

# VUOROSANOJA PUHELUN ALKUUN

## KOOSTA NÄISTÄ OMA!

### Alkuun

#### Kerro alkuun miksi soitat...

" NN tässä hei. Opiskelen Aalto-yliopistossa ja olen tekemässä (kurssiin liittyvää) projektia liittyen *muistisairaiden eksymisiin* [aihe yleisesti, ei ratkaisua tähän vielä]. Meillä on jotain ideoita ratkaisuksi, mutta olemme vielä alkuvaiheessa ja haemme hieman laajempaa käsitystä ja taustoitusta, mitä muita asioita *muistisairauteen/eksymiseen/* [aihe mahdollisesti tarkemmin] liittyy.

#### ... ja miksi soitat juuri tälle henkilölle.

Olemme pyrkineet löytämään asiasta tietäviä... [Riippuen miksi soitat juuri tälle]:

- [arvaus, ei muuta linkkiä]... ja soitan sinulle nyt pienen arvailun jälkeen. Kuulostaako tämä aihe sellaiselta, että se liittyy siihen mitä teet?
- [hyvä arvaus, ei muuta linkkiä. Esim.] Etsimme suurimpia palveluntuottajia, ja siksi päädyin soittamaan sinulle.
- [keskus yhdisti vastaajalle]. Etsimme suurimpia palveluntuottajia, ja päädyin nyt tähän ihan vain keskuksen kautta. Kuulostaako tämä aihe sellaiselta, että se liittyy siihen mitä teet?
- [Paras, jos saitte jostain vinkin] N.N. suositteli kääntymään sinun puoleesi

Olisiko sinulla 5-10 minuuttia muutamalla kysymykselle, (jotka auttaisivat meitä eteenpäin projektissa)?

**Jos vastaus tähän on "Ei", se on ok. Voit kysyä "Voinko soittaa paremmalla ajalla vai onko aihe mahdollisesti sellainen, että se ei liity siihen mitä teet?"**

**Mainitse Aalto ja opiskelu!  
Tämä on tärkeää, jotta vastaaja tietää, että et ole myymässä jotain.**

**Vastaajalle olennaista ei kuitenkaan ole kurssi vaan projekti ja sen aihe**

**Kaikesta tästä voi tehdä omaan suuhun sopivaa täytesanoilla, sanavalinnoilla, yms.**

**5 -10 minuuttia on tarpeeksi lyhyt aika, että sen voi luvata saman tien, ellei sattunut vastaamaan kesken muun kokouksen. Pitäydy tässä ajassa.**

## Haastattelu

- Kun puhelun saa alkuun, niin se kyllä rullaa siitä eteenpäin
- Järjestä kysymykset tärkeysjärjestykseen, jotta saat kysytyä tärkeimmät ennen kuin aika loppuu
- Pohdi kysymysten muotoilua. Tärkeintä on, että se on ymmärrettävä haastateltavalle, eli pidä selkeänä ja yksinkertaisena.
- Itse kysymykset eivät kuitenkaan ole yhtä tärkeitä kuin se, että haastateltava puhuu oikeasta aiheesta. Mikäli haastateltava sattuu kertomaan sen mitä haluat tietää ilman että kysyt, niin mikäs se mukavampaa.
- Kysymyksiä onkin kahta lajia: Niitä, joihin haluat saada vastauksia (taustakysymykset), ja niitä, joita kysyt, jotta saat vastauksia taustakysymyksiin.
- Jos aika loppuu (eli se luvattu 5-10 minuuttia tulee täyteen), totea se ("Nyt olen näemmä käyttänyt sen lupaamani 5-10 minuuttia...") ja kysy onko aikaa vielä yhdelle/ kahdelle /muutamalle kysymykselle. Tämän venytyksen voi säätää (tai jättää väliin ja lopettaa) haastateltavan innokkuuden ja kysymättömien kysymysten tärkeyden mukaan.

## Lopettelu

- Muista tehdä avauksia tulevaan. Esim.:
  - o "Kiitos näistä. Jatkamme ryhmän kanssa selvittelyitä. Olisiko suosituksia sen suhteen kehen kannattaisi vielä ottaa yhteyttä?"
  - o [Jos vaikutti hyvältä lähteeltä] "Mikäli tässä nousee vielä jotain tarkempaa, sopiiko jos soitan tai lähetän sähköpostia?"
  - o "Jatkamme projektia, ja jossain vaiheessa etsimme myös kumppania. Kuulostaa siltä, että teette aiheeseen liittyen mielenkiintoisia juttuja. Voinko soittaa uudestaan, mikäli päätyisimme aiheeseen, jossa voitaisiin tehdä yhteistyötä?"

## Muuta

- Mitä useampia puheluita on takana, sitä rennommin puhelimeen tarttuu. Rutiini kantaa.
- Se, että olet opiskelija, antaa sinulle monen silmissä ymmärrettävän syyn sille, että soitat kysyäksesi ehkä satunnaisiakin asioita. Lähtökohtaisesti ihmiset ovat avuliaita.
- Mikäli haastateltava kysyy, voit kertoa kurssista esim. "Kurssilla on tavoitteena tehdä tuotejohtamiseen liittyvä projekti kumppanin kanssa. Päämäärä on muotoilla kokeilu, joka kehittää jollain tavalla tuotetta tai tarjoamaa (toisin sanoen tuotteita ja palveluita). Se voi olla joko liittyä joko suoraan tuotejohtamiseen, tai sitten enemmän taustalle tulevaan liiketoimintamalliin tai osaamiseen. Kuitenkin se minkä projektin ja kenen kumppanin kanssa tulemme tekemään riippuu pitkälti siitä, mihin tämä ja muut selvittelyt suuntaavat projektia."