

A close-up portrait of a man with short, light brown hair and a slight smile. He is wearing an orange hoodie. The background is a plain, light grey color.

Riku  
Siivonen

WSOY

# Sampo Kaulanen

Suomen hulluin  
sympaattisin kauppiaas

RIKU SIIVONEN

# Sampo Kaulanen

Suomen  
sympaattisin  
kauppias



WERNER SÖDERSTRÖM OSAKEYHTIÖ  
HELSINKI



© RIKU SIIVONEN, SAMPO KAULANEN JA WSOY 2019  
WERNER SÖDERSTRÖM OSAKEYHTIÖ  
ISBN 978-951-0-44305-7  
PAINETTU EU:SSA

# Sisällys

## **LUKU 1,**

jossa tavataan Sampo, someajan vekkuli tavis, intuitiivinen  
bisnesnero, joka pärjää myös viidakossa.

19

## **LUKU 2,**

jossa Sampo Kaulanen matkustaa Ouluun  
tehdäkseen aivan hullun sijoituksen – kuin ei olisi  
oppinut edellisestä kerrasta mitään.

42

## **LUKU 3,**

jossa ollaan Ähtärissä, pandat nukkuvat ja Sampo alkaa  
kertoa omaa versiotaan Jounin Kaupan tarinasta.

52

## **LUKU 4,**

jossa tutustutaan Minttuun, henkilöön, joka tietää  
Samposta senkin, mitä kukaan muu ei tiedä.

67

## **LUKU 5,**

jossa ollaan yhä Ähtärissä ja pandat sen kuin nukkuvat.  
Sampo paljastaa, mitä seurasi vimmatusta halusta  
saada Venla-patsas.

75

## **LUKU 6,**

jossa Sampo on vuosia pimahtamaisillaan,  
vaikea pomo ja keskinkertainen puoliso.

86

## **LUKU 7,**

jossa selviää, miksi Äkäslompolon suvun Kauniin kuistin talo  
säästyi sodassa saksalaisten tulimereltä, sekä kuullaan karuja  
totuuksia lappilaisen hulluuden synkästä ketjusta  
– ja toisaalta runouden uljaasta lennosta.

101

## **LUKU 8,**

jossa Jounin Kauppa syntyy valtion toiveesta, Sampon äiti  
Anne Kaulanen kertoo, millainen hänen poikansa oikeasti on  
ja millainen erityinen yhteys hänellä yhä on  
Sampon kuolleeseen isään.

111

## **LUKU 9,**

jossa Sampo istuu perheen mökillä jokivarressa ja  
puhuu siitä, kuinka isä ei koskaan pyytänyt anteeksi.

Ja kuinka hän aikoo pyytää.

140

## **LUKU 10,**

jossa Arttu kannustaa Sampoa kokeilemaan  
uusien keinojen – ja Sampohan kokeilemista.

152

## **LUKU 11,**

jossa kuullaan Yllästä jakaneesta kaivosprojektiosta,  
jossa kiteytyy vanhan ja uuden talouden ero.  
Samalla se on paikallinen ilmentymä isommasta huolesta:  
ilmastonmuutos on Sampolan mielestä uhka,  
jonka vuoksi pitää toimia nyt.

164

## **LUKU 12,**

jossa Sampo konttaa Metallicaa edessä,  
pelkää äidin nuhteita ja kertoo, kuinka me kaikki  
olemme osa samaa ykseyttä.

177

## **Sampo Kaulanen @ Facebook**

### **3.4.2019 Sampo Kaulanen 😊 on huvittunut paikassa Waldorf Astoria Berlin.**

Insomnia! Long time no see!

Tätä se häröily enteili.

Todella vaikea päästä unessa syvälle. »Herään» tai paremminkin havahdun horteesta aina kun vaiffi kääntää kylkeä. Sama juttu kun ilmastointilaite päästää jonku ihme äännähdyksen.

Aloin miettimään näitä pikku valuvikoja mitä itellekki on tässä vuosien varrella siunaantunu:

- \* keskittymishäiriö
- \* punatukkaisuus
- \* lättäjalat
- \* lyhyt pituuskasvu
- \* lyhyet sormet
- \* ylipaino
- \* tinnitus
- \* änkytys
- \* S, T ja R vaikea lausua
- \* oppimisvaikeudet
- \* matala äö
- \* univaikeudet
- \* addiktioherkkyys
- \* liikkuvuus todella heikko (jäykkä)
- \* vinot hampaat

\* en rusketu

\* pisamat

\* rytmitajun puute

\* aurinko aivastuttaa

= Heikko itsetunto ja epävarmuus

☺ Mitä vielä?

