



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



Euroopan unioni  
Euroopan sosiaalirahasto

## Sosiaalialan asiantuntijayrittäjyys

Äänitteen kesto: 30 min

### Litterointimerkinnät

Juontaja:	Anu Raulo ja Soili Vento
Vieras:	Päivi Petrelius
sa-	sana jää kesken
(sana)	epävarmasti kuultu jakso puheessa tai epävarmasti tunnistettu puhuja
(-)	sana, josta ei ole saatu selvää
(--)	useampia sanoja, joista ei ole saatu selvää
, . ? :	kieliopin mukainen välimerkki tai alle 10 sekunnin tauko puheessa

---

Anu: Hei minä olen Anu Raulo ja kanssani täällä on Soili Vento ja tässä podcastissa aiheena on sosiaalialan asiantuntijayrittäjyys ja juttukaverina meillä on sosiaalialan yrittäjä Päivi Petrelius. Tervetuloa Päivi!

Päivi: Kiitos.

Anu: Ja haluatko vielä Soili [nauraa] itseäs esitellä tässä.

Soili: No sinä sanoitkin jo mä olen Soili Vento ja toimitaan tässä Kemusote-hankkeessa molemmat Anun kanssa.

[musiikkia]

Anu: Tämä on Joku muu, mikä-podcast. Pohdintoja sotekentän nykytilasta ja tulevaisuudesta.

Soili: Mutta Päivi tervetuloo ja kerro vähän itsestäsi, sun koulutuksesta, työurasta ja erityisesti sitten tästä, että sä oot ryhtynyt yrittäjäksi, niin siitä haluttais kuulla.



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



Euroopan unioni  
Euroopan sosiaalirahasto

Päivi: Joo kiitos ensinnäkin kutsusta ja mielenkiinnosta vähän pohtia tätä omaa matkaa yrittäjyyteen tälle, kun on aiheesta kiinnostuneita ihmisiä. Tota joo mä oon tosiaan valmistunut Jyväskylän yliopistosta 90-luvun alkupuolella sosiaalityöntekijäksi. Opiskelin siellä yhteiskuntapolitiikkaa ja sitten sosiaalityötä ja en ehkä ollut sillä tavalla semmonen aivan alusta lähtien kutsumustietoinen sosiaalityöntekijä opiskelija, vaan kaikenlaisissa muissa opinnoissa sitten seikkailin siellä. Opiskelin puheviestintää ja englantia ja filosofiaa ja mitä kaikkea ja naistutkimusta se oli mulle tosi tärkeätä, mutta sillä tavalla on ehkä vähän kaarellen tullu tänne tämmösten sosiaalialan ammattien ytimeen, et mä alotin aikanaan vähän järjestöpuolelta ja olin vähän toimittajana ja sitten sieltä vähän tämmösistä asiantuntijatehtävistä hakeuduin sitten jossain vaiheessa kohti semmosta ihan sosiaalityön asiakastyötä. No sitten kun oli oma ammatillinen tausta sellanen, et siinä vaiheessa kun tämä asiakastyö vaihe tuli tänne ajankohtaseks, niin mä olin jo sattumoisin väitellyt, olin siis toiminut myös tutkijana, sitten mut tempastiin takasin taas kehittämistehtäviin ja mun on ollu vähän vaikee päästä pysymään siellä asiakastyössä, mutta mä oon aina aika ajoin sitten palannu sinne takasin ja tai lähelle sitä ja ehkä tää mun yrittäjyyspolkukin on ollu tavallaan semmosta yritystä mahdollistaa itselle semmonen sosiaalityön ytimen eli sen asiakastyön lähellä eläminen ammatillisesti ja tota mä oon nyt tässä viime vuosina sitten kouluttaunut työnohjaajaks ja saan tällä hetkellä sitten tavata esimerkiksi näitä sosiaalityöntekijöitä ja muita alan ammattilaisia sitte aika lähellä sitä arkee työnohjaajan roolissa ja opiskelen tällä hetkellä myös ratkasukeskeiseks lyhyt terapeutiks, koska haluan myös sellasen tavan olla ihan suorassa kontaktissa sitten asiakkaisiin tai tällasiin asiakasryhmiin ja oon itseasiassa tällä hetkellä myös tämmösenä toimeksantosuhteisena koulukuraattorina tuolla Helsingissä, et mul on hyvin monesta palasesta koostuu tää, tän hetkinenkin yrittäjyys.

