalla työajallasi kirjaa innovaatioista, markkinoinnista tai ihmiskunnan tulevaisuudesta, olet rohkealla ja julkealla tavalla poissa suorittavasta

työstä. Samaan aikaan tulevaisuutesi suoritukset, niiden merkitys ja taloudellinen hyöty voi olla täysin riippuvaista juuristasi. Koska päivittäinen imu on juuri sitä – imua, joka vie sinut mukanaan ja joka ei päästä sinua irti ellet itse hyppää sieltä, tai palkkaa kallista valmentajaa avuksesi, jolloin sinun on *pakko* hypätä pois jo pelkän hinnankin vuoksi – ei sieltä pois pääsyyn ole oikotietä. Toisinaan on pakko olla rohkea ja astua tarkastelemaan yritystä etäämmältä, vaikka se olisikin pois muista, näennäisesti kiireellisimmistä töistä.

Tähän saattaa auttaa yksinkertainen kalenterimerkintä.

Kokeile vaikka tämmöistä. Ota kalenteristasi tyhjä päivä, ja merkkää siihen: ”Yritykseni kehityspäivä”. Kirjoita ohjelma, kuten:

- 6.00 Herätys + kävelylenkki + podcast
- 7.30 Aamiainen
- 8.00 Videoluento / Webinaari / Verkkokurssi / Kirja, osa 1
- 10.00 Tulevaisuuden visiointi -sessio
- 12.00 Lounas
- 13.00 Videoluento / Webinaari / Verkkokurssi / Kirja, osa 2
- 15.00 Uimahalliin! Elokuviin!

Tällaisen mallin mukaan voit ujuttaa kakkostason syvää työtä edustavia ”seminaaripäiviä” omaan aikatauluusi. Voit tehdä tuon kerran vuodessa, tai kahdesti, tai neljästi, tai kuukausit-

tain. Opiskele, lue, tee muistiinpanoja. Innostu, kehity ja keksi uusia suuntia.

Itse omaksuin tavan opiskeluaikoinani. Merkkasin kalenteriini aina silloin tällöin oman seminaaripäivän, tein ohjelman paperille, tulostin sen, ja tunsin olevani kuin maailmanluokan konferenssissa. Laitoin läppäriin pöydälle ja katselin videoluentoja. Se oli hauskaa!

Ja nyt, kymmenen vuotta myöhemmin, näen sen löytäneen minulle tarkoitusta, joka tuolloin oli vasta idullaan.

Tee työt syvyysjärjestyksessä

GTD-metodista tutun David Allenin mukaan päätökset siitä, mitä juuri nyt kannattaa tehdä, hoidetaan neljän kriteerin mukaan. ”Alkajaisiksi”, esittää Allen, ”kannattaa miettiä mitä siinä paikassa, jossa itse kyseisellä hetkellä on, voi tehdä ja mitkä ovat käytössä olevat apuvälineet”. Allenin päätöksentekokriteerit menevät tässä järjestyksessä: (1) asiayhteys eli konteksti, (2) käytössä oleva aika, (3) käytössä oleva energia ja (4) tärkeysjärjestys eli prioriteetti.

Allen on viisas mies, mutta itseään johtavalle yrittäjälle tämä malli on suoraan sieltä, jonne aurinko paistaa Yyterin nakuranalla kun maasta on nostettava suorin jaloin pilvettömän taivaan alla keskipäivällä jotain hyvin pientä ja hiekkiaan hukuttanutta. Sen lisäksi, että kirjan julkaisuvuoteen (2001) verrattuna meillä on jatkuvasti kontekstia muokkaavia välineitä (nettiyhteys, puhelin, email, jne.) käytössämme, on stressivapaan yrittäjän yksinoikeus päättää ja suunnitella mitä ajallaan tekee.

Tämä on iso ero verrattuna vaikkapa esimiehiin ja johtajiin. Sen vuoksi käännän Allenin päätöksentekomallin ylösalaisin. Kun siis mietit mitä tehdä tiistaiamuna kello 9.21, pääätä tekemisesi tässä järjestyksessä:

1. **Tärkeysjärjestys:** Jos teen vain yhden asian tänään, mikä se on? Millä on isoimmat vaikutukset tulevaisuuteni kannalta? Onko se sähköpostin avaaminen (tuskin) vai myyntikirjeen kirjoittaminen (mahdollisesti)?
2. **Energia:** Riittääkö energiani tärkeimmän tekemiseen? Useimmiten se riittää. Jos olen kuitenkin aivan rikki ja sydämeni sopukoissa tiedän, että rahkeet eivät riitä kaikkein tärkeimpään, mitä sitten voin tehdä?
3. **Aika:** Soveltamalla journalistista syvän työn strategiaa aika ei ole tekosyy tärkeiden asioiden tekemiselle. Voin suunnitella minuutin ajan Isoa Projektia, ja siirtyä sitten toisten töiden pariin.
4. **Asiayhteys:** Kontekstipohjainen tapa tehdä työtä on hyvä renki ja kamala isäntä. Päivät kuluvat merkityksettömään, jos määrittelet päivän työsi sen ympäristön mukaan, jossa olet. Määritä pikemminkin ympäristösi niiden töiden mukaan, jotka ovat tärkeimpiä. Toisin sanoen, aloita päättämällä päivän tärkein työ (asia) ja hankkiudu sen vaatimaan ympäristöön (yhteyteen).

Jos mahdollista, pääätä tulevan viikon ja päivän työsi syvyyssjärjestyksen mukaan. Se on samalla myös hyvin luonnollista ja

vaistomaista. Tuota vaistoa voi myös kehittää arkisilla pikkujutuilla. Esimerkiksi, jos olet lähdössä lasten kanssa mökille ja pitää vielä pakata, syödä ja käydä ostoksilla, voit harrastaa priorisointikyvyn hiomista. Mitkä ovat ne vähimmäisliikkeet, jotka sinun pitää tehdä suoriutuaksenne mahdollisimman stressivapaasti ulos ovesta? Tee ne, ja vain ne, ja nauti mökkilomasta.

Jatketaan täällä: www.stressivapaaajohtaja.fi/keskitytyhosi

5. askel – Kerro siitä mitä teet

Tämän luvun piti kertoa jostain aivan muusta.

Sen nimeksi piti tulla ”Kunnosta kerrostalosi”, ”Ota käpy selän alta”, tai jotain sellaista.

Luvun oli tarkoitus kertoa siitä, miten me ihmiset koostumme neljästä eri tasosta – kehosta, tunteista, mielestä, hengestä – ja kuinka tärkeää on pitää niistä huolta.

Nyt käsi pystyyn, tiesitkö tämän? Onko tuttua, että on hyvä pitää huolta itsestä ja jaksamisesta, sen eri osa-alueilla?

Niin ajattelinkin.

Kyllähän me sen tiedämme. Ja nyt, meidän molempien miehiksi ja aikaa säästääkseni, tiivistän pähkinän seitsenosaiseen kuoreen kaiken oleellisen siitä, mistä piti tulla sääntö numero viisi. Tässä, ole niin hyvä:

1. Juo pari kolme kertaa litran vesipullo päivässä.
2. Yritä liikkua (raittiissa ilmassa, jos mahdollista) 30 minuuttia päivittäin, mahdollisesti ensimmäisten kolmen tunnin sisällä heräämisestä.
3. Syö kolmen tunnin välein jotain järkevää.
4. Meditoi vaikka minuutti päivässä.
5. Kirjoita päiväkirjaa – mikä on mennyt hyvin yrityksessäsi, mikä harmittaa, minkä haluaisit tehdä toisin, mitä haluat parantaa, mitä tavoittelet, mistä olet iloinen ja kiitollinen, kenelle olet kateellinen ja mistä ja miten aiot kehittää itsessäsi niitä piirteitä tai asioita, joista olet kateellinen.
6. Ajattele uudella tavalla – hanki valmentaja, coach, mentori, lue kirjoja, kuuntele podcasteja, matkusta, laajenna tajuntaasi ja mene pois oman ajattelusi ja identiteettisi mukavuusalueelta.
7. Ota iisisti – älä soimaa itseäsi jos unohdat jonkun ylläolevista viikoksi tai vuodeksi; palaaminen takaisin harjoitukseen on kaikkein suurin harjoitus.

KUVIO M: Stressivapaan yrittäjän päivittäinen hyvinvointilista

Siinä. Noita kun noudatamme niin a vot, hyvä tulee.

Ja sitten jotain aivan muuta.

Nimittäin.

Markkinointiin.

Kröhöm, selvitän kurkkuani. Tämä on meinaan ensimmäinen kerta kun kirjoitan tästä itselleni kovin rakkaaksi tulleesta aiheesta julkisesti. Vähän jännittää.

Aloitan pienellä taustoituksella.

Ostin ensimmäiset markkinointikirjani vuotta ennen kuin perustin yritykseni. Tein siinä kaukaa viisaasti. Markkinointi on monella yrittäjällä jotain, johon huomio kiinnitetään vasta sitten kun on pakko. Ja silloin on yleensä, valitettavasti, liian myöhäistä.

Nuo kirjat olivat – ja ovat edelleen – joitain parhaita lukemiani opuksia markkinoinnista. John Jantschin *Duct Tape Mar-*

keting, Michael Portin *Book Yourself Solid* ja etenkin Michael Gerberin *E-Myth Revisited* ovat kirjoja, jotka jokaisen yrittäjän on pakko lukea. Ne olivat portti maailmaan, johon rakastuin ja ihastuin ja uppouduin korviani myöten. Seuraavat viisi vuotta unohdin uskonnon ja filosofian ja opiskelin sovellettua psykologiaa: markkinointia. Tuona aikana kahlasin läpi liki sata opusta aiheesta. Lisäksi kuuntelin podcasteja aiheesta niin paljon kuin korvani antoivat myöden. Ja antoivathan ne, sillä olin siinä tilanteessa, jonka jokainen tuore yrittäjä tietää.

Olin rahaton.

Mitä markkinointi on ja miksi sitä pitäisi tehdä?

Markkinointi on harvalle yrittäjälle innostuksen kohde.

Valtaosa meistä haluaa tehdä sitä, mitä osaa parhaiten: kunnostaa autoja, konsultoida, valmentaa, laittaa ruokaa, hoitaa ihmisiä, ohjata joogaa. Oman osaamisensa markkinoiminen ei yleensä ole kiinnostuslistan kärkipäässä.

Ymmärrän hyvin. Oikeinkin hyvin. Me suomalaiset emme halua tehdä numeroa itsestämme. Teemme asialliset hommat ja tavallaan toivomme, että se riittää.

Toivomme, että joku toinen tulisi nostamaan kissan hännän.

Voi vitsi, miten kivaa se olisi!

Riittäisipä se!

Vaan kun se ei riitä.

Jos rikkaat sukulaisesi eivät kustanna yöspitoasi, etkä asu jurtassa talia järsien, sinun pitää itse maksaa laskusi. Niiden jälkeen haluat ehkä pitää hauskaa: ostaa uusimman Aku Ankkan taskukirjan lapsille, keltaisia rannerenkaita itselle tai kimppun daalioita puolisolle. Mistä minä tiedän.

Mutta sen tiedän, että sinun pitää, isäni sanoin, elää ja olla.

Markkinoinnin tarkoitus on a) varmistaa tämä oleminen ja eläminen ja b) kehittää sitä kukoistavampaan suuntaan.

Ei enempää, ei vähempää.

Vertaa sitä vaikka metsästyksen.

Ennen vanhaan, silloin kun haluttiin elää, oli metsästettävä. Piti asettua hyvään paikkaan pensaikkoon, oli kyykistyttävä alas ja keihäs kädessä kytättävä otollista hetkeä iskeä vaarna peuran haimaan. Jos peura ei tullut paikalle, tultiin nälkäisenä kotiin tai keksittiin uusi strategia. Ehkä eri paikka väijyä, ehkä terävämpi keppi, kenties kokonaan uudenlainen ase.

Markkinointi on samanlaista. Asiakkaat ovat saaliisi, joita sinun on pyydystettävä kehittämällä erilaisia strategioita heidän kiinni nappaamiseksi. Koska emme enää elä metsästäjä-keräilijäkulttuurissa vaan sivistyneiden ihmisten maailmassa, ovat keinomme ja strategiamme toki erilaisia.

Periaate on silti sama.

Sinä tarvitset rahaa elääksesi.

Asiakkaat kävelevät paikasta toiseen *sinun rahasi heidän taskuissaan*.

Markkinointi on keino saada heidät – aikuiset, järkevät, toimiaan tarkkaan harkitsevat ihmiset – emotionaalisesti moti-

voituneiksi ja älyllisesti vakuuttuneiksi siitä, että heidän kannattaa antaa rahaa sinulle vastineeksi siitä, mitä sinä annat heille.

Eläimen voi pyytää keihäällä. Asiakas pyydetään tarinoita kertomalla.

Ja lopulta markkinointi on vain sitä, että kerrot kerta toisensa jälkeen siitä, mitä teet.

Markkinointi on asiakkaiden valistamista ja kouluttamista siihen pisteeseen, että he ovat kiinnostuneita, motivoituneita ja valikoituneita ostamaan sitä, mitä sinä heille myyt. He tulevat luoksesi, ja sinä olet valmis.

Markkinoinnin tarkoitus on, näin ollen, muuttaa aikuisten, alun perin toisilleen tuntemattomien ihmisten suhdedynamiikkaa sellaiseksi, että metsästäjästä tulee metsästetty. Sinä lähestyt ensin – sitä on markkinointi – mutta kohteliaasti ja apua tarjoamalla, ilman mitään odotusta vastalahjasta, ja pyytämättä, alitajuiseen tarpeeseen vastaten.

Markkinointimokat

Markkinointi ei yleensä toimi.

Se ei toimi siksi, että markkinoinnissa olisi jotain vikaa.

Syynä on se, mitä ja miten ajattelemme markkinoinnista.

Seuraavassa on seitsemän tapaa ajatella markkinointia tavoilla, jotka eivät tuota optimaalisia tuloksia. Kutsun niitä markkinointimokiksi. Käydään ne läpi yksi kerrallaan.