Tilais huonepalvelusta hodarini.



# LUKU 1,

jossa tavataan Sampo, someajan vekkuli tavis, intuitiivinen bisnesnero, joka pärjää myös viidakossa.

**Y**llästunturin 719 metriä korkean huipun juurella Äkäslompolossa, Suomen Lapissa, on ollut vuodesta 1950 Jounin Kauppa, jota on pitänyt Kaulasten suku. Nykyinen kauppias on lyhyt, vinohampainen ja lättäjalkainen. Hänen nimensä on Sampo Kaulanen. Periaatteessa kenenkään ei pitäisi tuntea häntä, mitä nyt ehkä turistien ja paikallisten asiakkaiden ja asukkaiden. Mutta koska elämme erikoisia aikoja, esiin nousee erikoisia ihmisiä. Sampo Kaulasen erikoisuus on olla aivan tavallinen. Samalla hän on yksi Suomen tunnetuimmista ihmisistä. Jounin Kaupan Facebook-sivuilla on lähes 600 000 tykkääjää. Siinä ei ole ensi kuulemalta mitään järkeä. Joka kymmenes suomalainen on siis käynyt ilmaisemassa haluavansa tietää, mitä kuuluu lappilaiselle keskikokoiselle kaupalle. Sen lisäksi kymmenet tuhannet seuraavat Sampo Kaulasta Instagramissa ja Snapchatissa.

Sampo Kaulasen ja Jounin Kaupan historia on kuvaus niin suomalaisen yhteiskunnan kuin suomalaisen mielen rakennemuutoksesta – sekä kamppailusta ylisukupolvisten kierteiden katkaisemiseksi. Suvun ja kaupan vaiheiden kautta valottuu kuva Suomesta ja sen nopeasta muutoksesta.

Sähköt tulivat Äkäslompoloon vasta 1960-luvulla. Tie oli saatu 10 vuotta aikaisemmin. Sitten tulivat turistit. Köyhän Lapin maat muuttuivat arvokkaiksi mökkitonteiksi. Jounin Kauppa kasvoi, mutta ei ollut kultakaivos. Kunnes ruoriin astui Sampo Kaulanen, josta kukaan ei odottanut kaupan pelastajaa. Hänet oli totuttu kotipuolella tuntemaan hauskana mutta rauhattomana kaverina, jonka oli vaikea keskittyä mihinkään kovin kauaksi aikaa. Ideoita hänellä oli aina ollut, mutta yleensä ne olivat pätkähulluja. Eikä Sampo sitä paitsi edes halunnut asua pohjoisessa vaan etsi itseään Etelä-Suomen kaupungeissa. Mutta sitten kauppa kutsui ja Sampo palasi kotiin.

Ja loppu on historiaa: kohta koko Suomi alkoi olla tietoinen, kuka Sampo Kaulanen on. Mitä kauemmin aikaa on kulunut Sampon paluusta sukuyrityksen johtoon, sitä useammin olemme saaneet päivityksiä Sampon kuulumisista. Mutta uskaltaako sen enempää perinteiseen kuin sosiaaliseen mediaan luottaa? Onko Sampo oikeasti edes hyvä kauppias vai pelkkä turha julkkis?

Tutustutaan nyt ensin kuitenkin kauppaan.

**»SEMMOINEN KAUPPA,  
ETTÄ ETELÄN MIEHILLÄ SILMÄMUNAT  
PYÖRÄHTÄÄ YMPÄRI»  
Kauppalehti 9.10.2005**

Äkäslompoloon ei ollut vielä edes tietä, kun Kaulasten yhteen sukuhaaraan syntyi vuosisadan alussa poika

nimeltä Jouni. Jouni Kaulanen perusti kaupan kotitalonsa yhteyteen. Hän sai pojan nimeltä Esa, joka meni naimisiin Annen kanssa, ja he jatkoivat kaupan pitämistä. Heidän poikansa on Sampo, joka on rakennuttanut nykyisen kaupan.

