

JUHA KLEMELÄ

Päänsärkyä verkostoitumisesta

Luin Barbara Ehrenreichin, tunnetun aktivistin, journalistin ja kirjailijan, teoksen *Petetty keskiluokka* (2006). Kirja kertoo dokumentaarisesti ”reilusti keski-ikäisen”¹ amerikkalaisen, naispuolisen PR-työntekijän – jota Ehrenreich itse esittää – lavastetusta työnhausta. Salaista kenttätyötä varten kirjailija vaihtoi sukunimekseen tyttönimensä Alexander, jotta häntä ei olisi tunnistettu aikaisempien tekemistensä pohjalta (Ehrenreich 2006, 16). Hän myös näytteli kohtaamilleen työttömille, työhönottajille ja konsulteille aina kuhunkin tilanteeseen sopivaa persoonaa.

Petetyssä keskiluokassa on paljon hauskoja havaintoja ja kuvausta suomalaisillekin tutunoloisesta työmarkkinoiden maailmasta. Sen lisäksi, että kirja itsessään perustuu ”petokseen” ja puhuu ”petetyksi tulleesta” keskiluokasta, se myös kertoo yhdestä mielenkiintoisesta ilmiöstä, joka sekin on yhdestä näkökulmasta eräänlaista hyväksikäyttöä. Kirjassa ruoditaan paljon yritysmaailman instrumentaalisia ihmissuhteita ja eritoten toimintaa, jolla on oma eufemistinen nimityksensä: *verkostoituminen*. Ennen aikaan

maailmassa puhuttiin *suhteiden* hankkimisesta. Mitähän tällä verkostoitumisella sitten tarkoitetaan?²

Mitä sanassa sanotaan?

Diane C. Darlingin (2003) kirja ”The Networking Survival Guide” alkaa melkoisen tyrmäävästi (s. 1): ”From your first conversation in the morning until your last conversation at night, you are networking”. Huh! Kuulostaa hengenostatuskonsultin puppupuheelta. Koko ajanko tässä verkostoidutaan? Onko verkostoituminen synonyymi *sosiaaliselle vuorovaikutukselle*?

Darlingin kirjan sivulta 9 löydän ohjeen, joka saa mietteliääksi. Hän kirjoittaa: ”In order for networking to be worthwhile, you need to give as much as you take.” Myöhemmiltä sivuil-

² Verkostoitumis-termiä käytetään nykyisin monilla elämäntilanteilla ja momentaalisesti. Niin yritykset, julkiset organisaatiot kuin eri alojen harrastajatkin verkostoituvat. Instituutioidenkin väliset suhteet ovat kuitenkin käytännössä ihmissuhteita: ihmiset kommunikoivat keskenään, eivät mainokset, maineet, tarinat, sopimukset, strategiat, asiakirjat, arkistot, rakennukset, tuotteet tai palvelut. Ihmisillä on edellä mainituista asioista tietoja ja käsityksiä, sekä niihin liittyviä veloitteita, joiden perusteella he suuntaavat sosiaalisen toimintansa. Käsittelem tässä artikkelissa nimenomaan ihmisyksilöiden välistä verkostoitumista.

1 Ehrenreichin (2006, 16) omat sanat.

JUHA KLEMELÄ, VTM, jatko-opiskelija

Sosiologian laitos, Turun yliopisto

ta heijastuu ajatus, että verkostoitumisesta saa parhaan hyödyn lähestymällä sitä niin, että tekee *itsensä* hyödylliseksi ja halutuksi. Kuulostaa periaatteessa hienolta. Mutta, mutta! Sivulla 16 Darling toteaa: "Networking is building relationships before you need them!" Hänen mukaansa jotkut ihmissuhteet ovat siis olemassa *ennen* kuin niitä *tarvitaan*. Darling jatkaa: "Then when you need them, you know whom to call and he or she will want to help you."³ Tekemällä itsestään hyödyllisen ja halutun verkostoituja on hankkinut eräänlaisen option, jonka voi myöhemmin vaihtaa hyödyksi.

