



TIINA VEIJONEN

JA ANU RÄSÄNEN

JOHNNY
Kniga

**YHTÄ VAHVAKSI
VOIMAA VERTAISTUESTA**

© Tiina Veijonen, Anu Räsänen ja Johnny Kniga 2024

Johnny Kniga

An imprint of Werner Söderström Ltd

ISBN: 978-952-362-0209

Painettu EU:ssa



SISÄLLYS

ALKUSANAT	5
ASiantuntijoiden esittely	8
MYBNB LIVE – MISTÄ KAIKKI ALKOI?	10
1. ÄITIEN TYTTÄRET	23
TIINA: ”Ilman äitiä en olisi selvinnyt lapsuudestani, jota varjosti isäni alkoholismi.”	24
NOORA, 50: ”Puhumattomuuden kulttuuri loppuu meihin.”	46
PIA PENTTALA: Apua vanhemmuuteen	57
2. YKSIN VAI YHDESSÄ?	65
TIINA: ”Olisinko onnellisempi ilman miestäni?”	66
MARIA, 45: ”Haluan lasteni näkevän molemmat vanhempansa onnellisina.”	86
KRISTA, 49: ”Kun lopulta erosin ja rakastuin uudelleen, ymmärsin itseäni entistä paremmin.”	102
SARI NISKANEN: Apua parisuhteeseen	110
TIINA: ”Olen koko aikuisikäni yrittänyt hyvittää sitä, miten huonosti lapsena kohtelin ystävääni.”	116
MIA, 51: ”Kun jäin yksin eron jälkeen, ymmärsin ystäväni merkityksen.”	132

3. SUORITAN, SUORITAN JA SUORITAN	139
TIINA: ”Vasta sairastuttuani hiljensin hetkeksi tahtia.”	140
HANNA, 54: ”Suoritin elämäni, koska en halunnut tuottaa kenellekään pettymystä.”	154
ANU IISAKKILA: Apua pakonomaiseen tarpeeseen suorittaa	171
TIINA: ”Vaikka onnistun, koen silti, etten koskaan riitä.”	178
ANU IISAKKILA: Apua riittämättömyyden tunteeseen	193
4. NAINEN PARHAASSA IÄSSÄ	201
TIINA: ”Viittä vaille viisikymppisenä pelkään, että elämän pikajuna pyyhältää ohitseni enkä ehdi sen kyytiin.”	202
SARI NISKANEN: Apua elämäntyytyväisyyden parantamiseen	219
SANNA, 54: ”Vaihdevuodet tekivät minusta taas raivopäisen teinin.”	224
LEENA VÄISÄLÄ: Apua vaihdevuosiin	238
RAILI, 64: ”Olen onnellinen juuri tämän ikäisenä.”	242
LOPPUSANAT	249
ASiantuntijatekstien lähteet	253

ALKUSANAT

Olen aina rakastanut ihmisten elämäntarinoiden kuuntelemista. Lapsena istuin juhliissa mieluiten kahvipöydän alla ihmisten hassuilta näyttäviä jalkoja tuijotellen. Pöydän alle kuulin mitä mielenkiintoisimpia juttuja. Äitini häpesi minua, kun innokkaana ja spontaanina lapsena kommentoin pöydän alta kahvittelevien perushoitajanaisten murheitä. Opin nopeasti, että kuunnella saa mutta puhua ei, eikä lapsi saa ainakaan keskeyttää aikuisen puhetta. Tuon opituani keskityin jonkin aikaa enemmän kuuntelemiseen.

Olen aina ollut kova puhumaan ja minulla on ollut suuri tarve viihdyttää muita jutuillani. Olen kuitenkin ollut tarkka siitä, kuinka paljon asioistani kerron ja kenelle. Vasta muutama vuosi sitten ymmärsin, että aroistakin aiheista on hyvä puhua ääneen. Muuten ne jäävät helposti kaihertamaan mieltämme ja jäämme yksin asiamme kanssa. Oivallukseni jälkeen olen puhunut sitäkin enemmän.

Tämän kirjan tarinat ovat osa omaa voimaantumisprosessiani. Kun uskalsin avautua, myös oma elämäni muuttui. Kuin kohtalon johdattamana vedän MyBnB Live -hyvinvointiyhteisöä, joka on koonnut Facebook-ryhmäämme jo lähes 120 000 naista. Pian kerron sinulle yhteisön syntytarinan. Yhteisössämme on valtavasti kokemusta, näkemystä, ajatuksia, pelkoja ja toiveita – yhtä monta tarinaa kuin on meitä naisekin. Elämäntarinat eivät

kuitenkaan aina ole hauskoja tai kivoja. Niissä on surua, huolta ja tuskaa, mutta paljon myös iloa, onnea ja rakkautta. Kaikkea sellaista, mitä elämänpolulle vain voi mahtua.