Ollakseen Lapin tunnetuin kyläkauppa, se on hyvin tavallisen näköinen kauppa. Ei nyt ruma, muttei mikään silmänilo.

Se on sata metriä kanttiinsa oleva laatikko, jonka sisälle mahtuu Suomen suurin K-market, Alko, kahvila-ravintola ja pieni apteekki. Yläkerrassa on toimistotiloja ja vapaita huoneita, joita Sampo vuokraa pikkufirmoille – nyt tarjolla olisi esimerkiksi hierontaa. Varsinainen vilinä on alakerran palveluissa. Eletään joulukuun loppua. On yksi nykyajan sesonkijajoista. Kahvilan pöydissä ja apteekin kassalla puhutaan kiinaa, englantia, saksaa, ranskaa ja turkua. Ylläksen alueen 20 000 majapaikkaa ovat koko lailla täynnä. Ladut täyttyvät horjuen hiihtävistä ulkomaalaisista, gondolihissi kuljettaa laskijoita Ylläksen huipulle. Illalla pääsee halutessaan retkelle: 50 euron hintaan mennään kävellen katsomaan revontulia ja paistamaan makkaraa. Lähtö retkelle on Jounin Kaupalta. Sen pihalla on kuusi metriä korkea, lasikuidulla päällystetty poro, jonka vieressä turistit ottavat Instagram-kuvia.

Kaupalle joulukuu on tuottoisaa aikaa. Siis todella tuottoisaa – jopa 170 000 euroa päivässä. Se on paljon, sillä koko toukokuun liikevaihto voi olla vain 200 000 euroa. Joulu tuo siis ison osan 12,5 miljoonan euron liikevaihtoa tekevän

kaupan vuosituloista. Ehkä ei siis ihme, että Sampollakin on kiirettä. Hän ei ole vielä paikalla, mutta toisen kerroksen toimistotiloissa vieraan ottaa vastaan Heta Lehtinen. Hän on kaupan oikean toimitusjohtajan Michele Murphy-Kaulasen oikea käsi ja vasen jalka ja kehottaa nyt odottamaan Sampoa neuvotteluhuoneessa. Huone on pikemminkin varasto, pöytä notkuu tavarantoimittajilta tulleista joululahjoista ja muista näytepakkauksista. Ikkunasta näkyy koko kauppa lintuperspektiivistä. Oikealla on sisääntulo ja kassat, lähellä ikkunaa ovat kylmäaltaat ja lihatiski – niiden välistä tuodaan kaikki tavarat sisään. Hetan vastuulla on oikeastaan kaikki sama kuin toimitusjohtaja Michele Murphy-Kaulasellakin. Tavarantoimitus, reskontra, laskutus, palkanmaksu, raportointi, kaupparakennuksen vuokralaisten asiat ja tietenkin kaikki muukin.

Erityisen tärkeää niin Hetalle kuin kaikille kaupassa on kantaa yhteistä vastuuta siitä, että tavaraa on tarpeeksi, mutta ei liikaa. Jotta näin olisi, pitää osata monia perusasioita. Vuodet eivät esimerkiksi ole kaupallakaan keskenään veljeksiä: jos viime vuonna jouluna meni viikossa 1 000 kananmunaa, tänä vuonna joulu saattaakin ajoittua eri viikonpäiville ja pidentää tai lyhentää sesonkia hiukan. Se pitää ottaa huomioon, kun arvioi tilauksen määrää. Toiseksi pitää ymmärtää esimerkiksi muotien ja muiden ajan virtausten päälle.

»Rahkatuote Skyr oli hetken aikaa iso juttu, mutta nyt niitä ei mene ollenkaan samaan tahtiin», Heta Lehtinen kuvailee.

Tyhjä hyllypaikka on ylipäänsä aina tappiota. Ja jos sopivaa kahvikaurasojamaitoa ei ole myynnissä, turistit tuovat sen etelästä – ja samalla ehkä muutkin ruoat.

Ylipäänsä kaupanpidon keskeinen kohtalonkysymys on hävikki. Tuoretavaran myynnissä voi käydä niin, että kuudesta kauppaan tilatusta jauhelihapaketista saadaan pikku-kaupassa myytyä vain neljä. Hävikki syö voiton.