[musiikkia]

Päivi: Ja en tiedä kuinka kattava tää polun kuvaus oli, mutta tosiaan jos mä vielä parilla sanalla kerron tästä ihan viime vuosien kehityksestä, niin tota mä olin jossain vaiheessa sitten tätä uraani semmosessa kohtaa, että mä olin tuolla THL:ssä töissä kuutisen vuotta lastensuojelun kehittämispäällikkönä ja aika semmosissa vaativissakin asiantuntijatehtävissä ja tota tykkäsin kovasti siitä työstä ja mulla oli paljon halua jotenkin uudistaa lastensuojelupalveluja jotenkin rakenteellisesti ja tehdä sellasta työtä, mutta sit kun mä olin tehnyt sitä aikani, niin sitten mulla rupes tulemaan sellanen olo, että mä tarviin näkökulman vaihdosta ja mun pitää päästä oppimaan lisää maailmasta katsomalla sitä jostain toisesta suunnasta ja sit mä aloin miettimään tämmöstä exittiä sieltä THL:n asiantuntijatehtävistä kohti semmosta vähän arkisempaa paikkaa tässä kentällä ja sitä kautta sitten oikeestaan läksin hakemaan tätä reittiä kohti yrittäjyyttä.



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



Euroopan unioni  
Euroopan sosiaalirahasto

Soili: No tota, kun tää yrittäjäyys alko sua kiinnostaa, niin haitko jotakin tietoa yrittäjäydestä, koulutusta vai millä tavalla tää yrittäjäksi ryhtyminen sulla tapahtui?

Päivi: Joo. No tota tosiaan tässä vielä ehkä täytyy kertoa pikkusen siitä kontekstista eliikkä tosiaan tossa terveyden- ja hyvinvoinninlaitoksella, niin silloin kun mä olin siellä kehittämispäällikkönä, niin siihen sattuu tää Lape-hanke tai Lape-ohjelma ja siellä oli sitten tai iso lastensuojelureformi myös menossa ja tota siellä yhteydessä sitten tämmöstä systeemistä lastensuojelun toimintamallia ruvettiin Suomeen tuomaan ja sit mä mietiskelin siinä, kun mä mietin tätä omaa ammatillista polkua, niin että nyt kun tää systeeminen työote tällä tavalla ehkä leviää lastensuojelussa, niin vois olla että siihen liittyvää työtä vois olla yrittäjänäkin tarjolla, et mä mietin näin ja tota sitten se mun polku tästä asiantuntijaroolista kohti yrittäjäyttä meni sillai tosi varovasti. Mä oon aika varovainen ihminen kuitenkin, niin tota mä pestauduin sitten [naurua] aika oma-aloitteisesti, niin semmoseen tota digitaalisia tietotekniikkaratkasuja rakentavaan yritykseen nimeltä Solutos, joka oli kiinnostunut tästä systeemisestä toimintamallista ja halus rakentaa sen tueks tämmösen digitaalisen alustan ja mä ajattelin, et mä meen nyt, loikkaan tonne yrityspuolelle katsomaan, että minkälaista se yrityksen pyörittäminen on ja siel oli kauheen taitava toimitusjohtaja, semmonen Kari Lappalainen, sit mä siel olin vuoden verran töissä ja imin itseeni sitä yrityksen toimintakulttuuria ja sitä, et miten toimitusjohtaja johtaa asioita ja mistä kaikesta se koostuu ja tota sitä ennen olin tosiaan, lähtenyt hakeutumaan tähän työnohjaajakoulutukseen ja ja valmistuin noin vuosi sitten työnohjaajaks ja sekin sit osaltaan loi mulle tilaisuuksia. Sitten vuoden päästä sieltä yrityksestä irroitauduin, oli taas kaipuu tämmöseen julkisempiin hommiin ja pestauduin sitten tämmöseen julkisesti rahoitettuun tulevaisuuden lastensuojeluhankkeeseen, missä mä tällä hetkelläkin toimin osa-aikaisesti ja mun ehkä polku kohti yrittäjäyttä on ollu sellanen, että mä näitä prosenttiosuuksia täällä palkkatyössä pienennän, kunnes uskallan kokonaan irrottautua ja tuota nyt sitten on tällä hetkellä ajatuksissa se, että ens vuoden alusta olisin aivan kokonaan yrittäjä, et sit mul ei ole mitään siteitä mihinkään palkkatyöhön.