#	Markkinointimoka	Korjauskeino
1	Coca Cola -markkinointi	Vastavuoroisuus
2	Kevin Costner - markkinointi	Suunnitelmallisuus
3	Vehnävellimarkkinointi	Persoonallisuus
4	Tukkoisen alueen markkinointi	Alueen valinta
5	Helppoheikkimarkkinointi	Kärsivällisyys
6	Epäsystemaattinen markkinointi	Tasaisuus
7	90 % -markkinointi	Kestävyys

KUVIO N: Seitsemän markkinointimokaa ja niiden korjauskeinot

1. Coca Cola -markkinointi

Coca Cola on maailman suurin virvoitusjuomien valmistaja.

Heillä on rahaa kuin roskaa. Ja koska heillä on rahaa kuin roskaa, he voivat heittää sitä taivaan tuuliin vaikka lava-auton ikkunasta ”*jiibaata*” huudellen. Tämänkaltaisessa markkinoinnissa rahaa heitetään taivaan tuuliin ostamalla mainostilaa. Tuota tilaa riistoviljellään asettamalla siihen oma logo, logon viereen pikkunäppärä kuva ja alle pikkunäppärämpi kuvateksti.

Tätä sanotaan brändäykseksi.

Ideana on herättää mielikuva ja liittää tuo mielikuva tuotteeseen. Tämän seurauksena tarkoitus on yhdistää, esimerkiksi, vapaan ja huolettoman kesäpäivän fiilis siihen, että nautitaan Coca-Colaa. Aina kun siis mielesi tekee tavoittaa huoleton ja vapaa kesäpäivän fiilis, ostat kaupasta colaa, etkä mitä tahansa

halpislitkua, vaan aitoa ja salaisella reseptillä valmistettua kasvisuutejuoma Coca-Colaa.

Tämä on, kuten ehkä jo arvaatkin, hidasta, kallista ja arvaamatonta. Se on keskivertoyrittäjälle huonoin mahdollinen markkinointimalli. Se saattaa toimia isoille yrityksille, mutta pienyrittäjän tarpeisiin se vastaa yhtä hyvin kuin sinko rikka-ruohojen harvennukseen.

Brändimarkkinointia on vaikea mitata: montako ostopää-
töstä syntyy nähdyn mainoksen perusteella? Mistä se voidaan tietää? Yrittäjälle siihen liittyy suuri riski. Se on kuin raha-arpojen raaputtaminen. Joskus voi onnistuakin jos viikosta toiseen hassaa rahaa menemään.

Brändimarkkinointi on myös luonteeltaan epädynaamista. Se ei suoraan kutsu mainoksen näkijää tai vastaanottajaa tekemään mitään muuta kuin olemaan tietoinen mainoksen lähettäjistä. Se on vähän kuin ihastuisit unelmiesi tyttöön tai poikaan, kävelisit hänen ohitse ja sanoisit: tässä minä olen.

Heinäsiirkkoja.

Ja monta.

2. Kevin Costner -markkinointi

Vuonna 1989 Kevin Costner teki elokuvan *Unelmien pelikenttä*.

Se on jäänyt elokuvataiteen historiaan ensisijaisesti klassisen repliikkinsä vuoksi. Tuossa elokuvassa Costnerin esittämä tavallinen jannu päättää rakentaa takapihansa maissipellolle baseball-kentän. Hanke on hullu: kuka nyt tulisi katsomaan vanhalle maissipellolle pesäpalloa, kun kerran kunnan stadion-

neitakin on saatavilla? Pieni sisäinen ääni Kevinin päässä usuttaa kuitenkin jatkamaan. Näin se menee – lause, josta elokuva sisältöään paremmin muistetaan: ”Jos rakennat sen, ihmiset tulevat.”

Ja Costner rakentaa.

Takapihalle syntyy pelikenttä. Unelmien pelikenttä.

Ja ihmiset tulevat.

Ihanaa! Suloista! Riemukasta!

Epärealistista.

Ja, etenkin, narsistista.

Se on narsistista sen takia, että Costner luottaa sattumaan, tuuriin ja hyvään Kevin Costner-karmaansa. Sattuma ja tuuri kun ovat maagisen ajattelun keinoja jäsentää maailmaa ja todellisuutta. Ne eivät ole kovinkaan luotettavia. Jos aikaa ei ole rajattomasti ja syödä täytyy, tuuri ei ole kovin hyvä metodi hankkia ravintoa.

Moni yrittäjä, silti, hoitaa markkinointiaan tuurin avulla. Laitetaan pystyyn maailman paras konsultointifirma / ravintola / pienversta / autokorjaamo / kivijalkamyymälä, ja luotetaan siihen, että maailman parhaimmillaan tuo asiakkaita ovesta sisään, jatkuvasti ja vuodesta toiseen.

Joskus narsismimarkkinointi, eli usko oman hyvyyden riittävyyteen asiakkaiden hankinnassa, toimiikin. Se voi toimia jos olosuhteet ovat puolellasi. Jos vaikkapa avaat halal-kaupan pikkukaupunkiin, jonne on juuri muuttanut leegio vanhoillisia muslimeja, voit sympata Kevin Costneria päivät pääksytysten. Jos avaat sen, ihmiset tulevat. Se on varma.

Joidenkin poikkeusten ohella narsisimimarkkinointi on juuri sitä, miltä se kuulostaakin. Narsistista, tuuriin luottavaa, ja kauheinta kaikista, se on Kevin Costnerilta pöllittyä.

Siitä ei ole koskaan seurannut mitään hyvää.

3. Vehnävellimarkkinointi

Amerikan kulttuurissa on Kevin Costnerin ohella muitakin markkinoinnin kannalta kiinnostavia hahmoja. Yksi näistä on Caspar Milquetoast. 1920-luvun sarjakuvasta alkunsa saanut hahmo tarkoittaa vaalean haaleaa, mitään sanomaton ja harmitonta tyyppiä, joka pyrkii häivyttämään oman läsnäolonsa tältä planeetalta. ”Milktoast” muuntuu suomalaisen suussa vaikkapa vehnävelliiksi, semmoiseksi joka suuhun sopivaksi appeeksi, josta kukaan ei oikeasti tosissaan pidä.

Sellaista on vehnävellimarkkinointi.

Se on jotain, mitä tehdään vaikka mieluummin tehtäisiin töitä. Se on pakollinen ja epämiellyttävä puhde. Sitä tehdään velvollisuudentunnosta. Se on markkinoinnin vastine nurmikon lannoittamiselle, veroilmoituksen täyttämiseksi tai sukuloimiselle puolison serkkujen luona.

Siitä seuraa mainontaa, joka ei kiinnosta ketään. Se ei herätä tunteita (ne ovat pelottavia!), se ei innosta (se voisi olla vaarallista!) eikä siinä laiteta persoonaa peliin (se ei olisi *ammattimaista!*). Vehnävellimarkkinoinnissa kilpaillaan muniinpuhuttelun maailmanmestaruudesta tavalla, joka saa tietokoneshakin tuntumaan vapaaottelulta.

Toki on ihmisiä, jotka pitävät vehnävelliä. He lienevät myös intohimoisia vaniljajäätelön ystäviä. He kenties vertailevat erilaisia laatuja keskenään (Eskimo-puikko vs. Kingiksen suklaaton osa, Pingviinituutti vs. Wanhan ajan vanilja, Jäätelöauton tikku vs. Laktoositon pakettijäätelö). He varmasti saavat nautintoa intohimostaan.

Tämäkaltaiset ihmiset epäilyttävät minua.

Kun ihminen menee jäätelökioskille, hänen pitää valitseman hyviä jäätelöitä. Tiikeriä! Minttu-lakritsa -palloja! Sorbettia! Mansikkasorbettia! Rommirusinaa! (no ei rommirusinaa, se on hirveää). Valitsipa hän mitä tahansa, jotain muuta kuin vaniljaa on otettava, sillä vanilja on tylsää ja elämä on lyhyt.

Paitsi jos *ihan oikeasti pitää vaniljasta*, sitten on otettava sitä.

Monelle markkinointi on kuin vehnävelliin plantrattua vaniljaa. Tehdään varman päälle. Laitetaan logo varovasti esiin. Siihen alle puhelinumero. Jos tarvitset osaamistani, tässä olen. Ei hosuta. Hiljaa hyvä tulee. Minä täällä nuoleskelen tuuttiani ja odottelen puhelimen soivan.

Ja kuuntelen heinäsiirkkoja.

Pitävät muuten kovaa ääntä.

4. Tukkoisen alueen markkinointi

Markkinointi tapahtuu aina viestintäkanavan kautta.

Markkinointiviestintä voidaan jakaa puhekanavaan ja kirjoituskanavaan. Jokaisessa kanavassa on monta erilaista metodia. Voimme viestiä puhuen lavalta, radiosta, puhelimesta, podcastista, videoilta, suusta-suuhun ja niin edespäin. Voimme

viestiä kirjoittamalla kirjoja, artikkeleita, tietoisuuksia, blogitekstejä, kolumneja, uutiskirjeitä, yleisönosastotekstejä, mainoskirjeitä ynnä muita.

Oli kanava mikä tahansa, kaikki metodit eivät ole tasavertaisia. Osa metodeista on käytännöllisesti katsoen neitseellisiä, kuten vaikkapa podcastit. Osa metodeista on tukossa kuin appiukkoni laskimo.

Annan esimerkin.

Tim Ferrissin sanoin nykyihminen pelkää kahta asiaa: lihomista ja liikaa sähköpostia. Jos valitset viestintäkanavaksesi kirjoituksen, ja päätät käyttää siihen *metodiksi* sähköpostia, olet valinnut tukkoisen kanavan.

Sähköposti on mainio vertauskuva mokalle, joka syntyy kun yritämme saada tarinaamme kuuluville paikassa, joka on liian täynnä. Se on kuin yrittäisi kertoa asiaansa – tärkeää sellaista – junaan viime hetkellä painavien laukkujen kanssa kauhistuttavassa vessahädässä juoksevalle ihmiselle. Viesti ei mene perille, koska sen ei tuossa ympäristössä kuulukaan mennä. Sähköpostia voi toki käyttää osana laajempaa markkinointistrategiaa. Sen ei kuitenkaan pidä olla ensimmäinen askel tuossa strategiassa. Siihen tuo kanava on liian tukkoinen ja epämiellyttävä.

5. Helppoheikkimarkkinointi

Markkinoinnin tehtävä on synnyttää ihmissuhteita.

Sellaisia, jotka kestävät eliniän. Kohtaamisia, jotka rikastuttavat molempia ja kaikkia. Tilaisuuksia kehittää, parantaa ja syventää elämänlaatua. Parhaimmillaan markkinointi on se

magneetti, joka yhdistää kaksi toisiaan tarvitsevaa osapuolta ihanilla kaupankäynnin siteillä toisiinsa.

Jos magneettien navat ovat väärään suuntaan, ne hylkivät toisiaan.

Sama tapahtuu, jos markkinointisi muistuttaa helppoheikin toimintaa.

Kun torilla tuotteitaan kaupusteleva helppoheikki huutaa kojustaan vielä rukkasia päälle, syntyy vaikutelma hauskaasta ja helposta kaupasta. Sellaisesta harmittomasta ja nopeasta transaktiosta, jonka jälkeen voi lähteä kotiin ihmettelemään mitä tuli taas ostettua.

Helppoheikkimarkkinoinnissa keskitytään hintaan ja nopeaan kauppaan. Ei ihmissuhteen luomiseen. Ja siinä mennään pahasti metsään.

Pahimmillaan siinä menetetään maine, jonka rakentaminen ja ylläpitäminen on markkinoinnin yksi vaikutuksista.

Markkinointi on pyhää, arvokasta ja tärkeää työtä. Se on, jos mahdollista, tärkeämpää kuin Kari Salmelaisen tehtävä oli aikanaan Napakymppissä. Markkinoinnin avulla toisilleen tuntemattomien ihmisten on mahdollista kohdata uusien kokemusten ja elämää jalostavien palvelujen ja tuotteiden merkeissä. Parhaimmillaan näistä kohtaamisista syntyy elinikäinen suhde tuon palvelun, tuotteen tai sen tarjoajan kanssa.

Helppoheikkimäinen asenne nopean kaupan toivossa tuhoaa kaiken.

Helppoheikki on myyjä, ennen kaikkea. Hän ei ole suhteen luoja. Hän haluaa rahat taskustasi yhdellä askeleella. Samaa

tahtoo markkinoijakin, mutta ymmärtää myymisen ja ostamisen olevan prosessi. Siihen kuuluu askelia, ja mitä moniulotteisempi tai näkymättömämpi tuote tai palvelu on, sitä enemmän / sitä taitavammin suunniteltuja noiden askeleiden pitää olla.

Älä siis tarjoa ylimääräistä, älä huuda, äläkä yritä olla helppo. Eivät suhteet ole sellaisia. Ne kehittyvät ja niitä kehitetään hitaasti, luottavaisesti ja rakkaudella.

Aina rakkaudella.

6. Epäsystemaattinen markkinointi

Lähetät innostuneena uutiskirjeen.

Sitten toisen. Ja kolmannen. Ehkä vielä neljännen.

Sen jälkeen onkin hiljaisempaa muutaman kuukauden tai vuoden ajan, jonka jälkeen ”herättelet henkiin” markkinointia asiakkaille, jotka jo kauan sitten ovat lähteneet luotettavamman ja tasaisemman kaupantekijän matkaan.

Epäsystemaattinen markkinointi on varma tie epäluotettavan maineen rakentamiseen. Samalla siihen on helppo syyllistyä. Innostumme uudesta. Keksimme hyvän metodin, sanotaan nyt vaikkapa edellä mainitun uutiskirjeen. Kirjoitamme sitä innostuksen vallassa. Innostus kestää kolme kuukautta. Sen jälkeen se laantuu. Sitten onkin aika keksiä uusi metodi.