Jounin Kaupalla on selvästi päästy voiton puolelle. Neuvotteluhuoneen seinällä on iso rivi kunniakirjoja, joita eri tahot ovat myöntäneet:

**K-ryhmä**, 100 prosentin myynnin kasvun diplomi 2008:

Sampo ja Anne Kaulanen

**Some Awards** 2014, #someyllättäjä:

Jounin Kauppa

**Some Awards** 2014, #thesome:

Jounin Kauppa

**Kolarin koheltajat ry**, Kunniahullun titteli 2014:

Sampo Kaulanen

**Lapin Yrittäjät**, Vuoden nuori yrittäjä 2014:

Sampo Kaulanen

**Ilmarinen**, Suomen iloisin yrittäjä 2016:

Sampo Kaulanen

**Ylläksen alueen matkailuyrittäjät**, Elämäntyöpalkinto 2018:

Sampo Kaulanen

Elämäntyöpalkinto 40-vuotiaalle ihmiselle. Aikamoista. Sehän on sama kuin niin nuorista alettaisiin kirjoittaa elämäkertoja.

Yksi kunniakirja poikkeaa muista. Se kertoo Jounin Kaupan voittaneen myös ympäristöpalkinnon:

**Motiva**, Vuoden uusiutuva energiateko 2011:

Jounin Kauppa

## **Sampo Kaulanen @ Facebook**

### **3.3.2019 Sampo Kaulanen 😊 on huvittunut.**

Monesti kuulee ihmisten sanovan »ei Suomen teoilla ole mitään merkitystä ilmastotekojen suhteen». Olen eri mieltä. 🗨️

Tämä meän pikkunen kyläkauppa sai tunnustuksen kun tehtiin täysin hiilidioksidilla kylmenevät kylmälaitteet ja muutenki käytettiin poikkeuksellista tekniikkaa energian/lämmön talteenotossa ja hyödyntämisessä. 🔥 Ja me oltiin ENSIMMÄISENÄ Suomessa tässä hommassa liikenteessä. Ja tämä oli v. 2008!

Täytyy muistaa että tämä on äkäslompololainen kyläkauppa eikä Espoon/Helsingin seudulla sijaitseva hypermarket!

No tämä aiheutti sen että mm. S-ryhmä rupesi seuraamaan esimerkkiä ja sen jälkeen muutki alkoivat tekemään näitä ympäristöystävällisempiä kauppoja.

Viime syksynä laitettiin kairan suurin aurinkovoimala katolle. Tiän ettei tämä koko maailmaa pelasta, mut jos kaikki tekis vähänki sen eteen että käytettäis uusiutuvia energiavaroja niin fossiilisten polttoaineiden kauppa vähenis ja markkinavoimat varmana pitää huolen lopusta.

Vielä son paljon tehtävää mutta pikkuhiljaa!

Kyllä se pienenkin esimerkki voi aiheuttaa suuria muutoksia!

Mutta neuvotteluhuoneessa on yksi kunniakirja, joka on monella tavalla vielä paljon erityisempi. Se ei ole kehyksissä seinällä vaan nojaa vasten ikkunaa, josta kauppa näkyy. Se on tumma puunpala, kuin autiolle saarelle seikkailukirjassa ajautunut laivan pirstale. Kyseessä on kunniakirja suositusta tv-ohjelmasta. Siinä kilpailijat suorittavat trooppisella saarella tehtäviä, vähillä varusteilla ja ruoalla. Yksi kilpailija äänestetään joka viikko pois. Puuhun on poltettu teksti:

### **Selviytyjät 2018**

Voittaja: Sampo Kaulanen

*Selviytyjät* on tosi-tv-ohjelma, joka on kerännyt Suomessa satoja tuhansia katsojia jokaisella tuotantokaudellaan. Se on kansainvälinen formaatti, oikea tyyppiesimerkki 2000-luvun viihdebisneksen toimintalogiikasta. Jos tv-ohjelmat olivat joskus paikallisia tai sitten ulkomaisia ohjelmia, nykyään suurimmat rahat tehdään viihdearvoltaan huippuunsa viritetyillä tv-formaateilla. Ne ovat jossain jo

