



MUSIIKKI HYVINVOINNIN EDISTÄJÄNÄ

Kolme tapausesimerkkiä musiikin
innovatiivisesta käytöstä

Katri Halonen

Musiikkialan toimintaympäristöt ja osaamistarve - Toive
Osaraportti 2

Metropolia Ammattikorkeakoulu
Kulttuuri ja luova ala



Musiikki hyvinvoinnin edistäjänä
Kolme tapausesimerkkiä musiikin
innovatiivisesta käytöstä

Katri Halonen

Musiikkialan toimintaympäristöt ja osaamistarve - Toive
Osaraportti 2

Metropolia Ammattikorkeakoulu, Kulttuuri ja luova ala
Helsinki 2009

ISBN 978-952-5797-07-7 (Metropolia Ammattikorkeakoulun julkaisu, PDF)
ISBN 978-952-5797-08-4 (Metropolia Ammattikorkeakoulun julkaisu, nid.)

Tämä tutkimus on toteutettu osana Sibelius-Akatemian koordinoimaa, opetushallituksen hallinnoimaa ja Euroopan Sosiaalirahaston ja Metropolia ammattikorkeakoulun osarahoittamaa Toive-hanketta. Hanke on toteutettu yhteistyössä Metropolia Ammattikorkeakoulun, Kulttuuripoliittisen tutkimuksen edistämissäätiö Cuporen ja Suomen Konservatorioliitto ry:n kanssa.

Kannen kuvassa resonaarilaiset esiintyvät.
Kuva: Pekka Elomaa



SIBELIUS-AKATEMIA



OPETUSHALLITUS



Euroopan unioni
Euroopan aluekehitysrahasto
Euroopan sosiaalirahasto

Vipuvoimaa
EU:lta
2007-2013

SISÄLLYS

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. MUSIIKKI SOSIOKULTTUURISEN TYÖN VÄLINEENÄ | 4 |
| 2. RESONAARI – TUOTTEITA JA PALVELUITA MUSIIKIN ERITYISPEDAGOGIIKASTA | 7 |
| 2.1. Organisaation taustatiedot | 7 |
| 2.2. Rahoituksen kipupisteet | 8 |
| 2.3. Innovaatiot, tuotteet ja kilpailuasetelma | 9 |
| 2.4. Näkemyksiä musiikkikentästä tulevaisuuden muusikon työsarkana | 11 |
| 3. AUDIO RIDERS JA SÄVELSIRKKU – ÄÄNIVITAMIINI SENIOREILLE | 12 |
| 3.1. Äänivitamiini-konsepti | 12 |
| 3.2. Äänivitamiini-konseptin kehitysprosessi | 14 |
| 3.3. Tuotepohjaisesta innovaatiosta palvelutuotteeksi | 15 |
| 3.4. Ajatuksia Äänivitamiini-konseptista ja musiikkialan ammattilaisten kehittämishaasteista | 16 |
| 4. UULU – MONIKULTTUURISTA MUSIIKKIKASVATUSTA | 18 |
| 4.1. Perustiedot yrityksestä | 18 |
| 4.2. Tuotteet, palvelut ja asiakkaat | 18 |
| 4.3. Toiminnan kipupisteet ja tulevaisuuden näkymiä | 20 |
| 5. MUSIIKKI UUSISSA SOSIAALISISSA KONTEKSTEISSA – POHDINTAA ALASTA MUUSIKOIDEN TYÖLLISYYDEN NÄKÖKULMASTA | 22 |
| Paikalleen jäänyt tai hiipuva skenaario | 22 |
| Vakiintumisen skenaario | 22 |
| Kasvuskenaario | 23 |
| LÄHTEET | 24 |

Musiikki sosiokulttuurisen työn välineenä

1

Kulttuurin ja musiikin vaikutus hyvinvointiin on noussut ajankohtaisena teemana esiin paitsi luovuuteen ja luovaan talouteen liittyvässä monipuolisessa keskustelussa myös aiheeseen liittyvien kehittämishankkeiden kautta. Tämä selvitys keskittyy tarkastelemaan musiikin soveltavaa käyttöä sosiaali- ja terveysalan kontekstissa. Kartoitusta on osa laajempaa ESR-rahoitusta saavaa Sibelius-Akatemian Toive-ennakointihanketta¹. Hankkeen tuloksia suhteutetaan koko musiikkialan kehitysskenaarioihin hankkeen muun raportoinnin osana.

Tämän kartoituksen tarkoituksena on tunnistaa alan kasvun kriittisiä kipupisteitä kolmen esimerkitapauksen pohjalta. Päämääränä ei ole pohtia musiikin roolia terveyden ja sosiaalisen hyvinvoinnin edistäjänä. Musiikin positiiviset terveys- ja hyvinvointivaikutukset nähdään liiketoiminnan perusteena. Olettamuksena on, että hyvin

vointivaikutusten kasvattamiseen tähtäävän toiminnan volyymin lisäämiseksi voisi syntyä nykyistä enemmän muusikoiden työpaikkoja tulevaisuudessa. Tarkastelen alan ansaintalogiikkaa ja työllisyyden kasvun edellytyksiä ja ehtoja kolmen esimerkitapauksen kautta.

Terveyden edistämisen ja hyvinvoinnin kehittämisen tavoitteista löytyy runsaasti yhtymäkohtia musiikin tarjoamiin elämyksiin ja työvälineisiin. Kulttuurisesti monipuolinen ympäristö ja sosiaalinen pääoma lisäävät hyvinvointia ja luovat edellytyksiä niin yksilölliselle, yhteisölliselle kuin elinkeinoelämänkin menestykselle. Perinteiset laitospohjaiset musiikkipalvelut, kuten oppilaitostointiminta ja orkesterit, luovat perusedellytyksiä musiikista nauttimiseen. Hyvinvointivaltiossa nämä palvelut on pyritty tuomaan mahdollisimman laajan yleisön ulottuville. Perinteiset kulttuuripalvelut, musiikki mukaan lukien, ovat kuitenkin vain yksi kulttuurin terveyttä ja hyvinvointia lisäävistä mahdollisuuksista.

Liikasen (2003; kts. myös Hyyppä & Liikanen 2005) mukaan taide vaikuttaa ihmisten hyvinvointiin neljällä eri tavalla:

1. Taiteelliset elämykset antavat ihmisen elämään merkityksiä ja tyydyttävät inhimillisiä tarpeita virkistämällä aisteja ja rikastuttamalla elämysmaailmaa.
2. Taiteen kuluttamisella on yhteys ihmisen hyvään terveyteen, parempaan työkykyyn ja hyvään elämän kokemuksiin.
3. Taideharrastukset ja kulttuuritoiminta edistävät yhteisöllisyyttä ja verkostoja, jotka auttavat yksilöä hallitsemaan elämänsä paremmin.
4. Taide tekee elinympäristön viihtyisämmäksi, joka virkistää ja voi edesauttaa kuntoutumista.

¹ Tutkimusryhmää johti Ritva Mitchell Cuporesta.

Lisäksi siihen osallistuivat Toive-hankkeen tutkijat Ulla

Pohjannoro, Mirka Pesonen sekä Hannu Tolvanen Sibelius-Akatemiasta.

Olen saanut kommentteja myös Toive-hankkeen ohjausryhmältä, jossa olivat Finland Festivalin toiminnanjohtaja Kai Amberla, Suomen Ääni- ja kuvatallennetuottajien toiminnanjohtaja Arto Alaspää, Sibelius-Akatemian vararehtori Hannu Apajalahti, Opetushallituksen opetusneuvos Eija Kauppinen, muusikko Pekka Nissilä, Koulujen Musiikinopettajat ry:n puheenjohtaja Johanna Nurmesniemi-Heino, Suomen Musiikkioppilaitosten liiton puheenjohtaja Leif Nystén, Suomen konservatorioliiton toiminnanjohtaja Maaret Ollila, Metropolia Ammattikorkeakoulu klusterijohtaja Tuire Ranta-Meyer sekä Kirkkohallituksen työalasihiteeri Ulla Tuovinen.

Näissä Liikasen määrittelemissä varsin yleisissä ja laajoissa vaikutuksissa piilee valtava, vielä suurelta osin hyödyntämättä jäänyt potentiaali. Tämän potentiaalın hyödyntäminen nähdään usein etenkin julkisen sektorin ja järjestökentän sekä myös koulutuksen haasteena (Brandenburg 2008, 20). Taiteen vaikutuksista esitetyt argumentit toimivat nykyisen julkisen sektorin laitosjärjestelmän ja kolmannen sektorin produktiotoiminnan perusteluna. Liikasen listassa toisena esitetty vaikutus työkyvyn parantamiseen on myös työnantajien intresseissä, sillä he haluavat vähentää sairauspoissaoloja, lisätä työtehoa ja parantaa henkilöstönsä sitoutumista työpaikkaan ja sen monitasoiseen kehittämiseen.

Tutkimuskirjallisuudessa on keskitytty tarkastelemaan taiteen käytön terveysvaikutuksia sekä raportoimaan erilaisten projektiluonteisten kokeilujen tuloksia. Suomalaisia toimijoita, ja osin myös Pohjoismaisia kokemuksia, löytyy muun muassa opetusministeriön teettämästä selvityksestä *Kulttuurin ja hyvinvoinnin välisistä yhteyksistä* (Brandenburg 2008) ja Ruotsin Kansanterveyslaitoksen raportista *Kultur för hälsa* (2005), jonka yksi alaluku on omistettu kirjallisuuskatsaukselle tanssin, musiikin ja hyvinvoinnin kohtauspinnalla (kts. *Kultur för hälsa* 2005, 52-58).

Toinen alan kirjallisuuden keskeinen foorumi tuntuu olevan julkisen sektorin monitasoinen strategiatyö, jossa kulttuurin terveysvaikutukset nostetaan usein esille keskeisenä kehittämisalueena. Koska musiikin soveltava käyttö on luonteeltaan poikkisektorista, alan hankkeet ovat jääneet usein eri hallinnonalojen väliin (Brandenburg 2008, 12). Esimerkiksi vuoden 2007 hallitusohjelmassa *Vastuullinen, välittävä ja kannustava Suomi* ja kuntatasolla *Sivistyksen Suunta* (2007) korostetaan useita samoja tavoitteita, joita taiteen soveltava käyttö on todistettavasti pystynyt eri projektien ja hankkeiden puitteissa saavuttamaan. Hallitusohjelman jalkautuminen eri ministeriöiden strategiatyöhön ei ole ollut järjestelmällistä. Taiteen ja kulttuurin käyttö terveyden ja hyvinvoinnin edistäjänä on kuitenkin omaksuttu osaksi poliittista retoriikkaa.

Kolmannen sektorin rooli on nostettu strategiakirjoittelussa esille etenkin sen pohdinnassa, miten kansalaisten tarvitsemat palvelut voidaan jatkossa turvata uudella, innovatiivisella tavalla. Keskeiseksi on nähty muun muassa ESR:n valtakunnallinen kehittämisohjelma *Kolmas sektori hyvinvointipalvelujen tarjoajana*, jonka puitteissa toivotaan syntyvän uusia monistettavia malleja kolmannen sektorin sosiokulttuurisen työn kehittämisen tavoiksi. Julkissektorivetoinen kehittämis työ pohjautuu erilaisten hankkeiden ja yhteisöllisesti tuotettujen palveluiden tukemiseen esimerkiksi verkostoja tukemalla (kts. Kulttuuri maaseudun toimintaryhmien kehittämisohjelmissa 2006; Brandenburg 2008, luku 10) tai lisäämällä hyvinvointivaikutukset muun muassa kulttuuriharrastusryhmien olemassaolon lisäperusteeksi.

Terveyttä kulttuurista -teeman alla liikkuu varsin monipuolinen kirjo erilaisia näkökulmia. Teemaan liittyen

puhutaan esimerkiksi olemassa olevan laitosjärjestelmän tarjonnan saattamisesta jatkossa yhä useamman saataville muun muassa kehittämällä eläkeläisille kuljetuspalveluita (kts. Brandenburg 2008, 13). Toisena kehittämisalueena on innovoitu vapaa-ajan kulttuuriaktiivisuuden tukemista muun muassa kulttuurisetelien muodossa (kts. Brandenburg 2008, 14). Liiketaloudellisissa konteksteissa terveyttä kulttuurista -teema tuntuu nousevan voimakkaimmin esille työhyvinvointiin liittyvissä keskusteluissa. Etenkin Ruotsissa asia on ollut voimakkaasti esillä viimeisen 10 vuoden aikana. Yksi keskeisistä havainnoista on, että kulttuuri vaikuttaa positiivisesti koettuun terveydentilaan, joka saattaa näyttäytyä suoraan muun muassa kohonneena työn tuottavuutena (Konlaan 2001). Tuloksista innostuneena muun muassa Ruotsin Kansanterveyslaitos julkaisi raportin *Kultur för hälsa* (2005), jossa esitellään laajasti erilaisia kulttuurin keinoin terveyden edistämiseen tähdänneitä hankkeita. Pääsääntöisesti kirjallisuus keskittyy hyvinvointivaikutusten kuvaamiseen. Toiminnan vakiinnuttaminen osaksi liiketaloudellisella pohjalla olevaa palvelutuotantoa on jäänyt pohdinnoissa vähäiseksi.

Tämän selvityksen tarkoituksena on maistella musiikkialan sosiokulttuurista työtä liiketaloudellisesti mahdollisena palvelutoimintana. Näkökulmaksi on valittu lähtökohta, jossa palvelutarjoajan primääri asiakas ei ole julkinen sektori ja primääri toteuttajataho on jokin muu kuin vapaaehtoistyöhön nojautuva järjestökenttä. Rajaus on tehty tietoisena siitä, että heillä molemmilla on varmasti tulevaisuudessakin kiistatta erittäin tärkeä rooli palveluiden kehittäjänä ja yhteiskunnallisen muutoksen moottorina.

On olemassa uhka, että julkisen sektorin rahoituksen kavetessa kolmas sektori ei voi ottaa karsittavaa kulttuuri- ja taidetoimintaa hoitaakseen. Näen, että terveyttä kulttuurissa -ajatuksen leviämisen keskeinen haaste on toimivien ansaintalogiikkojen rakentaminen. Vastuullisen koulutuksen järjestämisen täytyy linkittyä työelämän tarpeeseen, jossa ”työelämä” tarjoaa myös aitoja ansaintamahdollisuuksia taiteilijoille. Uusien, projektirahoituksen ulkopuolelle rakentuvien, ansaintamallien kehittämisen voidaan siis nähdäkseni liittää terveyttä kulttuurista -teemanttisen toiminnan haasteiden joukkoon.

Tehdyissä tutkimuksissa ja kartoituksissa on kiinnitetty yllättävän vähän huomiota vapaaehtoistyön ulkopuolisten toimintalogiikkojen ja ansaintamallien kehittämiseen. Myös alan kyky työllistää uusia muusikoita tulevaisuudessa on jäänyt vähälle huomiolle. Tässä kartoituksessa keskitytään työllisyysnäkömiin pohdinnan ohella etenkin siihen, minkälaiseen musiikkialan sosiokulttuurisen työn erityisosaamiseen mahdolliset uudet ammattikuvat nojautuvat.

Terveyttä kulttuurista -teema on siis ollut esillä valtioneuvoston erilaisissa strategioissa ja periaatepäätöksissä jo pitkään. Erillisiä hankkeita on käynnistetty runsaasti ja myös positiivisia toiminnan tuloksia on raportoitu

monen eri toimijan äänellä ja esimerkeillä höystettynä. Tässä kartoituksessa tarkastelen kolmen esimerkkitalouksen avulla erityisesti musiikkialan ammattitaitoon pohjautuvaa toimintaa. Luonteen omaista sille on, että musiikkia käytetään perinteestä poikkeavissa sosiaalisissa yhteyksissä, mikä mahdollistaa uusia kohtaamisia ja toimintatapojen syntymistä. Näitä toimintatapoja kutsutaan eri nimetyksillä kuten ”taiteen soveltava käyttö”, ”voimauttava taidetoiminta”, ”taidelähtöiset työskentelymenetelmät”, ”yhteisötaide” tai ”sosiokulttuuriset menetelmät”. Ne ymmärretään voimavarana ja mahdollisuutena ennalta ehkäisevässä terveyden edistämistyössä. Niitä voidaan hyödyntää esimerkiksi elinympäristöjen kohentamisessa, yhteisöllisen toiminnan vahvistamisessa, työhyvinvoinnin ja työssä viihtymisen edistämisyssä, sekä luovuusterapioihin tai taidekasvatukseen liittyvinä toimintamuotoina (Brandenburg 2008, 11).