Tämänkaltainen yhteydenpito saattaa vastaanottajan hämmennyksiin. Vähän kuin uusi potentiaalinen kumppani, joka soittaa innostuneena treffien jälkeen ja sitten vaipuu hiljaisuuteen. Mitä tapahtui? Miksi minusta ei enää pidetä huolta?

Syy: innostus hävisi.

Innostus on amatöörejä varten. Inspiraatio on huono työn valmiiksi saattaja. Paras tapa tehdä mitä tahansa – työtä, kirjoittamista, markkinointia – on istua alas ja tehdä sitä.

Epäsystemaattinen markkinointi kavahtaa rakenteita ja rutiineja. Etukäteen suunniteltu markkinointikalenteri on yksi parhaista keinoista pitää yhtenäisyys omissa mainosponnituksissa. Jos jotain muistat, muista tämä: markkinointi ei ole yhden askeleen kauppa; se on asteittaisen tutustumisen, pyyteettömän hyödyn tuottamisen ja jossain vaiheessa vastahyödyn vastaanottamisen *prosessi*.

Siitä lisää tuonnempana.

7. 90 % -markkinointi

Jokin aika sitten postitin oikein hienon mainoskampanjan.

Uutiskirje lähti tarkasti rajatulle kohderyhmälleni. Mukana oli pikaliimalla liimattu kivi huomiota kiinnittämässä. Kaikki oli tehty parhaiden tuntemieni markkinointitaiteen sääntöjen mukaan.

Lähetin kirjeet postissa ja sitten...

...en tehnyt mitään.

Ei soittoa perään.

Ei toista kirjettä.

Ei edes seurantamailia.

Ei mitään.

Tämä on esimerkki 90 % -markkinoinnista.

Kun olisi pitänyt viedä kampanja maaliin saakka, jätin touhun silleen.

Viimeisessä kaarteessa etenemällä, verrattain pienellä ponnistuksella, olisin varmasti saanut luotua asiakassuhteen tai pari.

Vaan ei.

Sen sijaan tein työni 90 %:sesti valmiiksi.

Käytännössä se tarkoitti yhtä tyhjän kanssa.

Jätin hommat paikalleen kuin melkein rakennetun talon.

Stressivapaan yrittäjän markkinointisäännöt

Katsotaan sitten markkinointia, joka toimii.

Sanotaan sitä vaikka *Stressivapaan yrittäjän markkinoinniksi*.

Jaetaan se yksinkertaisuuden nimissä kolmeen, keskenään yhtä tärkeään osaan:

1. Myy sitä, mitä ihmiset haluavat ostaa.
2. Valmenna ihmisiä ostamaan.
3. Ole kiva.

KUVIO O: Stressivapaan yrittäjän markkinointisäännöt

Voisihan tuo olla monimutkaisempikin, mutta ei tarvitse. Mennään näillä.

Myy sitä, mitä ihmiset haluavat ostaa

Markkinoinnissa on taiteenlaji, joka on ylitse muiden.

Tuon taiteenlajin kuningas on edesmennyt Gary Halbert. Hän oli mainoskirjoittaja, siis copywriter, joka uskoi kirjoitetun sanan elämää mullistavaan voimaan niin lujasti, että nimitti The Gary Halbert Letter -uutiskirjettään *koko internetin arvokkaimmaksi sivustoksi*. Halbert tiivisti onnistuneen liiketoiminnan ytimen selkeästi: Myy sitä, mitä ihmiset haluavat ostaa.

Tätä ei moni ymmärrä.

Monet myyvät sitä, mitä haluavat itse ostaa.

Esimerkiksi minä, aloittaessani oman yritykseni.

Olin vasta valmistunut yliopistosta ja täynnä pyhää tietämystä uskonnoista, filosofiasta ja psykologiasta. Ostin asunon, vaihdoin paikkakuntaa ja tein mitä kuka tahansa järkevää ja vastuullinen asuntovelkainen perheenisä tekee muutettuaan Suomen kymmenenneksi suurimpaan kaupunkiin: perustaa filosofisen vastaanoton.

Haluan puolustuksekseni sanoa, että filosofinen vastaanotto on aivan legitiimi praktiikan muoto. Maailmalla semmoisia on jo enemmänkin. Suomessa vähemmän, vaikka on niitä täälläkin. Ja osaavaa väkeä on pitämässä. Tohtoreita melkein kaikki.

Ja kuitenkin.

Siispä menin itseeni ja palasin suunnittelupöydän ääreen. Filosofinen vastaanotto kyllä kuulosti hyvältä minun korvaani, tuolloin. Olin kuitenkin unohtanut toisen yritystoimintaa

kannattelevan maksimien, nimittäin tämän: *sinä et ole ihanneasiakkaasi.*

Enpä totisesti ollut.

Olin hädin tuskin laskuni maksuun saava, pienimmällä mahdollisella YEL:illä kituutteleva, vasta aloittanut yksinyrittäjä. Mutta kuka sitten olisi? Kuka haluaisi ostaa minulta ja mitä? Nämä osoittautuivat oleellisiksi kysymyksiksi.

Kun myyt sitä, mitä ihmiset haluavat ostaa, on sinun vastattava kahteen asiaan:

- 1) Keitä ”ihmisesi” ovat?
- 2) Mitä heille myyt?

Lisäksi on huomattava lauseessa näkyvä dynamiikka.

Huomaatko?

Jos et, katso tarkemmin.

Joko näkyy?

”...mitä ihmiset *haluavat* ostaa.”

Kukaan ei herää aamulla ja totea haluavansa ostaa filosofista vastaanottoa.

Vaikka kuinka kanavoisin sisäistä Kevin Costneriani, en kykene kuvittelemaan sellaista aamua, jossa ihminen herää, kiskottelee ennen aamusumppiaan raukeasti ja toteaa hiljaa itseksensä miten nyt kyllä tekisi filosofinen vastaanotto poikaa.

On myytävä jotain, mitä ihmiset haluavat ostaa.

Se muuttaa kaiken. Se muuttaa markkinoinnin dynamiikan sellaiseksi, mikä sen kuuluukin olla. Tällöin sinä et enää

ole joku, joka jahtaa asiakkaita. Säännöllisen, systemaattisen ja kaikkien taiteen sääntöjen mukaan toteutetun markkinoinnin myötä asiakkaat jahtaavat sinua. Tai, ainakin, he eivät enää katso sinua karsaasti, ja vähimmillään avaavat mainospostisi. Se on jo suurta, anna minun kertoa.

Kun siis selvität mitä myyt, sinun on tiedettävä mitä halutaan ostaa.

Tähän pieni lisäselvitys.

Ammatilliselta koulutukseltani olen Integral Associate Coach™. Nuorena yrittäjänä en voinut sietää sanaa ”coaching”, niin paljon kuin se olikin juuri sitä, mitä tein. Vaikka oma kouluttajani, Integral Coaching Canada, olikin ainoa maailmassa, jonka tasovaatimukset ylittivät alan kansainvälisen kattojärjestö ICF:n korkeimmat standardit, en siitä huolimatta kyennyt elämään ”coachina”. Niinpä minun oli, voidakseni itse elää paremmin työni kanssa, annettava sille uusi nimi. Eikä siinä mitään. Coacheja on nykyään jo paljon, ja alalla on hiukan epä määräinen kaiku. Koulutuksen antajia on monen tasoisia. Tavanomainen coaching tuntui antavan liian vehnävellimäisen kuvan työstäni. Siispä valitsin erilaisen nimen: filosofinen vastaanotto.

Eikä siinäkään mitään.

Ainoa vain, että sellaista vähemmän halutaan ostaa.

Löytääkseni dynamiikan ytimen – asian, jota halutaan ostaa – oli palattava suunnittelupöydän ääreen. *Stressivapaa johtaja* oli kolmannen kirjani nimi, ja siitä löytyi samalla oivallinen otsake työlleni ja valmennusohjelmilleni: Stressivapaa johtaja.

Nyt, kun joku kysyy tai minä kerron mitä teen, sanon ohjaavani Stressivapaa johtaja- ja Stressivapaa yrittäjä -valmennusohjelmia ja -ryhmiä. Asia tulee kerralla selväksi, ilman tylsistyttäviä hissi- ja hissi-tyttöpuheita. Se johtaa usein myös ennalta arvattavaan mutta jatkokeskustelun suhteen hedelmälliseen vastaukseen: ”Onko sellaisia, stressivapaita yrittäjiä / johtajia?” ”Kiva kun kysyit. Annas kun mä kerron...”

Myy siis sitä, mitä ihmiset haluavat ostaa.

Päätä kohderyhmäsi ihmiset. Rajaa heidät tarkkaan. Ja sitten vielä tarkemmin. Tiedä tarkkaan millaisia ja keitä ovat ne ihmiset, joille myyt. Seuraa heidän tekemisiään ja tee heistä lista. Sen jälkeen myy heille jotain, jota he – et sinä! – haluavat ostaa.

Markkinointi on metodi empatiakykyä kehittämiseen. Tässä tapauksessa se tarkoittaa toisen nahkoihin astumista. Sinä et ole ihanneasiakkaasi, mutta joku toinen on. Kuvittele millaista on olla hän. Haastattele häntä. Kysy mitkä ovat isoimmat haasteet. Mitä hän on oppinut työstään. Itsestään. Elämästä.

Ja kauppa on jo puoliksi tehty.

Valmenna ihmisiä ostamaan

Yrittäjänä sinun kaikkein tärkein työsi on valmentaa ihmisiä ostamaan.

Ihmisillä, kuten muistat, tarkoitetaan sinun kohderyhmääsi. Ennen kuin voit odottaa heidän kolkuttelevan joko todellista

tai kuvaannollista oveasi, sinun on valmennettava heidät tulemaan sen taakse.

Tämä tapahtuu säännöllisellä, systemaattisella ja valistavalla ostovalmennuksella. Toisin sanottuna sinun tehtäväsi on motivoida ja kouluttaa potentiaalisia asiakkaitasi seuraavista asioista:

1. Mikä on ostamisen sisältö?
2. Mitä hyvää siitä voi aiheutua?
3. Mitä kipua ostamattomuus tuottaa?
4. Mikä on seuraava askel, joka kannattaa ottaa?

Tämän valmennuksen tarkoitus on kertoa ostettavan asian hyödyistä, ostamattomuuden haitoista ja siitä seuraavasta pienestä, varovaisesta ja riskittömästä askeleesta, jonka ihmisesi voi ottaa. Tarkoitus on motivoida mahdollisia asiakkaitasi kohtaamaan sinut. Tämä koulutus, joka voi tapahtua minkäläisen markkinointikanavan kautta tahansa – uutiskirjeen, kirjojen, blogin, podcastin, puhetilaisuuksien ja niin edelleen – tähtää siihen, että sinä ja asiakas tapaatte. Sen jälkeen keskustelu voi mennä syvemmälle, uusiin tapaamisiin tai suoraan kauppaan – siis myyntiin.

Vertaa tätä vaikka kouluaikeihin. Olet ihastunut tyttöön tai poikaan. Haluat päästä hänen tutkalleen. Mitä keinoja sinulla on? Voit soittaa suoraan, mutta se on vähän pelottavaa. Ehkä koetat päästä samoilta tunneilta hänen kanssaan. Näköyhteyteen ruokalassa. Juttelemaan hänen kavereilleen. Koh-

taamaan käytävissä. Soittamaan kitaraa koulun bileissä. Tai, kuten minä, kehittämään välituntimusiikkikonseptin, jonka myötä saat soitettua koulun pihamaalle pauhaavista ämyreistä Karkkiautomaatin laulun ”Hei, Johanna”, toivoa täynnä oleva sydän vaaleanpunaisia kärrynpyöriä heittäen.

Teit mitä tahansa, oleellista on päästä tulevan kumppanin kartalle. Tältä kartalta sinun olisi tarkoitus näkyä mielenkiintoisena maamerkinä, jonka kanssa sovittu tapaaminen (livenä, Skypen välityksellä, webinaarissa, e-kirjan muodossa, koulutusvideoiden kautta...) olisi hyödyllinen pyrintö. Vaatii vähän vaivaa, mutta on se sen arvoista.

Kun valmennat tulevia asiakkaitasi, kannustat heitä toimintaan. Tämän toiminnan taustalla on selkeä kumppanuus: jos otat yhteyttä nyt, saat asian X. Hyvä kumppanuus muistuttaa aina kaupankäyntiä, jossa vastavuoroisuuden periaate säätelee yhteiselon harmoniaa.

Siispä: kun valmennat asiakkaitasi ostamaan minkä tahansa markkinointikanavan kautta...

- suorien myyntikirjeiden
- puhelilaisuuksien
- webinaarien
- podcastien
- videoiden
- kirjojen
- blogien
- jne...

...tarjoa heille aina mahdollisuus ja hyvä syy ottaa sinuun välittömästi yhteyttä, tavalla tai toisella. Aloita keskustelu. Pyydä kommenttia. Ehdota tapaamista, jossa sinä tuot munkit ja he keittävät kahvit. Mitä tahansa eettistä, kohteliasta ja suoraan toimintaan kannustavaa. Ja muista: tämänkaltainen toiminta pitää palkita. Jos blogisi kehottaa lukijaa ottamaan yhteyttä maksuttoman konsultaation nimissä, tarjoa tuo konsultaatio ja lähetä kiitoskortti perään. Anna tunne siitä, että kohtaamiseen on sinulle tärkeä. Koska se on. Se on se ydin, se siemen, se itu, josta kaikki myöhempi menestys versoaa.

Vielä sananen, ja sitten seuraavaan ja viimeiseen kohtaan.

Kun valmennat ihmisiä ostamaan (ja sitä ennen, kohtaamaan), voit valita useasta eri markkinointikanavasta sinulle parhaiten sopivan. Katso vaikka tuota listaa edellä. Siinä on muutama erilainen markkinointikanava, joista yksikään ei vaadi kylmäsoittoja tai koktailkutsuja. Jokaisessa niistä voit kertoa tarinaasi (siis siitä, mitä myyt – kahdella sanalla! – niille, jotka haluavat sitä ostaa) ja tarjota mahdollisuutta suoraan toimintaan.