Soili: Aika tyypillinenkin, että useinhan yrittäjäyys alkaa niin, että ollaan osittain palkkatyössä ja osittain yrittäjänä ja ihan tässä hankkeessa on Talentia Ry:n sosiaalialan korkeakoulutettujen ammattijärjestön yrittäjäjäsäniä tutkittu, niin just tämmöset lisäkoulutukset, kun työnohjaus on hyvin tyypillistä sosiaalialan asiantuntijayrittäjille ja terapiakoulutukset ja sitten myös tää tällanen, että ollaan tietyllä prosenttiosuudella palkkatyössä ja tota [naurua] sitten yrittäjänä, että tää todentuu vaan tääkin tutkimuksen tulos sinun kohdalla tässä, että näin se menee.

[musiikkia]



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



Soili: Mutta sitten vielä tosta sun yrityksestä, niin ihan kerro siitä, että mikä se sun yritys on?

Päivi: No joo tota mun yrityksen nimi on ensinnäkin Curiosa toiminimi ja Curiosa viittaa uteliaisuuteen ja nyt kun mä äsken mainitsin tän systeemisen lastensuojelun toimintamallia, ylipäättään tämmösen systeemisen viitekehyksen tämmösessä ihmissuhde ja auttamistyössä, niin uteliaisuus on sellanen tavallaan semmonen systeeminen hyve tai periaate. Semmonen ohjaava arvo ja sitten kun mä tavallaan koen, että mulle henkilökohtaisesti semmonen yhdessä oppiminen ja oivaltaminen ja luovuus ja sitä kautta rakentuvat uudet mahdollisuudet on kauheen tärkeitä, niin mä halusin sitten hakea tälle yritykselle sellasta nimeä, joka jotenkin kiteyttäis sitä kaikkea ja tää Curiosa nimi mun mielestä siinä mielessä hyvin ja tota täähän lähti oikeestaan liikkelle pikkusen myös semmosesta, ei voi sanoa onnen kantamoisesta, mut semmosesta pienestä verkostokontaktista, että kun mä olin tätä systeemistä toimintamallia siellä THL:ssä kovasti edistäny, niin sit tuolta Helsingin kaupungilta otettiin muhun yhteyttä ja toivottiin, että mä lähtisin heidän kanssaan miettimään sitä, että mitä tää systeeminen työote vois tuoda tonne koulupuolelle eli perusopetukseen eli toi Helsingin kaupungin perusopetuksen oppilashuollon edustajat lähesty mua ja sitten me lähettiin kehittelemään, yhteiskehrittelemään Helsingin kaupungin kanssa semmosta konseptia, jolla voitais saada näitä systeemisiä ideoita sinne yhteisölliseen oppilashuoltoon ja semmoseen koko koulun hyvinvointityöhön ja se oli oikeestaan semmonen ponsi, että ikään kuin potentiaalinen asiakas houkutteli minut sitten ottamaan sen askeleen, että ryhdyn yrittäjäksi ja tällä hetkelläkin, niin tota aika iso mun yrittäjyydestä koostuu siis tällasista vähän pitempi kestoista prosessivalmennuksista, jotka on tällaseen, perustuu tämmöseen yhteisölliseen oppimiseen eli kutsutaan yhteisöjä kokonaisuutena kouluttautumaan saman tapasiin ohjaaviin periaatteisiin ja lähestymistapoihin ja koulutan tosiaan perusopetuksen yksiköitä ja erään hyvinvointialueen kuntien rehtoreita ja erään hyvinvointialueen perhekeskus esihenkilöitä ja tämmösiä ja sitten tämän koulutustoiminnan lisäksi on tätä työnohjausta ja mahdollisesti sitten tulevaisuudessa myös ehkä täydentävästi tämmöstä terapiatyötäkin, mutta ja kyllä mä tavallaan haluaisin olla myös tässä tämmösten hyvinvointialueitten infrastruktuurin, tämmösen mentaalisen infrastruktuurin rakentamisessa mukana näillä tämmösillä yhteisöllisillä valmennuksilla ja sillä ajatuksella, että miten voitais tehdä yhdessä paremmin asiakkaitten hyväks töitä.

