

Unna Lehtipuu

TIMANTTI-  
PESULA

Sijoita elämäsi fiksusti

TALENTUM PRO  
Helsinki 2016

TILAA KIRJA [WWW.TALENTUMSHOP.FI](http://WWW.TALENTUMSHOP.FI)

Copyright © 2016 Talentum Media Oy ja Unna Lehtipuu

Kansi: Ea Söderberg

Taitto: Maria Mitrunen

ISBN 978-952-14-2980-4

ISBN 978-952-14-2981-1 (sähkökirja)

ISBN 978-952-14-2982-8 (verkkokirja)

BALTO print, Liettua 2016

Anna palautetta: [www.talentum.fi](http://www.talentum.fi)

## SIJOITUSVINKKI 17:

# Etsi rikastava laumasi

*(Kämpin opetukset)*

*Sinä kukoistat parhaiten silloin, kun ympäröit itsesi rikastavilla ajattelukumppaneilla. Se, mitä olet, syntyy vuorovaikutuksessa toisiin ihmisiin. Siksi yksi tärkeimmistä sijoituspäätöksistäsi on se, kenen kanssa päiväsi vietät.*

Vuosisadan alun suuret taiteilijat, säveltäjät Jean Sibelius ja Armas Järnefelt, runoilija ja journalisti Eino Leino, Suomen ensimmäinen ammattikirjailija Juhani Aho sekä taidemaalari Akseli Gallen-Kallelle, tapasivat istua hotelli Kämpissä, Helsingin keskustassa. Moni teos ja kuva sai alkuinnoituksensa näissä tapaamisissa. Esimerkiksi Sibeliuksen säveltämä Musette-teema näytelmästä Kuningas Kristian II tunnetaan myös nimellä ”Minä menen Kämpiin takaisin.” Legenda kertoo Sibeliuksen vaimon Ainon pistäneen kodin ovet säppiin, kun Sibelius yritti palata kotiin Kämpissä vietetyn illan jälkeen, eikä herralle jäänyt muuta vaihtoehtoa kuin palata hotellille. Gallen-Kallelan Symposion-maalaukseen on näiden Kämpin illanviettojen inspiroima.

Herrojen pitkäksi venyneet poikkitaiteelliset, usein kosteat illat eivät tappaneet heidän tuottavuuttaan ja luomisvoimaansa, päinvastoin. Olisiko Sibelius nyt yksi aikamme kysytyimmistä sosiaalisen pääoman ja verkostoitumisen luennoitsijoista?

Kämpissä on pointtia. Sinä kukoistat parhaiten silloin, kun ympäröit itsesi rikastavilla ihmissuhteilla. Niitä voi kutsua myös verkostoiksi, ajattelukumppaneiksi, heimoiksi, laumoiksi tai neuroverkoiksi. Ne koostuvat ihmisistä, joilla on yhteisiä intressejä ja intohimoja ja jotka jakavat samoja arvoja. Sinulla voi samanaikaisesti olla monta heimoa, fyysisiä tai virtuaalisia, pieniä ja isoja. Heimo voi ylittää ajan ja paikan, ja siihen voi kuulua ihmisiä, jotka eivät enää ole edes elossa, mutta joiden elämä ja ajattelu yhä inspiroivat ja kantavat heimon jäseniä. Parhaimmillaan verkosto inspiroi, vahvistaa olemassaoloasi, antaa suuntaa ja tekee yhteistyötä tärkeiden päämäärien eteen.

Meillä voi olla monenlaista onnea, tuuria tai siunausta elämässä, mutta onnen lajeista paras on ihmisonni, eli se, millaisia ihmisiä elämässämme on.