Tarkoitukseni ei ole tässä yhteydessä kartoittaa sosiokulttuurisesti arvokasta toimintaa itsessään tai arvioida sen vaikuttavuutta. Päämääränäni on sen sijaan ennakoita muutaman esimerkkitalouksen valossa musiikin soveltavan käytön roolia ammattimuusikkojen työllisyydessä. Olen kiinnostunut tapauksista liiketoimintana tai ainakin aitoa työllisyyttä tuottavana toimintana.

Tämän selvityksen puitteissa haastateltavat käyvät ajatusleikkiä siitä, millaisilla edellytyksillä heidän toimintansa voisi vakiintua ja kasvaa siten, että he rekrytoisivat lisää muusikoita organisaatioonsa. Pohdimme, millaista osaamista muusikoilla tulisi olla, jotta tällainen kehityskulku olisi mahdollinen.

Selvits etsii vastausta neljään kysymykseen:

1. Millaisia tuotteita musiikin soveltavan käytön ympärille on rakennettu?
2. Millaisia ansaintalogiikoita ja liiketaloudellisia kehittämishaasteita musiikkia sosiaali- ja terveysalalla hyödyntävät pientoimijat nimeävät?
3. Miltä alan kehitys näyttää liiketaloudellisesti kannatavan toiminnan ja muusikoiden työllisyyden näkökulmista?
4. Millaisia osaamistarpeita musiikin soveltava käyttö tuo?

Koska päämääränäni ei ole tehdä määrällistä tutkimusta, vastaan kysymyksiin yksittäisten huomioiden kautta. Tutkimuksen lähteenä toimivat kolmen erilaisen toimijatahon haastattelut, joiden aikana haastateltavat ovat jakaneet toiminnan kautta kertyneitä tietojaan. Pyrin pohdinnassani yleistämään haastateltavien kokemuksia ja heijastelemaan heidän huomioita laajemmin yhteydessä musiikkialan kehittämisenäkymiin rakentamalla kolme skenaariomallia.

Esimerkkitalousten valintaprosessissa on konsultoitu useita tahoja, joista Toive-hankkeen ohjausryhmä on ollut keskeisin. Keskeistä oli löytää potentiaalisen työllisyyden kannalta kiinnostavia esimerkkitalouksia. Valinnassa keskeinen tekijä on ollut haastateltavien edustamien organisaatioiden ydintuotteen nojautuminen ammattimuusikoiden osaamiseen. Sosiaali- ja terveyspalvelujen osaksi ujuttautunut musiikkisäilytöinen palvelutoiminta on pääosin organisoitunut erilaisten hankkeiden ja projektien avulla.

Yritykset, joiden henkilökuntaa haastattelin tätä kartoitusta varten ovat Audio Riders, Resonaari ja Uulu.

- Näistä yrityksistä Audio Riders on selkeimmin liiketoiminnan kasvuun järjestelmällisesti tähtäävä yritys. Tässä kartoituksessa keskitytään etenkin vanhustyön välineeksi kehitettyihin Äänivitamiini-konseptiin ja Sävelsirku-työvälineeseen.
- Resonaarin taustalla on yhdistystoiminta, joka tähtää musiikkialan koulutuspalveluiden tuottamiseen erityisryhmille. Lisäksi Resonaarissa tehdään laajamittaista tutkimus- ja kehitystyötä.
- Kolmas esimerkkitalous on Osuuskunta Uulu, joka keskittyy etnomusikologisen tiedon tuotteistamiseen etenkin työpajoina myytäviksi tuotteiksi.

Yritysmuotoisuutta ei pidetty valinnassa tärkeänä, vaan yritykset on valittu sillä perusteella, että niille on kertynyt arvokasta tietoa musiikin käytöstä erilaisissa sosiaalisissa yhteyksissä.

Haastateltavat on valittu uskossa, että heille on kertynyt kokemuksensa myötä tietoa toimintansa kehittämisen keskeisistä haasteista sekä alan kehitystrendeistä yleisemminkin. Tieto ei pyri olemaan yleistettävää, mutta sen uskotaan kertovan jotakin siitä, millaiseen palvelutoimintaan nykyistä suurempi osa ammattimuusikoista tulevaisuudessa mahdollisesti työllistyy.

Primaariaineistona kartoituksessa toimii kunkin esimerkkitalouksen puitteissa tehdyt teemahaastattelut ja niiden taustalla desk-top työskentelynä tehty www-sivustoilla saatavissa olevien materiaalien analysointi. Aineiston on kerätty keväällä 2009. Tässä kartoituksessa on perehdytty kolmeen esimerkkitaloukseen, joiden kautta pyritään paikantamaan alan kehittämisen kipupisteitä ja tämän päivän toimijoiden havaitsemia heikkoja signaaleja kehittämistrendeistä.

Resonaari

–tuotteita ja palveluita musiikin erityispedagogiikasta

2.

Musiikkikouluna ja erityispalvelukeskuksena toimiva Resonaari tuottaa etenkin kehitysvammaisten ja muiden erityisryhmien musiikkipalveluita. Se tarjoaa tavoitteellista ja elämyksellistä musiikin opiskelua kohderyhmille, joille perinteinen soitonopetus on hankalaa esimerkiksi vamman, oppimishäiriön tai muun vastaavan syyn vuoksi. Resonaarissa opiskelee vuosittain noin 170 oppilasta, heistä pääosa on kehitysvammaisia.

2.1. ORGANISAATION TAUSTATIEDOT

Resonaari perustettiin vuonna 1995 Raha-automaattiyhdistyksen projekti- ja investointiavustuksen tuella. Toiminnan käynnistyminen tapahtui Helsingin kaupunkilähetyksen ja Sibelius-Akatemian yhteistyönä. Aluksi keskityttiin yksittäisten musiikkiterapeuttien tarjoamiin palveluihin. Resonaarin puuhamiehenä toiminut Kaarlo Uusitalo kehitteli musiikkiterapiatyönsä avuksi kuvionuottimenetelmää, jonka avulla esimerkiksi kehitysvammaisen oppijan nuotinlukutaito ja nuoteista soittaminen taito helpottuvat. Kuvionuottimenetelmän kehittäminen jatkui Resonaarin puitteissa yhteistyössä Markku Kaikkosen kanssa. Menetelmä osoittautui hyväksi välineeksi kehitysvammaisten ohella myös muille soitonopiskelun aloittaville. Vuonna 1999 käynnistyi ensimmäinen virallinen Resonaari musiikkikoulun toimintavuosi ja keväällä 2000 valmistui ensimmäinen opetussuunnitelma Erityisryhmille suunnattu musiikkikasvatuksen malli. Asiakas- kunta myös laajeni kehitysvammaisista muun muassa aivohalvauspotilaisiin ja dysfaattisiin lapsiin.

Resonaarin rahoitus on nojautunut pitkälti RAY:n ja Helsingin kaupungin tuen varaan. Lisäksi tuloja kertyy lukukausimaksuista ja konserteista. Haasteena on pysyvän rahoituksen löytäminen jatkuvuuden turvaamiseksi (Puustinen 2008,1). Resonaari on nykyisellään järjestäytynyt yhdistykseksi HelsinkiMissio -kattojärjestön alle, joka ei kuitenkaan tue taloudellisesti jäsenjärjestöjään.

Resonaarin toiminta on jaettavissa selkeästi kahteen osioon: instrumentti- ja yhteismusisointiopetukseen Resonaari musiikkikoulussa sekä tutkimus ja kehittämis- toimintaan, joka keskittyy kuvionuottimenetelmään liittyvien sovellusten laatimiseen ja testaukseen sekä muuhun musiikin erityispedagogiikkaan liittyvään kehitystyöhön.

Musiikkikoulu Resonaarin toiminnalle olennaista on ollut taiteen perusopetusoikeuden saaminen. Vaikka perusopetusoikeuden mukana ei suoranaisesti ole tullut esimerkiksi valtionosuutta, merkitys on ollut erittäin tärkeä erityisryhmillesuunnatun musiikkikoulutoiminnan statuksen kannalta. Kyseä ei ole satunnaisesta ”virikekerhotoiminnasta” vaan tavoitteellisesta musiikin opiskelusta. Taiteen perusopetusoikeuden myötä koulu on rinnastettu tasa-arvoisena toimijana musiikkikoulujärjestelmään ja sen opetustavoitteet ovat saaneet virallisen hyväksynnän.

Vuonna 2005 Resonaarin priimusmoottorit Kaarlo Uusitalo ja Markku Kaikkonen palkittiin YLE TV1:n Vuoden valopilkku -kulttuuripalkinnolla. Samoihin aikoihin Kuvionuotit -kirja julkistettiin eri kielillä ja kansainvälinen yhteistyö lisääntyi muun muassa Irlannin, Viron ja Latvian kanssa. Samalla kuvionuotti-ajatusta

sovellettiin yhä uusiin toimintaympäristöihin ja instrumentteihin.

Resonaarin toiminta on edelleen yhdistyspohjaista. Pääosa sen rahoituksesta rakentuu määräaikaisten apurahojen ja avustusten varaan. (kts. lisää www.resonaari.fi; Resonaari vuosi vuodelta 2008; Puustinen 2008)

Markku Kaikkonen ja Kaarlo Uusitalo toimivat Resonaarin johdossa. Koulun nykyinen toiminta ja sen toiminnan kehittäminen rakentuvat yhä edelleen heidän ideoidensa ja työpanoksensa varaan. Lisäosaamisen koulussa toimii kolme päätoimista opettajaa ja vaihteleva määrä sivutoimivia opettajia. Syksyllä 2009 sivutoimisten määräksi ennakoitiin viittä opettajaa. Näistä kolmen opetusmäärä on suurehko. Resonaarin kirjanpito- ja talouspalvelut on ostettu alihankintana ja koulussa toimii kahtena päivänä viikossa osa-aikainen sihteeri.

Resonaarista haastattelin johtaja, musiikkipedagogi ja -terapeutti Markku Kaikkosta, jolla on pitkä kokemus tutkimus- ja kehittämistöistä sekä pedagogisista tehtävistä. Itse olen tutustunut Kaikkoseen 1990-luvun puolivälissä yhteisen työhistorian myötä. Haastattelutilanteessa keskustelu sujui luontevasti ja yhteisen termistön löytäminen oli helppoa.

Keskeisimmät haastattelussa esille nousseet haasteet liittyvät Resonaarin toiminnan (taloudelliseen) vakiinnuttamiseen. Tähän liittyvät kiinteästi myös osaamisen tuotteistaminen ja edunvalvontatyö. Esiin nousi lisäksi aatteellinen halu edistää erilaisten oppijoiden tavoitteellista musiikinopiskelua ja tuoda heidän osaamistaan laajemman yleisön tietoisuuteen.

2.2 RAHOITUKSEN KIPUPISTEET

Resonaarin talous on alusta asti jakautunut siten, että tutkimus- ja kehittämishankkeilla ja musiikkikoulun toiminnalla on omat budjettinsa.

Resonaari- musiikkikoulu

- Lukukausimaksut
- Julkisen sektorin avustukset
- Sponsorit

Resonaari- hanketoiminta

- Apurahat (RAY)
- Erilliset projektirahat

Resonaarin musiikkikoulun selkäranka on lukukausimaksu. Kevätlukukaudella 2009 lukukausimaksu oli 300 euroa, joka sisälsi 16 opetustuntia. Resonaarin musiikkikoulussa ei ole pääsykokeita, oppilaaksi otetaan ilmoittautumisjärjestyksessä. Valintakriteerinä on se, että oppilas hyötyy musiikkikoulun toiminnasta ja hänellä on kyky ja valmiudet osallistua koulun opetukseen.

Perustamisvaiheen puuhamiesten ajatuksena oli perustaa erityisoppijoille suunnattu musiikkikoulu. Ajatus saikin varsin myönteisen vastaanoton esimerkiksi Helsingin alueen suurimman kehitysvammaisten vapaa-ajan toimintaa organisoivan Kehitysvammatuki 57:n piirissä. Samalla kuitenkin korkeahko lukukausimaksu herätti keskustelukumppaneissa epäilyksiä:

Me mentiin sinne ja kerrottiin toiminnanjohtajalle ja vapaa-ajanohjaajille tästä jutusta, että meillä on tämä ajatus. Ne oli että se on nastaa. Mutta sanottiin, että se maksas tällaset 260 markkaa tai euroa... lukukaudessa. Nehän meinas tippua tuollita ne KV57-tyypit, että toi on kivaa, mutta kuka sen maksaa? Kuka sinne tulee? Meillä on kerhomaksu jotain vitosen luokkaa.

Erityspalveluiden hinnoittelu onkin varsin haastavaa. Kaikkosen mukaan toimintakulttuuri on sellainen, että palveluiden käyttäjät ovat tottuneet erittäin edulliseen hintatasoon – jopa saamaan palveluita ilmaiseksi. Uuden musiikkikoulun toiminnan korkeahko asiakasmaksu koettiin toimintakentällä selvästi aikaisemmasta poikkeavaksi ansaintamalliksi. Kaikkonen ei pitänyt tätä kuitenkaan kaikilta osin maksukyvästä johtuvana asiana, vaan pikemminkin hyvinvointivaltiollisesta toimintakulttuurista kumpuavana erityispiirteenä. Tätä huolimatta lukukausimaksu ei osoittautunut esteeksi koulun käynnistymiselle eikä sen kehittymiselle. Maksavia asiakkaita on löytynyt hyvin. Tämä on saavutus etenkin siksi, että markkinointiin ei ole panostettu. Asiakashankinta on tapahtunut lähinnä ”puskaradion” avulla. Ajan myötä Resonaarin toiminta on myös tullut tunnetuksi, mikä on omalta osaltaan lisännyt sen asiakaskuntaa.

Toinen musiikkikoulun kannalta keskeinen rahoittaja on julkinen sektori, jonka rahoitustendenssi on ollut nouseva. Julkisen sektorin rahoittajarooli on varsin ongelmallinen Resonaarin kaltaisille toimijoille, jotka eivät sijoitu suoraan vain yhden hallintokunnan alle:

Toiminnan perusongelma tai rikkaus on se, että toimitaan samanaikaisesti sekä opetus- että sosiaalialan sektorilla. Että se on hallinnon aloja ajatellen vaikeaa kun haetaan julkista rahoitusta. Varsinkin kun on monta vuotta taisteltu sen puolesta, että tämän tyyppistä toimintaa pitäisi rahoittaa kahden hallinnonalan yhteisrahoituksena.

Hyvinvointivaltion eri rahoituskanavat ovat pitkälti vakiintuneita. Uudet toimijat ovat päässeet esimerkiksi taiteen perusopetuksen rahoituksen piiriin siksi, että edustavat aiemmin heikosti rahoitettuja aloja, kuten sirkusta tai tanssia. Usein linjauksissa vielä erikseen todetaan, että uudet tuet halutaan suunnata muille aloille kuin musiikkiin, jonka perusopetus on valtion näkökulmasta varsin

laajalle organisoitua. Tämä on ongelmallinen lähtökohta Resonaarin kaltaisille alan uudistajille, joiden toiminnan kehittäminen ei ole taloudellisesti mahdollista ilman julkista rahoitusta:

Kun toimitaan tällaisella sektorilla, joka on helposti nähtävissä että...se on bisneksenä huono. Niin silloin jos halutaan tällaista toimintaa silti ylläpitää niin...julkisen rahoituksen on se turvattava.

Markku Kaikkosen kokemuksen mukaan eri sosiaali- ja terveysalan sekä kulttuurialan viranomaistahot ovat kuitenkin jatkuvasti yhä kiinnostuneempia yhteistyöstä. Näiden tahojen toiveesta onkin järjestetty Resonaarin kehittämiseen liittyen yhteisiä tapaamisia.