Periaatteellisemman tiedon lisäksi Darlingin opas tarjoaa myös käytännön ohjeita. Kirjoittaja neuvoo, että kannattaa esitellä sellaisia ihmisiä toisilleen, joilla tietää olevan yhteisiä intressejä. Näin tulee itse tunnetuksi "linkkipersonana", henkilönä, joka on hyödyksi. "This extends your value", Darling kuittaa. (Darling 2003, 31.) Kun sivulla 33 Darling listaa myös oman perheen verkostona, "jonka kautta voi tutustua kaikenlaisiin mielenkiintoisiin henkilöihin", minua alkaa oudoksuttaa ja tunnen *vieraantuvani*. Siirryn seuraavaan opukseen.

Kustantaja nimeltä WetFeet on tuottanut kirjasen nimeltä "Networking Works! The WetFeet Insider Guide to Networking (2004). Kirja on tarkoitettu oppaaksi työnhakijoille (s. ii). Pöytäesiin joitakin tekstiesimerkkejä. Myös WetFeetin mukaan perhe on osa verkostoa (s. 54–55). Kun kontaktia ottaessa esittelyn hoitaa yhteinen tuttu, lähestyttävä ei kehtaa kieltäytyä (s. 76). Kohtelias, ei liian läpinäkyvä imartelu auttaa (s. 85). Kun tapaa verkostokontaktinsa ravintolassa, tarjoilijalle ei saa olla työkeä, koska on *ristiriitaista* (ei siis esimerkiksi *moraalisesti vää-*

rin) tölviä palvelusväkeä ja olla yhtä aikaa kohtelias puhekumppanilleen (s. 91). Ehkäpä tuo on tarpeellinen ohje – joillekin.

Lattialla, ravintoloissa ja diskoissa

Huomaamattani olen varmaan verkostoitunut aika lailla. Olen myös joitakin kertoja osallistunut "virallisiin" verkostoitumistapahtumiin, joihin keräännyttään nimenomaan verkostoitumaan. Verkostoitumisesta löytyy runsaasti informaatiota myös netistä. Hyödynnänkin tässä kirjoitelmassa edellä jo esitettyjen kirjallainojen ohella internet-materiaalia esimerkkeinä. Konsulttifirmojen ja erilaisten klubien ja "kerhojen" kotisivuilla esiintyvä verkostoitumispuhe on hyvää raakamateriaalia ilmiön tutkailuun.

Itse verkostoitumistakin – verkostoitumistekojen tekemistä – harjoitetaan käsittääkseni paljon internetissä. Sen laadusta ja toimivuudesta minulla ei ole selkeää käsitystä. Fokusoitun tässä vain sellaiseen toimintaan, joka käsittää fyysisen kohtaamisen ja siihen, miten tällaista verkostoitumista tai sen opettelua hoidetaan

Helsingin yrittäjät mainostaa Suomen Yrittäjien jo mennyttä, vuoden 2009 päättävää nettisivuillaan tyyliin: "Yrittäjillä on luonnostaan hyviä kontakteja, joista kannattaa ottaa kaikki hyöty irti" (Helsingin yrittäjät). Yhdysvalloissa järjestetään bilehenkisiä verkostoitumiskohtaamisia nuorille professionaaleille. NetParty-nimellä kulkevien happeningien slogan on "Networking with a Twist". (NetParty: Networking with a Twist.) Isossa-Britanniassa (kuten myös Suomessa, tulin myöhemmin huomaamaan) organisoidaan tapahtumia nimellä "Speed Networking Events". Britannian tapahtumissa kukin osallistuja tapaa toisensa kasvokkain 3 minuutin (!) minipalaverissa. (Speed

³ Molemmista tämän kappaleen lainauksista on poistettu alkuperäisen tekstin kursivointi.

Networking Events.) Tässä muutama esimerkki internetissä mainostetusta verkostoitumisesta.