tehtyjä ja siten testattuja ohjelmia, joissa taloudellisen epäonnistumisen mahdollisuus on minimoitu. Filippiinien saarilla kuvataan joka vuosi monen maan televisioon samaa *Selviytyjät*-kilpailua, jopa yhtä aikaa. Suomessa voittaja saa palkinnoksi 30 000 euroa, mutta monelle osallistujalle todellinen arvo syntyy heidän saamastaan näkyvyydestä. Jos Sampo Kaulasen tiesi ennen *Selviytyjiä* moni iltopäivälehtensä lukenut suomalainen, sen jälkeen hänet tiesivät kaikki. Ja jos luki tai kuuli Sampo Kaulasesta, oli vaikea olla saamatta samalla tietoa siitä, että Ylläksellä, Äkäslompolon juurella, on eräs Jounin Kauppa.

Heta Lehtinen sanoo, että Sampo onkin tulossa aivan pian. Lienee siksi paras kysyä Hetalta ennen pomon saapumista, millainen johtaja kauppias Sampo Kaulanen on.

»Noo...», Heta aloittaa.

»Ensinnäkin Sampo on to-del-la tarkka myymälän kunnosta.»

Rivien välistä voi lukea, että epäilemättä on päiviä, jolloin myymälän puutteista on kuultu Sampolta varsin suoraviivaisesti. Mutta selvästi Heta hymyilee. Tuskin Sampo on pomona hirviö.

»Sampo on tietenkin poikkeuksellisen innovatiivinen johtaja. Jos sillä on idea, josta se innostuu, niin se takuulla toteuttaa sen. Nyt on tietysti sitten isot velat Sampom visioiden vuoksi, että olisi se ehkä voinut vähän miettiä...»

Samalla hetkellä Sampo Kaulanen astuu sisään. Heta ei hätkähdä vaan jatkaa:



» ...niin että olisiko ollut syytä olla vähän vähemmän rohkea ja innostunut ... »

Sampo Kaulanen on lyhyt, mutta hampaat eivät ole erityisen vinot. Hänellä on päällä farkut ja huppari.

»Sampo», hän esittäytyy, kättelee nopeasti ja lupaa näyttää aluksi vähän kauppaa.

Sampo ei pölötä, vaan vastaa kysyttäessä. Ei selvästikään kotioloissa mikään huutokauppakeisari – selvästi jopa ujo. Kauppakierros aloitetaan sisäänkäynnin luota, koska sen vieressä on tapahtunut Suomen kauppataloudellisen historian kannalta erityisen merkittävä asia. Jounin Kaupan energialaitteiden ilmastoremontti on toki tärkeä asia, mutta yhtä tärkeää on myös se, että Jounin Kaupassa avattiin Suomen ensimmäinen »Glitter shop-in-shop» eli kaupan sisällä oleva ruotsalaisen hiuspinni- ja korujätti Glitterin oma osasto!

»Se oli hyvä juttu, mutta toisaalta sitten taas on niitä huonoja kokeiluja, niin kuin työkalujen myynti», Sampo Kaulanen sanoo ja keskeyttää hetkeksi suostuakseen yhteiskuvaan satunnaisen asiakkaan kanssa.

Asiakas saa selfien hymyilevän Sampon rinnalla. Sampo jatkaa kertomalla, miten tuolla kauempana olevassa kulmassa hän yritti myydä työkoneita. Niihin sijoitetuista sadoista tuhansista euroista saatiin ehkä kymmenesosa takaisin. Matkamuistoja tänne ei ole tapana ottaa myyntiin: niitä myyvät Jounin Kaupan sekä viereisen kauppakeskusrakennuksen yrittäjät. Heidän kanssaan ei ole syytä kilpailla.

Sitten seuraa juomaosasto: siellä on myynnissä Jounin Kaupan omaa pienpanimo-olutta sekä vieressä puikula-

perunasipsejä. Juomien jälkeen onkin jo kylmäosaston vuoro – tai »maitolan», kuten sitä kaupan alalla kutsutaan. Jostain syystä Heta viihtyy järjestelemässä nimenomaan näitä maitotuotteita.

Mutta sitten on vuorossa lihatiski! Niin pitkälle ilmas- tonmuutostaistelussa Jounin Kauppakaan ei voi vielä mennä, että lihaa ei myytäisi. Viimeistään lomalla pihvi kiinnostaa. Vaan toki myynnissä on salaattejakin, joita tehdään omassa keittiössä. Ja kyllä, välillä kauppias itse tekee erilaisia sörsseleitä myyntiin, kun aika antaa myöden.