Anu: Soili kuvaskin tossa, sosiaalialalla ei oo kauheen tyypillistä tää yrittäjänä toimiminen. Onko se miten vierasta hankkia niitä sosiaalialan asiantuntijapalveluita yritykseltä?



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



Euroopan unioni  
Euroopan sosiaalirahasto

Päivi: No täytyy sanoa, että mä oon ihmetellyt, että mites tää nyt näin mukavasti lähtee, että mä en oo kauheesti joutunu markkinoimaan. Mä en oo varmaan sillai ihan tietosesti käyttäny markkinointiin oikeestaan muuta rahaa, kun sen verran että mä oon hankkinu, teetättäny siis graafikolla logon ja Powerpoint-pohjat ja sitten mä oon itse rakentanu nettisivut, että niitä voi ehkä pitää tämmösinä markkinointikuluina, mutta siinä vaiheessa kun mä olin lähdössä tuolta THL:stä, niin mä olin aika tietoisesti rakentanu aika laajoja someverkostoja tavallaan THL:n työtä tukemaan, koska mun mielestä se oli hyvä tapa tavoittaa laajasti ihmisiä ja siellä oli sitten jo useita satoja seuraajia siellä THL:n verkostoissa ja sitten mulla oli oma Twitteritili ja siellä oli yli tuhat seuraajaa. En mä tiedä onko se nyt niin paljon vai ei ja sitten mä olin myös tuolla LinkedInissä ja ehkä mä oon ollut sillä lailla ihan tästä omasta sosiaalisuudestani johtuen aika paljon läsnä somessa. Eikä niinkään tavallaan markkinointitarkoituksissa alun perin, mutta toki nyt sitten kun mä oon ryhtynyt yrittäjäksi, niin mä oon tavallaan ymmärtänyt myös sen, että se on hyvä tapa pysyä vähän ihmisten mielessä, että aika ajoin kertoo jotain siitä, mitä tekee ja minkälaisia kokemuksia siellä kertyy ja...

Anu: Joo kuulosti tosiaan, että sulla on ollu hyvät verkostot sieltä kehittämistyöstä. Toi oli mielenkiintoista kuulla myös toi sosiaalisen median hyödyntäminen, että se ei oo kaikille myöskään semmonen välttämättä kauheen luonteva asia tai ylipäättään se markkinointi voi tuntuu semmoselta epämuksavalta.

Päivi: Kyl mä oon miettinyt sitä, että ei se itsensä markkinointi ole ihan luontevaa, et jotenkin semmonen että hankippa minulta tämä, että tämä on ehdottomasti parasta mitä markkinoilta löytyy, niin ei sitä oo ihan luontevaa tehdä niin, että ehkä jotenkin aattelen ite siitä markkinoinnista niin, että kun tavallaan jotenkin tunnistaa yhdessä ihmisten kanssa niitä tärkeitä tarpeita tai niitä ratkastavia haasteita ja sitten puhuu niistä sellasella tavalla, joka ihmiset jotenkin tunnistaa, että tässä vois olla jotain, niin mä aattelen että se toimii ihan hyvin markkinointina, että se on tavallaan sellasta sisältömarkkinointia tai jotain sen tapasta.