Tämä dynamiikka on stressivapaan yrittäjän markkinointia parhaasta päästä.

Kerro tarina, ja tarjoa mahdollisuus jatkaa keskustelua niin, että toinen saa jatkamisesta *enemmän kuin sinä*.

Ja tässä kohtaa astuu mukaan varsinainen markkinoinnin taide, etiikka ja tiede.

Siitä seuraavaksi.

Ole kiva

Ihmislunnonnossa on kaksi ulottuvuutta: pohjaton, rajaton kivoisuus ja pohjaton, rajaton kovuus. Toisaalta me kaikki olemme kivoja. Haluamme hyvää toisille siinä missä itsellemmekin. Vaistoamme, että sen mitä teen toiselle, pienimmällekin, teen itselleni. Koska – kuten kaikki uskonnolliset opetukset tietävät kertoa – me olemme Yksi.

Toisaalta on toinenkin puoli. Ahne, laskelmoiva, eristävä, pelkoon ja kauhuun pohjautuva, kaikenlaisten hirveyksien syntysyynä oleva puoli, joka voi tehdä meistä ja sydämistämme kovia kuin kivet.

Näiden kahden välimaastosta kumpuaa sellainen tasapainoinen kivoisuus, joka sopii markkinointiin kuin punanenä puoluepolitiikan päähän.

Tuossa kivuudessa me yhdistämme halumme onnistua haluumme auttaa muita onnistumaan.

Se on kovaa kivoutta. Se on laskelmoivaa ytimeltään, mutta sen toteuttamisessa ei voi olla laskelmoiva ensinkään.

Markkinointi on suhteiden luomista. Se on jokaisen yrittäjän ensimmäinen tehtävä. Tehtäväsi on luoda ihmissuhteita, jotka kestävät eliniän; kohdata ja kohdella jokaista ihmistä, joka sopii sinun ahtaasta asiakuuden määritelmän portistasi sisään, kuin harvinaista kukkaa tai hinnatonta helmeä. Sinun tehtäväsi on vaalia ihmisiä ja heidän sielujaan.

Teet sen olemalla kiva.

Kun keskusteleet ihmisen kanssa kuunnellen, olet kiva.

Kun annat käyntikorttisi sijaan kirjoittamasi kirjan, olet kiva.

Kun et mieti mitä seuraavaksi sanoisit vaan kysyt jotain sen sijaan, olet kiva.

Ja, eritoten (ja tämä lienee vaikeinta), kun et pidä maskia ja olet oma itsesi ja haluat auttaa, aidosti auttaa, ainoastaan auttaa, oman liiketoimintasi kustannuksella; kun maksat etukäteen ja maksat kaiken etkä odota mitään, et mitään, et mitään vastineeksi, olet kiva.

Zig Ziglarin sanoin: ”Jos autat riittävän montaa ihmistä saamaan mitä he haluavat, saat kaiken mitä sinä haluat.”

Keskity siis olemaan kiva, päivittäin, ainakin yhdelle ihmisellesi. Lähetä kortti. Soita ja tarjoa lahjaa. Lähetä hyödyllinen kirja tai lehti tai juttuvinkki. Älä ole nuuka. Ole aulis. Anna jotain äläkä odota jotain takaisin. Sillä se tulee. Kunhan olet systemaattinen, suunnitelmallinen ja säännöllinen kivuudessa, se tulee takaisin.

Ja tämän tietäminen on kovaa.

Älä siis erehdy uskomaan vetovoiman lakiin tai mielikuvittelun yksinomaiseen voimaan. Kaikki mitä tapahtuu on lainalaista. Mutta vetovoima tai mielikuvittelu toimii silloin, kun se johtaa toimintaan. Ja tuo toiminta tuottaa jossain vaiheessa tuloksia.

Ja vielä viimeisenä vihjeenä: nuo tulokset kannattaa suunnitella ja kuvitella mahdollisimman tarkkaan, mahdollisimman usein ja mahdollisimman konkreettisesti. Kuten kirjailija ja bisnesmies George S. Clason sanoo, saavutukset edellyttävät haluja, ja halujen on oltava voimakkaita ja täsmällisiä. Mieti

siis kovasti mitkä ovat tavoitteesi liiketoiminnassasi. Mieti ne numeroin. Mieti ne kuvina. Mieti ne miten tahdot, vaikka utuisena visiona, kunhan mietit kovasti.

Sitten, ja vasta sitten, voit toimia kivasti.

Jatketaan täällä: www.stressivapaajohtaja.fi/kerrosiitamateet

TYÖPÄIVÄN JÄLKEEN

6. askel – Vedä töpseli irti

Kun päivän työt on tehty, on aika vetää töpseli irti.

Lopettaa hommat. Panna pillit pussiin. Päivä pulkkaan.

Tämä on monelle yrittäjälouonteelle se kaikkein vaikein asia.

On helppoa ja joskus aika mukavaakin jatkaa töitä vielä hetken. Toisinaan se on pakon sanelemaa. On helppoa tarkastaa sähköpostit puhelimella kuudetta kertaa illassa tai kirjoittaa vielä yksi teksti ennen nukkumaan menoa.

Oli selitys mikä tahansa, pitkälle vietyä jatkuvan työnteon tapa johtaa katkeamattomaan stressiin ja loppuun palamiseen.

Siksi on tärkeää opetella vetämään töpseli irti päivittäin. Se tarkoittaa selkeän, karkean ja peruuttamattoman rajan tekemistä työn ja vapaa-ajan välille.

Se tarkoittaa päätöstä. Sekä työpäivän että mielentilan suhteen. Tähän vedän viivan, ja sen yli astutaan seuraavaksi huomenna. Ei poikkeuksia. Ei pikaisia vilkaisuja. Ei perääntymistä.

Muuten kuin harvinaisissa poikkeustapauksissa.

Saatat olla tästä eri mieltä minun kanssani.

Saatat haluta tehdä työtä ilman vilkuilua kelloon. Saatat jopa tunnistaa itsessäsi työnarkomanian piirteitä, ja olla ylpeä niistä.

Kaikin mokomin.

Et olisi ensimmäinen joka on eri mieltä kanssani.

Etkä välttämättä olisi kovin erilainen kuin monet asiakkaani.

Yhteinen piirre monelle yrittäjäluonteelle on keskivertokansalaista korkeampi kyky tehdä työtä ja samaan aikaan tilapäisesti alentunut kyky irtautua työstä.

Toisin sanoen, hommia osataan kyllä paiskia. Siitä ei ole kyse.

Hommiin lopettaminen sen sijaan on ongelma.

Yritysvalmentajat Tony Schwartz ja Jim Loehr puhuvat kirjassaan *The Power of Full Engagement* lineaarisen työnteon syndroomasta.

Siinä töitä tehdään kuin maratoonari juoksee, tasaisesti puurtaen.

Heidän mukaansa sellainen peli ei vetele.

Tarvitaan pikajuoksijan mentaliteettia.

Silloin keskitytään intensiivisesti käsillä olevaan asiaan, ja sitten annetaan jännityksen raueta täydellisesti. Tätä keskittymisen ja levon vaihtelua he kutsuvat energian *oskillaatioksi*.

Ajatuksensa tueksi Schwartz ja Loehr käyttävät teoriaa ihmiskehon luontaisista rytmeistä.

Niiden yhteydessä puhutaan sirkadiaanisista ja ultradiaanisista rytmeistä. Molemmat ovat hienoja sanoja viittaamaan kahdenlaiseen aikaan. Sirkadiaaninen rytmi on vuorokauden

mittainen ja ultradiaaninen rytmi on noin 90–120 minuutin kierto, jota käytetään usein nukkumista tutkittaessa. Loehrin ja Schwartzin mukaan on viisasta kuunnella näitä rytmejä ja elää niiden mukaan omassa kehossaan ja mielessään.

Ultradiaaninen rytmi tarkoittaa sitä, että energiatasomme pysyy yllä 90–120 minuutin ajan. Sen jälkeen se hiipuu, koska tarvitsemme lepoa. Sirkadiaaninen rytmi on sama asia hieman etäämmältä katsottuna. Pysymme toiminnassa noin 16 tunnin ajan – jonka sisään mahtuu monta pienempää toiminnan ja levon sykliä – ja sitten nukumme.

Yrittäjäluonteen tärkeimpiä taitoja on virittää itsensä tämän luontaisen rytmin taajuudelle. Yksinkertaisesti se tarkoittaa sitä, että kahdella tasolla on vedettävä töpseli irti: työpäivän aikana ja työpäivän jälkeen. Työpäivän aikana energia jakautuu kahteen, kolmeen tai jopa neljään intensiiviseen keskittymisen jaksoon. Työpäivän jälkeen, koko vuorokauden perspektiivistä katsottuna jako on yksinkertaisempi.

On työaika ja on lepoaika.

Minun tehtäväni ei ole vakuuttaa sinua tämän ajatuksen hyödyllisyydestä. Se on sinun tehtäväsi. Jos lineaarinen työnteke on ongelmasi, kokeile napata töpseli irti töiden jälkeen. Vaikka väkiväkällä, jos tarpeen on. Tässä siihen muutama ehdotus.

Kehitä työstä irtautumisen rituaali

Kuuntelin joskus kannustuslevyä autossa.

Levyllä oli hieman siirappinen kertomus miehestä, joka töiden jälkeen, kotiin palattuaan, pysähtyi hetkeksi pihapuun juurelle. Siinä tuo miehistä parhain tarttui puuta oksasta ja symbolisesti ripusti huolensa sen oksaan. Työmurheet jäivät siihen ja kotiaika saattoi alkaa.

Oli tarina siirappinen tai ei, sillä on opetus.

Se on kahdenlainen. Ensinnäkin se opettaa erottamaan työajan ja kodin ajan. Toiseksi se opettaa tekemään tietoisien eleen, jonka avulla tuo erottaminen tehdään. Vaikka se saattaa vaikuttaa vähän naivilta, se toimii. Tai ainakin sille kannattaa antaa mahdollisuus.

Oma työstä irtautumisen rituaalisi ei toimi, jos et henkisesti kykene erottamaan toisistaan kahta maailmaa, työn ja vapaa-ajan maailmaa. Aloita siis siitä. Tee mielensisäinen erottelu näiden kahden maailman välille. Erotta toisistaan omat tarpeesi (vapaa-aika), perheesi tarpeet (läheisten kanssa vietetty aika) ja asiakkaiden tarpeet (työaika), ja suhtaudu niihin erillisinä maailmoina, erillisine hallitsijoineen.

Yksi mainio työstä irtautumisen rituaali on käydä läpi päivän työt.

Jos olet kirjannut paperille päivän tärkeimmät työt ja viivannut niitä yli, voit käydä läpi tuon paperin ja heittää sen roskiin. Kokeile rypistää se tai repiä se kappaleiksi. Tanssi sen päällä masurkkaa. Keksi oma tapasi.

Yksinkertaista mutta ihmeellisen tehokasta.

Toinen siirtymäriitti on kirjoittaa seuraavan päivän työt paperille. Se on johdannainen ja luonnollinen jatkumo päivän töiden poistamiselle. Kun olet kirjoittanut lapun, jätä se työpöydällesi. Siinä se odottaa ja sisältää itsessään kaikki ne työt, jotka muuten pomppisivat mielessäsi herättäen sinut aamuneljältä. Paperille kirjoittamisen voimaa ei sovi aliarvioiman.

Kolmas rituaali on tehdä fyysinen muutos ympäristöön.

Se saattaa olla mikä tahansa, mikä sinulle toimii. Kannettavan koneen sulkeminen, juoksulenkki töiden jälkeen tai näppäimistön nostaminen pois työpöydältä hyllylle.

Jos sinulle ei ole siirtymäriittiä töistä vapaa-ajalle, mieti mikä se voisi olla. Oleellista on, että työn ja vapaan välille tulee *fyysinen, kineettinen, somaattinen* kuilu. Kaikki siirtymäriitit kaikissa kulttuureissa ovat aina jollain tasolla kehollisia. Modernissa soturiyhteisössä – siis yrittäjäluonteiden parissa – saalistuksen (päivän työn, asiakkaiden hankinnan ja kohtaamisen ja palvelun) ja heimoon palaamisen väliin on asetettava jotain konkreettista, käsillä kosketeltavaa, *jotta luontainen saalistusvietti voidaan kytkeä pois*.

Helppoa se ei ole, mutta sitä, kuten lähes mitä tahansa kykyä, voidaan harjoittaa.

Kello viiden viski

Brittein saarten kulttuurissa on tyypillistä poiketa pubiin ennen kotiintuloa.

Siinä on oma viisautensa. Sonnanjauhaminen hyvässä seurassa riittää monelle vetämään työtöpselin irti. Kun siihen yhdistetään alkoholiannoksen hermostoa lamauttava vaikutus, alkaa töpseli jo roikkua kuin entisen isännän raappahousut kevätkylvöjen aikaan.

Itse lanseerasin aikanaan kello viiden viskin. Tapasin ottaa sen ennen ruokailua tai ruoanvalmistuksen aikana. Pidin sitä eleganttina tapana, semmoisena, jonka parissa itseään viihdytti näyttelijä-ohjaaja Victor Sjöström *Mansikkapaikan* (1957) kuvauksissa. Tarinan mukaan herra Sjöström poistui kuvauspaikalta kotiin kello viisi ottamaan päivittäisen annoksensa. Siihen mennessä piti tavaran olla purkissa.

Tapojen rakastajana tykästyin ajatukseen.

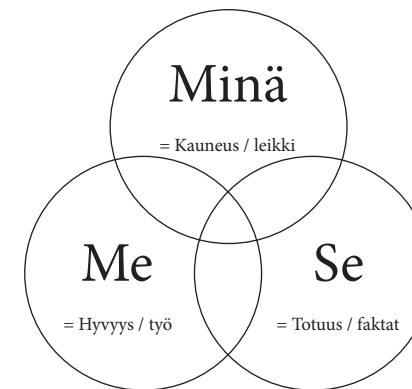
Kello viiden viski on helppo korvata vaikka teellä. Tai kahvilla. Tai juoksulenkillä, mikä lieneekin tervehenkisempää. Millä tahansa fyysiseen tilaan vaikuttavalla aktiviteetillä, joka auttaa karistamaan päivittäisen metsästyksen tuottamat innostuksen ja pettymyksen tunteet.