Monella tapaa kauppa on tietysti samanlainen kuin mikä tahansa muukin K-kauppa. Niiden ideakin on olla yhte- neväisiä. Jos kuuluu ketjuun, pitää ketjua myös totella. Yhteiset päätökset sanelevat sen, mitä tuotetta myydään, mihin kohtaa myymälää se pitää sijoittaa ja mistä tuot- teista on tarjouksia. Kauppiaalle jää aika vähän liikkuma- varaa tehdä kaupastaan omannäköistä. Tai niin ainakin on luultu. Vastalahjana on joka tapauksessa saatu skaalaeduct: iso ostaja saa painettua tavara- ja palvelukustannuksia alas kaikkien kauppojen puolesta.

Suomalaisen kaupan historia on ollut yhtä keskitty- mää, osuuskuntaa ja konsortiota. Kun poliittiset voimat ja taloudelliset edut ovat kietoutuneet yhteen niin kuin vain korporaatio-Suomessa voi, tuloksena on ollut vähittäis- kaupan markkinat, joilla on kaksi suurta toimijaa. Alkujaan toinen oli punaisempi ja toinen valkoisempi. Keskittymistä kasvoi poliittisten voimien kupeessa markkinaa hallitsevia

jättiryhmiä, jotka alkoivat syödä pieniä itsenäisiä toimijoita yksi kerrallaan, niin tukkuja kuin lopulta kauppojakin. Pienet kyläkaupat muuttuivat ensin ketjujen palasiksi ja lopulta katosivat, kun asiakkaat eli kyläasukkaat muuttivat yhä vinhempaa tahtia kaupunkeihin. Kilpailu on kovaa, katteet pienempiä ja väkeä vähemmän, ja niinpä liian moni tukusta tilattu jauhelihapaketti on jäänyt lopulta myymättä.

»Sen huomaat kun kohta lähdetään Ouluun, että siitä tien vierestä on kadonnut monta pikkukauppaa, kun väki vähenee», Sampo sanoo.

Mutta nyt ollaan Äkäslompolossa. Paikassa, jonne tuli tie vasta 1950-luvulla ja jossa pätevät tietysti normaalit liiketoiminnan lait, mutta tavallaan ne eivät päde ollenkaan. Osuustoimintaväki perusti oman kaupan, mutta Kaulasten laaja suku asioi tietysti omassa kaupassaan. Kilpailija sinnitelti 1990-luvulle, mutta sulki sitten ovensa.

»Äiti kertoi, että tuolla joku piti sellaista pientä kioskia tai kauppaa», Sampo Kaulanen sanoo seistessään Jounin Kaupan parkkipaikalla.

Vain yksi on pysynyt: Jounin Kauppa. Se tarjosi pitkään leipää vain oman talon väelle, mutta vuosien vieressä se on pikkuhiljaa kasvanut. Töitä löytyi myös monille sukulaisille, mutta edes isosta suvusta ei tietenkään riitä omaa väkeä loputtomiin. Jounin Kauppa on ehtinyt olla satojen ihmisten työpaikka.

»Hetan kaltaisia helmiä ei ole helppo löytää työntekijöiksi», Sampo Kaulanen sanoo.

Pohjoiseen ei kuka tahansa tule töihin. Sesongiksi ehkä, mutta ympärivuotisia työntekijöitä on vaikea löytää. Kun kylässä oli vielä asukkaita, pysyviä työntekijöitä löysi. Osa kävi töissä Kolarin kirkonkylältä tai muualta lähiseudulta, mutta heidän jälkeensä tulijoita ei juuri enää ole. Usein pohjoiseen kyllä eksyy elämänsä suuntaa etsiviä tai rauhaa hakevia ihmisiä, jotka ajattelevat, että työ kaupassa idyllisissä maisemissa olisi liki hauskanpitoa. Todellisuus on tietenkin yhtä kiireinen kuin missä tahansa muuallakin – sesonkina erityisen raskasta. 1980- ja 1990-lukujen aikana turisteja alkoi tulla yhä enemmän. Alkuaikoina lisäkäsia tarvittiin kiimaviikoiksi kutsutulle sesongiksi viisi paria, sitten määrä kaksinkertaistui. Nykyään Jounin Kauppa työllistää 26 henkilöä, ja määrä tuplaantuu sesongiksi.