[musiikkia]

Soili: Miten sä ajattelet, tarvitsetko sellasta ihan yrittäjänä toimimisen tietoa ja mistä sä sitä hankit ja myös sit se semmonen tuki yrittäjyyteen, et mistä sä saa?

Päivi: Joo tota kyllä mä oon hankkinu vähän tota ihan tämmöstä formaalia koulutustakin, et mä hankkiuduun sellaseen tota tuettuun asiantuntijayrittäjäkoulutukseen, joka kesti vuoden verran ja siellä käytiin kaikkia näitä, tavallaan tämmösiä yritystoiminnan perusasioita aika käytännöllisesti eli tota yrityksen perustamista ja tota just markkinointia ja tuotekehitystä ja sitten tätä



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



Euroopan unioni  
Euroopan sosiaalirahasto

taloushallintoa ja mitähän se kaikki olikaan nyt sitte ja tota kyllä mä ajattelen, että sehän koko tämmönen yrittämisen käsitteistö on tavallaan vierasta ihmiselle, joka on toiminu koko elämänsä julkisella alalla, että sillä lailla mä ajattelin, et jo käsitteisiin tutustumisen avaa tavallaan sitten niitä opinpolkuja, että voi itse opiskella eteenpäin, kun tietää suurin pirtein, että no tää nyt on tyhmä esimerkki, mutta että mitä tarkoittaa liikevaihto ja mitä tarkoittaa tulos ja tota mikä on kassavirtanalyysi ja tällasia. Tavallaan kun on sellanen vahva tausta kehittäjänä, niin ehkä se semmonen tota tavallaan tuotekehitys puoli oli ehkä ammattilisen osaamisen kautta hallinnassakin jossain määrin, mut sanotaan et sitten tää yrittämisen tämmönen taloudellishallinnollinen puoli, kaikki YEL-eläkkeet ja kaikki verotusasiat ja tota just nää kassavirtanalyysit ja tarjouksen tekemiset ja laskutukset ja kaikki tällaset, niin ne on ollut sellasta uutta ja niissä mä ajattelin, että on ihan hyödyllistä hakee siihen semmonen jonkunlainen tietopaketti tueksi, että tota näin.

Anu: Noissa asioissa juurikin, käytitsä miten paljon sitten ulkopuolisia asiantuntijoita vai miten paljon sä teet itse?

Päivi: Joo no tota niin mä alotin tän yrittäjäyden sillä tavalla, että mulla oli semmonen kevytyrittäjäpalvelu tossa apuna ja koin, että se oli kamalan toimivaa sillon kun oli vielä vähän pienempää se oma yrittäminen, että se oli lähinnä tämmönen sähkönen laskutuspalvelu, että siellä sitten seurattiin sitä tulosta, mutta nyt kun mulla on yritystoiminnan liikevaihto kasvanu jonkun verran, niin tota mä oon nyt sitten hankkinut oman kirjanpitäjän ja hänelle nyt sitten maksan siitä palvelusta. Sitten tosiaan mulla on tää nettipuoli tässä kehkeytyny sillä tavalla, että mä oon kyllä ihan itse rakentanu itselleni nettisivut, mutta nyt mä oon lähteny pikkusen miettimään tämmöstä perinteisen livevalmennuksen ja verkkovalmennuksen hybridimallia, niin mä nyt maksan sellasesta verkkovalmennus alustasta ja oon siihen ostanut sitten vähän asiantuntijatuokea ja sitten tietysti öö tavallaan kouluttajana, kun mä teen sellasia koulutuksia, jossa on hyvä toimia työparina, niin sitten ostan tavallaan toisilta oman alan asiantuntijayrittäjiltä sitten sitä työpanosta siihen yhdessä kouluttamiseen ja parityönohjauksiin ja tällasiin juttuihin.