Töpselin irti vetäminen ja näkökulman vaihtamisen taito

Seuraavaksi vähän filosofiaa.

Koetetaan pitää se kevyenä ja hyödyllisenä.

Kirjailija-filosofi Ken Wilberin mukaan inhimillinen elämä perustuu kolmeen näkökulmaan. Asiaa kuin asiaa, vaikkapa yrittäjän päivää, tulisi tarkastella ainakin noista kolmesta suunnasta. Wilber kutsuu niitä ”kolmeksi suureksi”, sillä ne esiintyvät lähes kaikissa suurissa ajatusperinteissä eri uskonnoista filosofiaan ja psykologiaan. Ne ovat:



KUVIO P: Inhimillisen elämän kolme näkökulmaa (Wilber 2009)

Psykologiassa ne vastaavat kehityksen vaiheita. Ensin asiat nähdään oman minän kautta, sen jälkeen ryhmän kautta ja vasta sen jälkeen objektiivisemmän totuuden kautta. *Jokainen näkökulma auttaa siis näkemään erilaisen maailman.* Minä-

maailma, me-maailma ja se-maailma ovat omia, erillisiä kokemuksiaan.

Ensimmäinen kehitysvaihe eli ”Minä” vastaa kauneudesta; siitä, mikä *minusta* on hienoa ja kivaa ja hauskaa. Toinen kehitysvaihe eli ”Me” vastaa hyvydestä; siitä, mitä *me yhdessä* pidämme hyvänä asiana. Kolmas kehitysvaihe eli ”Se” vastaa totuudesta; siitä, mikä on *objektiivisesti* totta.

Nämä ovat kolme hyvin erityyppistä näkökulmaa. Kolme hyvin erityyppistä tietoa. Kolme hyvin erityyppistä rikkauden lähdetä – ja myös kolme hyvin erityyppistä velvollisuutta.

Minän perspektiivi on oman egon ja minuuden tarpeiden näkökulma. Minä-perspektiivi on vastuussa siitä, että tunnistan sen, mikä *minusta* on kivaa, kaunista, hienoa, tärkeää ja arvokasta. Minä-perspektiivin ottamisen taito tuottaa kyvyn a) tietää mitä minä haluan ja b) toteuttaa tuota halua.

Jos tuo näkökulma on hajataiteinen tai sokea, en oikein tiedä mitä *minä* haluan. Se johtaa vapauden puutteeseen. Elämästä tulee suorittamista vailla yhteyttä omiin haluihin.

Me-perspektiivi on minun ja muiden tarpeet yhdistävä näkökulma. Siinä yhdistyy se, mitä minä haluan, siihen mitä muut haluavat. Tämä perspektiivi toteutuu työssä. Siinä minä autan muita saamaan mitä he haluavat, ja samalla toteutan sitä, mitä minä haluan – omaa kutsumustani tai yrittäjäläunnettani. Me-perspektiivin ottamisen taito tuottaa kyvyn a) yhdistää omat taitoni muiden tarpeisiin ja b) muuttaa tuo yhdistäminen markkinoinnin ja myymisen avulla asiakassuhteiksi.

Jos tuo näkökulma on vaikea ottaa, ei kauppoja synny. Se johtaa innostuksen puutteeseen. Elämästä tulee tehotonta nysväystä vailla yhteyttä siihen, mitä muut haluavat.

Se-perspektiivi liittyy siihen, mikä on totta. Se on objektiivisuuden näkökulma. Se-perspektiivin avulla pääsemme käsiksi tosiseikkoihin. Sataako ulkona? Avaa ikkuna ja katso. Onko liikevaihto nousujohteinen? Katso kirjanpitoa.

Jos tämä näkökulma on vaikea ottaa, jäävät tosiseikat pimentoon. Se johtaa selkeyden puutteeseen. Elämästä tulee harpovaa, tuskaista ja epäselvää räpeltämistä vailla yhteyttä siihen, mitä pitäisi tosiasioiden pohjalta tehdä.

Tehdään tässä kohtaa pieni yhteenvedo näkökulmien ottamisen tuottamista hyödyistä.

Näkökulma	Hyve / arvo	Kyvyt	Keskeiset kysymykset	Näkökulman puute
Minä	Kauneus	Tieto siitä, mitä minä haluan; kyky tiedostaa milloin omat rajat tulevat vastaan; kyky lopettaa ajoissa; kyky uppoutua johonkin muuhun kuin työhön	Mitä haluan? Mikä on minusta kivaa? Mitä haluan myydä? Kuka haluan olla? Miten haluan elää?	Liian vähän vapautta; liikaa töitä; suorittaminen; yritys muuttuu työksi; ”oikean työn ansa” = alat haaveilla palkkatöistä

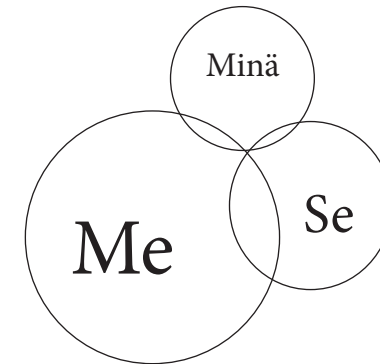
Me	Hyvyys	Asiakkaiden tarpeiden tuntemus; kyky myydä sitä, mitä halutaan ostaa; kyky viestiä luontevasti ilman esittämistä tai rooleja; kyky innostaa muita oman jutun puolesta	Mitä halutaan ostaa? Miten kerron omasta jutustani? Miten luon yhteisön oman juttuni ympärille?	Liian vähän innostusta; toiminta ei saa vastakätkä; rahaa ei tule tarpeeksi; työ ei ole tuottavaa; menestystä ei tapahdu
Se	Totuus	Kokonaisuuden hahmottamisen taito; tieto siitä, mikä on järkevää tehdä seuraavaksi; töiden mittaaminen ja seuranta	Mitä pitää tehdä? Mikä on suunnitelmani? Mikä on seuraava askel? Mitkä ovat oleelliset tosiasiat?	Liian vähän selkeyttä; harhautuminen sivupuolulle; epäluotettavuus; mielentilojen mukaan tekeminen

KUVIO Q: Kolme näkökulmaa ja yrittäjäloune

Yleensä näemme yhden näkökulman kautta paremmin kuin muiden.

Monelle yrittäjälle se tarkoittaa vahvaa, ja usein olosuhteiden kautta syntyynyttä, painotusta työhön muiden asioiden kustannuksella.

Tältä se näyttää:



KUVIO R: Stressaantuneen yrittäjän näkökulmapainotus

Tämänkaltainen näkökulmapainotus tuottaa paljon työtä ja vähän huvia.

Se tuottaa stressiä, koska työ ja lepo ovat epätasapainossa. Siitä puuttuu aktiivisuuden ja passiivisuuden vaihtelu, joka kuuluu kaikkeen luontaiseen liikkeeseen ja rytmiin.

Siitä puuttuu maailmankaikkeuden syke.

Tuohon sykkeeseen voidaan palata harjoittamalla tietoisesti alikehittyneitä Minä-näkökulmaa. Siihen voidaan palata kehittämällä kauneuden tajua. Siihen voidaan palata ottamalla tietoisesti takaisin elämään niitä asioita, jotka tuottavat iloa, hauskuutta ja huvia itselle. Nämä asiat ovat monesti kadonneet tai ote niihin on höltynyt. Osa niistä on saattanut korvautua sijaistoiminnoilla, jotka vaikuttavat hauskoilta mutta eivät, sydämien sydämessä mitattuna ja rehellisesti sanottuna, sitä ole. Näitä asioita voivat olla alkoholin liikakäyttö (joka antaa fyysisen ja henkisen illuusion irtautumisesta ja vapaudesta), pak-

komierteinen keräily (keräilyn kohteena olevalla asialla leikkimisen sijaan) tai television, internetin ynnä muun henkisesti passivoivan kohteen kanssa räplääminen.

Tämä kauneuden pariin palaaminen ja sen myötä tapahtuva elämän tasapainottaminen tapahtuu helppoiten, kun mennään ajassa takaisin, lapsuuteen ja nuoruuteen.

Sinne siis, lopuksi!

Jatketaan täällä: www.stressivapaaohjaja.fi/vedatopseliirti

7. askel – Nollaa laskuri

Yrittäjän päivä on täynnä velvollisuuksia.

Se on jatkuvan aktiivisuuden, valppauden ja reagoimisen vaatimuksista kasattu.

Se vaatii ihmisten kohtaamisia ja heidän kanssaan vuorovai-kuttamista. Se edellyttää päätöksiä, valintoja ja ratkaisuja. Se kysyy taitoja, joita sinulla ei ole. Se pyytää sinulta kykyjä, jotka olet kehittänyt vasta hiljattain. Se vie sinut huippuosaamisesi ääri rajoille ja pitää sinua siellä, kunnes harhautut sivupoluille viedäksesi ahdistuksen pois jonkun turhanpäiväisen puuhaste-lun nimissä.

Sitten päivä alkaa uudelleen. Palaat töistä kotiin. Sinua odot-tavat puoliso ja lapset. He haluavat huomiotasi, jota sinun on väijäämättä annettava. Siksi, että itse haluat antaa sitä, ja siksi, että he ansaitsevat sen. Aina et pysty. Siitä tulee paha mieli. Kaikille. Soimaat itseäsi. Lupaat yrittää ensi kerralla paremmin. Itket ehkä. Ehkä et. Huudat. Otat lasin viiniä. Laitat ruokaa. Lastenhuoneesta kuuluu huuto. Näet sotkun keskellä parkuvan kupeidesi hedelmän. Otat hänet syliin. Lohdutat. Kyllä se siitä.

Vaikka ei siltä tunnukaan, kun muistat huomenna odottavan siivouksen, laskupinon tietokoneen vieressä ja jossain luuraavan pojan vaikka ruoka on kohta jo pöydässä. Istut alas syömään. Syöt liikaa, väsyt. Menet sohvalle, otat kirjan. Lapsi juoksee tykösi. Pitää mennä. Vessaan, potalle, keittiöön, kellariin, ulos, ylös, ja sitten onkin jo ilta. Vaikka olisit kuinka vetänyt töpse-
lin irti aikaisemmin, jotain jää puuttumaan. Olet ehkä kokenut siirtyväsi työstä oman ajan ja perheajan pariin, mutta mitä tuo aika lopulta on? Samojen vaatimusten jatkumoa, samaa suorittamista, sukki-
nostelua ja alituista järjestyksen palauttamista ennalleen. Kohokohtana unelma siivotusta talosta, joka säilyy siistinä ehkä tunnin, parhaimmillaan kaksi.

Tämä päivä ei anna sinulle mitään muuta kuin unen suoman levon.

Se ei riitä.

Se ei anna riittävästi palkkiota kovaa työtäsi vastaan.

Siinä et löydä omaa aikaasi, jota tarvitset niin kauan kuin sinulla on olemassa minä-perspektiivi.

Onneksi on olemassa yksinkertainen, tärkeä ja pitkäkestois-
sen jaksamisen kannalta välttämätön ja äärimmäisen mukava harjoitus.

Nollaa laskuri.

Laskurin nollaamisella tarkoitan toimintaa, jonka aikana olet hereillä, valppaana ja läsnä, mutta *tuohon toimintaan täydellisesti sulautuneena*.

Laskurin nollaaminen ei saa olla työtä, vaikka sama sulautuminen voi tapahtua työssäkin. Päin vastoin, laskurin nollaa-

misen sisällön tulee muistuttaa jossain määrin *harrastusta*. Tai, jos ollaan ihan tarkkoja, se *on* harrastusta.

Laskuri nollataan ja päivän velvollisuudet unohdetaan silloin, kun iltaisin omistetaan keskimäärin 60–90 minuuttia johonkin harrastukseen uppoutuen.

Tämä on tärkeimpiä asioita, joita voit päivän aikaan tehdä.

Laskurin nollaus on ”työpäivän jälkeen” -ajanhallintasi kruunu. Se on velvollisuutesi osaasi kohtaan, joka kaipaa kaiken tehdyn työn jälkeen itselleen *pientä lahjaa*.

Jotain sellaista, josta nautit.

Jotain sellaista, joka minä-perspektiivistä katsottuna on kivaa, hauskaa ja kaunista.

Ja koska kauneus on katsojan silmässä, kerron pienen tarinan kahdesta asiasta, joita minä pidän kauniina, ja jotka menetin – ja sain jälleen takaisin, viimeisellä hetkellä – suorittamisen nimissä.

Nimittäin...

...ala-asteen ensimmäisellä luokalla kiinnostuin elokuvista.

Innostuin nähtyäni Indiana Jones -elokuvan *Kadonneen aarteiden metsästäjät*.

Jonesin hahmo kiehtoi minua niin, että katsoin leffan 20 (ja puoli) kertaa.

Aloin viettää aikaa paikallisella R-kioskillä.

Katselin videokasetteja.

Luin takakansia ja mietin, miltä elokuvien tapahtumat näyttävät. Vähän vanhempana, siinä 11-kesäisen nurkilla, harrastukseni siirtyi seikkailuelokuvista kohti kauhu- ja roskaelo-

kuvia. Suurin sankarini oli jenkkiohjaaja John Waters. Hänen teoksensa *Pink Flamingos*, *Desperate Living* ja *Female Trouble* jättivät vinoutuneen jäljen vaikutuksille alttiiseen mieleeni.

Se oli hauskaa puuhaa. Tuolloin kauhuelokuvat piti tilata ulkomailta. Toinen vaihtoehto oli vaihtaa kopioita toisten harrastajien kanssa.

Olin kutakuinkin varma, että minustakin tulee elokuvaohjaaja. Ensimmäisen lyhytelokuvani (*Esko – Portrait of a Serial Nerd*) tein kuvakäsikirjoituksineen, kuvausassistentteineen ja Super-VHS-editointeineen 13-vuotiaana. Värväsin siihen puolet luokkakavereistani mukaan. Näyttelijän haastavalle tielle astui myös koulumme rehtori ja neljä opettajistani. Ensiesitys oli naapurimme takkahuoneessa.