Resonaari-toiminta on kiinnostanut myös sponsoreita ja poikunut uuden tyyppistä yritys-yhteistyötä. Parhailaan musiikkikoululla on muun muassa 3-vuotinen sponsori-sopimus Tapiola-konsernin kanssa, jonka tuke koetaan erittäin merkittäväksi.

Musiikkikoulun tukirankana ovat siis lukukausimaksut, julkisen sektorin rahoitus ja sponsorirahat. Rahoitus-pohja on vähitellen rakentunut sellaiseksi, että Kaikkonen koki musiikkikoulun toiminnan taloudellisesti varsin turvatuksi. Musiikkikoulun kehitys on kiinteässä yhteydessä koulun omaan tutkimus- ja kehittämistoimintaan, jonka rahoitus on tapahtunut hankkeittain. Erilaisten hankkeiden osalta keskeinen tuki on tullut Raha-automaaattiyhdistykseltä, jonka rahoitus on ollut useampi-vuotista ja muodostanut siten tärkeän jatkumon tunteen lyhyempiä aikaisten projektirahojen rinnalla. Projekti- tai hankekohtaisesti kilpailtu rahoitus on pakottanut rakentamaan toiminnasta määräaikaista kehittämishankkeita. Toimintaa on kuitenkin alusta lähtien rakennettu varsin maltillisesti. Päämääränä on ollut pitkälle suunniteltu vakaa kehitys olosuhteiden mahdollistamissa puitteissa:

Meillä on ollut varaa mennä hitaasti eteenpäin. Että ei ole ollut mitään hillitöntä lobbaussysteemiä, että olisi kokoajan hyökätty tuonne, niin kun jollain on ollut. Että saadaan isoja rahoja ja mennään niillä eteenpäin. Mutta niillä on usein sitten se päättynyt se juttu kun projekti on päättynyt

Kaikkonen kuvaili, että Resonaarin toiminnan ensimmäisen 10 vuoden ajan toiminnan jatkuvuus on ollut jatkuvasti vaaka-laudalla ja epävarma. Viimeisen 5 vuoden ajan toiminta on kuitenkin vakiintunut. Kehittämishankkeidenkin osalta toimintaan on saatu kaivattua vakautta. Taustalla on ollut voimakkaasti asiaansa sitoutuneet ja vihkiytyneet johtajat. Heidän aktiivisuutensa ja kehittämisinto ovat kannatelleet ja vieneet koulutus-, tutkimus- ja kehittämistoimintaa määrätietoisesti eteenpäin. Jotta Resonaarin puitteissa saadut hyvät toimintamallit yleistyisivät ja työllistäisivät muusikoita laajemmin, tarvitaan tulevaisuudessa selkeämpiä rahoitusmalleja ja viranomaisten aiempaa tiiviimpää kehitystyön tukemiseen keskittävää yhteistyötä.

2.3 INNOVAATIOT, TUOTTEET JA KILPAILUASETELMA

Kaarlo Uuusitalon sekä haastattelemani Markku Kaikkosen palo asioiden kehittämiseen on käsin kosketeltava. Innostunut yhteistyö tuntuu poikivan valtavan määrän mahdollisia kehittämiskohteita ja hyödyntäjäryhmiä. Tuotteistamisprosessi ja liiketoiminnallisten näkökulmien kehittäminen eivät kuitenkaan lukeudu Uuusitalon ja Kaikkosen suurimpiin kiinnostuksen kohteisiin.

Kaikkosen arvion mukaan Resonaari tunnetaan varsin hyvin oman erityisryhmänsä toimijatahojen keskuudessa. Marginaaliryhmän toimijana he ovat ”erikoistapaus”, joka seisoo omilla jaloillaan ja näyttäytyy itsenäisenä toimijana. Metropolialueen suuri väestöpohja antaa riittävän asiakaspotentiaalin toiminnalle.

Uniikkina toimijana oleminen on vuosien varrella tehnyt Resonaarista käsitteen, jonka toiminta on saanut myös mediajulkisuutta etenkin TV1:n *Vuodenvalopilkku 2005* -kulttuuripalkinnon myötä. Julkisuutta ei ole kuitenkaan suunnitelmallisesti käytetty toiminnan tunnettavuuden lisäämiseksi tai markkinoinnin edistämiseksi: esimerkiksi musiikkikoulun oppilasmäärän kasvu on tapahtunut ilman markkinointiponnisteluja.

Luovan idean kulkemista tuotteeksi on kuvattu nelivaiheisena prosessina, jossa ensiksi hankitaan tietoa ja valmistaudutaan innovointiin. Toisessa vaiheessa annetaan hankitun monitasoisen tiedon hautua. Kolmannessa vaiheessa tulee hetkellisiä ahaaelämyksiä, jotka sitten neljännessä vaiheessa todennetaan, jalostetaan, viimeistellään ja arvioidaan tuotteiksi tai palveluiksi. Resonaarin innovointitoiminnan osalta kriittisimmäksi askeleeksi on osoittautunut runsaan innovaatioiden ja oivallusten jalostaminen tunnistettaviksi ja ansiomielessä kannattavaksi palvelu- tai tavaratuotteiksi.

Erityispedagogiikkapalveluiden osalta Resonaari on markkinajohtaja: alan muut harjoittajat ovat yksittäisiä toimijoita. Myöskään alan sisäistä kilpailua ei ole. Konserttitoiminnan myötä saadun julkisuuden myötä Resonaari on tunnistettava nimi, joka on jo brändiasemassa oman käyttäjäkuntansa keskuudessa.

Vaikka Resonaarilla ei musiikkialan erityispedagogiikan alalla olekaan varsinaisia kilpailijoita, on sillä kuitenkin suuri määrä marginaalikiilpailijoita. Vapaa-ajan erityispalveluita tarjoavia tahoja on paljon. Musiikilla on kuitenkin oma asemansa tässä palveluiden kirjossa, mitä tukee musiikin vahva rooli kotimaisessa taidepedagogiikassa.

Resonaarin toiminta on keskittynyt metropolialueelle. Kysyntää olisi laajemminkin Suomessa. Potentiaalinen asiakaspohja on kuitenkin muilla kotimaisilla toimintalualueilla huomattavan paljon rajallisempi kuin pääkaupunkiseudulla. Resonaarilla on myös kansainvälisiä kumppaneita (mm Viro, Latvia, Irlanti, Italia ja Japani), joiden suhteen se profiloituu ja erottuu selkeästi johtajiansa osaamisen avulla. Kansainvälisistä kumppaneista erottaudutaan korostamalla pedagogista osaamista:

Uusi yhteistyökumppani on Skotlanti, jolla on paljon teknologisia ratkaisuja esim. liikuntarajoitteisten kanssa erilaisten fyysisten ongelmien ohittamiseksi... erilaisen oppijan kanssa ... [usein] puhutaan kuntoutuksesta tai terapiasta. Tai sitten annetaan marakassi ja pidetään hauskaa. Että se on sellainen sosiaalinen yhdessäolo. Meidät erottaa se, että me on alettu oikeasti opettaa...Lähdetään ihan O-tasosta hyvin heikotasoisten ihmisten ehdoilla viemään systemaattisesti opetusta eteenpäin. Ja sitä oppimista tapahtuu... Monilta toimijoilta puuttuu se usko oppimisen potentiaaliin.

Resonaarin palvelun ydin muodostuu kyvystä hakea pedagogisia ratkaisuja haastaviin opetustilanteisiin. Erilaisten tukimenetelmien kehittämisen myötä syntyy pedagogisen keinovalikon osana myös työvälineitä, joiden avulla oppimista pyritään helpottamaan. Resonaarin keskeinen innovaatio on Kuvionuottimenetelmä, joka on jalostunut vuosien varrella kirjojen ja muun pedagogisen materiaalin myötä omaksi tuotteekseen.

Kaarlo Uusitalon innovoima ja yhdessä haastatellun kanssa kehittämä Kuvionuotti-nuotinkirjoitusmenetelmä on rakennettu Raha-automaattiyhdistyksen tuella helpottamaan kehitysvammaisten ja muiden erityisryhmien musiikin opiskelua. Se korvaa perinteiset nuotit konkreettisiin väreihin ja muotoihin perustuvalla systeemillä, joka on helppo omaksua. Menetelmän avulla soittaminen on perinteisiin nuotinkirjoitusmenetelmiin verrattuna helpompaa ja onnistumisen kokemuksia syntyy varsin nopeasti.

Kuvionuotit on luotu palvelemaan sellaisia asiakkaita, jotka ovat innostuneita soittamisesta, mutta joille perinteisen nuottikuvan omaksuminen on mahdotonta tai vaikeaa. Menetelmän avulla soittaminen onnistuu välittömästi, minkä ansiosta soittaja kokee onnistumisen iloa ja motivoituu soittamisen jatkamiseen.

Nykyisellään kuvionuotteja julkaisee ja myy Kehitysvammaliitto Opik-verkkokaupassa. Julkaisua ei ole markkinoitu erityisemmin, mutta silti sitä on myyty yli 10 000 kappaletta. Myyntimäärä on todella suuri suhteutettuna vähäiseen markkinointiin. Aktiivisen myyntityön avulla nuottikirjamarkkinoita voitaisi kasvattaa entisestään. Kuvionuottien käyttäjät eivät ole ainoastaan kehitysvammaisia, vaan sen käyttäjäkunnaksi on määriteltävissä jokainen ihminen, joka haluaa oppia vaivattomasti soittamaan yksin tai ryhmässä. Resonaarin johtajien halu lähteä kaupallistamaan ja rakentamaan tuotetta on kuitenkin varsin vähäinen: hankkeeseen tarvittaisiin idearikas tuottaja. Sinänsä menetelmän sovelluskohteet tuntuvat lähes rajattomilta. Erityisen kiinnostavilta kehittäjien näkökulmasta vaikuttavat muun muassa seniorit ja työyhteisöt. Kiinnostusta yhteistyöhön on ollut Japania myöten.

Uusista asiakasryhmistä Resonaarissa on jo tehty kehittämistyötä senioritoiminnan osalta ja sitä jatketaan edelleen RAY:n tukemissa hankkeissa. Toiminta senioriväestön kanssa toiminta nähdään yhteiskunnallisesti tärkeinä, sillä musiikki on havaittu hyväksi välineeksi kuntoutuksen ja muun hyvinvoinnin ja aktiivisuuden edistäjänä. Eri kohderyhmien osalta Kaikkonen korosti perustutkimuksen tarvetta: On oltava pilottien kautta syntyvää näyttöä eri menetelmien toimivuudesta, ennen kuin niitä aletaan laajemmin käyttämään eri kohderyhmissä:

Ainakin toiminnan kentän laajentamisen lähtökohtana on, että pitää olla perusteita. Ja se tarkoittaa kokeilu- ja tutkimustoimintaa, jolla voidaan perustella, että tällainen toiminta on jollain tavalla järkevää. Se edellyttää kykyä ja halua lähteä toimimaan erilaisilla kentillä. Että yksi syy että sellaista ei paljoa järjestetä on se, että se pelottaa kun ei tunneta tätä aluetta. Että tietouden levittämisen on iso merkitys.

Resonaarissa on parhaillaan alkamassa EU:n Interreg-ohjelmasta osarahoitettu hanke *Music for all*. Siinä keskitytään musiikkipedagogiikan osaamisen jakamiseen partnerien kesken sekä projektin tulosten tuotteistamiseen mahdollisesti opaskirjan tai DVD:n muodossa. Kehitystyön tapahtuessa voittopuolisesti EU-rahoitettuna toimijakunta joutuu sitoutumaan siihen, että ei käytä tuotteita kaupallisesti hyväkseen, tai jos käyttää, tilittää vuosien ajan tulot EU:lle. Rahoituspohja luo siten rajoitteita ja jopa selkeitä esteitä osaamisen tai ainakin sen lopputuotteenä syntyvien aineistojen tuotteistamiselle.

Kuvionuotit ovat vain osa sitä laajaa pedagogista osaamista, jonka Resonaari on jalostanut musiikkikoulu-toiminnaksi. Kaikkonen piti tärkeänä, että tuote ei veisi kaikkea ulkopuolisten huomiota, vaan olisi tärkeää löytää keinoja välittää resonanssilaisten korostama musiikkipedagogiikan ydin. Menetelmän avulla ihmiset saadaan musisoimaan nopeasti esimerkiksi yhteisissä ja saaman yhteisöllisiä onnistumisen kokemuksia:

Vois markkinoida lisää yrityksille sellaisia Kaikki soittaa-päiviä. Silloin se yhteisön tulee Resonaariin... muutamaksi tunniksi. Ja meillä on keinot ja välineet että kohta ne kaikki soittaa bändissä vaikka ne ei olisi ikinä soittanut ennen. Ja se on aikamoinen elämys ja kun ajatellaan sitä tiimiä ja sen ryhmädynamiikkaa se on iso juttu.

Tuotteen ytimessä on yhteisöllinen musiikin tekemiseen perustuva kokemus. Sen tarjoaminen edellyttää työvälineiden ohella hyvää pedagogista osaamista ja sen myötä syntyvää silmää yhteismusisointiprosessin innostamiseen ja ohjaamiseen. Nykyisellään yrityksille myytävä Kaikki soittaa -päivä on vielä pitkälti hyödyntämätön idea: sisällöllistä osaamista on, mutta tuotteistaja puuttuu.

Motivaatio osaamisen tuotteistamiseen lähtee Resonaarin kohdalla lähinnä halusta tarjota toimiviksi havaittujen menetelmien avulla mahdollisimman monelle työvälineitä oppia soittamaan ja saada musiikista onnistumisen kokemuksia ja myönteisiä elämyksiä. Kehittelytyön aikana kysyntä on syntynyt ikään kuin sivutuotteena:

Kehittymisen kannalta olisi olennaista löytää tuottaja, joka kykenee kokoamaan Resonaariin kiinnittyvät innovaatiot ja katsomaan miten musiikkikoulussa piilevä osaaminen voitaisi tarjota erilaisina palveluina ympäristöön. Par-

”Onko kysymys siitä että ei ole kysyntää vai ei ole tarjontaa? Meidän esimerkki rohkaisee siihen, että kysyntää löytyy jos on vain tarjontaa. Että meillä täällä Metropolialueella on isot markkinat, mutta meillä ei ole ollut markkinointia. Ja silti olemme näin isoja.”

haillaan markkinat olisivat laajat sekä koti- että ulkomailla, mutta markkinoille meneminen edellyttäisi konseptointia, aiempaa selkeämpää kohderyhmäsegmentointia ja suunnitelmallista kansainvälistämistä ja laajan asiakaspohjan luomista monipuolisen markkinointiviestinnän keinovalikoimista hyödyntäen.

2.4 NÄKEMYSIÄ MUSIIKKIKENTÄSTÄ

TULEVAISUUDEN MUUSIKON TYÖSÄRKANA

Haastattelun mittaan kävi ilmi, että musiikkipedagogi Markku Kaikkosella oli paljon ideoita musiikkikasvatusalan koulutuksen kehittämiseksi. Ideat eivät rajautuneet vain pedagogin osaamisen kehittämiseen. Kaikkosella oli paljon ajatuksia yhteiskunnan kehityksen kanssa sidoksissa olevista musiikkikasvattajan rooleista, joihin tulevaisuudessa yhä useampi musiikkipedagogi tulee asettumaan.

Keskeinen tulevaisuuden haaste musiikkipedagogeille on asiakaskunnassa tapahtuvat muutokset. Tämä heijastuu vähitellen myös musiikkikouluihin - musiikkipedagogien keskeiseen työllistäjään. Musiikkikoulujen keskeisin asiakaskunta on tähän asti koostunut lapsista, joita yleensä tulee pääsykokeisiin enemmän kuin voidaan ottaa oppilaiksi. Ikäluokkien ja vapaa-ajan viettotapojen muuttuessa klassiseen musiikkiin painottunut ohjelmistokeskeinen pedagogiikka ei välttämättä säilytä nykyistä keskeistä asemaansa. Huomiota tulisi kiinnittää aikuisväestöön ja sen aiempaa monipuolisempaan palvelemiseen musiikkikoulun asiakkaana. Kaikkonen korosti, että kyse ei ole muuttaman opintopisteen aikuisopiskelijan musiikkipedagogiikkakursseista.