Olen koonnut tähän kirjaan tärkeimpinä pitämäni teemat, jotka kokemukseni mukaan koskettavat useita naisia. Kirja jakautuu neljään pääosiin. Niiden alla käsitellään äitiemme henkistä perintöä ja sen vaikutusta omaan naiseuteemme ja äitiytemme, parisuhdetta, ystävyysuhteita ja yksinäisyyden tunnetta, suorituskeskeisyyttä ja riittämättömyyden tunnetta sekä mielekkään elämän palasia ja ikääntymistä. Jaan jokaisesta teemasta oman tarinani, jonka toivon puhuttelevan sinua. Kirjoittajakollegani Anu Räsänen kanssa olemme haastatelleet kirjaa varten seitsemää upeaa naista, jotka kertovat minun tarinani jälkeen oman tarinansa. Olen kiitollinen jokaisesta naisesta, joka antoi kertomuksensa kirjaamme, vertaistueksi ja voimallanteeksi sinulle ja minulle. Koska tarinat ovat hyvin rehellisiä ja henkilökohtaisia, joskus arkaluontoisiakin, jotkut naisista eivät esiinny kirjassa omalla nimellään.

Naisten tositarinoiden tueksi – kirsikaksi kakun päälle – saamme neljän kovasti arvostamani asiantuntijan kommentit. He jakavat sinulle parhaat vinkkinsä kirjamme teemoista. Asiantuntijamme esittelen seuraavassa luvussa.

Olet ehkä kokenut olevasi yksin vaikeiden kysymysten kanssa, koska et ole päässyt jakamaan niitä kenellekään. Kirjan tarinat ja asiantuntijoiden vinkit luettuasi toivon sinun huomaavan, että et olekaan kokemustesi ja tunteidesi kanssa yksin. Kannustan sinua tästä eteenpäin rohkeasti avaamaan keskusteluja muiden naisten kanssa. Lupaan, ettet kadu ja että muutkin painivat todennäköisesti hyvin

ALKUSANAT

samankaltaisten ajatusten kanssa. Vertaistuki on parasta tukea, jota voimme antaa ja saada. Ehkä tämä aika vihdoin on valmis sille, että me naiset avaamme suomme ja kysymme naapurilta, mitä hänelle oikeasti kuuluu, emmekä siirrä vaikenemisen kulttuuria enää seuraaville sukupolville. Heitetään yhdessä häpeän viitta harteiltamme.

Tämän kirjan tarkoitus ei ole kannustaa sinua tekemään elämää suurempia päätöksiä tai valitsemaan puoltasi. Haluamme kertoa tarinat, jotta ne voisivat voimaannuttaa sinua, herättää sinussa uusia ajatuksia elämästä ja muistuttaa, että kaikki ei aina ole sitä, miltä päällisin puolin näyttää. Elämä ei aina mene niin kuin olemme suunnitelleet, mutta riipaisevissa ja surullisissakin tarinoissa voi silti olla ripaus onnea. Toivon, että kirjan luettuasi olet hitusen rohkeampi, avoimempi ja vahvempi kuin ennen sen lukemista.

Rakkaudella

A handwritten signature in cursive script, appearing to read 'Riina', followed by a small heart symbol.

Espoossa, joulukuussa 2023

ASIAANTUNTIJOIDEN ESITTELY

PIA PENTTALA on erityistason psykoterapeutti ja lastensuojelualan ammattilainen, joka tunnetaan myös Suomen Supernannynä. Sivuilla 57–63 Penttala kertoo parhaat vinkkinsä vanhemmuuteen ja rohkaisee sinua olemaan vertaamatta itseäsi toisiin vanhempiin. Voit seurata Penttala Instagramissa: @mamapenttala.

SARI NISKANEN työskentelee työfysioterapeutina Mehiläisessä. Hän on myös MyBnB Live -ryhmän rakastettu valmentaja. Lisäksi hän toimii seksuaalineuvojana, personal trainerina sekä palautumis- ja univalmentajana. Niskanen luennoi terveyteen ja hyvinvointiin liittyvistä asioista positiivisen psykologian näkökulmasta. Hänen kannustavana mottonaan on: ”Sä pystyt isompaan!” Niskasta voit seurata Facebookissa ja Instagramissa: @tilajaolo.

Sivuilla 110–115 Niskanen jakaa meille parhaat vinkkinsä parisuhteeseen. Hän antaa myös konkreettisia tehtäviä toteutettavaksi yhdessä kumppanin kanssa. Mielekkään elämän palasista hän kertoo sivuilla 219–223. Hänen avulleen pääset muun muassa muodostamaan oman elämäsi unelmakartan.