16-vuotiaana koin nähneeni kaikki oleelliset elokuvat. Harrastukseni vaihtui kitaransoittoon. Olin kesää aiemmin tutustunut lempiyhtyeeni Dinosaur Jr:n musiikkiin ja halusin opetella soittamaan sitä. Niinpä tartuin kitaraan ja opettelini. Aika kului tabulatuuriin ja cd-soittimen edessä. Perustimme kaverien kanssa punkbändin. Sen suurin saavutus oli porttikielto Järvenpään anarkistifestivaaleille.

Sitten lapsuus loppui.

Aloitin opiskelun ja molemmat harrastuksistani hävisivät vähitellen kuvasta. Niille ei ollut sijaa eikä tarvetta. Opiskelu yliopistossa vei energiaa ja aikaa. Harrastukset hälvenivät periferiseksi osaksi identiteettiäni. Niistä tuli jotain, mitä olin tehnyt. Ei jotain, mitä teen tai olen. Se tuki sen hetkistä fokusta: opiskelua puitteissa, joissa ei tulevia tenttejä suurempia huolia ollut.

Niin oli silloin hyvä.

Niin oli hyvä aina kunnes oivalsin yrittäjälouhteeni.

Perustin yrityksen heti yliopistosta valmistuttuani. Vaikka asiakkaita oli vaikea löytää, olivat kädet jostain kumman syystä töitä täynnä. Talossa oli myös pieni lapsi ja toinen teki kohta tuloaan. Kaikki oli uutta ja outoa, ja sitä uutta ja outoa oli paljon.

Kun tilanne oli jatkunut pari kolme vuotta, tajusin olevani hermoromahduksen partaalla.

Ensimmäistä kertaa elämässäni olin vaiheessa, jossa elin vain muiden vuoksi. Kaikki huomioni suuntautui töiden alueelle. Miten minun pitäisi muuttua, jotta saan asiakkaita? Miten luon resonanssin itseni ja muiden välille? Mitä voin tarjota, myydä, kehittää, markkinoida... jotta joku toinen kokee sen niin arvokkaaksi, että maksaa siitä?

Kaikki oli työtä. Sitä ei tasapainottanut mikään, mitä teki sin vain itseni hyväksi. Kaikki, mitä tein, tapahtui me- tai senäkökulmasta käsin; juuri mitään en enää tehnyt minä-näkökulmasta käsin.

Olin unohtanut, kirjaimellisesti, itseni.

Olin kadottanut yhteyden minään: niihin asioihin, joita koko lapsuuteni ja nuoruuteni olin tehnyt vain itseni huviksi enkä välttämättä kenenkään muun hyödyksi. Elokuvat. Musiikki. Viihdyttävän lukemisen.

Kolmen suuren näkökulman yhtälöstä puuttui ratkaiseva palanen.

Ensimmäinen kosketus tuohon palaseen tuli Utön majakka-osaarella.

Asuin siellä vuoden verran perheeni kanssa opintojeni väli-vuotena.

Siihen asti lähes kaikki lukemiseni oli ollut älyllistä suorittamista. Yliopistossa kaiken piti palvella suurta Tarkoitusta, joka minulla oli ihmisen iso(i)mman viisauden löytäminen. Millään muulla ei ollut merkitystä, eikä mikään aika saanut mennä hukkaan. Paljon kertoivat ne kirjoja täynnä olevat banaanilaatikot, jotka saarelle muuttokuormassa raahasin. Niissä ei ollut Alistair MacLeania eikä keittokirjoja, sen voin sanoa.

Vaan ehkä olisi kannattanut olla.

Jossain vaiheessa nimittäin aivot tulivat täyteen.

Lukemisesta alkoi mennä maku, ja siitä tuli suorittamista.

Jonain kirkkaampana hetkenä, ehkä kesän ensi säteiden valaisemana, lampsin Utön pieneen kirjastoon ja tähyilin hyllyiltä ohi Musilin, Proustin ja Mannin. Käteni pysähtyi lapsuuteni kauhuvuosien suosikin, Stephen Kingin, kohdalle.

Hänen teoksensa *Kolkuttajat* oli onnekseni lukematta.

Kannoin paksun niteen kotiini, punaiseksi maalattuun tönöön saaren hautausmaata ja sitä rajaavaa nummea edeltävän pikku mäen harjalle, ja istuin pihalla rapistuvaan, auringon harmaaksi vaalentamaan korituoliin.

Hain sisältä kahvia ja avasin kirjan.

Se oli valaistuksen esinäytös.

Se oli ihanaa, rauhoittavaa, helppoa ja tuttua. Se oli minun kotini. Tuttu maisema, jonka reunamia rajasivat avaruusaluksset, hurmeiset verityöt ja pysähtynyt, pahaenteinen pikkuky-

län tunnelma. Siellä sankareina eivät olleet elämän tarkoituksen etsijät, valaistuneet mestarit eivätkä elämäntapaopettajat. Siellä sankarina oli jokamies. Resuinen, vaillinainen, tavallinen tyyppi, joka huomaa olevansa jossain, missä ei lainkaan haluaisi olla.

Vaikkapa maahan hautautuneen avaruusaluksen äärellä.

Se.

Oli.

Ihanaa.

Luin kirjan tuona kesänä enkä lopettanut siihen. Jatkoin, vähitellen, palaamista takaisin harrastusten pariin: niiden asioiden, joilla Minä sanoo kyllä ja joita Me katsoo paheksuen ja joista Se ei ymmärrä yhtään mitään. Näytin pitkää nenää ja luin Kingiä, Mäkeä ja Lars Kepleriä.

Ja kun sitten palasimme maakravuiksi, ja kun olin perustanut yritykseni, ja kun tunsin ratkeavani liitoksistani, niin silloin eräänä iltana, en muista minä iltana, katsoin elokuvan.

Se oli valaistuksen perimmäinen laita.

Miten sen selittäisin...

Kuvittele viettäneesi tuhansia tunteja jonkin sinulle syvää iloa tuottavan asian parissa.

Kuvittele sitten, että jossain vaiheessa tuo asia häviää. Syystä tai toisesta. Haalistuu näkyvistä. Kuvittele myös, että tuon asian tuottama ilo ei ole kertaluonteista. Se ei ole sidoksissa aikaan tai elämänvaiheeseen vaan on palautettavissa takaisin samalla hetkellä kun tuon asian pariin palataan uudestaan.

Niin minulle kävi.

Elokuvan tuottama nautinto valahti ylleni ja iski lävitseni – *vhuuuuuuuuuuum!* – kuin en olisi koskaan pitänytään siitä taukoa. Lähdin nautinnon maksimoimisen loogiselle tielle. Hankin käytettynä halvan videotykin. Kun heijastin sen ensimmäistä kertaa seinälle, ja katsoin Rolling Stonesin *Shine a Light* -keikkadokumentin, itkin ilosta. Se oli jotain niin kaunista, ja minä olin ollut niin pitkään vailla sitä niin kaunista, niin kaunista, että tuntui vaikealta ja helpolta ja oikealta samaan aikaan.

Löydä harrastuksesi

Jokaisella meistä on varastossa odottamassa harrastus.

Ehkä se on jotain, mitä jo teet, mutta haluaisit tehdä enemmän.

Ehkä se on jotain, mitä olet joskus tehnyt, mutta jättänyt sen elämän velvoitteiden vuoksi, kuten minun tapauksessani. Tai ehkä se on jotain, jota et vielä tiedä, mutta joka odottaa sinua kuin täydellinen puuttuva palanen täydentämään velvoitteiden täyttämän elämäsi omalla balsaminkaltaisella rauhoittavalla kauneudellaan.

Ehkä se on akvaario-ompelua.

Juustojen harrastamista. Kirjojen lukemista.

Ehkä se on elokuvia, musiikkia, soittamista, autoilua, juoksua, hiihtoa, sidontaa ja kukkia, geokätkemistä, tulitemppuja, akrojoogaa, puutarhanhoitoa, pelaamista, miekkailua tai punontaa.

Oleellista on, että sinä tarvitset harrastuksen nollataksesi laskurin.

Laskurin nollaaminen harrastuksen avulla on ihanteellista toteuttaa iltaisin.

Yksi 90 minuutin sykli sellaisen harjoituksen parissa, johon *uppoudut täydellisesti*, tarkoittaa rentoutumista ennen kuin rentoudut unen kautta. Ja mitä syvemmin uppoudut harrastukseesi, sitä enemmän se muistuttaa unitilaa.

Elokuvaa katsoessani en ajattele muita asioita. Elokuvan ja katsojan välistä eroa ei ole. Tila toki vaihtelee. Välillä ajatuksia nousee mieleen, mutta elokuvan imu vie huomion nopeasti takaisin itseensä. Sen vuoksi oma preferenssini laskurin nollaamiseksi on elokuvan katsominen. Se kykenee taianomaisella tavalla suuntaamaan huomion itseensä pois ajatuksista, jotka tuohon aikaan illassa muuten askartelisivat kirjanpidon, asiakashuolien ja selviänkö-minä-vai-joudunko-perikatoon-tunteiden parissa. Ja näiden tunteiden tietoisesta unohtamisesta isomman kuvan, tuottavuuden ja toimintakyvyn nimissä on laskurin nollaamisessa kyse. Kun saalistusvietti on kytketty pois töpselin irti vetämisen yhteydessä, laskurin nollaamisen tarkoitus on varmistaa, että se pysyy poissa päältä aamuun asti.

Voit itse päättää millä laskurisi nollaat. Mikä tahansa imu käy. Jos kirja aiheuttaa sinulle samankaltaisen yhtäjaksoisen unohduksen tunteen, hienoa! Jos sama uppoutuminen ja sen ylläpitäminen riittävän pitkän ajan tulee jostain muusta harrasteesta – sellaisesta, joka on sinun juttusi, uusi, vanha tai

vielä tuntematon – anna mennä. Kokeile. Pari nyrkkisääntöä on kuitenkin hyvä muistaa.

Yritä olla imussa 60–90 minuutin ajan

Puolitoista tuntia vaikuttaa olevan ihanteellinen aika laskurin nollaamiselle.

En ole varma miksi näin on. Ehkä sillä on jotain tekemistä luontaisten, ultradiaanisten, 90–120 minuutin mittaisten rytmimme kanssa. Joka tapauksessa olen havainnut sen lukuisten käytännön kokeiden seurauksena. Elokuva on tähän ihanteellisen mittainen koeväline. Toinen vaihtoehto on maata lattialla tai sohvalla ja kuunnella musiikkia. Levy illassa. Alusta loppuun. Pelkästään kuunnellen. Auditiivista terapiaa. Oli imussa olemisen kohteeksi mikä tahansa, yritä olla rikkomatta tuota imua. Jos katsot elokuvaa, vältä mainoksia. Jos kuuntelet musiikkia, käytä kuulokkeita. Jos luet tai teet muuta keskittymistä vaativaa puuhaa, kokeile korvatulppia. Mikä tahansa onkaan sinun juttusi laskurin nollaamiseksi, älä anna todellisuuden tulla sen tielle.

Kokeile aktiivisia ja passiivisia harrastuksia

On olemassa kahdenlaisia harrastuksia, aktiivisia ja passiivisia. Ensimmäisissä sinä itse tuotat jotain, jota muut voivat ottaa

vastaan. Musiikkia, tekstiä, verkkosivuja, mitä tahansa. Jälkimmäisissä sinä otat vastaan jonkun toisen tuottamaa: elokuvia, maalauksia tai proosaa. Nämä kaksi harrastuksen muotoa tukevat toisiaan hyvin. Omaan laskurin nollauksen repertuaariin voi kokeilla sekä aktiivista että passiivista harrastusta. Jos luet (passiivinen) ja soitat käyrätorvea (aktiivinen) vuoroviikoin, laskurisi nollautuu nopeammin kuin Juha Miedolla joulumetsässä.

Laskurin nollaus on osa työtäsi

Työpäivä ei ole vain se aika, jolloin teemme työtämme. Yrittäjän työ ja aika jaetaan kolmeen osaan. On aika ennen työtä (aamu), työaika (päivä) ja aika työn jälkeen (ilta). Mikään näistä ei ole olemassa yksinään. Kaikki vaikuttavat toisiinsa. Jos heräät väärällä jalalla, se vaikuttaa päivään. Jos päivä ei mene hyvin, se vaikuttaa iltaan. Ja jos ilta menee kanavia surffaten tai kaljaa kitaten, se vaikuttaa sekä yöhön että seuraavaan päivään. Sama toisin: vaikka aamu ja ilta olisivatkin menneet vähemmän kuin putkeen, voit korjata päivän vaurioita nollaamalla laskurin illalla. Uppoutumalla ja unohtamalla. Huomenna on uusi päivä. On huomattavasti helpompi aloittaa työt ja olla tehokas niiden toteuttamisessa, kun takana on hyvä yö, johon on johdattanut harrastuksen imussa nollautunut laskuri.

Jatka eteenpäin

Muistan kun alkuinnostuksen jälkeen yritin jatkaa elokuvien katsomista. Se tuntui vaikealta. Totta kai se tuntui, koska mieleeni putkahteli alituisesti työhön liittyviä ajatuksia. Mieleni oli huolissaan: en kai jättäisi tekemättä tai ottamatta huomioon jotain tärkeää. Se on mielen tehtävä. Vaan ei hätää. Tärkeimmät asiat voi laittaa paperille. Aluksi niitä voi tulla enemmän. Jossain vaiheessa mieli rauhoittuu. Keskittyminen ei ole välttämättä helppoa. Jatka sinnikkäästi. Jossain vaiheessa mielesi antaa periksi. Laskee suojustaan. Tottuu uuteen tilanteeseen ja antaa laskurin nollautua. Alitajunta, intuitio ja muut korkeammat tietämisen muodot ottavat sen paikan.

Ja silloin alkaa tapahtua.