Nykyisten musiikkialan ammatillisten oppilaitosten keskeinen haaste on kasvattaa pedagogeja, jotka tuntevat monipuolisesti musiikkipedagogisen keinovalikon. Kotimainen oppilaitosjärjestelmä ei tee sitä riittävässä määrin. Kaikkonen arvioi koulutuksen tehtäväksi tarjota rautainen pedagoginen ymmärrys, ja taju siitä miten opetusprosessi luodaan. Hyvän rautainen pohja on välttämätön eri kohderyhmien kanssa työskennellessä. Kokemuksen ja pedagogin osaamisen kasvamisen myötä tulevalle musiikkipedagogiikan ammattilaiselle voi syntyä ajatuksia osaamisensa hyödyntämisestä erilaisissa toimintaympäristöissä, erilaisten oppijoiden parissa:

Pedagoginahan me tarvitaan rautainen tietotaito, jota kutsun dataksi. Ja se data on, että millaisia pedagogisia mene-

telmiä ja tietotaitoa on olemassa. Sitten... osataan miettiä miten data pitää järjestää tiettyyn tavoitteeseen tähtääväksi loogiseksi prosessiksi. Ja prosessi etenee askelittain, eikä yhtään askelta voi jättää väliin, muutenhan sä tiput sieltä pois. Ja sitten että osaa järjestää datan sillain, että se sopii juuri tälle ryhmälle ja näille yksilölle. Kun pedagoginen perusta on kunnossa, niin osaa miettiä, että mikä sopii juuri tälle oppilaalle ja osaa kehittää sitä juttua tai keksiä jonkin uuden jutun. Nämä on pedagogisen koulutuksen perusta minun mielestä. Sitten voi lähteä treenailemaan ja kokeilemaan, että miten tämä toimis vaikka kehitysvammaisten kanssa tai vaikka Ympyrätalon Alkon työntekijöiden kanssa.

Pedagogisen osaamisen tinkimätön korostaminen on Resonaarin toiminnan lähtökohta ja vahvuus. Aikuisväestön tarpeisiin vastaaminen on musiikkikoulujen ja -opistojen ohella koko laajan vapaa-aikasektorin haaste, johon jo varsin monipuolisesti pyritään vastaamaan muun muassa työväenopistojen erilaisilla kursseilla.

Pedagogisen ajattelun rinnalla musiikkipedagogeille suuntautuva haaste liittyy yhä monipuolisempaan ohjelmistoon, jonka monipuolistuva ja haastava asiakaskunta kokee innostavaksi.

Nyt nämä polvet, jotka alkaa jäädä eläkkeelle, on elänyt tämän nuorisokulttuurin muutoksen. Että se on niin makeeta kun viime keväänäkin soitettiin mummobändissä Paul Ankan Dianaa ja ne muisteli kun 52 Paul Anka kävi täällä ja yksi bändäri kertoi kun on ollut keikalla...Että sieltä tulee kohta toi hevi-kansa ja musiikkikasvattajina meidän pitää olla valmiina siihen ja sen ajan hermoilla. Että senioritoiminnan palvelukenttä tulee laajenemaan ja meidän pitää osata reagoida siihen.

Vaikka haastateltava olikin jättänyt tuotteistamisen ja markkinointiviestinnän toiminnassaan lapsipuolen asemaan, hän korosti siihen liittyvää osaamista yhtenä tulevaisuuden musiikkipedagogin osamaisalueena:

Että kun tulee uusia ammattilaisia, ne koettaa saada jotenkin tunnin sieltä ja tieltä. Mutta vois luulla, että pienellä markkinoinnilla niillä olisi valtavat markkinat esimerkiksi vanhusten palvelutalossa

Resonaarin toiminnan taustalla on voimakas usko siihen mitä tehdään. Tämä usko tuntuu kannattelevan toimintaa ja toimivan kehittämisinnon voimavarana. Kaikkosen näkemyksen mukaan esimerkiksi julkishallinnossa uusiin asioihin suhtaudutaan ensin epäillen, pitäen niitä mahdottomina, sitten niitä vastustetaan muutostavastarinna vuoksi. Lopuksi aletaan huomata uuden toiminnan tulosten ja muun näytön myötä, että toiminta on hyvää ja tärkeää. Vähitellen toiminta aletaan kokea välttämättömäksi. Usko oman työn arvoon ja tavoitteisiin on edellyttänyt Resonaarin puuhamiehiltä vuosien työtä ja rohkeutta kohdata haasteita ja etsiä kokeillen uusia ratkaisumalleja. Kysyntä palveluille ja osaamiselle on syntynyt antaumuksellisen kehittämistyön sivutuotteena.

Audio Riders ja Sävelsirkkku – äänivitamiini senioreille

3.

Audio Riders Oy on tämän kartoituksen tapausesimerkeistä pitkäikäisin, sillä se on perustettu jo vuonna 1978. Aluksi yritys keskittyi elokuvien ja videoiden tuottamiseen. Vähitellen elokuva- ja videotuotannot jäivät taka-alalle ja painopiste siirtyi äänimedian ympärille rakennettujen tuotteiden ja palveluiden rakentamiseen. Liiketoiminnan ydin on high-tech osaamisen hyödyntäminen asiakkaiden tarpeita vastaavien äänipalveluiden tuottamiseksi.

Audio Ridersin henkilöstömäärä on vakiintunut noin 10 työntekijään ja sen vuotuinen liikevaihto on hieman alle miljoonan euron luokkaa. Yrityksen toimipiste sijaitsee Klaukkalassa. Keskeisimmät tuotteet ovat Private Radio ja Äänivitamiini-konsepti.

Private Radio on asiakkaan tarpeisiin räätälöity musiikista, äänimainoksista ja tiedotuksista koottu sisältökokoelma, jota Audio Ridersin asiakasyritys käyttää omassa liiketilassaan äänimaailman luomiseen. Äänimaailma vaikuttaa asiakkaiden viihtyvyyteen ja ostokäyttäytymiseen. Private Radio -konseptissa äänimaailmaa voidaan muokata esimerkiksi eri aikoina asioivien asiakkaiden musiikkimieltyksien mukaan. Järjestelmä muun muassa säätää automaattisesti volyymitasoaan huomioiden taustamelun. Private Radion liiketoiminta alkoi vuonna 1994 ja sen kehitys on ollut sidoksissa kustannustehokkaaseen äänensiirtoon verkoissa. Private Radiolla on suuria asiakkaita, kuten Stockmann, Sokos, Alekski 13, HOK, IKEA, KappAhl sekä useita kauppaeskuksia.

Audio Ridersin toinen keskeinen tuote on Äänipalvelu Sävelsirkkku ja äänivitamiini-konsepti. Tässä selvityksessä on keskitytty juuri tähän tuoteosioon. Aineistona

käytetään ryhmähaastattelua, johon osallistuivat idean isä ja Audio Ridersin toimitusjohtaja Arvo Laitinen, palvelujohtaja Eija Lämsä sekä tuottaja Tommi Harju. (kts. lisää Audio Riders Oy 2001; Saarela 1999; Palviainen 2003)

Audio Riders on tässä selvityksessä olleista esimerkitapauksista ainoa, jonka liiketaloudelliset tunnusluvut löytyivät yritysrekisterijärjestelmästä. Liikevaihto ja henkilöstön määrä on ollut vakaata viimeisen 5 vuoden aikana.

3.1. ÄÄNIVITAMIINI-KONSEPTI

Vuonna 2000 Audio Riders lanseerasi ikääntyneille ja heidän hoitajilleen tarkoitettua Vanhustyön keskusliiton kanssa kehitettyä Sävelsirkkku-palvelua. Palvelun rakentamiseen Audio Riders sai tukea muun muassa. Tekesin iWell-ohjelmasta ja Euroopan unionin eContent -rahoitusohjelmasta. Sävelsirkkku on Suomessa jo noin 200:n hoitotyötä tekevän sosiaali- ja terveysalan ammattilaisen käytössä. Se on osa Äänivitamiiniksi nimettyä konseptia, joka koostuu ikääntyneille räätälöidystä ääniohjelma- ja musiikkiarkistosta, Sävelsirkkku-tietokoneohjelmasta ja verkkokaiuttimista sekä virikkeellisen Sävelsirkkku-tuokion vetämisen kouluttamisesta.

Sävelsirkkku on tietokonetta ja tietoverkkoja hyödyntävä äänipalvelujärjestelmä, jonka kautta voi kuunnella muun muassa musiikkia, ajankohtaisia ja hengellisiä ohjelmia, tarinoita, erilaisia pelejä, yhteislauluja sekä liikuntaohjeita. Palvelun perusta on laaja musiikki- ja ääniohjelmien arkisto, josta käyttäjä saa Sävelsirkkku-

Audio Riders OY:n tunnuslukutiivistelmä vuosilta 2003-2007

| | 2007/12 | 2006/12 | 2005/12 | 2004/12 | 2003/12 |
|-------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Yrityksen liikevaihto (1000€) | 886 | 805 | 842 | 1028 | 821 |
| Liikevaihdon muutos % | 10 | -4.4 | -18.1 | 25.2 | 7.8 |
| Tilikauden tulos (1000€) | 60 | 44 | 64 | 91 | 23 |
| Liikevoitto % | 8.3 | 6.4 | 9.4 | 12.2 | 3.7 |
| Yrityksen henkilöstömäärä | 11 | 10 | 10 | 10 | 11 |

laitteen avulla haluamansa kaltaista materiaalia. Laajan musiikkisisällön lisäksi arkistossa on yhteislauluja, selko-uutisia, hengellisiä ohjelmia, tarinoita, muisteluohjelmia, tietokilpailuita, mielikuvajumppia ja esimerkiksi Ylen Elävän arkiston ohjelmia.

Kun tuo tilanteita lähelle, niin kuin esimerkiksi nauhoituksen Virenin juoksusta Münchenissä vuodelta 1972 niin [hetken uudelleen eläminen] kirjoittaa monelta vielä kyynleet silmiin. Sellaisen kulttuurisen aineiston tekeminen Sävelsirkkuun on tärkeä.

Sävelsirkun keskeisiä käyttömahdollisuuksia ja päämääriä vanhustyöhön sovellettuna ovat muun muassa ikääntyneiden toimintakyvyn ylläpitäminen, virkistys ja kuntoutus sekä dementoituneiden ohjaus. Sävelsirkun avulla loppukäyttäjien elämänlaatu on parantunut, jonka seurauksena myös hoitohenkilökunnan työ on helpottunut. Sävelsirkku organisoidaan esimerkiksi tunnin kestävinä tuokioina, joita voidaan vanhustyön ohella käyttää myös muiden ryhmien kanssa esimerkiksi ryhmäkodeissa, päivätoimintakeskuksissa ja sairaaloissa.

Äänipalvelu Sävelsirkkua käytetään päätelaitteesta, josta selkein symbolein merkityistä painikkeista haluttu ohjelma voidaan valita ja kuunnella tilaan asetettujen kaiuttimien kautta. Valittuja ohjelmia voidaan kuunnella joko yksitellen tai sikerminä. Sikermissä valituista ohjelmista voidaan muodostaa esimerkiksi tietyn teeman ympärille koottuja ohjelmaketjuja. Sävelsirkku-laitteisto voi olla joko siirrettävä tai laajempi kiinteästi asennettu järjestelmä. Ääniohjelmia uusitaan jatkuvasti muun muassa vuodenaikoja ja juhlapyyhiä käsittelevillä ohjelmilla, joita ylläpidetään Internetin avulla.

Ohjelmatuokioiden kehittäminen tapahtuu osittain käyttäjien muodostaman kollektiivin kautta, jossa tuokioiden vetäjät kertovat käyttäjäkokemuksiaan ja jakavat kokoamiensa tuokioiden "reseptejä". Asiakas voi hyödyntää myös Audio Ridersin sisältöarkistoa ja rakentaa sen pohjalta omia ohjelmakokonaisuuksiaan käyttämällä tarkoitusta varten luotua www-pohjaista ohjelmistoa.

Äänivitaamiini-tuotekonseptiin kuuluu kolme keskeistä tuoteulottuvuutta: – tekninen laitteisto, joka on audio-rider-kaiutin ja sitä ohjaava kaukosäädin. Kaiuttimessa on sisään rakennettuna Linux-pohjainen käyttöjärjestelmä, joka haluttaessa myös päivittää itseään automaattisesti Audio Ridersin internet-palvelimelta internetin välityksellä. Kaiuttimeen sijoitettua järjestelmää käytetään kaukosäätimellä, jossa erilaisia toimintoja on kuvattu symbolipainikkein – ääniohjelma- ja musiikkiarkisto, sekä sen pohjalta laaditut valmiit ohjelmakokonaisuudet, ohjelmisto omien kokonaisuuksien laadintaan sekä käyttäjäyhteisön rakentaminen käyttäjien omien reseptien ja muiden kokemusten jakamiseksi - koulutuskonsepti, jossa keskitytään konseptin hyödyntämiseen loppukäyttäjien yhteisöllisen kokemuksen tukemisessa ja itse tuokioiden vetämiseen. Lisäksi toimintaan liittyy jatkuvaa kehittävyötä ja pilottihankkeita erilaisissa käyttäjäympäristöissä.

Toiminnan keskeisin rahoitusmekanismi on vuosisopimukset. Resonaarin tavoin myös Audio Ridersin kehittäjät kokivat toiminnan kahden eri sektorin rajapinnalla haastavaksi, etenkin ansaintalogiikkojen ja –mallien osalta.

Keskeinen haaste on uusien mallien esittely, sopeuttaminen ja vähittäinen juurruttaminen alalle, jolla on jo varsin vakiintunut lääketieteellinen aktivointi-, hoito- ja kuntoutusideologia.

"No kyllähän ne on ihmeessään usein kun kuulee korkeaksi koetun hinnan. Minun täytyy selitellä mitä kaikkea sillä rahalla saa. Ostopäätös ei ole loppujen lopuksi kuitenkaan ehkä maksukykyasia. On niin totuttu tuohon pillereillä hoitoon, että tällaista "äänivitamiini" toimintaa täytyy selitellä."

Audio Riders on toimijana ainutlaatuinen: sillä ei ole suoria kilpailijoita vaan se on uniikilla tuotteellaan markkinajohtaja. Marginaalisiksi kilpailijoiksi luokiteltavia vanhuksia aktivoivia julkisen ja kolmannen sektorin ulkopuolisten palvelutarjoajien organisoimia kulttuurisältöisiä palveluita on tarjolla varsin rajatusti. Musiikkisältöihin kiinnittyvät marginaalikelipailijat ovat pääsääntöisesti yksittäisiä vanhusten hoito- ja palveluympäristössä vierailevia kulttuurialan toimijoita. He myyvät itse soittamaansa sisältöä tai rakentavat musiikkiin pohjautuvia usein yhteisöllisesti syntyviä aktivoivia tuokioita. Tarvekilpailijoita on sen sijaan paljon. Näiden kilpailijoiden keskeisin välineistö on monipuolinen lääkepohjainen hoitotyö, joka on myös vanhustyön toiminnan ydintä. Roolin löytäminen lääkehoidosten tarvekilpailijoiden joukossa on ollut "äänivitamiinille" erittäin haastavaa. Prosessissa on kuitenkin onnistuttu hyvin, jonka vuoksi avaan alaluvussa 5.2. prosessin kulkua ja sen kriittisiä vaiheita haastateltujen tulkitsemana.

3.2 ÄÄNIVITAMIINI-KONSEPTIN KEHITYSPROSESSI

Äänivitamiinin suunnittelun alkuvaiheessa pääpaino oli tuotteen teknisessä kehittämisessä ja toteutuksessa. Lähtökohta on siinä mielessä erittäin kiinnostava ja näkökulmana avartava, että vallitseva käytäntö musiikkialalla tuntuu olevan sisällön tuottamisessa. Erilaisen lähtöpiteen mukana tuleva näkökulmaero tekee kehitysprosessin tarkastelun tämän kartoituksen kannalta kiinnostavaksi.