ANU IISAKKILA on työyhteisövalmentaja, joka keskittyy työssään itsetuntemuksen ja resilienssin vahvistamiseen. Yksi hänen tärkeimmistä työkaluistaan on skeema- eli tunnelukkoterapia, jonka parissa hän työskentelee myös yksityisasiakkaidensa kanssa. Hän pyrkii kehittämään työelämää luotsaamalla kollegansa Johanna Hautasaaren kanssa Bisneksen pehmeä puoli -podcastia. Aiemmin Iisakkila on työskennellyt organisaatioviestinnässä ja sisäisen viestinnän kehittämisessä. Lisää hänestä ja hänen työstään voit lukea osoitteesta: www.anuiisakkila.com.

Sivuilla 171–177 Iisakkila auttaa sinua pääsemään eroon pakonomaisesta tarpeesta suorittaa, ja sivuilla 193–199 hän jakaa vinkkinsä siihen, miten voit vapautua jatkuvasta riittämättömyyden tunteesta. Hänen kirjoitustensa lopusta löytyvät myös inspiroivat tehtävät, joiden avulla voit parantaa elämänlaatuasi ja kehittää itsetuntemustasi.

LEENA VÄISÄLÄ on naistentautien ja synnytysten erikoislääkäri ja kliininen seksologi. Hänellä on myös seksuaalilääketieteen erityispätevyys. Hän toimii yksityislääkärinä Helsingissä Lääkärikeskus Aavassa ja Mehiläisessä.

Väisälä on perehtynyt tarkasti etenkin viimeisimpään tarjolla olevaan vaihdevuositutkimukseen. Hän luennoi aktiivisesti vaihdevuosista ja naisen seksuaalisuudesta, lähinnä terveydenhuollon ammattilaisille. Esivaihdevuosi- ja vaihdevuosioireista sekä niiden hoidosta hän kertoo sivuilla 238–241. Voit seurata Väisälää Instagramissa: [@gyne_leena](https://www.instagram.com/gyne_leena).

Asiantuntijateksteissä käytetyt lähteet löydät kirjan lopusta.

MYBNB LIVE

– MISTÄ KAIKKI ALKOI?

Maaliskuussa 2020 kaikki romahti. Istuin kollegani kanssa lentokoneessa matkalla Málagasta Helsinkiin ja seurasin Suomen hallituksen livelähetystä, jossa kerrottiin tulevista koronarajoituksista. Espanjan-lomamme oli samana päivänä saanut ikävän käänteen, kun koko Aurinkorannikko suljettiin parin päivän varoitusajalla ja ihmiset lukittiin koteihinsa. Paikallinen poliisi tuli kädestä pitäen ajamaan meidätkin taloyhtiömme uima-altaalta huoneistoomme ja sitten vielä omalta terassiltamme sisälle suljettujen ovien taakse. Verhot sai sentään jättää auki, mutta ulos ei ollut mitään asiaa ilman pätevää syytä. Ymmärsimme, että nyt on aika palata kotiin ja äkkiä.

Lentokoneessa seurasin tiedotustilaisuutta tarkasti läpäriltäni. Mieleeni jäi kolme asiaa:

1. Koulut suljetaan maanantaina, ja lapset siirtyvät etäopetukseen. Myös työpaikoilla suositetaan etätyöskentelyä.
2. Ulkomaille matkustamista rajoitetaan merkittävästi. Esimerkiksi Italiaan ei lennetä ollenkaan.
3. Ryhmäliikuntatunnit ja yli kymmenen hengen kokoontumiset kielletään ja kuntosalit suljetaan.

Rajoitukset kuulostivat pelottavilta ja ennen kuulumattomilta. Kukaan ei osannut sanoa, kuinka kauan ne kestävät ja kuinka vakavasta viruksesta on kyse. Kuka puhuu totta ja kuka tietää tilanteesta jotain enemmän kuin muut? Miellessä kävi ajatus, että tältäkö isovanhemmistamme on tunnut sodan alkaessa.

Pian minulle valkeni, että maanantaista alkaen kaksi lastani istuvat arkipäivät kanssamme kotona ja opiskelevat uusia asioita etänä ilman opettajaa ja luokkakavereita. Etäkoulun ja koulupäivien ruokahuollon vielä handlaan, mutta miten ihmeessä käy työni?

Olin kolme vuotta aikaisemmin perustanut My Body & Balance Oy -nimisen yrityksen. Olin rakennuttanut Espooseen upean hyvinvointistudion laatutietoisille kuluttajille sekä henkilökohtaista palvelua kaipaaville yrityksille ja pienryhmille. Kalliista remontista oli vielä yli puolet maksamatta, mutta studion arki oli alkukankeuksien jälkeen päässyt hyvään vauhtiin ja Espoon rantaraitin varrella asuvat asiakkaat olivat pikkuhiljaa löytäneet valmennusryhmämme. Valmentajiakin olin ehtinyt palkata itseni lisäksi jo viisi.