WetFeetin (2004) kirjasta löytyy kuvausta verkostoitumisesta. Sivujen 13–15 kuvitteellisessa esimerkissä nykyiseen työhönsä kyllästynyt kaveri etenee nettihakujen, alumnitapaamisen, käyntikorttien vaihdon, lounastamisen, meilyhteydenpidon jne. kautta uusiin asemiin ja seikkailuihin. Toisessa mielikuvitustarinassa harrastelijamaalari saa työnsä julkisuutta isolevikkisissä lehdissä (s. 20) – taas muun muassa lounastamalla. Oikeastaan näiden kertomusten jälkeen jää ihmetyttämään, mikä niiden kuvaamisissa tapahtumissa sitten oli niin erikoista, että sitä pitäisi nimittää ”verkostoitumiseksi” erotuksena jollain muulla nimellä kutsutusta vastaavasta toiminnasta. Ehkä niissä ei ollutkaan. WetFeetin kirjanen itse toteaa: ”Networking is not as complicated as it sounds. You meet someone with whom you share interests, you chat over lunch or coffee, you explore common interests, and you stay in touch” (WetFeet 2004, 12). Ero ei ole niinkään itse toiminnassa, vaan siinä, että toiminta on systematisoitu, tehostettu, kirjoitettu auki, legitimoitu sekä tuotteistettu, ja siinä, että toimintaa harjoitetaan tietystä perspektiivistä ja tietyllä asenteella. Kyse on sekä strategisuudesta, normeista että tunteista.

Sosiaalisuus välineenä

WetFeetin (2004) kirjassa sanotaan, että kaikkien työnhakijoiden pitäisi verkostoitua (s. 1). Tätä ei sovikaan epäillä. Kehottihan jo Marx proletaareja – nykyisin varmaan prekariaattia – liittymään yhteen. Ehrenreich, jonka teoksen yhtenä johtajuuteena on nimenomaan työttömien verkostoituminen, kirjoittaa: ”Verkostoituminen luo mahdollisuuden työttömien keskinäiseen solidaarisuuteen, se antaa syyn kokoontua yhteen, vaihtaa kokemuksia ja kenties keskus-

tella yhteisistä ratkaisuista. Mutta juuri verkostoitumisen perimmäinen luonne tapaa tehdä tyhjäksi kaiken orastavan solidaarisuuden hakijoiden keskuudessa, sillä jokaista henkilöä täyttyy kohdella parhaimmillaan kontaktien tai vinkkien lähteenä ja pahimmillaan mahdollisena kilpailijana.” (Ehrenreich 2006, 225.) Verkostoitumisella on ambivalentti kaksoisluonne. Verkostoitumistoiminta on yhteistyö- ja ymmärryshakuista ja mahdollistaa jopa solidaarisuuden lujittamisen. Verkostoitumissosiaalisuus voi koettuna hyvinkin olla spontaania, rentouttavaa, mukavaa, välitöntä ja niin edelleen. (Paitsi jos kärsii sosiaalisten tilanteiden pelosta.) Sikäli kuitenkin kun osallistujien keskeisenä motiivina on suhteiden saaminen, verkostoitumisessa sekoittuvat silmiinpistävällä tavalla ihmisen sosiaalisuuden ja ryhmään kuulumisen tarpeet sekä instrumentaalinen rationaalisuus.

Verkostoitumisesta (mahdollisesti) koituvat hyödyt ehkä kompensoivat tappiota, jonka identiteetti kärsii siinä, että kohtelee muita välineinä ja tulee itse kohdeksi välineenä. Tämä ei kuitenkaan eikä tietenkään muuta miksikään sitä, että yleisemmästä sosiaalisesta perspektiivistä avoimesti tarkoitushakuinen tutustuminen on häiritsevä asia. Ainakin minua se häiritsee: jokin siinä on (naiivin?) moraali-intuitioni tai jonkin diffuusin tuntemukseni pohjalta *kiusalista*.