Anu: Toikin on hyvä kuulla ja sillee kysyin sitä, että toi äkkiseltään tuntuu, et sit yrittämisessä on niin monta omaksuttavaa ja hallittavaa asiaa, et on ihan hyvä kuulla et se on ihan ok hankkia myös niitä sieltä lähipiiristä tai mistä sit löytääkään sellasia kumppaneita, jotka voi auttaa tai voi tosiaan tuottaa jonkun osan siitä tekemisestä.

Päivi: Kyllä mä sit sanoisin, että tavallaan tässä toiminnassa on ihan sellasta rahan arvosta pääomaa se, että on luotettavia verkostokumppaneita, että esimerkiks kun



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



tekee tarjousta jollekin taholle ja tietää, että tarvii siihen vaikka kouluttajakumppanin, niin sitten kun on luottamusta näihin kouluttajakumppaneihin, niin voi tavallaan sitten jotenkin hakee semmosen hyvän tavan kaikenlaiseen laskutukseen ja aikataulutukseen ja tota ihan siihen tavallaan myös sen sopimuksen semmoseen euro määriin, että sen mukaan minkälainen diili toteutuu asiakkaan kans, niin sen mukaan voi sitten ostaa palveluita joltain verkostokumppanilta.

Anu: Ja varmaan toi kun sä sanoit, et sä olit jo siellä sun työpaikassa vähän oppimassa hyvältä toimitusjohtajalta, niin varmaan myös täst verkostolta oppii siit yrittämisestäkin lisää.

Päivi: No kyllä oppii ja sitten toisaalta täytyy sanoa, että tosiaan mä oon ehkä tavallaan mun verkostoissa ihmiset on aika semmosia perinteisiä alan yrittäjiä eli he on terapeutteja, jotka ne tekee vaikkapa terapiatyötä. Sit mä vähän koen, et mä oon ite ollu tämmönen seikkailija tässä, että mä oon lähteny kokeilemaan kaikenlaista. Sellastakin mitä ehkä ihan lähipiirissä ei oo välttämättä niin paljon tehtykään, eli just tällasia laajoja prosessikoulutuksia ja tota tällasia konseptoimaan, niin tota sit mä tavallaan koen, että mä tässä itekin saatan antaa toisille tota yrittäjille sitten sellasta jotain ideoita ja vaikkapa siitä, et yks oppi on se, että tämmösiä myytäviä tuotteita kannattaa ilman muuta kehittää asiakkaitten kanssa matkan varrella ettei kannata liian valmiiks etukäteen rakennella ideoita, vaan kehittää niitä yhdessä. Vähän se semmonen yhteiskehittelyn ideahan tässä myös sitten toteutuu.

Anu: Joo toi on kyllä kiinnostavaa kuulla.

Soili: Olisin kysynyt tuota vielä sulta, että sä annat itse työnohjausta, mutta käytkö sä itse työnohjauksessa tai oks sulle joku tällanen (tähän) oman toimintaasi?

Päivi: No kyllä mä oon hankkinu myös työnohjausta. Eli tavallaan ehkä sillä tavalla täsmästi, että jos mul on alkamassa semmonen uus tavallaan asiakkuus, johon mun mielestä sisältyy semmonen erityinen ammatillinen haaste, niin silloin mä oon hankkinut siihen semmosta täsmätyönohjausta, et miten mun juuri tämän asiakaskunnan kans kannattais menetellä ja mikähän täs ois tärkeetä, mut tokihan sitten työnohjauksessa aina toteutuu myös vähän semmonen psyykinen sparraus, että tietyllä lailla mä ajattelen, että tässä yrittäjyydessä ehkä semmonen isoin kasvupolku, mikä alkaa vähä jo ne isoimmat kuohut unohtumaan, niin on ollut semmoinen rohkeuden kasvattaminen, että vaikka siis palkkatyöstäkin voi milloin tahansa joutua lähtemään ja ei sitä nyt tarvii pitää niin paljon varmempana, kun tämmöstä yrittäjyyttäkään, mutta kyllä siihen joku sellanen tavallaan semmosen



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



keillekkeelle tulon ja siipien levittämisen tunnelma kuitenkin on tavallaan sisältynyt, että ne ensimmäiset hyppyt on vaatinu aika paljon rohkeutta.