Olin ehtinyt myydä keväälle useita valmennusjaksoja pääkaupunkiseudun yrityksille, ja kaikki kevään MyBnB-hyvinvointilomat Italiassa olivat loppuunmyytyjä. Toukokuun matkoillemme oli ilmoittautunut 80 asiakasta, ja syyskauden matkakin oli lähes täyteenbuukattu.

Ymmärsin jo ennen kuin hallituksen tiedotustilaisuus loppui, mitä rajoitukset merkitsisivät minulle taloudellisesti: Rahat reissusta pitäisi palauttaa lähes sadalle asiakkaalle, koska matkaa tuskin pystytään huhti-toukokuun taitteessa järjestämään. Yritysten tilaukset olisi peruttava

ja jo laskutetut rahat palautettava. Keväälle sovittu kauppakeskuskierro meni todennäköisesti jäihin, ja silloin myös kumppaniyritysten kanssa sovitut rahat jäisivät saamatta. Valmentajille tulisi ilmoittaa heti, että töitä ei ole tarjolla ainakaan muutama seuraavaan viikkoon. Kuka tietää, koska taas on. Myös etukäteen maksetut valmennusmaksut asiakkaillemme pitäisi jotenkin korvata tai palauttaa.

Käytännössä siis kaikki kolmen vuoden aikana rakentamani liiketoiminta-alueet kaatuivat tuon yhden hallituksen tiedotustilaisuuden aikana. Tämä oli kova kolaus pienyrittäjälle, joka ensimmäistä kertaa kolmeen vuoteen suunnitteli maksavansa jo itselleenkin palkkaa ja tekevänsä pitkän työputken jälkeen vihdoin plussatuloksen.

Seuraavat päivät palauttelin rahoja asiakkaillemme ja yritin saada varausmaksuja takaisin Italiasta, tuloksetta. Kaikkien palautusten jälkeen yritykseni tilille jäi 110 euroa. Vielä kolme päivää aiemmin tilillä oli ollut yli satatuhatta euroa.

Kun rahat oli palautettu, henkilökunnan kanssa puhuttu ja itkut itketty, lähdin hartiat lysisssä kotiin ja päätin mennä mieheni kanssa pienelle kävelyille. Mieheni on aina osannut tsemjata, kuunnella ja sparrata minua silloin, kun itse olen kokenut olevani umpisolmussa. Kun muut eivät ymmärrä – ja varsinkin kun kyse on työasioista – tukeudun aviomieheeni. Niin kävi tälläkin kertaa. Mieheni kuunteli, lohdutti ja muistutti, että perheemme pärjää taloudellisesti ja että minun yrittäjäkokemuksellani, kontakteillani ja ideointikyvylläni tästäkin kriisistä aivan varmasti selvitään.

Itkin, surkuttelin, raivosin ja päästin ulos varmasti aivan kaikki voimasanat, jotka pettynyt ihminen vain voi tutussa seurassa keksiä. Lenkin edetessä keskustelu kuitenkin

vähitellen muuttui rakentavammaksi ja ajatukseni alkoivat selkiytyä. Esiin nousi idea online-treeneistä. Voisinko saada säilytettyä jo olemassa olevat asiakkaat verkossa tapahtuvan valmennuksen välityksellä? Olihan kuntosaliketju Elixiaakin aloittanut online-treenit jo paljon ennen korona-aikaa. Myös Instagram pursui erilaisia treenivinkkejä, samoin YouTube. Minulle molemmat alustat olivat aika vieraita. Olin perinteinen yli 40-vuotias äiti, joka viihtyi Facebookissa. Muut somekanavat olivat enemmän lasteni heiniä. Aloin innostua Facebook-ryhmän perustamisesta.

Päätin perustaa ryhmän, johon kutsun kaikki olemassa olevat asiakkaamme. Ajatuksena oli alkuun vain se, että valmennusasiakkaille ei ehkä tarvitse palauttaa kaikkia rahoja, jos pystymme ohjaamaan treenit ruudun välityksellä etänä ja näin tarjoamaan heille sen, mitä olemme luvanneet, vaikka treenaaminen tapahtuukin jokaisen omassa kodissa.

Vielä samana iltana perustin Facebookiin suljetun ryhmän nimeltä MyBnB Live. Kutsuin ryhmään kaikki asiakkaamme, joita oli tuolloin noin 150; valtaosa ikäisiäni naisia. Sen jälkeen kutsuin vielä ryhmään peruuntuneen Italian-matkamme asiakkaat, koska monelle oli jäänyt kurja olo matkasuunnitelmien kariutumisen vuoksi. Kutsuin mukaan pääkaupunkiseudulla ja Turussa asuvia ystäviäni, tuttujani ja vanhoja kollegoitani sekä yhteistyökumppaneitani vuosien varrelta, yhteensä noin sata ihmistä. Kaikkiaan kutsumiani naisia oli lopulta noin 300.