Tuotekehityksessä on onnistuneesti hyödynnetty Tekesin iWell-ohjelmaa ja Euroopan Unionin eContent -rahoitusta. Hankkeiden puitteissa on tehty alustavia testauksia ideoista, joita on sitten hankkeiden loppuvaiheessa ja päätyttyä hyödynnetty kehittämällä ideat esimerkillisesti innovaatioiksi ja palveluiksi, jotka ovat pitkäjänteisen yritystoiminnan ytimessä. Tämä ei kuitenkaan ole hanke-toiminnassa aina itsestään selvää:

Aina välillä ihmiset selittää tosi innostuneena hankkeista, että kaksi vuotta kerätään aineistoa... ja tehdään paljon asioita ja ihmiset nauttii. Sitten yhtäkkiä projekti on ohi ja palataan normaali arkeen jossa hoidetaan ihmisiä luukuhinnalla.

Miten Sävelsirkku-konsepti on edennyt haastavassa ympäristössä hankkeesta kannattavaksi liiketoiminnaksi?

Etenkin alkuvaiheessa haasteet liittyivät teknologiaan – sekä kehittäjien että käyttäjien näkökulmista katsottuna. Ensimmäisissä Windows-pohjaisissa ohjelmissa käyttäjät kokivat tietotekniikan usein esteenä Sävelsirkun käytölle. Eläkkeelle tähyävät suhtautuivat torjuvasti tietokoneiden käyttöönottoon. Nopea tietoyhteiskuntaistuminen herätti eläkeläisissä laajalti suurta muutosvastarintaa.

Uusien tietokonesovellusten tuominen osaksi varsin suojattua sairaalaympäristön tietokantaa osoittautui haastavaksi. Tietotekniikkaan perehtyneet järjestelmäsi-antuntijat torjuivat uusien järjestelmien ja sovellusohjelmien tulon osaksi vallitsevia tietoteknisiä rakenteita mahdollisten yhteensopivuus ongelmien ja tietoturvaohkien vuoksi.

Yleisten tietoteknisten valmiuksien kasvamisen ja Sävelsirkku-tuokion vetäjälle helpomman käyttöympäristön kehittämisen myötä Sävelsirkun potentiaalisten käyttöönottajien määrä on kasvanut räjähdysmäisesti. Alku on kuitenkin ollut erittäin haastavaa: Tietotekninen muuri ei enää ole kynnyskysymys käyttäjille. Uudeksi haasteeksi nousi sen sijaan potentiaalisten käyttäjien asenteellinen muuri. Kehittämishaasteiden keskiöön nousi teknisen innovaation sijasta kohderyhmän vakuuttaminen työvälineen käyttökelpoisuudesta ja positiivisista vaikutuksista:

Aluksi menimme [potentiaalisten asiakkaiden] ympärään pätemään ja kertomaan, että tällä menetelmällä onnistuu kuntouttava työnote. Välineemme avulla pystytte parantamaan laatuja ja ylläpitämään toimintakuntoa aikaisempaa pidempään. Ja siitä tuli turpiin että ei ne halunneet ottaa viestiä vastaan. Osa saattoi ajatella, että olemme ehkä oikeassa, mutta eivät ainakaan tunnusta jos noi on oikeassa.

Keskeinen väline asenteellisten palautuvien ennakkoluulojen kohtaamisessa on ollut tuotteeseen liittyvän tutkimustiedon hyödyntäminen. Tuotekehityksen rinnalla on kulkenut tutkimus- ja kartoitustoimintaa, jossa on selvitetty muun muassa Sävelsirkku-menetelmän vaikutuksia (kts. esimerkiksi Sound Vitamins Final Raport 2001; Saarela 1999; Palviainen 2003). Riippumattomuutta tutkimuksiin on saatu muun muassa Leicesterin yliopiston koordinoiman yhteistyön kautta. Vuosina 2001-2002 EU:n eContent-hankkeessa kehiteltiin, testattiin ja tutkittiin Äänivitamiini-konseptia Leicesterin yliopiston tutkijoiden yhteistyönä. Tutkimuksella on ollut merkitystä uuden toimintakonseptin esittelyn tausta-aineistona, etenkin kun kohderyhmä on lääketieteellisen tieteen traditioon nojautuen tottunut tutkimuspohjaiseen perusteluun ja argumentointiin. Tuotteen lanseeraaminen hoitoympäristöön on ollut haastava tehtävä:

Tuotteen lanseeraamisessa on ollut valtavia hankaluuksia. Toimiala - näin vierestä katsottuna - kärsii kovasti sellaisesta asemavaltuutuksista haetusta pätemisestä. On ollut jollain lailla loukkaavaa ja nöyryyttävää, kun on kuviteltu, että lähdemme aika demokraattisesti puhumaan asioita. Vasta vähitellen olemme löytäneet statuksen, jonka turvin voimme keskustella asioista

myös oman toimemme ulkopuolelta.

Sisällön tuottaminen laitteeseen on ollut keskeinen työasana. Nykyisellään Sävelsirku-ääniohjelmia on noin 2 000 kappaletta. Ikääntyneille räätälöityjä musiikkikappaleita Sävelsirkuista löytyy 1 500. Audio Riders tekee omaa sisältötuotantoa studiossaan ja hankkii myös valmista ohjelmaa. Uusia ohjelmia tuotetaan asiakkaille jokaisen kuukauden 25. päivänä noin 10-20 ohjelman kuukausivauhdilla. Ohjelmatuotannon ohella keskeistä on laatia ”reseptejä”, dynamiikaltaan ja prosessina hyvin eteneviä kokonaisuuksia, jotka toimivat Sävelsirkuutuokiona:

Kulttuurisen aineiston tekeminen Sävelsirkuun on tärkeä, mutta siihen tarvitaan ympärille vielä malli, että miten se hoitaja voi tuoda ihmiset siihen mukaan.

3.3 TUOTEPOHJAISET INNOVAATIOSTA PALVELUTUOTTEEKSI

Sävelsirku-konseptin lanseeraamisen jälkeen markkinointiviestinnässä on siirrytty tuotteen toimivuuden ja vaikutusten vakuuttelusta kohti asiakastarpeiden tunnistamista ja niistä lähtevää viestintää. Keskeinen haaste on ollut konseptin ulottaminen tuokion vetäjän ryhmädynaamisen prosessin alueelle. Itse lopullinen tuokio vetäjineen ja ryhmädynamiikkoineen säätelee viime kädessä Sävelsirku-konseptin toimivuutta tai toimimattomuutta kunkin asiakkaan osalta.

Asiakaspohja rakentuu etupäässä julkisen sektorin organisaatioista, joiden toimintamallit ja logiikat ovat erilaisia kuin yksityisellä sektorilla. Asiakkaan liiketoimintakulttuurin ymmärtäminen on ollut edellytys asiakaslähteisen markkinointiviestinnän rakentamiselle. Tällöin tuotteen sijaan keskiöön nousevat asiakkaan ongelmat ja ratkaisumallien räätälöiminen niihin yhteistyössä tilaajan kanssa:

[Alussa] ei oikein opittu ymmärtämään asiakkaan liiketoimintaa, kun se on erilaista verrattuna normaaliin liiketoimintaan. Matka [nykytilanteeseen] on ollut pitkä ja kivinen. Nyt näkee, että meillä on todella hyviä verkostoituneita kumppaneita, ja juttelemme oppikirjamaisesti heidän ongelmistaan. He tulevat keskustelemaan kanssamme ja me tuumaamme yhdessä, että mitä voisi tehdä.

Nykyään tiedämme hyvin mikä on siellä kohteessa ongelma, eli mitä tuotteellamme pyritään helpottamaan ja ratkaisemaan: ja tiedetään mitä asiakkaat haluaisi tehdä: että heidän haluavat yleensä tehdä hyvää potilaille.

Noin 5-10 asiakassuhdetta on rakentunut pitkäaikaisiksi kumppanuuksiksi. Kumppanuuksissa yhteistyö on syventynyt yhteisen organisaatiokohtaisen kehittämistyön myötä. Yhteisten kokemusten myötä Audio Ridersin toimijat ovat olleet mukana molemminpuolisessa oppimisprosessissa ja saaneet myös hyväksynnän alan toimijana kumppaniensa silmissä:

Raha mahdollistaa sen, että voidaan leikkiä näitä juttuja. Mutta aidon partnershipin saavuttaminen on sitä palkitsevinta.

Että isoin haaste on poistunut, kun tietää että toiminnallemme on saatu hyväksyntä ammattipuolelta.

Tällä hetkellä tuotteen keskeinen kehittämisaalue on palvelukonseptointi: kuinka rakentaa Sävelsirkuista hoitotyön ammatillaisia mahdollisimman laajasti kiinnostava palvelu, jonka he haluavat ottaa omaksi työvälineekseen. Onnistunut Sävelsirkuutuokio on ryhmädynaaminen prosessi, jonka rakentamiseen Sävelsirku tarjoaa työvälineen. Viimekädessä kuitenkin tilanteen ohjaajalla on kriittinen asema tuotteen toimivuuden kannalta. Hän määrittelee sopivan ryhmäkoon, sijoittaa ryhmässä olevia ryhmädynamiikan kannalta optimaalisesti ja ennen kaikkea innostaa ja on aidosti omana itsenään läsnä mahdollisimman kiireettömässä tilanteessa.

Markkinointiviestintä on siirtynyt kohti kouluttamista: sitä miten laite otetaan käyttöön ja miten sen saa juurrutettua käyttöön. Tulevien Sävelsirkuvetäjien koulutus-tilaisuuksista on pääsääntöisesti myönteisiä kokemuksia, kun kouluttaja on huomannut ihmisten innostuvan. Haasteena on se, kuinka koulutuksessa koettu innostuneisuus saataisiin siirrettyä hoitotyön kiireiseen arkeen:

Sävelsirkuun tarvitaan ympärille vielä malli, että miten hoitaja voi tuoda ihmiset siihen mukaan, että he eivät ole passiivinen kuulijajoukko. Ja samalla miten hoitajat itse pääsevät siihen yhteiseen tilanteeseen mukaan.

Tällä hetkellä Sävelsirku-käyttäjäkunnan ydin muodostuneen työnsä kehittämistä kiinnostuneista hoitotyön ammattilaisista, jotka toimivat mallin juurruttamisen pioneereina. Juurruttamisessa keskeistä on saada työväline aktiiviseen ja säännölliseen käyttöön myös niiden keskuudessa, jotka eivät ole oman alansa kehittämistyön vetureita. Vähemmän kehittämistoisten Sävelsirkuvetäjien innostaminen on asiakasryhmänä pioneereihin verrattuna eri tavalla haastavaa.

Sävelsirku-tuokiolla on oma dramaturgiansa, jonka rakentaminen on tärkeä osa tuokion vetäjän roolia. Musiikkia ja muuta sisältöä tulee osata hyödyntää siten, että syntyy sisältöjen sikermä, jossa erilaiset aktiviteetit ja virikkeet muodostavat ehyen rytmitetyn kokonaisuuden. Samalla tuokion vetäjän kyky innostaa ryhmäänsä mukaan tilanteeseen on kriittinen tekijä tuotteen toimivuuden kannalta:

Tuote elää ryhmässä. Haasteena on tukea asiakasta saamaan toiminta käyntiin ja rullaamaan omassa organisaatiossaan.

Seuraavassa luvussa arvioin tuotteen vahvuuksia ja kehittämishaasteita nykytilanteessa, jossa tuotetta pyritään valtavirtaistamaan yhä useamman hoitotyötä tekevän ammattilaisen arkeen ja juurruttamaan heidän aktiiviseen käyttöönsä.

3.4 AJATUKSIA ÄÄNIVITAMIINI-KONSEPTISTA JA MUSIIKKIALAN AMMATTILAISTEN KEHITTÄMISHAASTEISTA

Äänivitamiini-konsepti edustaa tuotelähtöistä palveluinnovaatiota, joka on uniikki loppukäyttäjien keskuudessa. Sillä ei ole suoranaisia kilpailijoita, mutta toisaalta ajatusmalli kulttuurin hyödyntämiseksi hyvinvoinnin lisääjänä on osittain ongelmallinen ka vakiintumaton. Osa sosiaali- ja terveysalan toimijoista näkee kulttuurin hyvänä hoitotyön täydentäjänä, osa puolestaan epäilee sen merkitystä ainakin ostopäätöstä tehdessään ja sulkiessaan kilpailevia kulutusmahdollisuuksia ulkopuolelle. Tuotteen menestys lepää hoitotyötä tekevien harteilla ja menetelmän juurruttamisen ytimessä on heidän järjestelmällinen aktivointinsa.

Audio Riders toimii Äänivitamiini-konseptin veturiyrityksenä. Sillä on hallitseva asema markkinoilla. Veturiyrityksille on tyypillistä, että kehittämisen perusta on kehittäjäkunnan henkilökohtainen innostus tai peräti intohimo.

Taustalla on kehittäjien omat oivallukset, keksinnöt ja ideat sekä haasteiden voittamisen myötä positiivisten kokemusten synnyttämä jatkumo. Haasteena on saada siirrettyä kehittäjien into Sävelsirkkutuokioiden vetäjien innoksi.

Käyttäjäkunnassa on tapahtunut vuosien varrella muutoksia. On myös ennakoitavissa, että tulevaisuudessa on tiedossa lisää muutoksia, jotka tuovat mukanaan haasteita ja uusia mahdollisuuksia:

Silloin [tuotteen nykyisen elinkaaren keskivaiheilla] käyttäjäjoukko tuli iältään heterogeenisemmaksi. Mukaan tuli nuoria, keski-ikäisiä ja jopa vanhempia, kun avaintekijä ei ollut enää tekniikkaa. Sitten löytyi jänniä oletusarvoista poikkeavia juttuja. Esimerkiksi nuorille hoitajille Sävelsirku on hieno väline, kun he eivät ehkä tunne historiaa kovin hyvin. Saattaa olla että nuoremmat ei ehkä tiedä mikä on "korttipakka" biisi tai ne kysy, että kuka on Rautavaara?

Työstään, sen kehittämisestä ja asiakkaistaan aidosti innostunut henkilö voi käyttää Sävelsirkkua virikkeellisenä työkaluna iloisen ja osallistujille aktiivisen ryhmätilanteen luomisessa. Tilanne mahdollistaa molemminpuolisen oppimisen. Senioreiden tietoa voidaan jakaa hoitohenkilökunnalle, jonka kokemusmaailma voi olla ikäerosta johtuen hyvin erilainen. Parhaassa tapauksessa Sävelsirku-tuokion vetäjä myös osaa arvostaa mahdollisuutta oppia senioreilta. Viimekädessä tämä palautuu tuokion vetäjän omiin mielenkiinnon kohteisiin. Mikäli

mielenkiinto kohdentuu ikääntyneiden kanssa työskentelyyn ja heidän kohtaamiseensa ihmisinä, Sävelsirrun käyttö tuottaa innostusta, huumoria ja yhteistä iloa.

Tuotteen tähän mennessä käyttöönsä ottaneet ihmiset ovat työnsä kehittämisestä kiinnostuneita henkilöitä. Heitä voisi kuvailla edelläkävijäjoukkona, jonka kautta uusia asioita saadaan rantautumaan hoitotyön arkeen. Potentiaalisen asiakaskunnan seuraava kehä ei välttämättä ole yhtä muutoshalukasta, vaan ainakin osittain muutosvastaista. Tähän joukkoon mahtunee myös henkilöitä, joilla sisäinen palo kehittää omaa ammattiaan ja työtään on vaimeampi kuin edelläkävijäjoukolla:

Välillä näkee paikkoja, että tullaan vaan duuniin ja se on vaan tätä potilaiden käsittelyä. Moni on kovettanut itsensä..., vaikka ehkä vastavalmistuneena on ollut paljon ideoita ja ajatuksia.

Keskeinen uusien Sävelsirkkutuokioiden vetäjien innostamisen väline on ollut koulutus. Koulutuksen tarjoaminen asiakkaalle viihdyttävänä tuokiona oman työn lomassa on tärkeää. Uusien koulutettavien löytyminen nojautunee pitkälti kollegiaalisten keskustelujen synnyttämään "puskaradioon". Toissijaisesti se tulee nojautumaan kehittämishaluisten esimiesten taholta tulevaan vanhustyön hoitohenkilöstön kannustamiseen tai viimeisenä keinona mahdollisesti esimiestaholta tulevaan määräykseen.