[musiikkia]

Anu: Mua kiinnosti toi, kun sä sanoit että sä oot tällai pikkuhiljaa siirtymässä sinne yrittäjäksi elikkä sitä palkkatyön osuutta kokoajan vähän vähentämässä ja sitten puhuti myös siitä, että toi yrittäminen tarvi tietyllä tavalla enemmän sitä rohkeutta ja niitä rohkeita hyppyjä, niin joko sä voit sanoo että sulla on tällanen yrittäjän identiteetti?

Päivi: No kyllä mä ehkä nyt voin sanoa, et mä en ikinä oikein muista tarkkaan et perustinko mä sen yrityksen nyt vuonna -19 vai -18. Tää alkaa jo vähän se alkupää unohtumaan, mutta kyllä mä sanoisin, että on menny pitkään sen yrittäjäidentiteetin kanssa ja mulla on ihan siis, mä muistan semmosen yhden hetken, kun mä siellä, mul oli se kevytyrittäjäpalvelu tai joku se, jossa lähetettiin niitä laskuja ja mä muistan kun mä lähetin ensimmäisen laskun, niin oikeesti se oli ihan semmonen skumpan arvoinen hetki, että hei et mä uskalsin lähettää laskun ja rohkenin ajatella, että minun tarjoamasta palvelusta joku oikeesti voi maksaa ja ihan siis tällaset on niitä identiteetti asioita, että voiko ajatella että mun tarjoama työ on arvokasta jollekin sillä tavalla, että joku haluaa siitä maksaa ja tota se on ollu yks tää identiteetti asia, mutta sitten kyllä tietysti myös jotenkin se on aika monisyinen asia ja mä en varmaan ihan tarkkaan tavotakaan, että mitä kaikkea siihen liittyy siihen yrittäjäidentiteettiin, mutta kyllä mä nykyään aika jotenkin koen olevani yrittäjä ja tavallaan nautin siitä vapaudesta ja siitä et mä saan olla oman itseni herra ja tietyllä tavalla saan tehdä töitä sellasten asioiden parissa ja sillä tavalla, kun mikä mun mielestä on palkitsevaa ja tärkeätä ja tavallaan sitten kun on pitkään tehnyt töitä julkisella puolella ja isoissakin organisaatioissa, niin sitten tietyllä lailla arvostaa semmosta ketteryyttä ja nopealiikkeisyyttä ja joustavuutta ja mitä kaikkee tähän liittyykään, että kyllä mä sanoisin, että nyt alkaa olla semmosta yrittäjäidentiteettiä ihan hyvin kehittyne.

Soili: Hieno kuulla. Tota vielä tosta ihan tähän alaan liittyen, että kun tämmöset eettiset asiat on hyvin keskeistä tässä sosiaalialantyössä myös yrittäjänä toimiessa, niin tota oks jotenkin erilaista se semmonen eettinen pohdinta silloin kun sä toimit tosiaan yrittäjänä, jos sä vertaat siihen isoon organisaatioon, niin onks tähän jotain sellasta erilaista näkökulmaa tullu?

Päivi: No kyl mä aattelen sillä tavalla, että mulle tämmösenä sosiaalialan koulutettuna, niin ne semmoset eettiset ytimet on ihan samoja riippumatta siitä missä mä toimin eli ihmisarvo ja oikeudenmukaisuus ja rehellisyys ja tota sanansa pitäminen ja mitä näitä nyt onkaan tällasia ytimiä, mutta tota tietyllä tavalla mä





Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



Euroopan unioni  
Euroopan sosiaalirahasto

ajattelen, että palkkatyössähän ei tarvii koskaan miettiä oikeastaan rahaa ja mä en varsinaisesti, koska se on vaan semmonen asia, joka seuraa siitä, et sä teet sitä työtä, mutta sillähän ajatellaan vaan sitä työtä ihan sisällöllisesti ja jotenkin näin. Tavallaan tässä on tietenkkin semmonen kerros tässä yrittäjyydessä päällä, että sen lisäksi että sun pitää ajatella sitä työn sisältöä ja laatua ja että saako asiakkaat mitä he tarvitsee ja onko siitä lopulta hyötyä niille, ketä mä haluan palvella eli ne lapset, nuoret ja perheet, niin sen lisäksi on tavallaan pakko miettiä sitä ansaintalogiikkaa, eli on pakko miettiä, että mun pitää elää tällä, mun pitää pystyä maksamaan tällä omat eläkkeet ja sairaskulut ja työhuoneet ja mitä kaikkee ja tota se on ollu tavallaan aluks vaativaa ja mä oon miettiny, että miksi minulla on siihen liittyen semmonen jotenkin vähän epämurkavaolo ja mä oon tosi paljon miettiny ihan siis, voi olla että on, tai siis on varmaan aika naiviakin ja mistä lie tulee, mutta mä oon miettinyt sitä että onko se nyt ylipäätään eettistä ajatella rahaa, kun tekee töitä kun siis ne asiat on ollu mulla niin erillään, mut kyl mä oon siihenkin nyt pikkuhiljaa sitten jotenkin oppinut ajattelemaan, että ehkä se on ihan okei ja tavallaan hyväksyn sitten itselleni sen, että tästä on myös ansaittava, että siihen tulee ikään kuin se rahakerros päälle sitten siihen sisällön päälle jollain lailla.

Soili: Tää on monikerroksista ja se ehkä se sosiaalialan erityisyys on tässä, että me ollaan, me sosiaalistutaan koulutuksissa tietynlainseen ajatteluun ja sit se ei mitenkään yhtäkkiä lähde pois ihmisestä. Minkälaisia unelmia sulla on yrittäjyyden tulevaisuuteen?

Päivi: No ensinnäkin mä voisin sanoa, että mä jotenkin todella paljon, se ehkä liittyy myös tähän systeemiseen ajatteluun, mutta ajattelen, että ajatuksen voima on tosi tärkeä eli jotenkin et ihminen luo maailmaa ajattelemalla ensin miten asiat voisivat olla ja sit hän lähtee kulkemaan sitä kohti ja sillai mä ajattelen, että mä oon siis alkanut harrastamaan sellasta, että mä aina aika ajoin käytän aikaa, istun puolekstunniks ja mietin, että mistäköhän mä tällä hetkellä unelmoin ja yritän kirkastaa niitä tavoitteitani ja yritän kulkee sitten niitä tavoitteita kohti, mutta tällä hetkellä mä ehkä jotenkin, kyllä mä toivosin että tavallaan, sanotaan nyt ensvuoden aikana, niin mulle vois alkaa rakentumaan semmonen, aika semmonen olo, että mun yritystoiminta on jo aika vakiintunutta ja että mä voin luottaa siihen, että niitä asiakkuuksia syntyy ja niitä tulee, vaikka sitten näyttäiskin siltä että vuoden päästä keväällä ei vielä näytä hirveesti, konkreettisesti olevan, mutta et niitä sitten ikään kuin sit rakentuis ja vois luottaa siihen ja kyllä mä sit ehkä toivon, että mun tämmönen semmonen opin halu ja semmonen tietty tuotekehitys siinä mielessä pysyis vireessä, että jotenkin näitten koulutus ja tällaisten tuotteiden maturoitumista ja sitten myös semmosta omien taitojen kasvamista. Mä ehkä siitäkin unelmoin, et mä voisin olla vuoden päästä parempi työnhajaaja, kun mä oon tällä hetkellä ja tuottaa enemmän arvoa asiakkaalle sitten ihan sillä omalla oppimisellakin ja tällasia juttuja.



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



Anu: Mahtavaa! Onnea noiden tavoitteitten saavuttamiseen.

Soili: Kiitos tosi paljon sulle.

[musiikkia]

Anu: Kuuntelit Joku muu, mikä-podcastia. Löydät sen Kemusote-hankkeen verkkosivuilta [Jamk.fi/kemusote](http://Jamk.fi/kemusote).

[musiikkia]