Kerroin ryhmän jäsenille, että seuraavana aamuna järjestän ihan testimielessä elämäni ensimmäisen livetreenin Facebookin välityksellä. Lupasin naisille kunnon hien, hyvän fiiliksen ja helppoja liikkeitä 40 minuutin ajan heti

aamuseitsemältä. Ajatus oli, että kun nyt kaikki treenaamme yhdessä kotona, on koronan aiheuttaman etätöön aloitus uusine systeemeineen varmasti hieman helpompaa ja vähemmän stressaavaa. Olihan kyseessä ryhmä, joka nautti liikunnasta ja oli tottunut treenaamaan kovaakin. Tärkein motiivini kuitenkin oli muistuttaa kanssasisaria-ni siitä, että emme ole oudossa ja ahdistavassa elämäntilanteessamme yksin.

Seuraavana aamuna kello 6.30 kiiruhdin jännittyneenä tyhjälle studiolleni. Heitin toppatakin tuolin selustalle ja avasin tärisevin sormin Facebookin kännykästäni. Viritin puhelimen treeniboksin päälle seisomaan ja painoin live-näppäintä. Odottelin ja mietin, mahtaako kukaan tulla linjoille. Hetken kuluttua näin ruudussa 80 silmäparia, pian 130, sitten 190 ja ihan kohta 256. Ryhmän 300 jäsenestä 256 oli herännyt, vetänyt jumppakamat päälle ja avannut puhelimensa tai läppärinsä! Kommentointi näyttöni alareunassa alkoi käydä kuumana. *Moi Tiina, täällä Nina Hirvensalosta! Kiitos kutsusta Tiina, täällä Outi Helsingistä! No niin Tiina, joko mennään? kysyee Kidde Turusta.*

Kätteni hikosivat, kännykkä taisi pari kertaa tipahtaa, ja kompuroin kahvakuulani ja mattoni kanssa kameran edessä. Ehkä vähän änkytinkin, mutta kaikki, mitä tein, oli puhdasta innostusta ja onnea. Jossain kohtaa alkulämmittelyjen aikana alkoivat sanat takertua kurkkuun liikutuksesta, kun ymmärsin, että en ollut yksin ideani kanssa. Sain virtaa ja rohkeutta naisten kannustuksesta ja päätin pistää kaikkeni peliin. Vedin elämäni ensimmäisen online-livetreenin. Hypin, punnersin, kyykkäsin, kannustin, huusin, hikoilin, vitsailin ja koetin panna parastani koko rahan edestä.

Show taisi mennä vähän ylijalle, ja treeni kesti loppujen lopuksi lähes 50 minuuttia. Kaikki 256 naista olivat mukana loppuun saakka. Sellaista yhteisön voimaa en ollut eläessäni kokenut. Hyvän olon ja onnistumisen tunne oli aivan käsittämätön. Tiesin, että online-treeneistä tulee superhyvä juttu, vaikka ajoittain pelkäsinkin: jos mokaan, olen jotenkin ärsyttävä, huudan liikaa, pompin vahingossa pois ruudusta, kaadan kameran tai mitä ikinä, naiset eivät ehkä tulekaan linjoille enää toista kertaa. Pelosta huolimatta muistot ensimmäisestä livetreenistäni ovat vain onnellisia, iloisia ja kaikin puolin lämpöisiä.

Kun treeni loppui ja katkaisin lähetyksen, alkoi kiitosten virta ja samalla myös lukemattomat kyselyt, miten ryhmään voisi kutsua kollegoita ja kavereita. Lupasin jäsenille, että jokainen voi kutsua yhden tai kaksi omaa tuttuaan, mutta ei enempää. Halusin treenien pysyvän pienen piirin juttuna, enhän ollut mikään online-valmentaja enkä ollenkaan tiennyt, kuinka kauan jaksaisin treenejä ylipäättään vedellä. En myöskään halunnut, että ryhmässä olisi vieraita ihmisiä, jotka saattaisivat alkaa kritisoida tapaani ohjata.