Investoi ajattelukumppaneihin. Ihmiset, jotka onnistuvat henkilökohtaisessa kasvussa, talousasioissa ja ihmissuhteissa onnistuvat useimmiten siksi, että osaavat käyttää ajattelukumppaneita. Ajattelukumppani osaa sparrata sinua alueella, jolla itse haluat onnistua. ”En osaa sitä mitä sinä osaat. Etkä sinä osaa sitä, mitä minä osaan. Mutta yhdessä me voimme tehdä isoja asioita”, sanoi äiti Teresa. Kukaan meistä ole all-inclusive-osaja, vaan tarvitsemme toisiamme. Parhaiden ajattelukumppanien ajattelussa minä-sana on yhä useammin me-sana.

Olet onnekas, jos oikeat ajattelukumppanit jo löytyvät lähipiiristäsi. Sinun ei tarvitse kahmia verkostoosi kaikkia kiinnostavia, vaan jo muutama hyvä riittää. Tunnista ketkä vievät ja kannustavat

sinua sinne, minne olet matkalla, ja auttavat kipuamaan tavoitteit-  
tesi seuraavalle tasolle. Sisäpiiriin ei mahdu montaa.

Saat enemmän aikaan toimimalla verkostossa kuin yksin teh-  
den, sillä hyvä verkosto stimuloi jäsentensä luovuutta ja uskoa  
mahdollisuuteen. Se on synergian alkemiaa. ”Ihmissuhteet ovat  
sosiaalisella aikakaudella se, mitä tehokkuus oli teollisella aika-  
kaudella”, sanoo bisnesajattelija Nilofer Merchant. Ideat, ajatukset  
ja innovaatiot syntyvät ja kypsyvät neuroverkostoissa, minun ja si-  
nun välisessä ajattelussa.

Merchantilla on toinenkin mainio kiteytys, termi *onlyness*. Se tar-  
koittaa, että sinulla on oma, ainutlaatuinen paikkasi maailmassa.  
Termissä yhdistyvät henkilön uniikki historia, kokemukset, taidot  
ja toiveet – se on paljon enemmän kuin käyntikorttiimme printattu  
titteli tai LinkedIniin syötetty cv. ”Kun aikaisemmin keskityimme  
nopeuteen, nyt meidän pitäisi keskittyä laatuun ja ihmisten välisiin  
yhteyksiin, asioihin, jotka vaikuttavat pehmeiltä, mutta jotka oikeasti  
ovat kaikkein strategisimpia. Uudessa ajassa nimenomaan autentti-  
suus ja persoonalliset kyvyt ovat tie valtaan”, Merchant kannustaa.<sup>14</sup>

Verkostojen ja persoonallisten kykyjen painotus ei sinänsä ole  
uutta. Taustalla voi nähdä hyve-etiikan, joka nousi sekä Suomes-  
sa että maailmalla uuteen kukoistukseen 80-luvun alussa. Hyveet  
voi määritellä suhteellisen pysyviksi hankituiksi luonteenpiirteik-  
si, ja usein niihin niputetaan myös temperamentti, vaikkei se ole-  
kaan hankittu luonteenpiirre. Filosofi Maija-Riitta Ollilan mukaan  
maailmasta ja aiemmista moraalikoodeista oli tullut vaikeammin  
selitettävä, ja siksi pääteltiin, että parhaiten ongelmien ratkaisus-  
ta selviytyisivät hyveelliset ihmiset. ”Yhteistyökykyinen luonne  
auttaa, sillä monimutkaisessa ympäristössä ei selviä yksinkertaisia  
periaatteita tähdentämällä. Luonne mahdollistaa verkostoitumisen  
tavalla, jolla periaatepohjaiset tai lausuntoperäiset strategiat eivät

toimi”. Kun aiemmin laumat valitsivat ihmisensä, nyt ihminen valitsee laumansa. Hän on asiakas, joka shoppaa laumansa.<sup>15</sup>