Verkostoitumisesta selviytyminen

No, tietenkin verkostoitumista on helppo kritisoida pinnallisena ja tarkoitushakuisena. Arvostelusta huolimatta, on *kuitenkin* tärkeää ja tarpeellista, että ihmiset ylipäänsä tutustuvat toisiinsa, tapahtuu se sitten yhdellä tavalla tai toisella. Tuttuus tekee maailmasta *vähemmän pelottavan*, jos hieman paisuttelen. Tuttujen kans-

sa asiat hoituvat paremmin – ihan hyvässä mielessä. Ja yritykset *tietenkin* tarvitsevat kontakteja. Verkostoitumisen lopputulemat ovat pohjimmiltaan myönteisiä.

Yksilölle verkostoitumisen akti voi silti olla ongelma. Jos se koetaan pulmalliseksi, niin miten siitä selvitään? ”Verkostoitumisesta selviytymisellä” voidaan tarkoittaa ainakin kahta asiaa riippuen siitä, koetaanko selviytyminen tekniseksi vai moraaliseksi pulmaksi. Aspektit liittyvät kuitenkin jossain määrin (osin kehämäisesti) ihmisen persoonallisuudessa toisiinsa. Käytännön toteutuksessa syntyvät tunteet viestittävät, kokeeko verkostoituja toimintansa mielekkääksi. Toiminnan sisällöllisen mielekkyyden epäileminen taas vaikeuttaa keskittymistä koreografiaan.

Verkostoitumisen pelko on periaatteessa tekninen ongelma, joka liittyy kaikkeen sosiaaliseen vuorovaikutukseen. West End Training -nimisen (tästä eteenpäin WET) iso-britannialaisen firman mukaan se voi olla tuntemattomien ihmisten tapaamisen pelkoa, itsensä nolaamisen pelkoa, pelkoa siitä, ettei tiedä mitä sanoa, pelkoa siitä, että muut eivät pidä itseä mielenkiintoisena, sekä pelkoa siitä, ettei osaa tahdikkaasti lopettaa keskustelua eteenpäin siirtyäkseen. WET antaa myös ohjeita verkostoitumisarkuuden voittamiseksi: ota positiivinen asenne, ajattele tuntemattomia tuttuina, joita et ole vielä tavannut, valmistaudu hyvin, kysy paljon kysymyksiä ja niin edelleen. (West End Training.)

WET:n yllä mainituista ohjeista voidaan löytää parikin niin sanottua coping-strategian (ks. Smith 1993, 477) tyyppiä: ongelmaan suuntautuvaa (suunnitteleminen ja itse keskustelutilanteen hallinta kyselemällä paljon) sekä tunteisiin suuntautuvaa (positiivinen asenne ja tuntemattomien ihmisten pelon karkottaminen).

Missään kohtaa sitä nettisivua, joilla WET

ohjeistaa verkostoitumisesta selviytymiseen, ei puhuta, että verkostoituminen voisi olla arvo-ongelma. WetFeetin (2004, 41) kirjasessa sen sijaan sanotaan: ”Networking works best when you take genuine personal interest in your contact – not just what that contact can do for you.” (Jos ohje otetaan kirjaimellisesti, voidaan tietenkin kysyä, onko mahdollista *tahtoa* kiinnostua toisesta.) Myös Darling (2003, 19) erottaa verkostoitumisen ”schmoozingista”, joka on ”give-and-take” -toiminnan sijasta ”take” -toimintaa. Verkostoitumisessa on siis tärkeää vastavuoraisuus – sen korostaminen on yksi verkostoitumisen myönteinen erityispiirre.

Millaisilla strategioilla ne, joita verkostoitumistilanteiden (minimaalinenkin) instrumentaalisuus askarruttaa ja jotka saavat niistä moraalista päänsärkyä, selviävät? Millaiset sosiaaliset ja psykologiset, tiedostetut ja tiedostamattomat, keinot vievät yli turhautumisen ja vaivautumisen, jos oma ja muiden identiteetti tuntuvat olevan uhattuina. Esitän joitakin (aika epäsystemaattisia) arvauksia.