Koulutustilanne mahdollistaa henkilökohtaisen kontaktin, jonka aikana saadaan parhaassa tapauksessa syytettyä potentiaalisen tuokiovetäjän henkilökohtainen halu kehittää työtään Äänivitamiini-konseptin avulla. Tämän edellytys on tyypillisimpien muutosvastarinnan taustalla olevien tekijöiden tunnistaminen ja niiden käsitteleminen koulutuksen lomassa. On tärkeää saada muutosvastarinnan teemat väritettyä positiivisemmin sävyin ja löytää Äänivitamiini-konseptin kautta niihin ratkaisuja. Tilanteen täytyy synnyttää riemua, iloa ja helppouden tunnetta potentiaalisessa uudessa tuotteen käyttäjässä. Hänelle täytyy syntyä mielikuva Äänivitamiinista arkea helpottavana työvälineenä.

Tuokioiden vetäjien heterogeenisyys tulee jatkossa lisääntymään. Sosiaali- ja terveysalalla on leimallisen paljon maahanmuuttajataustaista työvoimaa, jonka suomalaisen kulttuurihistorian tuntemus on vähäistä. Äänivitamiini-konseptia voisi tarjota tulevaisuudessa myös heille työvälineeksi monipuolisen kohtaamispuolelman luomisessa.

Tuokioiden pitäjien taustan todennäköisen monikulttuuristumisen ohella myös vanhusten kulttuuriperimää muuttuu tulevaisuudessa yhä kirjavammaksi. Tämä tuo oman lisähaasteen Sävelsirku äänitiedostojen sisältöihin. Käyttäjäkunnan heterogeenisyyden myötä myös sisältöjen monipuolistamiseksi syntyy uusia paineita ja samalla materiaalin kielivalikoimaan voi syntyä uuden tyyppisiä tarpeita.

Äänivitamiini-konseptin käyttäjäpohjan laajentamiseksi voisi kehitellä esimerkiksi monipuolista elämyksellistä tapahtumamarkkinointia hyödyntävää markkinointi-

viestintää. Toisaalta tarvitaan kartoitusta potentiaalisten uusien Sävelsirkkutuokioiden vetäjien ja myös loppukäyttäjien asennevastarinnan tekijöiden tunnistamiseksi. Suomalaisen ihmisen peruspelkoihin kuuluu esimerkiksi julkisessa tilanteessa epäonnistuminen ja sen synnyttämä häpeä. Ääniviamiini-konseptissa muuten mahdollisesti hoitajien massaan sulautuva henkilö nostetaan ryhmädynaamisesti vastuulliseen rooliin: useat silmäparit tuijottavat hoitajaa, joka voi kokea joutuvansa huomion keskiöön. Sävelsirku tarjoaa apuvälineen ryhmä työkentelylle. Sen osana on tärkeää huomioida myös hoitajan roolin muutos ryhmädynaamisen prosessin vetäjäksi ja sen mukana tulevat hoitajaan kohdistuvat haasteet. Sävelsirkkun käyttöön voi liittyä esimerkiksi 80-luvulla syntyneen nuoremman hoitotyön ammattilaisen näkökulmasta pelko tulla arvioituksi sivistymättömäksi, mikäli hän ei tunnista Sävelsirkkun materiaaleja oman kokemushistoriansa lyhyiden vuoksi.

Ääniviamiini-konseptin käyttäjäkunta muodostaa yhteisön, joka jakaa keskenään kokemuksiaan ja kehittämiään tuokiokokonaisuuksia eli ”reseptejä”. Yhteisön tietoinen tukeminen ja hyödyntäminen tuotteen juurruttamisessa on tärkeä kehittämisalue. Yksi ajatus voisi olla käyttäjien ryhmittely aktiivisuuden ja kehittämisalukkuuden mukaan. Kaikista aktiivisimmat voisivat saada etuoikeuksia. Jatkossa voisi kehittää ehkäpä innostamiseen keskittyvien voimauttavien koulutustilaisuuksia aktiivisimmille käyttäjille. Prestiisiä voisi lisätä ”vuoden kehittäjä” -tyyppisellä noteeraamisella ja siihen liittyvällä palkinnolla, joka voisi olla myös kiinnostava lisä medioihin suunnattavasta markkinointiviestinnästä. Palkioilla voisi olla kehittämisalukkuuden työntekijän kannalta keskeinen merkitys: ponnisteluni huomataan, tehdään näkyväksi ja sitä arvostetaan vanhusten lisäksi myös työelämäkontekstissa.

Toive-hankkeen keskiössä on tarkastella musiikkialan muutosten vaikutusta tulevaisuuden musiikkojen osaamistarpeisiin. Kysyinkin haastateltavilta, näkevätkö he musiikkialan osaamisen olevan tarpeen ensisijaisesti reseptien laadinnassa ja soivan sisällön tuottamisessa vai myös itse Sävelsirkkutuokioiden rakentamisessa. Näin he vastasivat:

En ole varma mikä on musiikin tai muusikon driving force tässä hommassa. Jos se on esillä oleminen ja vuorovaikutuksen ymmärtäminen, niin silloin Sävelsirku on yksi yhteen. Tässä on laulua ja musiikkia, mutta siellä on myös iloa, resonointia, vuorovaikutusta, kuuntelua ja ymmärrystä.... Esiintyjän pitää olla nöyryä, että näille ihmisille [tuokioon osallistuville vanhuksille] annetaan se keskeinen rooli.

Perinteisesti musiikkialan on tehnyt yhteistyötä vanhustyön kanssa esittämällä teoksia tai aktivoimalla vanhuksia osallistumaan musiikin tekemiseen esimerkiksi laulamalla (katso esimerkiksi Ranskassa 10 vuoden ajan toiminut Musique & Santé www.musique-sante.org). Muusikon näkökulmasta Sävelsirku tarjoaa esiintymis- ja

konserttitoimintaan verrattuna kustannustehokkaamman ja monipuolisemmin työkalun. Sen avulla on mahdollista hyödyntää monipuolista erilaisten aktiviteettien kirjoa (muun muassa tarinoita, tietokilpailuita, liikuntaa ja musiikkia). Perinteiseen musiikin konsertointiin liittyvään tuokioon liittyy riski, jota eräs haastateltava kuvasi:

Ikääntyneet eivät ole kohteita: käärtään ruokasaliin, soitetaan hienosti hanuria ja sitten Eija-mummo käärtään omaan huoneeseensa lepäämään, kun on niin väsähtänyt näistä musiikkipläjäyksistä.

Potentiaalisen kilpailuasetelman sijasta hedelmällisempää voisi olla yhteistyön tiivistäminen. Muusiikkialan ammattiosaamista tarvitaan uuden sisällön tuotannossa, reseptien laadinnassa ja myös tuokioiden vetämisessä sekä etenkin tuokion vetäjien innostavassa koulutuksessa. Sävelsirku-tuokio saattaa sisältää esimerkiksi yhteislaulua, jotka ovat haastateltavien arvion mukaan erittäin suosittuja. Muusikko-osaamista voi käyttää sekä esilaulajan roolissa että tuokion vetäjien innostamisessa laulamaan.

Sävelsirkuun liittyvä musiikkiosaaminen keskittyy toisaalta uusien sisältöjen tuotantoon ja olemassa olevien hankittavien aineistojen luokitteluun. Viimeisen 50 vuoden ajan musiikin kuluttajat ovat jakaantuneet yhä pienempiin segmentteihin. Kansallinen, koko sukupolvea yhdistävä musiikkiperintö on pirstoutunut lukuisiksi pienempien vertaisryhmien kanssa jaetuiksi kokemuksiksi. Niinpä kun uudet sukupolvet tulevaisuudessa siirtyvät eläkkeelle, nousee tarve tuottaa entistä erikoistuneempia Sävelsirkkutuokioita. Kehittämishaasteisiin kuuluu myös ulkomaalaistaustaisten vanhusten musiikillisten mieltymysten huomioiminen ohjelmasisällöissä. Tuokion rakentamisessa musiikkipedagogisen prosessin ja ryhmädynamiikan hallinnasta on myös etua. Tässä on yksi keskeinen potentiaalinen yhteistyön alue.

Kartoitukseni on keskittynyt Ääniviamiinikonseptin tuoteprosessiin ja sen liiketoiminnallisiin näkökulmiin. Konsepti puhuttelee ostopäätöksentekijää lähtökohtaisesti tunnetasolla. Taustalla on jokaista vanhempiensa ikääntymistä ja omaa ikääntymistään pohtivan kanssa jaettu toive mahdollisimman virikkeellisestä elinympäristöstä. Haasteet virikkeellisestä elinympäristöstä korostuvat etenkin tilanteissa, joissa vanhuksen elinympäristöksi muodostuu laitospiljöö. Tuote vetoaa syvästi tunteisiin. Tämä on yksi sen keskeisistä vahvuuksista, kuten tuotteen isän Arvo Laitinen toteaa:

Tämä on kuitenkin tunnebisnestä. Tilanteeseen pitää eläytyä, olla ja nauttia. Laitosten asukkaiden arjessa tapahtuu hirvu vähän ihania asioita verrattuna siihen, miten paljon siellä voisi tapahtua.

Raportin kirjoittajalle kävi samoin kuten luultavasti monelle tuotteen kanssa tekemisiin päässeelle: nousee innostus ja samalla harmistunut ihmetys kuinka tällaista innovaatiota ei ole automaattisesti otettu osaksi vanhustyötä.

Uulu

– monikulttuurista musiikkikasvatusta

4.

Kulttuuriosuuskunta Uulu on tamperelainen etnomusiikologien, muusikoiden ja muiden kulttuurialan ammattilaisten ohjelma- ja koulutuspalveluyritys. Uulun perusidea on tuoda esille suomalaista kansanmusiikkia ja maailman eri musiikkikulttuureita alkuperäisten soitinten, laulujen, tanssien ja leikkien avulla. Monipuolisen osuuskunnan toiminta muodostuu kouluttamisesta, esiintymisestä, soittimien rakentamisesta ja alan asiantuntijoiden välittämisestä moniin eri tilanteisiin. Kaikessa toiminnassa korostuvat etnomusiikologian periaatteet musiikin kulttuurilähtöisyydestä ja jokaisen ihmisen oikeudesta musiikkisuuteen.

4.1. PERUSTIEDOT YRITYKSESTÄ

Internet-sivustollaan Uulu luo mielikuvaa yrityksestä, joka tarkoitus on tarjota ”musiikillinen vaihtoehto perinteiselle länsimaiselle musiikkikasvatukselle ja näkemykselle musikaalisuudesta”. Uulun tavoitteena on musiikillisen ilmaisun keinoin vahvistaa työyhteisöjen, koulujen ja päiväkotien yhteenkuuluvuutta, monikulttuurisuutta ja luovuutta. Yhdessä soittaminen ja improvisointi antavat esiintymisvarmuutta sekä uskoa ja uskallusta omiin kykyihin. Uulun oman määritelmän mukaan yrityksen palvelut sopivat hyvin koko perheelle ja ne on mahdollista järjestää joko suoraan asiakkaan omiin toimitiloihin tai mihin tahansa teemaan sopivaan miljööseen. Monikulttuurisuus tarjoaa yritykselle hedelmällisen maaperän monipuoliseen musiikkipedagogiikkaan ja palvelutarjontaan.

Yrityksen palvelut jakaantuvat kahteen alueeseen. Ensinnäkin yritys järjestää opetusallalla työpajoja, teemapäiviä ja luentoja. Toiseksi Uulun muusikot esiintyvät yritys- ja yksityistilaisuuksissa sekä musiikkialan tapahtumissa.

Yrityksen taustalla on yhteinen opiskeluhistoria Tampereen yliopiston musiikintutkimuksen laitoksella, missä professorit, vahtimestarit ja opiskelijat jakoivat Uulun perustamisen aikoihin olleissa tiloissa yhteisen kahvihuoneen lisäksi voimakkaan yhteisesti jaetun innon kehittämään etnomusiikologian alaa. Aluksi Uulun perustajajäsenistöön kuului 17 opiskelijaa, mutta toiminnan kehittymisen myötä tuli selväksi, että yritys ei pysty työllistämään kovin suurta joukkoa. Nykyisellään yrityksessä on kaksi siitä suunnilleen elantonsa saavaa työntekijää, alle 10 erittäin aktiivista jäsentä ja noin 30 satunnaisia työtillaisuuksia hoitavaa ammattilaista. Haastattelin tätä kartoitusta varten äitiyslomalta hiljattain palannutta Henna Leisiötä, joka on toiminut Uulun puheenjohtajana vuosina 2003–2008. (kts. lisää www.uulu.fi)

4.2. TUOTTEET, PALVELUT JA ASIAKKAAT

Uulun Internet-sivustolla luodaan kuvaa erilaisista tuotteista ja palveluista, joita yritys tarjoaa monipuoliselle asiakaskunnalleen. Uulu on rakentanut monipuolisen tuotekavalkadin perusosaamisensa ympärille. Esim. noin 40 erilaista työpajaa on tuotteistettu omiksi myytäviksi kokonaisuuksikseen, joita markkinoidaan etenkin verk-

Tuotteet

- Työpajat
- Muusikot ja yhtyeet
- Luennot
- Teemapäivät
- Tanssin opetus
- Soitinradat
- Soitinrakennus- ja myynti

Palvelut

- Palvelut yrityksille
- Palvelut aikuisryhmille
- Paketit festivaaleille ja tapahtumiin
- Tarjonta lapsille ja koko perheelle
- Palvelut maahanmuuttajille ja erikoisryhmille

koviestinnän avulla. Sinänsä viestintä on ristiriitaista, sillä tuotteiden joukossa on useita koulutuspalveluita ja vastaavasti palveluiden sisällä esim. työpajatuotteita. Verkkoviestinnässä tuotteita on jo yli 100, minkä vuoksi yrityksestä syntyy kuva runsauden sarven tarjoajana. Toisaalta palvelutuotteiden kirjo on niin valtava, että tilaajan voi olla vaikea hahmottaa mikä olisi juuri hänelle sopiva paketti.

Sivustolla on eritelty toisistaan tuotteet (lähinnä tavara ja palvelutuotteita) ja palvelut (lähinnä kuvauksia erilaisista kohderyhmistä) seuraavasti:

Uulun keskeisin taloudellinen tulos syntyy työpajatyöskentelyn kautta. Työpajoja esitellään sivustolla teemoiteltuna. Keskeisimmät tuotteet ovat tällä hetkellä, Kalevalan 160-vuotisjuhlien takia, *Rapaapallit ja ihme pillit* ja *Kännyköitä ja karjankutsuja*. Ne jotka keskittyvät muinaissuomalaisiin soittimiin ja omakohtaiseen soittimien kokeilemiseen. Kansanmusiikkiliiton leikkivoimaa-teemavuoden takia kaksi muuta keskeisintä tuotetta ovat etenkin lapsille suunnattu *Leikkivoimaa!* -paja sekä yli 5-vuotiaille sopiva *Musiikkimatka maailmalle*, jonka aikana tutustutaan omakohtaisesti kokeillen eri soittimiin ja rakennetaan niiden kautta musiikkilista maailmankarttaa. Näiden työpajojen ohella tarjolla on kymmeniä erilaisia työpajoja.

Uulun toiminta on kehittynyt ajan kuluessa siten, että yksittäisten työpajojen järjestämisen rinnalle on noussut lähinnä julkisen sektorin tilaamia työpajojen sarjoja ja laajempia työpajakokonaisuuksia. Keskeisiä tilaajia ovat olleet kuntien kulttuuritoimet sekä muun muassa Taikalamppu-verkoston lastenkulttuurikeskukset, joiden toistuvissa, monivuotuisissa projekteissa Uulu toteuttaa jotakin osaa. Työpajojen ohella Uulu on mukana erilaisissa teemapäivissä ja välittää muun muassa luennoitsijoita esiintyjä.