Mutta tiedätkö mitä?

Nyt me olemme yhteisen matkamme päätepisteessä, tämän kirjan osalta.

Olemme käyneet läpi kertomuksen yrittäjäläluonteesta, elämän-, ajan ja stressinhallinnan tarpeista sekä seitsemästä taktisesta askeleesta niiden toteuttamiseen.

Olen vähän surullinen että tämä päättyy kohta!

Mutta ei hätää.

Elämä jatkuu, ja niin jatkuu yrittämisemmekin.

Olemme yrittäjäläluonteita, sinä ja minä. Emme pääse siitä eroon vaikka haluaisimmekin. Se on vähän kuin alien, kahdek-

sas matkustaja, sisäisten äänien avaruusaluksessa. Ja melko määräävä ääni se onkin.

Nyt me voimme, toivon, vähän paremmin antaa sille tilaa ja rajoja.

Olkoon siis voima kanssasi, ja kaikki muutkin suurten taiteiden jumalat ja jumalattaret.

Kuten on ollut tapana sanoa: anna mennä, koska hyvin se menee.

For those about to rock, we salute you.

Jatketaan täällä: www.stressivapaaajohtaja.fi/nollaalaskuri

Jälkisanat: Jatketaan tästä!

Kirjaa kirjoittaessa loppu on alku.

Viimeisen pisteen jälkeen tulee aina uusia oivalluksia.

”Aivan, *tästähän* oli kyse!” huomaan miettiväni julkaisun jälkeen.

Niin luultavasti tälläkin kerralla.

Jos siis tahdot olla mukana jatkossa, tee näin:

1. Mene osoitteeseen
<http://www.stressivapaajohtaja.fi/stylukijanopas>
2. Tutustu siihen rauhassa, ehkä vahvan kahvikupillisen kera
3. Jatketaan tästä!

Olisi kiva kuulla kuka sinä olet ja mitä sinä teet (yleensä kirjoittajan ja lukijan kohtaaminen on aika etäistä). Olisi hienoa kuulla mikä menee hyvin, mitä haluat kaikkein eniten elämästäsi ja yrittäjälouonteeltasi ja siltä muodolta, jonka se tämänhetkisessä yrityksessäsi on ottanut.

Jatketaan siis tästä!

Terveisin,

JP.

Reposaaressa

Syyskuussa 2016

www.stressivapaayrittaja.fi

Aarva, Pauliina: *Parantavat energiat. Myyttistä ja tutkittua tietoa täydentävistä hoidoista*

Adyashanti: *Armoon lankeaminen. Oivalluksia kärsimyksen päättymisestä*

Allen, James: *Ajatuksen voima*

Allen, James: *Kahdeksan menestyksen pylvästä*

Allen, James: *Valoa elämän vaikeuksissa*

Allen, Marc: *Maailman suurin salaisuus. Kuinka hyvinvointi muutetaan todelliseksi täyttymykseksi*

Andersen, Heidi & Stawreberg, Anna-Maria: *Tietoisen läsnäolon opas vanhemmille*

Attwood, Janet, Attwood, Chris & Dvorak, Sylva: *Kätkeyty rikkautesi – hyödynnä rituaalien voima ja tee elämästäsi merkityksellistä*

Bandler, Richard: *Luo haluamasi elämä. Nopean ja kestävä elämänmuutoksen salaisuus*

Baumeister, Roy & Tierney, John: *Tahdonvoima. Ihmisen suurin vahvuus*

Bays, Jan Chozen: *Tietoinen syöminen*

Beck, Charlotte Joko: *Jokapäiväinen zen*

Beck, Judith: *Beckin menetelmä. Treenaa aivosi, hallitse painosi*

Beck, Martha: *Onnellisuusdieetti*

Beck, Martha: *Suunnista tähtien valossa. Löydä oma polkusi*

Berg, Katrina: *Sielu matkalla vapauteen – parantamisesta, ihmisten ongelmista ja harhailevista hengistä*

Bergman, Marikka: *Pientä elämää etsimässä*

Björkegren Jones, Karin: *Luonnonkaunis ja terve iho*

Block, Stanley H.: *Kehon ja mielen yhteys. Stressinkäsittelyn työkirja*

Bloom, William: *Uuden henkisyuden voima. Tie myötätuntoon ja oman kutsumuksen toteuttamiseen*

Bolelli, Daniele: *Luo oma uskontosi. Ohjeeton opaskirja*

Bornstein, Anna: *Arkipäivän psykologiaa buddhalaisittain*

Bourbeau, Lise: *Kuuntele kehoasi: rakasta itseäsi!*

Brach, Tara: *Ehdoton hyväksyminen. Elämän vastaanottaminen Buddhan sydämellä*

Braden, Gregg: *Fraktaaliaika. Vuoden 2012 salaisuus ja uuden maailmankauden alku*

Brown, Brené: *En olekaan yksin. Totuus perfektionismista ja riittämättömyyden tunteesta*

Brown, Brené: *Epätäydellisyyden lahjat. Unohda ulkoiset paineet ja ole oma itsesi*

Brown, Brené: *Uskalla haavoittua. Elä rohkeasti täydellä sydämellä*

Burch, Vidyamala: *Mielekkäästi irti kivusta ja sairaudesta*

Bürkland, Rene: *Terveystien alkemia. Kiinalaisen lääketieteen käsikirja*

Burns, David D.: *Hyvä yhdessä. Eli kuinka saada hankalat ihmisuhteet toimiviksi*

Carlsson, Olle: *Syvä elämänmuutos. Kaksitoista toivon askelta*

Chopra, Deepak: *Salaisuuksien kirja*

Chopra, Deepak: *Sielukas johtaminen*

Chopra, Deepak & Tanzi, Rudolph E.: *Superaivot. Vapauta mielen voimavarat*

Chopra, Ford, Williamson: *Varjominä. Löydä kätkeyty voimasi*

Chopra, Mlodinow: *Maailmankatsomusten taistelu. Tiede vs. henkisyys*

Chödrön, Pema: *Pelosta vapauteen. Selviytymisopas vaikeina aikoina*

Chödrön, Pema: *Viisautta kaaoksen keskellä. Sydämen neuvoja vaikeina aikoina*

Clason, George S.: *Babylonin rikkain mies*

Cleary, Thomas: *Zen-oppitunteja johtajille*

Cushnir, Raphael: *Syötä sydämesi. Seitsemän kutsua rakkauteen*

Dalai-lama: *Myötätunto. Sisäinen rauha ja onnellisempi maailma*

Dalsegg, Aud & Wesche, Inger: *Vapaaksi psykopaatin otteesta*

Davies, James: *Hajalla. Onneton totuus psykiatrian nykytilasta*

Day, Laura: *Eläköön kriisi! Voimaa ja rohkeutta vaikeista ajoista*

Deida, David: *Rakkauten alkemia ja sielukas seksi*

Dembling, Sophia: *Rakastunut introvertti*

De Mello, Anthony: *Uudistuminen. Löydä elämän syvempi merkitys*

De Salzmänn, Jeanne: *Olemisen todellisuus. Gurdjieffin Neljäs tie*

Devapath: *Voimaa hengityksestä. Matkalla rakkauteen, iloon ja terveyteen*

Dispenza, Joe: *Luo itsesi uudelleen*

Duhigg, Charles: *Tapojen voima. Miksi käyttäydymme niin kuin käyttäydymme*

Dyer, Wayne: *Toiveista totta. Mielikuviasta käytäntöön*

Eden, Donna: *Tasapainota kehosi energiat. Löydä paras mahdollinen terveys, elinvoima ja ilo*

Ehdin, Sanna: *Enemmän energiaa! Kohti rikkaista, onnellista ja terveellistä elämää*

Epstein, Mark: *Avoimna halulle*

Farhi, Donna: *Jooga ja elämän voima*

Farm, Maria: *Apua kognitiivisesta käyttäytymisterapiasta. Irti perfektionismista, kontrollinpelosta ja ihmisuhdeongelmista*

Ford, Debbie: *Robkeus*

Fowelin, Peter: *Mindfulness luokahuoneessa*

Frange, Katja: *Intuitiolla. Kuuletko sisäisen viisautesi?*

Friedman, Howard S. & Martin, Leslie R.: *Pitkän iän salaisuus. Kahdeksan vuosikymmenen tutkimus paljastaa yllättäviä polkuja terveyteen ja pitkään ikään*

Fromm, Erich & Suzuki, D.T.: *Zen ja psykoanalyysi*

Gabriel, Jon: *Pudota painoasi visualisoinnin avulla*

Gangaji: *Löydä sisäinen loisteesi*

Gendlin, Eugene T.: *Fokusointi. Kuuntele mitä kehosi kertoo sinulle*

Germer, Christopher K.: *Myötätunnon tie. Vapaaksi itsetuhoisista ajatuksista ja tunteista*

Gilbert, Paul: *Myötätuntoinen mieli. Uusi näkökulma arjen haasteisiin*

Grant Halvorson, Heidi: *Onnistu*

Grout, Pam: *E² – yhdeksän energiatestiä jotka todistavat, että ajatuksesi luovat todellisuutesi*

Grönlund, Elina: *Matkavalmisteluja ja opastajia. Elämän viimeisen vaiheen kokemukset*

Gunaratana, Bhante Henepola: *Johdatus tietoiseen läsnäoloon*

Haidt, Jonathan: *Onnellisuushypoteesi*

Halinen, Keijo & Jakonen JP: *Kukoistavan johtamisen käsikirja*

Hallikainen, Taru: *Pikkuväljet eivät ole perhosiä – kohdun mittainen elämä*

Hansard, Christopher: *Tiibetiläinen elämisen taito. Viisas keho, viisas mieli, viisas elämä*

Hanson, Rick & Mendius, Richard: *Buddhan aivot. Käytännön neurotiedettä onnellisuuteen, viisauteen ja rakkauteen*

Hanson, Rick: *Kehitä buddhan aivot. 52 helppoa harjoitusta*

Hanson, Rick: *Sisäsyntyinen onnellisuus. Tyytyväisyyden, tyyneyden ja itseluottamuksen uusi neurotiede*

Harmia-Pulkkinen, Tuulikki: *Silta erillisyydestä ykseyteen*

Harris, Sam: *Herääminen*

Havaste, Annika: *Virtaa ravinnosta! Miten löydät kehon ja mielen tasapainon sinulle oikealla ruokavaliolla*

Hawn, Goldie & Holden, Wendy: *10 läsnäolon minuuttia. Mindfulness lapsille*

Heikkilä, Mikko: *Tarot ja rakkaus. Parisuhteen peili*

Hietaharju, Mikko: *Paperilyhty virrassa. Zen ja valokuvaus*

Holmer, Titti: *Muutuskoodi*

Holmer, Titti: *Onnellinen nyt*

Hotchkiss, Sandy: *Miksi aina sinä? Narsismin seitsemän syntiä*

Ingram, Catherine: *Intohimoinen läsnäolo. Havahtuneen tietoisuuden seitsemän ominaisuutta*

Jakonen, JP: *Stressivapaa johtaja. 52 näkökulmaa itsensä johtamiseen, henkilökohtaiseen kasvuun ja viisaaseen elämään*

Jampolsky, Gerald G.: *Rakkaus on pelosta vapautumista*

Jampolsky, Lee: *Vapaudu riippuvuudesta. Addiktiivisen persoonallisuuden paraneminen*

Jeding, Kerstin: *29 sivua huolestuneisuutta vastaan*

Jeding, Kerstin: *29 sivua stressiä vastaan*

Jeding, Kerstin: *29 sivua unettomuutta vastaan*

Johnson, Brian: *Viisaan elämisen opas*

Jollien, Alexandre: *Pieni antautumisen opas*

Junger, Alejandro: *Puhdas keho*

Junger, Alejandro: *Puhdas suolisto*

Jäger, Willigis: *Aalto on meri. Mystinen henkisyys*

Kabat-Zinn, Jon: *Kehon ja mielen viisaus*

Kabat-Zinn, Jon: *Kotiinpaluu*

Kabat-Zinn, Jon: *Kutsu tietoisien läsnäolon harjoittamiseen*

Kabat-Zinn, Jon: *Olet jo perillä. Tietoisien läsnäolon taito*

Kabat-Zinn, Jon: *Tietoinen läsnäolo maailmassa*

Kabat-Zinn, Jon: *Täyttää elämää. Kehon ja mielen yhteistyö stressin, kivun ja sairauksien hoidossa*

Kabat-Zinn, Jon & Myla: *Jokapäiväiset ilonaiheet. Vanhemmuus ja tietoinen läsnäolo*

Kaikkonen, Mili: *Vaiheessa. Elämä henkisenä harjoituksena*

Kajander, Petri: *Otteita todellisuudesta*

Karmapa: *Jalo sydän*

Karsten, Yvonne: *Seinä, aukene! Miten tarinankerronta edistää itsetuntemusta ja yhdessäoloa?*

Kassila, Teemu & Koskela, Kalervo: *Ihme alkaa nyt. Uusia näkökulmia riippuvuuden taustoihin ja hoitoon*

Katie, Byron: *Ilon tuhat nimeä*

Karpov, Johanna: *Astrologian opas*

Kellman, Raphael: *Matrix. Kabbalan parantava voima*

Kilham, Christopher S.: *Viisi tiibetiläistä harjoitusta. Dynaamisia liikkeitä terveyden, energian ja elinvoiman lisäämiseksi*

Kontala, Janne: *Joogan sydän. Kohti sisäistä harjoitusta*

Kopakkala, Aku: *Masennus. Suuri serotoniinihujaus*

Kornfield: *Sydämen ohjaama tie. Kuinka selvitä henkisen elämän harhoista ja hurmoksista*

Kostiainen, Maiccu: *Hiljaisen viisauden voima*

Kreber, Elviira: *Parantava ketoosi. Terveeksi sokerittomalla ja gluteenittomalla ruokavaliolla*