Muilta ihmisiltä voi hakea hyväksyntää keskustelemalla verkostoitumisesta ja sen tuottamista epäilyksistä. Tämä edustaakin kolmatta coping-strategioiden tyyppiä: sosiaalisen tuen etsimistä (Smith 1993, 477). Tällaista keskustelua voi käydä verkostoitumistilanteiden ulkopuolella ja se saattaa torjua potentiaalista häpeän tunnetta. Mutta entä itse verkostoitumistilanteissa?

Verkostoitujan roolista voisi periaatteessa ottaa verkostoitumistilanteen päällä ollessa etäisyyttä ja puhua omasta ja muiden sen hetkisestä toiminnasta ironiseen tai sarkastiseen sävyyn. Käytännössä tämä ei luultavasti käy ilman, että ihmiset loukkaantuvat ja verkostoituminen epäonnistuu. Vaikka muut paikalla olijat voivat karuimmillaan ollakin vain välineitä verkostoitu-

jalle, tätä mahdollisuutta ei pidä alleviivata siitä puhumalla. Vallinnee implisiittinen sopimus, että käyttäydytään *ikään kuin* paikalla oltaisiin (myös) toisten ihmisten persoonien vuoksi. Osittain se varmaan onkin totta – harva verkostoituja lienee niin paatunut, että toiset ihmiset kiinnostavat *vain* välineinä. Ihmiset tykkäävät toisistaan noin yleensä – olemme sosiaalisia eläimiä – ja toiseksi, verkostoituminen perustuu siihen, että paikalla olijoilla on yhteisiä intressejä ja näin ollen myös puheenaihe tai puheenaiheita, joista kaikki pitävät ja nauttivat.

Oman kokemukseni perusteella edes vuorovaikutustutkimuksen ammattilaisten, sosiologien tai sosiaalipsykologien, kokoontumisissa ei ole turvallista tai luontevaa ruveta kesken toiminnan setvimään ääneen sitä, mikä käsillä olevassa tilanteessa on teennäistä – ei huumorinkaan keinoin. Se koettaisiin luultavasti ylireflektoivaksi ja tilanteen naiiviksi rikkomiseksi. Lapsellista sen rikkomisen olisi siksi, että kaikki paikalla olijat ovat tietoisia rikkomisen mahdollisuudesta, mutta useimmat eivät sitä silti tee. Sosiaalisten tilanteiden treenatut ammattianalyysoijatkin *haluavat* joskus hetken uskoa aitouteen ja kokea sitä – vaikka puolivillaisestikin. Liian innokas tarkkailija luokiteltaisiin kynniseksi tai tympeäksi. (Mahtavat psykoanalyttikkojen kokoukset ja illanvietot olla traagisia kokemuksia osallistujilleen!)

Coping-stategioiden ja psykologisten defenssien välinen rajanveto on vaikeaa. Voidaan esimerkiksi ajatella, että defenssit ovat enemmän tiedostamattoman puolella. (Pervin 2003, 358.) Psykologisten defenssien luetteloissa mainitaan usein intellektualisointi eli *älyllistäminen*. Intellektualisoinnilla tarkoitetaan, että ”häiritsevään tapahtumaan liittyvä tunne tukahdutetaan, ja tilannetta käsitellään älyllisesti mielenkiintoisena” (Smith 1993, 444). *Järkeistäminen* eli ra-

tionalisointi on varmasti yleistä – verkostoitumisessahan on kyseessä instrumentaalis-rationaalisesta toiminnasta. Rationalisaatiolla tarkoitetaan Smithin mukaan, että toimintaa puolustetaan argumentilla, joka on periaatteessa voi kuulostaa järkevältä, mutta joka tiukasti ottaen on virheellinen. Esimerkkinä toimii ”näinhän kaikki tekevät” -tyyppinen ajattelu. (Smith 1993, 444.)⁴Toisaalta: voihan sitä ajatella niinkin, että ”näin kaikkien pitäisikin tehdä”!