Jo alkuvaiheessa positiivinen fiilis ja yhteisöllisyys olivat ryhmässä supertärkeässä roolissa, ja koin, että juuri sitä me kukin nyt tahoillamme tarvitsimme. Se oli myös oma vahvuuteni. En ole koskaan pitänyt itseäni ammattitason valmentajana tai liikeratoja kovin tarkkaan seuraavana personal trainerina. Olen kuitenkin aina osannut innostaa ja kannustaa ihmisiä ympärilläni. Olen pyrkinyt luomaan positiivisen fiiliksen ja olemaan läsnä erilaisten ihmisten kanssa, vaikka oma oloni onkin usein ollut epävarma ja ulkopuolinen. Opin puheviestinnän opintojeni aikana

vakuuttavaksi puhujaksi niin, että jännitys ei näy ulospäin, vaikka kainaloista valuu hiki, sisällä velloo ja vatsa on täysin kuralla. Esiintymistaitoni ja kykyni olla uskottava ovat juuri niitä piirteitä, jotka ovat vieneet minua elämässäni eteenpäin.

* * *

Samaisena päivänä, jolloin vedin ensimmäisen livetreenin Facebookissa, alkoi todella tapahtua. Jo samana iltana MyBnB Live -ryhmässä oli tuhat jäsentä. Päätin, että koska minua ei teiltu tai haukuttu ekan treenin jälkeen, oli seuraavan treenin vuoro. Kahden päivän kuluttua ohjasin toisen samantyyppisen livetreenin, ja tällä kertaa livenessä oli mukana jo 800 osallistujaa. Ja taas treenin päättyessä jokainen halusi laittaa hyvän kiertoon ja kutsua omat kollegansa ja kaverinsa mukaan ryhmään. Saman viikon perjantaina työpäivän päätteeksi ryhmässä oli jo 6 000 jäsentä, ja kun tulin koiralenkiltä myöhään perjantai-iltana, ryhmässä oli yhtäkkiä yli 3 000 uutta jäsenpyyntöä.

Tuona viikonloppuna meidän perheessä ei juuri muuta tehty kun tuijotettu minun FB-ikkunaani, jossa vuorotellen hyväksyimme uusia jäsenpyyntöjä ryhmään. Maanantai-aamuna, kun aloitin taas työt, MyBnB Live -ryhmä oli 20 000 jäsenen jäätävällä vauhdilla kasvava livetreeniyhteisö.

Viimeistään tuona maanantaina – vain viikko ryhmän perustamisen jälkeen – ymmärsin, että minulla oli käsissäni jotain ennen näkemätöntä. Yrittäjän ja myyjän vaistolani totesin, että tästä on mahdollista tehdä oikea bisnes. Ensimmäinen mietin, voisiko jokaiselta jäseneltä saada euron tai

kaksi aina, kun he osallistuvat treeniin. Mielenkiintoinen ajatus, mutta onko muita ajatuksia?

Olin tehnyt havainnon, että ryhmään kuului paljon ikäisiäni markkinointialalla toimivia naisia: entisiä asiakkaitani, kollegoitani ja yhteistyökumppaneitani. Ymmärsin, että jos haluan pitää treenit ryhmäläisille maksuttomina ja saada jäsenet jatkossakin kutsumaan mukaan kavereitaan, pitää rahavirran tulla muualta kuin kuluttajien taskuista.

Voisivatko eri brändit pitää kiinnostavana yhteisöä, jonka kohderyhmänä ovat naiset ja teemoina liikunta ja hyvinvointi? Kun tätä ajatusta päässäni hetken pyöritin, tajusin, miten yhteisöni voisi palvella samaan aikaan sekä ihan tavallista naista että yrityksiä ja tuotemerkkejä, jotka haluavat puhutella nimenomaan tätä kotona aikaansa viettävää ja omasta hyvinvoinnistaan huolehtivaa naista.

Otin kännykän käteeni ja soitin ensi töikseni pitkäaikaiselle asiakkaalleni, joka työskenteli Arlan markkinointitiimissä. Kerroin suunnitelmastani hänelle, ja hän innostui ideastani. Arlalla oltiin jo tietoisia ryhmästäme, ja moni yrityksen työntekijä oli jo ryhmämme jäsen. Sen jälkeen soitin toiselle pitkäaikaiselle asiakkaalleni ja yhteistyökumppanilleni, Atrian bränditiimin vetäjälle. Myös hän oli jo treenannut aamulla minun tahtiini, ja ideani pilottiluontoisesta sisältöyhteistyöstä kuulosti hänestä mielenkiintoiselta. Jatkoin soittokierrosta, ja viikon päätteeksi minulla oli kasassa kuusi yhteistyökumppania, joiden avulla pystyin takaamaan sen, että MyBnB Live -treenit jatkuisivat ryhmäläisille maksuttomina ainakin ensimmäisen kevään ajan.

Kiinnitin kanavallemme koko kansan tuntemia valmentajia ja oman studioni työntekijöitä. Valmentajiimme kuuluvat muun muassa hyvinvointivaikuttaja Anna Saivosalmi, muusikko ja valmentaja Kim Herold, Tanssii Tähtien Kanssa -ohjelmasta tutut tanssinopettajat Marko Keränen ja Ansku Bergström, pikajuoksija Markus Pöyhönen sekä nyrkkeilyn EM-mestari Amin Asikainen.