## OLE RIKASTAVA SUHDE MUILLE

Voiko ystävyydelle laskea rahallisen arvon? Onnellisuusprofessori ja ekonomisti Nick Powdthaveen mukaan voi: ystävyyden arvo on 85 000 puntaa eli noin 110 000 euroa vuodessa. Tutkimuksessaan hän vertasi niitä ihmisiä, jotka kertoivat ”näkevänsä ystäviä ja sukulaisia harvemmin kuin kerran kuukaudessa” niihin, jotka kertoivat ”melkein päivittäin seurustelevansa heidän kanssaan”. Jos näet siis ystäviä lähes päivittäin, kokemuksellisesti sen arvo vastaa reilun sadan tonnin palkankorotusta vuodessa. Mukava rupattelu naapureiden kanssa päivittäin vastasi sekin onnellisuusvaikutuksiltaan noin 50 000 euron palkankorotusta vuodessa. Jatka siis jutustelua aidan yli tai rappukäytävässä naapurin Sepon, Jennin tai Mikan kanssa, niin rikastut huomaamatta.<sup>16</sup>

Vuosia sitten olin safarilla, jossa tarkkailin isoa seepralaumaa. Seeprat olivat järjestäytyneet pareiksi ja näyttivät lepuuttavan päitään kukin toistensa selän päällä, hampaillaan rapsuttaen toistensa säkää. Opas täsmentää, että näin lauma voi tarkkailla tilannetta joka suuntaan. Toinen katsoo oikealle, toinen vasemmalle, ja varoittaa laumaa heti lähestyvistä pedoista. Levossakin lauma puolustaa omiensa etuja. Seepra multitaskaa ja tekee ryhmätyötä lepuuttelemalla päätään. Laumassa on lepo ja turva.

Ennen kuin etenet, käännä katse itseesi. Hyvinvointisi rakentaminen ei saa olla itsestä laumojen shoppailua, koska emme elä umpiossa. Rikastavassa yhteisössä sinä jeesaat muita. Mitä itse syötät verkostoosi? Millaisia sisältöjä, palautetta, tunnelmaa, ideoita sinä syötät verkostoihisi, millä laumaasi ruokit?

Varmista, että sinä olet rikastava ihmissuhde muille. ”Teet sen vahvistamalla muiden ihmisten itseluottamusta ja olemassaoloa, luomalla toiveikkuutta ja elämänuskoa sekä sinnikkyuden ilmapiiriä ympärillesi”, psykologi Ilona Rauhala muistuttaa. Anna rohkaisevaa palautetta, näe heidät. Sellaisena peilinä luot myönteisyyttä ympärillesi, ja ihmiset haluavat olla kanssasi. Se on investointi, joka lisää lojaliteettia sinun ja sosiaalisten verkostojesi välille. Anna enemmän kuin otat. Näe verkostosi työkaluna, jolla luot arvoa kaikille. Tällöin kukaan ei vain tee ottoja muiden elämästä, vaan myös talletuksia.

Se, mitä olet, sitä vedät puoleesi. Sitä kutsutaan magnetismin laiksi. Jos olet tosissasi ja innoissasi etsimässä merkityksellisyyttä tai haluat auttaa muita, vedät puoleesi muitakin, jotka ovat samalla matkalla. Innostus on tarttuvaa. Jos he jo näkevät sinun löytäneen jotakin itsekin etsimäänsä, he tulevat lähemmäksi ja etsivät kumppanuuttasi.

Seuraava tarina on omani:

” Jo yli kymmenen vuotta sitten päätimme aloittaa ensimmäisen naisverkoston, jonka ajatus oli rohkaista naisia löytämään oma kutsumuksensa. Aloitimme pienesti, kutsuamalla kaksioomme ystäviä ja työtovereita pienen teemallisen alustuksen ympärille. Ensimmäisessä illassa tuolit juuri ja juuri riittivät kaikille. Alun hyvä kokemus yhteisestä ja hyvin avoimesta jakamisesta rohkaisi jatkamaan, ja muutama vuodessa verkosto oli kasvanut useiden satojen naisten epäviralliseksi verkostoksi, jossa saimme itse kasvaa ja jossa rohkaisimme toisiamme kasvuun. Monelle siitä tuli myös lepopaikka elämän suurissa kuohuissa. Viikko viikolta joukkoomme liittyi kotiäitejä, asiantuntijoita, yrittäjiä,