Verkostoitumisen mikrodynamiikkaa tutkimaan

Pohdiskelin edellä verkostoitumisen motiiveja, prosessia ja yksilöllisiä seurauksia ja selviytymiskeinoja spekulatiiviselta pohjalta sekä valikoitua internet-aineistoa hyödyntäen. Verkostoitumissosiaalisuus alkoi asiaa miettiessä näyttää yhä mielenkiintoisemmalta ja mielenkiintoisemmalta asialta. Sen luonnetta ja ambivalenssia pitää tutkia kunnolla teoreettisesti, ja sitten empiirisesti ”lattiatasolla”. Havainnointi ja haastattelut tulevat ainakin kyseeseen, kun lähestyn ihmisiä. Tällaisen datan keruun olen jo aloittanutkin. Sitä paitsi: olen hankkinut sosiologibudjettiin mahtuvan puvun ja ehjät kengät, jotta voin vaivatta sujahtaa verkostoituvien piireihin ja oikein kunnolla *intellektualisoida* tätä toimintaa ja ilmiötä. ■

4 Intellektualisoinnille ja rationalisoinnille oli harmillisen vaikea löytää ”virallisia” suomennoksia. Käännettyäni termit itse suomeksi, pyrin varmistamaan versioni aivan tavallisista lukion psykologian oppikirjoista – useita kirjasarjoja läpikäyden. *Älyllistäminen* mainitaan käyttötarkoitukseksi sopivana defenssinä kirjassa Karrach, Mira & Lindblom-Ylänne & Niemelä, Raimo & Päivänsalo, Tiina-Maria & Tynjälä, Päivi (2007) *Lukion psykologia 5*. Helsinki: Otava. S. 140–141. Kirja *Psykologian perusteet*, jonka ovat kirjoittaneet Vuorinen, Risto & Tuunala, Eliisa & Mikkonen, Valde (1994), ja jonka on kustantanut Otava Helsingistä, taas mainitsee *järkeilyn* (s. 54) defenssinä samassa merkityksessä kuin minä, mutta minusta järkeistäminen on parempi termi, koska kyseessä ei ole neutraali ja arvovapaa päättely, vaan defensi eli puolustusmekanismi.

DISCUSSION

Painetut lähteet

EHRENREICH, BARBARA: Petetty keskiluokka. Tampere: Vastapaino, 2006

PERVIN, LAWRENCE A.: The Science of Personality. New York: Oxford University Press, 2003

SMITH, RONALD E.: Psychology. Minneapolis/St. Paul: West publ. company, 1993

Internet-lähteet

DARLING, DIANE C.: The Networking Survival Guide. Get the Success You Want by Tapping into the People You Know. New York: McGraw-Hill, 2003. [Online.] [Luettu 29.5.2010.] URL: <<http://ezproxy.utu.fi:2191/lib/uniturku/docDetail.action>>

HELSINGIN YRITTÄJÄT: Yrittäjillä suuri verkostoitumistapahtuma lokakuussa Helsingissä. [Online.] [Luettu 29.5.2010.] URL: <<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/helsinginyrittajat/tiedotus/0bd22b&announcementId=c6a92a85-67df-435b-9f2f-aec676bf3ce0>>

SPEED NETWORKING EVENTS: Meet lots of new business contacts in an afternoon. [Online.] [Luettu 29.5.2010.] URL: <<http://www.speed-networkingevents.co.uk/>>

WEST END TRAINING: Overcoming Networking Fear. [Online.] [Luettu 29.5.2010.] URL: <http://www.westendtraining.co.uk/articles/article_networking.htm>

WETFEET: Networking Works!: The WetFeet Insider Guide to Networking. San Francisco: WetFeet, 2004 [Online.] [Luettu 29.5.2010.] URL: <<http://ezproxy.utu.fi:2191/lib/uniturku/docDetail.action?docID=10048776>>

NETPARTY: NETWORKING WITH A TWIST. [Online.] [Luettu 29.5.2010.] URL: <<http://www.netparty.com/>>