Keskeisimmät asiakkaat ovat lapsia ja nuoria, joiden myötä rahoittajat ovat usein päiväkotia tai kouluja. Julki-

sen sektorin maksukyky on kuitenkin haastatellun Hanna Leisiön arvion mukaan varsin heikko. Kuntabudjetissa koulujen varat oman perustoiminnan ulkopuolisen ohjelman hankintaan ostopalveluna ovat rajalliset, mikä aiheuttaa katon ostettavien pajojen määrälle. Usein rinnalle haetaan apurahoja, joiden avulla paikataan asiakkaan maksukykyyn alhaisuutta. Etenkin lapsille suunnatuissa muskariryhmissä on puutteellisen maksukykyyn sijasta kyse ainakin osittain maksuhaluttomuudesta. Palvelukulttuurissa keskeiset toimijatahot eivät nojaa Uulun tavoin samassa määrin loppukäyttäjän rahoitukseen ansaintalogiikassaan vaan kykenevät myymään muskaripalveluita loppukäyttäjälle edullisesti:

Sitten yksityisellä puolella, niin kuin muskariryhmissä, on totuttu tuollaiseen kansanopistojen 5-7 euron maksuun/ kerta.

Resonaarin tavoin Uulussa toimivat ovat pohtineet lasten vanhempien maksukykyyn ja -halun välistä ristiriitaa. Lasten harrastuksiin investoidaan toisinaan suuriakin rahasummia: esimerkiksi laskettelu, ratsastus ja jääkiekko vaativat merkittäviä investointeja. Sen sijaan kulttuuriharrastuksien hintataso on rakentunut pitkään verovaroin subventoiduista hinnoista, minkä vuoksi ilman subventiorahaa tarjottavat palvelut kohtaavat hinnaltaan varsin pian lasikaton.

Uulu on myös pyrkinyt kasvattamaan asiakaskuntaansa tietoisesti esimerkiksi yritysten ja konfrensijärjestäjien suuntaan. Markkinointiponnisteluihin on kuitenkin ollut rajallisesti aikaa. Kohderyhmät ovat myös erittäin haastavia, minkä lisäksi varsin monialainen elämäntilanteiden tuottajajoukko kilpailee samojen kohderyhmien huomiosta:

Oltiin esimerkiksi tuolla sihteerijä ja assistenttimessuilla, missä varmaan joku 600 sihteerijä pyöri pöytämeillä ja tutki meidän juttuja. Mutta kyllä sen vastaanoton arvaa kun seuraavia firman juhlia mietitään ja ne ehdottaakin, että ei mennä Tavastialle juomaan vaan mennään metsään soittamaan muinaissuomalaisia soittimia, niin vastaanotto on

varmaan aika vaisu. Nämä etnoon liitettävät mielikuvat on aika tärkeitä asioita ja haasteita meille.

Potentiaalisten asiakkaiden mielikuva Uulun tarjonnasta värittynyt etnoon kohdistuvien ennakkoluulojen kautta, joihin vaikuttaminen on haastava markkinointiviestinnän alue. Keskeinen ongelma on kuitenkin markkinointiviestinnän vaatiman työpanoksen rahoittaminen. Uululaiset eivät ole saaneet markkinointiviestinnän koulutusta eikä heillä ole ollut osuuskunnan perustamisen aikaan yrittäjävalmiuksia. Näitä taitoja on hankittu kokemuksen kertymisen myötä. Tehokas markkinointiviestintä edellyttäisi idearikkaan markkinointiosaamisen ohella Uulun tuotteiden syvää ymmärrystä. Markkinointiosaamisen ja Uulun ajatusmaailman tuntemuksen pohjalta voisi kehittää kunkin kohderyhmän kannalta kustannustehokkaimman ja tyyliään yrityksen imagoon sopivan markkinointikokonaisuuden. Tämä edellyttäisi kuitenkin ammattilaisen palkkaamista tai ostopalveluita, joiden palkkoihin nykyisillä toiminnan katteilla ei jää riittävästi rahaa. Markkinoinnin keskiössä on tällä hetkellä verkkosivusto, josta löytyy monipuolisesti tietoa. Sivuston päivittäminen ja kehittäminen on Uulun toiminnassa keskeisellä sijalla. Se on kuitenkin useimmiten jäänyt kuitenkin muiden kehittämistarpeiden varjoon:

Mutta aina, myös tänä vuonna, sivujen uusimiseen tarkoitettu budjetti on ollut pakko käyttää tärkeämpiin asioihin. Tänä vuonna rahat menivät uuden toimitilan vuokratarkoituksiin, kalustukseen, kehtolaululelyn julkaisuun jne.

Sivuston kehittämisen yksi alue on sivusuunnittelu siten, että päivittäminen helpottuisi ja hoituisi uululaisten toimesta, nykyisen ulkoistetun mallin sijasta.

Palvelutuotannon ohella Uulun puitteissa toimii myös Metsän ääni -niminen verkkokauppa, jonka tuotevalikoimaan kuuluu soittimia ja äänitteitä. Soitinrakentaja Juhana Nyrhinen toimii aktiivisesti myynnin edistämiseksi ja solmii myös kansainvälisiä yhteyksiä eri maissa oleviin etnosoitimiä myyviin tahoihin. Soitinmyyntiä tehdään netin ohella myös erilaisissa tapahtumissa ja myyntityötä tehostetaan työnäytöksien avulla.

Soitinvalikoimassa on kotimaisia lyömäsoittimia, puhallinsoittimia sekä kieli- ja jousisoittimia. Lisäksi myynnissä on levyjä. Soittimiin voi tutustua ”jukeboksin” avulla, jonka kautta Uulu edistää edistää muinaissuomalaisten soittimien tuntemusta.

Kotimaisten muinaissoitinten taitajat ovat yleisesti tietyn soittimen osaajia. Uulun rikkaus on monipuolinen eri osaajien yhdistyminen siten, että yksittäiseen soittimeen keskittyvän työpajan sijasta asiakkaalle tarjotaan monipuolinen paletti vaikkapa 10 000 vuoden ajalta erilaisia pillejä. Uululla ei ole tällä hetkellä kilpailijoita, sillä esimerkiksi Sibelius-Akatemian kansanmusiikkiosaston opiskelijakunta ei ole lähtenyt tuotteistamaan omaa osaamistaan samalla tavoin. Uulu myös tunnetaan ainakin omalla toiminta-alueellaan niin hyvin, että heiltä osataan kysyä palveluita.

4.3 TOIMINNAN KIPUPISTEET JA TULEVAISUUDEN NÄKYMIÄ

Uulun toiminta on laajentunut jokaisena vuonna lähinnä työpajojen määrää lisäämällä. Toiminta pyrkii elättämään muusikoita liiketaloudellisesti erittäin haastavan tuotevalikoiman kautta. Tekijöiden palkkataso on jäänyt varsin heikoksi ja epävarmaksi siten, että jo yksittäisen laajemman työpajasarjan peruuntuminen aiheuttaa ongelmia yrityksen perusturvaan. Toiminnan kehittäminen taloudellisesti vakaaksi on haaste. Nyt haasteeseen on pyritty vastaamaan usealla eri tavalla: sopeuttamalla osuuskunnan jäsenmäärää toimintaan, antamalla jäsenille realistinen kuva osuuskunna mahdollisuuksista välittää työtilaisuuksia ja hakemalla toiminnalle vakiintuvia ja laajemmista työpajasarjoista kiinnostuneita asiakkaita:

Toiminta on tällaisenaan saavuttanut sellaisen tilan, ettei voi kasvaa. Tämä antaa niukan ja vaihtelevan toimeentulon parille, ja jotain on tehtävä, jotta päätekijät saisi sen turvallisen tulonsa kuukausittain.

Monella Uululaisella on osuuskunnan kautta tulevien töiden lisäksi sivutoita. Moni tekee tutkijan töitä esimerkiksi väitöskirjatyön muodossa tai erilaisten projektikohtaisten apurahojen turvin. Muiden töiden kautta he keräyttävät puskuria siltä varalta, että Uulun kautta tulevat työmahdollisuudet eivät tuo riittävän vakaata tulotasoa.

Rahoituspohjan laajentamiseksi on pohdittu muun muassa Euroopan unionin erilaisten rahoitusinstrumenttien hyödyntämistä ja tähän liittyen on käyty erilaisissa koulutuksissa. Uulussa on kuitenkin päädytty siihen, että hanketoiminta edellyttäisi niin raskasta hallintoa, ettei se ole osuuskunnalle mielekästä ainakaan vielä. Toiminnan osittainen hankkeistaminen on kuitenkin yksi laajenemisen mahdollistavista tulevaisuuden keinoista. Apurahamahdollisuudet koettiin rajalliseksi yritysmuodon takia. Toisaalta jos hakijana voisivat olla yksittäiset osuuskunnan jäsenet, tilanne saattaisi olla helpompi – vaikka raha kulkisikin Uulun kirjanpidon ohitse:

Koko Uulun olemassaolossa kun ei ole mitään järkeä, jos kaikki kulkee meidän kirjanpidon ohi. Toki tällaisia projekteja tehdään, ja koska niissä käytetään Uulun soittimia, niihin aina budjetoidaan osuuskunnalle menevä soitinvuokra. Tällainen toiminta ei kuitenkaan mitenkään ratkaise meidän perusongelmia yrityksenä, vaikka siitä saakin hyvin lisäansioita.

Nykyisten asiakkaiden maksukyky arvioitiin sellaiseksi, että tuottomarginaalia ei saada kasvatettua tasolle, joka mahdollistaisi investoinnin esimerkiksi markkinointiviestintään. Toisaalta on mahdollista, että ainakin osa asiakkaista sietäisi palkkiotason nousun. Palkkioita on yrityksen historian aikana nostettu joitakin kertoja:

No, eihän se pieni nousu ole kyllä meiltä niinku asiakkaita vienyt, että on ne niihin taipuneet

Palkkioiden nostaminen on kynnyskysymys koko musiikin soveltavan käytön yrityspohjaisen toiminnan laajenemisen kannalta: asiakkaat joutuvat tulevaisuudessa maksamaan yhä suuremman osan palveluistaan. Pioneerii-

työ asian äärellä on kuitenkin haastavaa.

Uuulussa markkinointia on pyritty kehittämään järjestelmällisesti. Eri vuosina markkinoinnin kohteita on vaihdettu, ja välillä on keskitytty tietoisesti jättämään vanhoja asiakkaita sivuun ja valikoimaan uusia asiakkaita. Tälläkin linjauksella Uulun toimintaa on pystytty jatkamaan, mikä kertoo varsin hyvästä markkinapotentiaalista:

Juuri nyt tulevaisuus näyttää hyvältä ja ensi syksyksiin on hyvin tilauksia. Samalla tilaajakuntakin on laajentunut. Teimme esimerkiksi sellaisen kokeilun että otettiin lähes vaan uusia paikkoja tilaajiksi ja jätettiin osa vanhoista tilaajista hiukan paitsioon. Ja silti on tuloja virrannut. [Meillä] on sellainen luottamus, että tämä toiminta kantaa.

Toiminnan alusta asti haaveena on ollut Maailman Musiikin koulun rakentaminen. Tähän liittyen on pohdittu oman koulun perustamista tai jo olemassa olevien koulujen kanssa rakennettavaa yhteistyötä. Osa pohdinnoista on johtanut neuvotteluihin, jotka eivät kuitenkaan tätä kirjoitettaessa ole vielä johtaneet fuusioihin. Maailman Musiikin koulun ideologia ei ole ytimeltään keskittynyt kurssitutkintojen suorittamisen kautta etenevään toimintaan. Uulun neuvottelut ovat usein hankaloituneet juuri näkemuseroihin koulutuksen tavoitteellisuudesta.

Toinen kehittämisalue on tanssistudio, jota varten on jo olemassa opettajat ja asiakkaat. Työpajoista oppilaitokseksi kasvaminen toisi mukanaan mahdollisesti lukukausimaksuihin perustuvaa tulokertymää. Tämä toisi mukanaan tulojen vakiintumista ja mahdollistaisi suunnitelmallisuuden ulottamisen pidemmälle aikajänteelle. Oppilaitostoiminta edellyttää kuitenkin hyviä tiloja, joiden hankinta edellyttäisi merkittäviä investointeja ja tai vähintään riskinkantoa nousseina vuokratuloina. Nykyisellään osa Uulun tiloista on vuokrattu eteenpäin ja vuokratulot ovat keskeinen tulonlähde oman tilan kulujen kattamiseksi. Tulevaisuuden ennakoinnin näkökulmasta etnomusiikin osaamiselle luulisi olevan kysyntää. Kysyntä lähtee toisaalta tarpeesta tuntea yhä paremmin omaa kulttuuria, joka voi näyttäytyä muinaissuomalaisten soittimien suosiona. Toisaalta yhteiskunnan monikulttuuristumisen myötä myös muiden maiden musiikkikulttuurien ymmärtäminen laajennee osaksi suvaitsevaisuuskasvatusta sekä yhä yleisempää mielenkiintoa.

Vaikka Uulun asiakaskunnasta valtaosa on tällä hetkellä lapsia, kattaa osuuskunnan toiminta monipuolisesti koko ihmisen elinkaaren. Työtä on tehty esimerkiksi neuvoloissa, kouluissa ja vanhainkodeissa:

Osa meidän työtä on kiertää neuvoloissa pitämässä kehtolaulupajoja mahavauvaryhmille tai pikkuisille vanhempineen. Vierailimme myös erilaisissa nuorten -usein syrjäytyneitten- projekteissa, koulutamme kaiken ikäisiä aikuisia joko "oikeasti" tai aikuisten muskarin keinoin, vedämme yliopistolla oman alamme luentosarjaa, kierrämme vanhainkodeissa ja palvelutaloissa kahden kiertueen verran vuodessa.

Monipuolinen asiakaskunta on leimallisen tyypillinen sellaisille toimijoille, jotka rahoittavat keskeisen

osan toiminnastaan suoraan julkisen sektorin kassasta tai epäsuorasti julkisen sektorin subventoina esimerkiksi kuntarahoitusta nauttivan oppilaitoksen kautta. Asiakkaiden maksukyky on siksi varsin rajallinen ja hintatasossa on totuttu todellisiin kustannuksiin verrattuna erittäin alhaiseen tasoon.

Uulun toiminnan ehdoton voimavara on asiaansa antaumuksella suhtautuvien tekijöiden joukko:

Meille koko ponukalle tämä on yhteinen intohimo. Me uskotaan tähän mitä me tehdään, eikä meistä kukaan haikaile sellaiseen 8-16 virastotyöhön. On hienoa, kun saa tehdä juuri sitä mitä haluaa ja aika pitkälle myös vaikuttaa siihen, että voi tehdä milloin haluaa. Ja samalla voi jättää oman kätensä jäljen.

Uulun instrumenttivalikoima ja osallistavat työpajat soveltuvat myös muun muassa aikuisopiskelijoille, jotka saattavat kokea musiikkikoulujärjestelmän instrumenttialtöisen opetuksen vaikeaksi. Työpaja on yhteisöllinen kokemus. Samaan työpajaan osallistuminen voi koskettaa ylitse ikä- ja sukupuolirajojen sekä ainakin jossain määrin myös ylitse kulttuurirajojen. Asiakaspotentiaali on suurta ja työ sisällöllisesti merkittävää.

Uulun toiminta vastaa useita erilaisia julkisen sektorin valtio- ja kuntatason strategioiden riveillä kirjattuja tavoitteita. Jo varsin pienellä julkisen sektorin investoinnilla voitaisi kattaa sellainen osa peruskuluista, joka vapauttaisi uuululaiset keskittymään markkinointiviestinnän tehostamiseen, oppilaitostoiminnan rakentamiseen ja asiakkuuksien vakiinnuttamiseen. Samalla joudutaan miettimään millaiseen palveluiden hintatasoon tulevaisuudessa turvaudutaan. Näin on toimittava joidenkin asiakkaiden menettämisen uhalla, jotta toiminta olisi taloudellisesti vakaalla pohjalla.

Musiikki uusissa sosiaalisissa konteksteissa – pohdintaa alasta muusikoiden työllisyyden näkökulmasta

5.