Huikeinta soittokierroksessa oli se, että kaikki markkinoinnista vastaavat naiset, joille soitin, tiesivät jo hankkeestani ja olivat ryhmäni jäseniä. Myynti oli siis helppoa, ja hyvä niin, sillä tilanne oli kaikissa yrityksissä koronan vuoksi kaaoksessa. Kaikki MyBnB Liven ensimmäisen kauden yhteistyökumppanit ja samalla myös toimintamme rahoittajat olivat vanhoja asiakkaitani aiemmasta tapahtumamarkkinointiyrityksestäni, ja keskinäinen luottamuksemme oli rakentunut vuosien saatossa vahvaksi. Ilman pitkäaikaisia asiakassuhteita, yhteistä historiaa ja vuosien onnistumisia he tuskin olisivat mukaan edes lähteneet.

Ensimmäisen kevätkauden yhteistyökumppaneiksi vahvistuivat kovasti ihailemani, Suomessa toimivat yritykset ja tuotemerkit: Atria, Arla, Fazer, Nivea, Vaasan ja Viaplay. Kevään lopulla ryhmässä oli jäseniä jo 70 000, ja kumppanien tarjoamia livetreenejä tuli ulos lähes sata. Livetreeneihin osallistuttiin satojatuhansia kertoja, ja videoiden tallenteet saivat lähes miljoona katselua.

Liikeideani on edelleen se, että yhteistyökumppanini ostaa minulta kevään tai syksyn mittaisen kampanjan, jolla hänen edustamansa tuotemerkki mahdollistaa viikoittain maksuttomat livetreenit ja hyvinvointihetket kanavallamme. Hyvinvointihetket voivat olla palautumisvinkkejä,

ravinto-ohjausta, reseptien esittelyä, asiantuntijaluentoja tai muuten vain arkea ja hyvinvointia tukevaa sisältöä. Kumppani näkyy logollaan valmentajan paidassa ja ruudun sponsoripalkissa sisällön tarjoajana. Valittu valmentaja kertoo aina oman vuoronsa alussa, mikä kumppani kyseisen treenin tai hyvinvointihetken mahdollistaa, ja kiittää tätä tunnin lopuksi. Sisältöä kommentoineiden kesken arvotaan usein myös kumppanin tuotteita tai lahjakortti.

Kiitoksia ja kommentteja sekä valmentajalle että yhteistyökumppanille tuli jo ensimmäisen kevään aikana kymmeniä tuhansia. Kumppanit saivat paljon positiivista julkisuutta, valmentajat hyvin palkatun työn ja ryhmäläiset innostavan hyvinvointihetken, liikunnan tuomaa iloa, onnistumisen kokemuksia ja yhteisöllisyyden tunnetta suoraan omaan olohuoneeseensa. Kaikki siis voittivat! MyBnB Live -yhteisö ja siihen liittyvät kumppanisopimukset nostivat yritykseni vuosittaisen liikevaihdon 300 000 eurosta yli 700 000 euroon, vaikka ryhmäläisille yhteisön kaikki sisällöt olivat – ja ovat edelleen – täysin maksuttomia.

Korona-ajan jatkuessa MyBnB Live -kanava kasvoi kasvamistaan eikä livetreenien suosio laskenut. Vaikka rajoituksia purettiin, kansa janoi sisältöä ja tutuksi muodostuneita kotitreenejä ilman jonoja, ruuhkaa tai parkkipaikan etsimisiä. Olin koko ajan pelännyt, että suosiomme laantuu. Jos sain vaiheessa kuitenkin ymmärsin, että vaikka MyBnB Live -kanava syntyi koronan johdosta, ei se missään nimessä tarkoittaisi sitä, että kanava kuivuisi kokoon koronapandemian vähitellen väistyessä. Kanavalle tipahtelee vielä tänä päivänäkin satoja uusia jäseniä kuukaudessa, ja yhteisö on ottanut oman paikkansa Suomen hyvinvointipalveluiden kentässä.

* * *

MyBnB Livestä muodostui vaikeiden aikojen vallitessa yli sadalle tuhannelle ihmiselle henkireikä – todellinen pako-paikka arjesta. Ryhmästä syntyi turvallinen ja positiivista ilmapiiriä kylvävä yhteisö, jossa kuka tahansa sai olla juuri sellainen kuin oli. Tuo sama henki on onneksi pysynyt yllä edelleenkin.