Krishnamurti: *Elämän syvä haaste*

Krishnamurti: *Ajattelun tuolle puolen*

Krishnamurti, J. & Bohm, David: *Ajan päätyminen. Kun filosofia kohtaa fysiikan*

Kübler-Ross, Elizabeth & Kessler, David: *Suru ja surutyö*

Kuoppamäki, Jukka: *Näkyvän takana. Maailma jonka etsivä löytää*

Kurki, Leena ja Kurki-Suutarinen, Matleena: *Machiavellista samuraihin. Kohti innostavaa johtajuutta*

Kurki, Leena: *Yhteisö väreissä. Uskontojen prisma*

Kuusisto, Heidi: *Uusi päivä. Matka kokonaisvaltaiseen muutokseen luonnollisen ravinnon avulla*

Laine, Jenni: *Kohti uutta onnea. Käytännönläheinen avioero-opas*

Laine, Sari: *Tunteen ja älyn liitto*

Lama Anagarika Govinda: *Valkeiden pilvien tie. Matkakertomuksia vapaasta Tiibetistä*

Lamott, Anne: *Auta, kiitos, vau. Kolme olennaista rukousta*

Lange, Tara: *Vihermehu. Luonnollinen energiajuoma*

Lange, Tara: *Äitipeli – selviydy voittajana*

Larsson, Liv: *Sovittelun taito*

Lehtinen, Marja & Salo, Armen & Salo, Helge: *Haltiain kertomaa. Elämän taiasta ja elämästä luonnonhenkien kanssa*

Lehtinen, Torsti: *Multaisen iän kerho*

Lehtiranta, Erkki: *Musiikki, henkisyys ja hyvinvointi. Kuinka musiikki voi muuttaa elämäsi.*

Lindholm-Kärki, Anne: *Uni tuntee sinut. Unet voimaantumisen ja ammatillisen ohjauksen välineenä*

Lindholm-Kärki, Anne: *Unet tienä luovuuteen*

Lindholm-Kärki, Anne & Virkkunen, Kirsi: *Kirjoita totuutesi! Kirjoittaja laajenevat tietoisuuden spiraalissa*

Lipsenthal, Lee: *Nauti joka hetkestä. Elä kuin jokainen päivä olisi viimeinen*

Lipton, Bruce: *Ajatuksen biologia. Tietoisuuden, aineen ja ihmeiden avaimet*

Liuksiala, Katja: *Sisulla ja sydämellä. Sisäisen soturin matka*

Loori, John Daido: *Zen ja luovuus. Kehittyminen taiteen polulla*

Losier, Michael: *Vetovoiman salaisuus. Kuinka vedät haluamiasi asioita puoleesi*

Losier, Michael: *Yhteyden salaisuus*

Loyd, Alexander & Johnson, Ben: *Paranemisen avain. Paranna 6 minuutissa terveyteen, menestymiseen tai ihmisubsteihin liittyvään ongelmasi syyn*

Loyd, Alexander: *Rakkauten periaate. Stressistä menestykseen 40 päivässä*

Loyd, Alexander: *Rakkauten periaate –työkirja*

Lyubomirsky, Sonja: *Kuinka onnelliseksi? Uusi tieteellinen lähestymistapa*

Löhken, Sylvia: *Introt ja ekstrot. Vastaparista voimapariksi*

Macy, Joanna: *Maailma rakastajana ja minuutena*

Mayne, Brian: *Goal Mapping –menetelmä. Käytännön työkirja. Kuinka toteutat unelmasi*

Merikallio, Isa: *Jaksaa, jaksaa! Näkökulmia vaaralliseen ja kantavaan vahvuuteen*

Merikallio, Isa: *Suorituselämästä merkityselämään. Yhden sanan elämänmuutos*

Merikallio-Nieminen, Isa: *Vilpittömästi välinpitämätön. Vapauta piilevien motiivien voimat*

Michaels, Jillian: *Rajaton*

Mingyur Rinpoche, Yongey: *Elämänilon salaisuus ja onnellisuuden tiede*

Mipham, Sakyong: *Meditatiivinen juokseminen*

Mooji: *Rajattomuuden hengitys*

Moore, Dinty W.: *Mindfulness ja kirjoittamisen taito*

Moorjani, Anita: *Kuolema antoi minulle elämän. Kuinka löysin itseni ja terveyteni rajakokemuksen kautta*

Muhonen, Kirke: *Mindfulness-värityskirja*

Muller, Wayne: *Tie tyytyväiseen elämään*

Mustavuori, Jaana-Mirjam: *Aistit auki! Anna elämän koskettaa*

Neal, Mary: *Taivaaseen ja takaisin. Lääkärin hämmästyttävä kertomus omasta kuolemastaan, taivaasta, enkeleistä ja uudesta elämästä*

Neff, Kristin: *Itsemyötätunto. Luo vu itsesi soimaamisesta ja löydä itsevarmuutesi*

Nepo, Mark: *Havahtumisen kirja*

Oriah Mountain Dreamer: *Kutsu*

Orloff, Judith: *Emotionaalinen vapaus. Vapaudu kielteisistä tunteista ja muuta elämäsi*

Orloff, Judith: *Myönteinen energia*

Orsillo, Susan M. & Roemer, Lizabeth: *Mielekkäästi irti abdistuksesta. Tietoisen läsnäolon menetelmä*

Ortner, Jessica: *Tapping Solution. Painonhallinta ja myönteinen kehonkuva*

Ortner, Nick: *Tapping Solution. Vallankumouksellinen stressinhoitomenetelmä*

Palmu, Annu (Anne-Liisa): *Rakasta itseäsi. Löydä sydämesi viisautta ja voima*

Parent, Joe: *Zen ja golf. Kehity henkisen pelin mestariksi*

Parent, Joe: *Zen ja puttaaminen. Henkinen peli viheriöllä*

Peltola, Heikki: *Mielen tuolle puolen*

Perlmutter, David & Loberg, Kristin: *Tuhon siemenet. Miksi viljat, hiilihydraatit ja sokerit tuhoavat aivosi*

Pinkola Estés, Clarissa: *Naiset jotka kulkevat susien kanssa. Villinaisen arkkityyppi myyteissä ja kertomuksissa*

Prentiss, Chris: *Zen ja onnellisuuden taito*

Proctor, Bob: *Olet syntynyt rikkaana*

Rahikainen, Klaus: *Alussa on ajatus. Kaikkeus sinussa itsessäsi*

Rahikainen, Klaus: *Rakkauten ja kuoleman kohtaaminen – eli miten vapautat syvimmat pelkosi*

Rankin, Lissa: *Terveeksi mielen voimalla. Paranna itsesi ilman lääkkeitä*

Ricard, Matthieu: *Meditoinnin taito*

Ricard, Matthieu: *Onnellisuus*

Richmond, Lewis: *Ikääntyminen henkisenä harjoituksena*

Richo, David: *Kuinka olla aikuinen ihmissubteissa*

Richo, David: *Viisi asiaa joita ei voi muuttaa*

Riso, Don Richard & Hudson, Russ: *Enneagrammin viisaus. Opas yhdeksään persoonallisuustyyppiin*

Roach, Geshe Michael: *Tiibetiläinen joogakirja*

Rohr, Richard: *Yksinkertaisuus. Irti päästämisestä taito*

Rosenberg, Marshall B.: *Rakentava ja myötäilevä vuorovaikutus*

Rowe-Ward, Peggy & Ward, Larry: *Rakkauten puutarha. Opas mielekkäisiin ihmissubteisiin*

Sabelström, Hanna-Leena: *Enkelikellolapset*

Salomaa, Paula: *Narsismi arjessa. Vastauksia henkilökohtaisiin kysymyksiin*

Salomaa, Paula: *Narsismin tiedostaminen. Toipumisopas narsistille ja ubrille*

Salomaa, Paula: *Nyrkkisankarin tunnekoulu. Vapaaksi mielen vallasta*

Salomaa, Paula: *Tie aitoon itseän. Avaimia elämäniloon ja tasapainoon*

Salomaa, Paula: *Vapauta sisäinen loistos. Menetelmiä mielen lukkojen avaamiseen*

Salzberg, Sharon: *Lempeyden tie. Kumouksellinen onnellisuuden taito*

Satri, Janna: *Herkkyyks ja kiusaaminen*

Satri, Janna: *Sisäinen lepatus. Herkän ihmisen tietokirja*

Schaub, Friedemann: *Alitajunnan voima. Kuinka pääset eroon pelosta ja ahdistuksesta*

Scovel Shinn, Florence: *Elämän peli. Antamisen lahja*

Segal, Inna: *Kehosi salattu kieli. Opas terveyteen ja hyvinvointiin*

Segal, Zindel V. & Williams, J. Mark G. & Teasdale, John D.: *Mindfulness masennuksen hoidossa*

Selby, John: *Seitsemän mestarin tie*

Shapiro, Deb: *Kehosi paljastaa mielesi. Mitä oireesi ja sairautesi kertovat sinusta?*

Shapiro, Larry: *Zen ja juoksemisen taito*

Shoshanna, Brenda: *Askelmat rakkauteen*

Shoshanna, Brenda: *Zen ja rakastumisen taito*

Siegel, Bernie S.: *Paranemisen taito – kuinka löydän sisäisen viisauden ja itsehoidon voimavarat*

Siegel, Daniel J.: *Mindsight. Muutoksen tiede*

Siegel, Daniel J.: *Brainstorm. Nuoruuden aivomyrskyn voima ja merkitys*

Siegel, Ronald: *Tässä ja nyt. Yksinkertaisia harjoituksia arjen ongelmiin*

Simmons, Russell: *Menesty tyyneyden avulla. Opas yksinkertaiseen meditaatioon*

Simmons, Russell: *Todella rikas. Kuinka voit saada kaiken haluamasi*

Singer, Michael A.: *Kahleeton sielu*

Stahl, Bob & Goldstein, Elisha: *Stressin hallinnan käsikirja*

Stahre, Lisbeth & Ryd, Veronika: *Eroon tunnesyömisestä*

Suzuki, Shunryu: *Kirjeitä tyhjyydestä. Zen ja elämisen taito*

Tae Hye (Niinimäki, Mikael): *Suomalainen zen-opas*

Talvitie, Vesa: *Arkipsykologiasta aivotutkimukseen – kysymyksiä psykologian filosofiasta*

Tan, Chade-Meng: *Mietiskellen menestykseen. Sisäisen etsinnän hakutuloksia*

Teasdale, John D. & Williams, Mark & Segal, Zindel: *Mindfulness-työkirja – 8 viikon ohjelma masennuksesta ja ahdistuksesta vapautumiseen*

Tervo, Pauliina: *Herkän vatsan kokkikoulu – miten valmistat gluteenittomia leivonnaisia ja vatsaystävällistä ruokaa*

Thich Nhat Hanh: *Ei kuolemaa, ei pelkoa. Lohduttavaa elämäarviäisäutta*

Thich Nhat Hanh: *Maistele ja nauti. Tasapainoiseksi tietoisesta syömisestä avulla*

Thich Nhat Hanh: *Opas kävelymeditaatioon*

Thich Nhat Hanh: *Pelko. Vapaudu pelosta tietoisella läsnäololla*

Thich Nhat Hanh: *Viisautta sen hallitsemiseen*

Tipping, Colin C.: *Ehdoton anteeksianto*

Tolle, Eckhart: *Findhornin rettriitti. Tyyneys maailman keskellä*

Tolle, Eckhart: *Harjoituksia läsnäolon voimasta*

Tolle, Eckhart: *Läsnäolon voima. Tie henkiseen heräämiseen*

Tolle, Eckhart: *Tyyneys puhuu*

Tolle, Eckhart: *Uusi maa*

Toukonen, Marja Leena: *Kuvittelle itsesi. Luovuus, mielikuvat ja metaforatyöskentely*

Toukonen, Marja Leena: *Sanaton. Silta myyttisestä tietoisuuteen*

Trungpa, Chögyam: *Henkisen materialismin ylittäminen*

Trungpa, Chögyam: *Shambhala – soturin tie*

Tucker, Jim B.: *Olen elänyt ennenkin. Lasten muistoja edellisestä elämästään*

Tulku Thondup: *Mielen parantava voima. Yksinkertaisia tiibetiläisiä harjoituksia*

Tulku Thondup: *Rajaton paraneminen. Meditaatioharjoituksia mielen ja kehon parantamiseksi*

Ury, William: *Myönteinen ei. Kuinka sanoa toiselle ei ja päästä silti myönteiseen lopputulokseen*

Vaidya, Janesh: *Kebon ja mielen ayurveda*

Valkila, Oili: *Hanki ihana, peloton elämä*

Vasara, Mitra: *Ihana äiti, ihana nainen. Voimaa äitiyteen, parisuhteeseen ja seksuaalisuuteen*

Vasara, Mitra: *Seksi ja läsnäolo. Opas syvälliseen seksuaalisuuteen*

Virolainen, Harri & Virolainen, Ilkka: *Mielen voima. Mielen vaikutus terveyteen ja hyvinvointiin*

Vuorinen, Niko: *Kalpa ja mieli. Filosofiaa miekkailusta ja mielenhallinnasta*

Wallace, Alan: *Buddhalainen mielenharjoitus*

Watts, Alan: *Epävarmuuden viisaus*

Watts, Alan: *The Book. Keitä me olemme*

Wattles, Wallace D.: *Rikastumisen tiede*

Ware, Bronnie: *Viisi viimeistä toivetta. Elä, älä kadu*

Wilber, Ken: *Kaiken lyhyt historia*

Wilber, Ken: *Rajaton viisaus*

Wilcock, David: *Lähdekenttä*

Williams, Lisa: *Sielun ikuinen elämä*

Williams, Mark & Penman, Danny: *Tietoinen läsnäolo. Löydä rauha kiireen keskellä*

Williams, Teasdale, Segal & Kabat-Zinn: *Mielekkäästi irti masennuksesta. Tietoisien läsnäolon menetelmä*

Williamson, Marianne: *Vaurauden salaisuus. Työ, raha, rakkaus ja ihmeet*

Wright, Stephanie: *Kum nye*

Ylianttila, Annamari: *Äidit ja kirjoittamisen ilo. Opas leikkivään kirjottamiseen*

Yogis, Jaimal: *Suolavetten buddha*