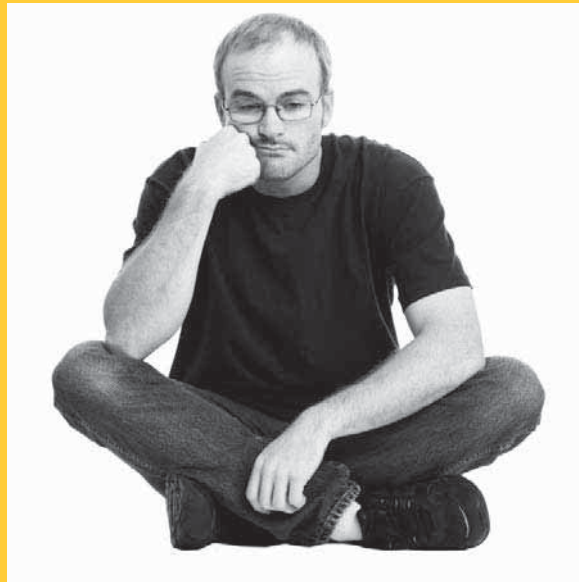


Kaisa Hernberg

**ASiantuntija  
Epämukavuus-  
alueella**

Kirja sinulle, joka  
inhoat myymistä



Talentum | Helsinki 2013

Copyright © 2013 Talentum Media Oy ja Kaisa Hernberg  
ISBN 978-952-14-1962-1  
ISBN 978-952-14-1963-8 (sähkökirja)  
Ulkoasu: Ana Mitrunen  
Paino: BALTO print 2013 Liettua

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

## ALKUSANAT



**”Suomalainen osaa mitä vaan.  
Paitsi myydä.” #asiantuntijamy**

Tiedäthän hänet? 1980-luvulla hänet tunnettiin tennissukista, 1990-luvulla pikkutakista ja 2000-luvulla ruudullisesta kauluspaidasta. Suomalainen asiantuntijuus on vuosikymmenten saatossa henkilöitynyt insinööriin, jota saa vähän hävetä maailmalla. Perimätiedon mukaan hän pukeutuu tyyliä vasten, puhuu englantia nololla formulakuskikorostuksella, eikä osaa small talkia. Voi tätä kollektiivista noloutta!

Tosiasiassa kuitenkin Suomi elää asiantuntemuksesta – joka vuosi yhä enemmän, sillä tuotannollisia työpaikkoja vähennetään huimalla vauhdilla. Ulkoministeriön maabrändityöryhmäkin sen totesi: meidän suomalaisten *unique selling point* eli erottumistekijä ei ole suojal-kapallo, mäkihyppy tai korkeat itsemurhatilastot vaan kyky ratkaista ongelmia.

1980-luvulta nykypäivään tultaessa suomalaisen asiantuntemuksen kirjo on monipuolistunut. Enää kansakuntamme älynystyröitä ei käytetä yksinomaan paperikoneiden suunnitteluun, vaan ajatustyöllä itsensä elättävä saattaa olla vaikkapa sosiaalisen median strategi, peliarkkitehti tai futurologi. Harva käyttää enää työpaikalla tennissukkia, mutta yksi perusominaisuus on ja pysyy: suomalainen asiantuntija vihaa myymistä. Kun kerran luet tätä kirjaa, olet kenties yksi heistä.

Olen ollut esimiehenä, konsulttina ja asiakkaana sadoille suomalaisille asiantuntijoille. Olen siis saanut omin silmin nähdä, miten upeita osaajia ja loistavia ratkaisuja tästä maasta löytyy. Valitettavasti olen myös saanut aivan liian usein nähdä, etteivät nämä upeat ratkaisut käy kau-paksi ja että upeat osaajat jäävät työssään jumittamaan ja turhautuvat.

Väitän, että hyvin moni työelämän jumitus ja turhautus purkautuisi, kun älykkäät ihmiset omaksuisivat myynnillisemmän asenteen ja kehittäisivät myynnillisiä taitojaan. Jep, luit oikein, koskee myös sinua.

Tässä kirjassa käyn läpi muun muassa myymiseen liittyviä asenteita ja uskomuksia, jotka estävät niin monia ihmisiä edistämästä tavoitteitaan avoimesti ja rohkeasti. Myymistä pidetään aivan suotta tympeänä, itsekkäänä ja älyvapaana hommana. Tosiasiassa myynnillisistä taidoista on apua mitä moninaisimmissa työelämän tilanteissa ja positiivinen myynnillinen asenne tekee sekä omasta että muiden työstä miellyttävämpää.

Olemme jo kansakuntana ongelmanratkaisijoiden eliittiä. Nyt meidän pitäisi vielä opetella myymään. Suuressa mittakaavassa se on välttämätöntä kansantaloudelle. Mutta jospa nyt ensin aloitetaan hieman pienemmästä ja keskitytään sinuun. Onko sinulla työssäsi tavoitteita, joiden saavuttaminen tuntuu vaikealta? Onko sinun hankala saada muita kuuntelemaan ideoitasi tai suostumaan ehdotuksisi? Hyvä, lue eteenpäin. On aika omaksua uusi asenne myymistä kohtaan!

Helsingissä pääsiäisenä 2013

Kaisa Hernberg