Lähdin alusta asti rakentamaan MyBnB Live -yhteisöä omia tarpeitani peilaten. Pyrin miettimään, mitä minä ja minun kaltaiseni naiset tarvitsemme. Kaipaan toki tree-nejä ja hyvää oloa, mutta myös hengähdysketkiä arjesta samanhenkisessä naisseurassa. Kaipasin, ehkä jopa tietämättäni, tiivistä yhteisöä ja muiden naisten tuomaa vertaistukea, kannustusta, tarinoita ja inspiraatiota. Kaipasin sitä omaa ”jengiä”, joka monilla tuntemillani miehillä on ollut jo nuoresta asti.

Aloin kehittää ryhmästä kokonaisvaltaisen hyvinvoinnin ryhmää: halusin, että naiset voisivat saada tree-nien ohella mielen hyvinvointia vertaistuen kautta. Siitä syntyi idea naisille suunnatusta podcastista, joka kantaa nimeä Asiaa aikuisille naisille. Aloimme keskustella rakkaan kollegani, tässäkin kirjassa asiantuntijana toimivan Sari Niskasen kanssa aiheista, jotka puhuttavat monia naisia. Tärkeiksi teemoiksi nousivat kysymykset, joiden kanssa niin kovin usein koemme olevamme ypyöksin: riittämättömyyden tunne ja pakonomainen tarve suorittaa elämää, ystävyysuhteet, parisuhde ja yksinäisyys, äideiltämme saamamme mallit sekä ikääntyminen ja sen

tuomat muutokset. Samoista teemoista puhumme myös tässä kirjassa.

Tähän mennessä kommentoiduin podcast-jaksomme kertoo naisten ystävyys-suhteista ja yksinäisyyden tunteesta. Heti kun olimme julkaisseet jakson, MyBnB Live -yhteisössä alkoi kuhista. Tuntui, että jokaisella naisella oli vastaava tarina kerrottavanaan: yksi kaipasi lapsuudenystäviä, toinen toivoi, että joku joskus edes pyytäisi kahville. Kolmas taas kertoi, että kukaan ei koskaan soita, ja neljäs surkutteli sitä, että avioeron myötä ystävät olivat yhtäkkiä kaikonneet. Moni yhteisön jäsen on kokenut podcastin antavan voimaa elämäänsä ja lisänneen naisten välistä yhteenkuuluvuuden tunnetta. Olemme tehneet podcastia nyt jo kolme tuotantokautta, ja teemoja riittää moneksi kaudeksi eteenpäin. Jatkan podcastin tekoa innolla ja suurella sydämellä kollegoideni kanssa, emmekä aio kaihtaa vaiettuja aiheita jatkossakaan.

MyBnB Live -yhteisö on vuosien saatossa rakentunut tärkeäksi osaksi monen naisen arkea.

Olen luvannut ryhmäläisillemme, että niin kauan kun he jaksavat jumpata ja kommentoida sisältöjämme ja niin kauan kun valmentajat jaksavat ohjata ja yhteistyökumppanit tukea toimintaamme, ei mikään voi sitä kaataa. Olen helpottunut siitä, että kanava kasvaa edelleen ja naiset treenaavat ja osallistuvat keskusteluihimme aina vain aktiivisemmin. Vihdoin voin jo itsekin luottaa siihen, että tämä maailma ei tarvitse koronaa tai muita kriisejä, jotta MyBnB Liven kaltainen toiminta voisi kasvaa, kehittyä ja ennen kaikkea jatkua. Tulevaisuutemme näyttää valoisalta, enkä malta odottaa, millaisia uusia seikkailuja tulevat vuodet tuovat mukanaan.

ELÄMÄNMAKUISIA TOSITARINOTA NAISELTA NAISELLE

Kun hyvinvointiyrittäjä Tiina Veijonen perusti korona-pandemian alussa pakon sanelemana livetreeniryhmän, hän löysi jotain paljon arvokkaampaa kuin uudenlaisen bisnesmallin: aktiivisen ja nopeasti kasvavan naisten yhteisön, jossa jaetaan ajatuksia, huolia, murheita – ja saadaan vertaistukea.

Veijonen on koonnut kirjaan yhteisön naisia eniten puhuttaneet teemat. Hän panee itsensä likoon kertomalla avoimesti oman tarinansa kustakin teemasta. Lisäksi kirja sisältää seitsemän eri naisen koskettavan ja puhuttelevan tarinan.

Tarinoiden lopussa asiantuntijat kertovat parhaat vinkkinsä kaikille naisille, joita muun muassa parisuhde, vanhemmuus ja riittämättömyyden tunne pohdituttavat.

”Tämän kirjan tarinat ovat osa omaa voimaantumisprosessiani. Kun uskalsin avautua, myös oma elämäni muuttui.”

– Tiina Veijonen,
yli 100 000 jäsenen MyBnB Live -yhteisön perustaja



Kannen suunnittelu: Bifu/People's
Kannen valokuva Tiina Veijosesta © Antti Jussi Savolainen
Kannen mosaiikkikuvat naisten kotialbumeista