Tämä kartoitus nojaa kolmen esimerkkitoimijan pohjalta kerättyyn aineistoon. Näin ollen selvityksen tuloksia ei voi yleistää kuvaamaan koko hajanaista, ja monella tapaa vielä erittäin tapauskohtaisesti rakentuvaa, musiikin soveltavan käytön kenttää sosiaali- ja terveysalan rajapinnalla. Esimerkkitapaukset eivät myöskään ole keskenään vertailukelpoisia. Uulu on liiketalousmielessä vielä tiensä alussa. Keskeinen haaste on toiminnan vakiinnuttaminen ja tunnetuksi tekeminen. Resonaari on jo ylittänyt ”death valley” -vaiheen ja lähtenyt liiketaloudellisesti kasvukäyrälle. Sen toiminta työllistää muutamia ihmisiä, mutta toiminta on varsin liiketaloudellisesti strategiatonta. Audio Riders sen sijaan on jo pitkään toiminut, tuotteitaan palvelukonsepteiksi kehittänyt, ja liiketaloudellisesti kannattava toimija.

Vaikka esimerkkitapaukset ovat varsin erilaisia ja liiketaloudellisen toiminnan kehityksessään eri vaiheessa, niitä yhdistävät silti tietyt kehityksen kipupisteet: riskirahoittajien puute, toiminnan vakiinnuttaminen ja uskottavuuden kerääminen sosiaali- ja kulttuurialojen rajapinnalla sekä toimijoiden pieni joukko ja sitäkin intohimoisempi suhtautuminen omaan kehittämistyöhön. Päädyinkin kokoamaan tämän kartoituksen tuloksia kyseisten näkökulmien ympärille rakentuvien skenaarioiden varaan.

PAIKALLEEN JÄÄNYT TAI HIIPUVA SKENAARIO

Sosiokulttuurinen musiikkityö jää innokkaiden puuhasteluksi eikä kykene löytämään hyvistä ideoista ja tuloksista

huolimatta hyviä ansaintamalleja. Toimijoiden määrä jää pieneksi. Toiminta ei riittävän massan puuttuessa kehity muusikoiden kannalta niin laajamittaiseksi toimialan haaraksi, että sillä olisi merkittävä työllisyysvaikutus.

Julkinen sektorin keskittyy taiteilija-apurahoihin. Se ei löydä poikkihallinnollisia ratkaisuja sosiokulttuurisesti suuntautuneen musiikkitoiminnan rahoittamiselle. Toiminta kehittyy EU-pohjaisten projektirahoitusten puitteissa, minkä vuoksi projektiluontoisuus ja tekijänoikeudelliset ongelmat vaikeuttavat toiminnan strategista kehittämistä.

Nykyisten toimijoiden karikkoista tietä seuranneet muusikot näkevät alan ongelmat. Alalle ei tule uusia intohimon voimalla eteneviä (nuoria) toimijoita. Myöskään koulutusjärjestelmä ei usko alan todelliseen työllistämispotentiaaliin. Koulusta suunnataan toisille, mahdollisesti helpommin työllisyyttä tuottaville, alueille.

VAKIINTUMISEN SKENAARIO

Toiminnan vakiintumisen ytimessä on nähdäkseen liiketoiminnallisen osaamisen kasvattaminen sekä tuotteistusajattelun kehittäminen. Nykyiset tuotteeseensa tai palveluunsa voimakkaasti uskovat toimijat ovat keskittyneet sen sisältöön ja jättäneet järjestelmällisen liiketoiminnan strategisen kehittämisen vähälle huomiolle. Uulun ja Resonaarin osalta myös kyky palkata liiketoiminnallisesti kyvykkäitä osaajia on koettu liian suureksi riskirahoitukseksi. Samalla intohimoisesti asiaansa suhtautuvat toimijat haluaisivat, että myös heidän palveluitaan tuotteistamaan palkattavalla

henkilöstöllä olisi jaettu intohimo toimintaan ja sen kehittämiseen. Tämän osalta on joko puutteita koulutuksessa tai sopivan koulutuksen omaavat uudet ammattilaiset eivät kohtaa tekijöitä. Lisähaasteita syntyy, jos tuotteistamaan palkattavan henkilön oletetaan jakavan taloudellisia riskejä esimerkiksi hyväksymällä oman palkkansa epävarmuuden.

Tässä kartoituksessa mukana olleet toimijat olivat erittäin idearikkaita ja omistautuneita työlleen. Pienin askelin he ovat vakiinnuttaneet toimintaansa ja kykenevät työllistämään sen avulla itsensä ja muutamia muita henkilöitä. Kuitenkin etenkin Uulun ja Resonaarin osalta lisähenkilöstö on välttämättömyys, jotta toimintaa voidaan kasvattaa.

Julkisen sektorin tai jonkin muun esimerkiksi kolmannen sektorin toimijan aktiivinen tuki alalle on toiminnan vakiinnuttamisen kannalta keskeistä. Tämä voisi tapahtua suorana rahoituksena tai esimerkiksi aikajänteeltään pitkänä palveluostositoumuksena. Keskeistä kuitenkin mielestäni olisi, että julkinen sektori ottaisi asiakseen itse sisällön kehittämisen ohella rahoittaa liiketoiminnan kehittämistä. Tuotteistukseen ja palvelukonseptin rakentamiseen sekä markkina-analysien tekemiseen satsaamalla toiminnan vakiintuminen voisi nopeutua huomattavasti.

Mikäli liikevaihto halutaan vakiinnuttaa toimijoiden kannalta riittävää työllisyyttä tarjoavalle tasolle, myös asiakaskunnan maksuhalukkuutta joudutaan laittamaan yhä suuremmalle koetukselle. Maksukykyä tuntui olevan jonkin verran, mutta maksuhalukkuus koetaan erityisen ongelmalliseksi, koska sosiaali- ja terveysalalla, kuten myös musiikkialan palveluissa, on perinteisesti varsin matalat kuluttajahinnat. Julkisen sektorin voimakas subventio osalle alan toimijoista vaikeuttaa suuresti subvention ulkopuolelle jäävien uusien toimijoiden toiminnan vakiinnuttamista ja asiakkaiden maksukulutturin kehittymistä.

KASVUSKENAARIO

Etenkin Audio Ridersin toiminta on jo varsin vakiintunut ja palvelukonseptin kasvattaminen on erityisen ajankohdasta. Toiminta on löytänyt merkittävän määrän kotimaisia kumppaneita asiakasryhmäkseen. Toisaalta juuri seuraava haaste, palvelukonseptin valtaviristaistaminen, vaatii merkittäviä ponnisteluja. Tämä edellyttää mielipideilmaston muuttamista lääkeperusteiseen hoito- ja kuntoutustyöhön nojaavalla sosiaali- ja terveysalalla.

Sävelsirkku on hyvä esimerkki palvelukonseptista, jota voidaan kehittää esimerkiksi suomalaisen innovatiivisuuden vientituotteeksi. Kansainväliset markkinat ovat erittäin haastavat ja vaativat omia ponnistelujaan, joita Sävelsirkun osalta on jo tehty varsin monella markkina-alueella. Taustalla on myös tuotekonseptin muuttuminen palvelukonseptiksi, jonka suojaaminen vaikuttaa lainsäädännöllisesti vaikeammalta. Ehkäpä esimerkiksi reality-televisio-ohjelmien formaattisuojusta soveltamalla voisi löytyä malli myös kulttuurisisältöisten palvelukonseptien suojaamiseen. Parhailaan tekijänoikeudellisen ajattelun

keskiössä ovat uudet sisällöt ja niiden suojaaminen. Tarvitaisi kuitenkin laajamittaista kehittämistyötä myös palvelukonseptin kansainväliseksi suojaamiseksi.

Haasteiden ohella ikääntyvä ja monikulttuuristuva asiakaskunta ja elinikäisen oppimisen ideologian vakiintuminen tuovat kiinnostavia näkökulmia musiikin sosiokulttuuriseen käyttöön. Samalla kuluttajien toiveet yhä helpommista välineistä musiikin oppimiseen, ja Audi Ridersin osalta hyödyntämiseen tuokioiden vetämisessä, tarjoavat haasteiden ohella kiinnostavia kehitysnäkymiä musiikin sosiokulttuuriselle käytölle.

Tämän kartoituksen esimerkkitaipauksesta Audio Ridersin toiminta oli vakiintuneinta ja pisimmälle palvelukonseptiksi kehitettyä. Kartoitukseni tarkoitus on pyrkiä ymmärtämään millaisia työllisyysmahdollisuuksia toiminta tarjoaa muusikolle. Audio Ridersin musiikkisisällöllinen osaaminen nojaa voimakkaasti mekanisoituun musiikkiin ja niistä muodostuneisiin arkistoihin. Itse Sävelsirkkutuo-kiot sisältävät musiikin kuuntelemista ja tekemistä, mutta palvelukonseptin vahvuuksiin kuuluu se, että tuokion vetäjältä ei edellytetä erityistä musiikkiosaamista. Siispä musiikkialan ammattilaisen työsaraksi jää lähinnä uuden äänitemateriaalin tuottaminen, arkistokokoelman rakentamiseen osallistuminen sekä menetelmien kehittäminen sellaisiksi, että tuokiovetäjät voivat hyödyntää musiikkia sisältöinä ja yhteisöllisenä toimintana mahdollisimman helposti ja innostavasti.

Kartoitukseni viimeinen tutkimuskysymys keskittyi muusikon tarvitseman osaamisen luonteeseen sosiokulttuurisen työn kentällä. Osaamiskartassa korostuu kyky käyttää musiikkia kohtaamisen, kommunikaation ja yhteisöllisyyden rakentamisen välineenä. Tämä edellyttää nähdäkseni hyvää instrumenttihakintaa, mutta ennen kaikkea kokemuksen myötä syntyvää pelisilmää erilaisten tilanteiden rakentamiseksi. Tuntuu siltä, että tällaista osaamista on ollut saatavilla, sillä haastatellut eivät valittaneet osavien muusikoiden puutetta. Sen sijaan sosiokulttuuriseen työhön innostuneista liiketaloudelliseen kehittämiseen keskittyneistä osajista tuntui olevan pula.

Tämä kartoitus on tarkoitettu muutaman esimerkkitaipauksen tarkasteluun pohjautuvana työnä keskustelunavaukseksi muusikoiden kannalta kiinnostavan toimintaympäristön suuntaan. Musiikin soveltava käyttö sosiaali- ja terveysalalla tarjoaa kiinnostavia näkymiä ja innostavia työmahdollisuuksia riskinottokykyisille toimijoille. Kartoituksen tekemisen myötä mieleeni on noussut joukko uusia haasteita ratkaistavaksi: Miten sosiaali- ja terveysalan ja kulttuurialan sekä osin myös opetustoimen yhteistyötä tulisi kehittää tässä kartoituksessa esille tulleiden toimintamallien tukemiseksi? Kuinka koulutusta tulisi kehittää, jotta järjestelmä tuottaisi oikeanlaista osaamista myös sosiokulttuurisen työn kentälle? ja kolmanneksi millaisella mallilla julkinen sektori voisi olla ylivoimaiselta tuntuvan kilpailijan sijasta kehittäjäkumppani, joka tukee matkaa tuotteesta palveluksi ja palvelusta konseptiksi.

LÄHTEET

Brandenburg, Cecilia von (2008) Kulttuurin ja hyvinvoinnin välisistä yhteyksistä. Näköaloja taiteen soveltavaan käyttöön. Opetusministeriön julkaisuja 2008:12.

Hyyppä, Markku & Liikanen, Hanna-Liisa (2005) Kulttuuri ja terveys. Edita: Helsinki.

Keränen, Virpi (2003) Sydänten kosketus. Elämykselliset iltapäivät kunnallisissa vanhainkodeissa vuonna 2002. Julkaisematon opinnäytetyö on ladattavissa sivustolta <http://www.voimaailosta.fi/tutkimukset.html> (tark. 14.10.2009)

Konlaan, Boinkum Benson (2001) Cultural experience and health. The coherence of health and leisure time activities. Umeå University Medical Dissertations, New Series No. 706.

Kultur för hälsa - En exempelsamling från forskning och praktik (2005) Rapport 2005:23 Statens folkhälsoinstitut. Ladattavissa sivustolta <http://www.fhi.se/upload/ar2005/rappporter/r200523kulturforhalsa0510.pdf> (tark. 15.12.2008)

Kulttuuri maaseudun toimintaryhmien kehittämishjelmissä (2006). Maaseutupolitiikan yhteistyöryhmä. Ladattavissa sivustolta http://www.maaseutupolitiikka.fi/files/153/YTR_8_06.pdf (tark. 14.10.2009)

Liikanen, Hanna-Liisa (2003) Taide kohtaa elämän - Arts in Hospital -hanke ja kulttuuritoiminta itäsuomalaisten hoitoyksiköiden arjessa ja juhlassa. Väitöskirjatyö ladattavissa osoitteessa <http://urn.fi/URN:NBN:fi:ELE-1034875> (tark. 14.10.2009)

Numminen, Ava (2005) Laulutaidottomasta kehittyväksi laulajaksi. Sibelius-Akatemia Studia Musica 25. Väitöskirjatyö ladattavissa sivustolta http://ethesis.siba.fi/ethesis/files/isbn9525531171_copy.pdf (tark. 14.10.2009)

Palviainen, Pia (2003) Sävelsirkku - työkalu toimintakyvyn ylläpitämisen. Kokemuksia Äänipalvelu Sävelsirkun käytöstä Asumis- palvelukeskus Wilhelmiinassa. Julkaisematon tutkimusraportti ladattavissa osoitteesta

http://www.audioriders.fi/cgi/index.cgi?lang=fin&s=products&sub=research_palviainen&backsection=products&backsub=silverbird&backlang=fin (luettu 2.12.2008)

Puustinen, Viljami (2008) Resonaari hurmaa Komediateatteri Areenassa. Viihdeimperiumi – verkkolehti 13.5.2008. Ladattavissa osoitteesta <http://www.como.fi/dev/artikkelit.asp?id=1564&medialaji=Musiikki> (luettu 14.10.2009)

Resonaari vuosi vuodelta (2008) ladattavissa osoitteesta <http://www.resonaari.fi/?sid=63>

Saarela, Merja (1999) Sävelsirkku. Ääniohjelmat vuorovaikutuksen ja toimintakyvyn ylläpitämisen apuvälineinä vanhustyössä. Ituja vanhustyöhön. Vanhustyön keskusliiton raportti nro 3 /1999.

Sivistyksen Suunta (2007, 2. uudistettu painos) Suomen Kuntaliiton sivistyspoliittinen ohjelma. Kuntaliitto: Helsinki. ladattavissa osoitteesta <http://hosted.kuntaliitto.fi/intra/julkaisut/pdf/p070117091616@.pdf> (tark. 14.10.2009)

Sound Vitamins Final Raport (2001) Laicesterin yliopiston koordinoiman eContent-hankkeen loppuraportin tiivistelmä. ladattavissa osoitteesta http://www.audioriders.fi/cgi/index.cgi?lang=eng&s=news&sub=eu_final_report (tark. 2.12.2008)

Vastuullinen, välittävä ja kannustava Suomi (2007) Pääministeri Matti Vanhasen II hallituksen ohjelma. Ladattavissa osoitteesta <http://www.valtioneuvosto.fi/hallitus/hallitusohjelma/pdf/hallitusohjelma-painoversio-040507.pdf> (tark. 14.10.2009)

MUSIIKIN INNOVATIIVINEN KÄYTTÖ

Luovan talouden esiinmarssin myötä musiikille on annettu yhä keskeisempi rooli hyvinvoinnin lisääjänä ja pahoinvoinnin ehkäisijänä. Musiikkitaustaisen osaamisen käyttäminen sosiaali- ja terveysalan kontekstissa osana yritysten toimintaa nojaa kuitenkin pitkälti yksittäisten projektien ja muutamien toimijoiden varaan. Tässä kartoituksessa pohditaan esimerkkitapausten valossa hyvinvointisektoria palvelevan musiikkitaustaisen osaamisen liiketoiminnallisia reunaehtoja.

Kartoituksessa esiteltävät kolme esimerkkitapausta pursuvat intoa, luovuutta, pioneerihenkeä, riskinottoa ja hullaantumista työhön. Liiketaloudellinen toimintaympäristö on kuitenkin haastava ja monessa mutkassa karikoinen. Kartoituksessa pohditaan, millaisilla edellytyksillä toiminta voisi tarjota elannon yhä useammalle musiikkialan ammattilaisille.