Turistivirtojen kasvu ja kulutustottumusten muuttuminen näkyvät tietysti myös kaupan ulkopuolella. Ennen lomalaiset tekivät ruokansa itse. Mökkeilyyn kuului Lapissa tietty karuus, ei kaivattu mukavuuksia. Vaan toisin on nyt. Yhä harvempi haluaa olla taksin varassa tai tehdä yhtään ateriaa itse. Rouhe on yksi Ylläksen alueen kymmenistä ravintoloista. Sieltä saa esimerkiksi poron käristystä »a’la Rouhe», 24 euroa ja 20 senttiä. Se sisältää »gluteenittomassa kotimaisessa oluessa haudutettua poronpaistilihaa, perunamuusia ja kyljessä suolakurkkuja sekä puolukkaa».

Ruoka jos mikä kuvaa muutoksen, jonka Äkäslompolo on kokenut Sampo Kaulasen elinaikana. Nykypäivän turistivilskeessä unohtuu helposti, kuinka lähellä ovat ne ajat, kun Lappi ja Ylläs ja koko Suomi oli vielä köyhää seutua.

Nuoruudessaan Sampo kävi usein äitinsä vanhempien luona Joutsijärvellä. Nämä elivät lähes luontaistaloudessa: ruokalistalla oli oman maan vihanneksia, itse pyydettyä kalaa, riekkoa, hirveä.

»Äiti pakasti kaupalla viimeisen käyttöpäivän myymättä jääneitä lihoja. Muistan, kuinka he olivat innoissaan. Keskinertainen marinoitu teholiha oli heille vaihtelua ja ehkä edistystäkin. Siis vaihtelua siihen lähi-luomuruokaan, jonka perään nyt niin huudellaan», Sampo muistelee hymyillen.

Tällaisessa paikassa ja tällaisen kaupan kassalla ja hyllyjen välissä Sampo on viettänyt tuhansia ja taas tuhansia tunteja. Se on antanut hänelle mahdollisuuden harjoittaa yhtä lempiharrastustaan: ihmismielen lukemista ja pohtimista.

»Tykkään arvuutella millaisia ihmiset ovat, se on yksi meikäläisen lempileikeistä.»

Kaupan palvelutyössä nopea arviointikyky asiakkaan tuntemuksista ja taustasta on ensiarvoinen taito. Kassalla hyvä työntekijä osaa mukautua jokaiseen asiakkaaseen. Kaikkia eivät naurata samat vitsit, ja toiset eivät kaipaa huumoria ollenkaan. Mutta kun kohtaa satoja ihmisiä päivittäin, väkisinkin alkaa oppia.

»Väitän, että mulle kehittyi ihmisten lukemisen taito. Kun ihan vain sivusilmällä vilkaisin jotain asiakasta vaikka tavaroita hyllyttäessäni, näin ihan selvästi, että kohta hän tulee kysymään jotain. Ja melkein aina niin kävi!»

Mutta ei ihmisten aistiminen helppoa ole:

»Vaikka ihmistyyppin tunnistaisi, aina voi olla taustalla joku riita tai henkilökohtainen juttu, joka vaikuttaa tilanteeseen ja jota ei näe.»

Ihmisten herkkä havainnointi on auttanut myös työskentelemään yhdessä muiden kanssa. Tosin vasta vähitellen. Aiemmin Sampo hermostui helposti, jos joutui toimimaan liian erilaisten ihmisten kanssa. Mutta sitä myötä kun hän on oppinut tulemaan toimeen itsensä kanssa, hän on oppinut toimimaan paremmin myös muiden ihmisten kanssa. Erilaisien ihmistyyppien kohdalla pitää vain jaksaa toimia oikein.

»Yksi tyyppilinen hahmo on sellainen perusnegatiivinen ihminen, joka aina vähän valittaa ja epäilee. Sen kanssa tulee toimeen, kun vain kuuntelee ja reagoi vähän kaikkeen mistä se valittaa. Ne jutut kun luset läpi, niin sen jälkeen se on tyytyväinen. Tiedät, että sen kanssa tulee lopulta toimeen.»

Toinen Sampon havainnoima perushahmo on niin sanottu »puujalkahupi-ihminen». Yleensä nämä tuppavat olemaan miehiä. Hupailija heittää koko ajan huumoria ja on omasta mielestään mahdottoman hauska.

»Sellaiselle pystyy myymään minkä vaan ajatuksen tai homman, kunhan olet kiinnostunut siitä ja otat ne vitsit vastaan, kannustat sillä tavalla, että hän pystyy nauttimaan siitä tarinankerronnasta», Sampo nauraa.

»Jos sellaisen ihmisen taas keskeyttää, niin se saattaa herkästi pahoittaa mielensä, vaikka et itse tarkoittaisikaan pahalla.»

Kolmas ryhmä ovat »huolestuneet». Sellaiset, jotka vuodesta toiseen miettivät, miten Lapin sesongille käy ja

miten taloustilanne vaikuttaa siihen tai tähän. Tai he, jotka vyöryttävät puheensa ja sosiaalisen median seinänsä täyteen huolia ja maailman murheita.

»Minulle sellaiset ihmiset ovat todella raskaita, kun reagoi niin voimakkaasti toistenkin tunteisiin. Tuntuu, että toisten huolia käännetään minun kannettavakseni. Olen yrittänyt sulkea itseni ulkopuolelle sellaiset huolet, joille en yksinkertaisesti mahda mitään. Vaikka miten joku Notre Dame palaa, niin ei tuolla ole itselle mitään merkitystä, aivan yks hailee.»

Vaikka ihmisen mielentilan ja tyyppin voi tunnistaa nopeasti, Kaulanen on oppinut kantapään kautta, että ihmisten syvällisempiä arvoja ja piintyneitä toimintatapoja ei esimerkiksi työhaastattelun aikana voi oppia tuntemaan. Se vaatii useamman päivän.

»Kun olen ujo ja hiljaisempaa sorttia, niin esimerkiksi *Selviytyjissä* se oli varmaan ihan hyvä, ehti tarkkailla muita rauhassa. Sellainen minä olen muutenkin», Kaulanen sanoo.

Hän on huomannut, että toisten energian aistimisessa myös kehittyi. Enää ei tarvitse kauheasti puhuakaan, kun hänelle jo tulee selkeitä tuntemuksia toisten ihmisten energioista. Ne ohjaavat Sampoja paljon – vaikkapa yhteistyökumppanien valinnassa.

»Jossakin vaiheessa olen vähän epäillyt näitä omia intuitiohommia, mutta nyt aattelen että fuck it, niillä mennään. Niiden vuoksi minä olen lähdössä Ouluunkin huomenna», Kaulanen sanoo.

# »Päätin sitten näyttää kylähulluuteni koko kansalle, vaikka tuntuihan se aluksi omituiselta.»

**Sampo Kaulanen**

ÄKÄSLOMPOLOLAISEN kyläkaupiaan vilkas poika Sampo Kaulanen halusi lapsena pois, ihan minne vain, missä tapahtuisi edes jotain.

Pois hän lähtikin, mutta seikkailut etelässä päättyivät umpikujaan. Sitten hän muisti, että meillähän on se Jounin Kauppa. Kaulanen otti sukunsa kaupan kontolleen, ilmoittautui tosi-tv-kilpailijaksi eikä vilkuillut enää taakseen. Kaupasta tuli Kaulasen kohtalo, pakkomielle, ahdistuksen ja ilon lähde. Niin rauhattomasta pojasta kasvoi Lapin omalaatuisin kauppias, jota koko kansa rakastaa.

## **Vai mitä, Sampo?** **»No ei se kyllä noin simppeleä ollut.»**

RIKU SIIVONEN matkusti Jounin Kaupalle ja lähti Sampon reissuun ottamaan selvää, mitä oikeasti tapahtui. Matkan varrella näkymiä avautui paitsi Sampon sisimpään, myös raskaaseen sukuperimään. Eikä tarina kerro vain Samposta, vaan laajenee kattamaan koko suomalaisen yhteiskunnan ja talouden muutoksen sotavuosilta tähän hetkeen.



[www.wsoy.fi](http://www.wsoy.fi)

99.1

ISBN 978-951-0-44305-7