

Jani:

Moi! Tervetuloa kuuntelemaan LAB Talk -podcastia. Tänään mielenkiintoisena aiheena simulaatiot.

Ehkä sinäkin olet kokeillut simulaatiota vaikkapa Urheilun museon mäkihyppysimulaattorissa tai kokeillut lentämistä lentosimulaattorissa. Simulaatiota voi kuitenkin hyödyntää myös vähemmän lennokkaissa yhteyksissä, erityisesti vaikkapa omien työtapojen kehittämisessä ja työssä kohdattujen tilanteiden harjoittelussa.

Meillä on tänään vieraana lehtori Markus Kräkin ja simulaatio ohjaaja Sannakaisa Marjamäki-Nieminen, joilla on monipuolista kokemusta simulaation käyttämisessä niin opetuksessa kuin organisaatioiden kehittämisessäkin.

Iloisesti tervetuloa Sanna Kaisa ja Markus.

Markus:

Kiitos.

Sannakaisa:

Kiitos.

Jani:

Hei, avatkaa hieman kuulijoille. Mikä on simulaation idea? Mitä simulaatiossa oikein tapahtuu?

Sannakaisa:

Ensinnäkin alun alkaen simulaatio on pedagoginen opetuksellinen oppimisen menetelmä. Se on hyvin kokemuksellinen yhteisöllinen tapa oppia, tarkastella asioita ja soveltuu myös monipuolisesti kehittämiseen ja kaikenlaiseen ilmiöiden teemojen tarkasteluun.

Markus:

Joo, ja siinä käytännössä voidaan harjoitella mitä moninaisimpia tilanteita, siis erilaisia käytännön tilanteita. Sehän siis käytännössä tapahtuu niin, että meillä täällä simulaatiokeskuksessa niin, että osallistujajoukko, vaikka jaetaan pieniä ryhmiä ja sitten yksi ryhmä menee suorittamaan jonkun tehtävän tai tilanteen, käymään läpi sen eri tilassa, josta siis kuva ja ääni välitetään seuraajille toiseen tilaan ja sitä kautta päästään havainnoimaan semmoinen todentuntuinen tilanne.

Ja ennen kaikkea se ero varmaan semmoisen normaaliin tekemiseen on, että sinä aidosti pystyt havainnoimaan sitä ja sitten ne, jotka tekevät sitä tilannetta, niin ne ei ole kovinkaan tietoisia siitä, että heitä seurataan, eli se on etäännytetty ikään kuin sen kameran ja äänen tai mikrofonin kautta se, että ne seuraajat ei ole samassa tilassa. Ja tämä tekee siitä semmoisen

aidontuntukseltaan tilanteen kuin mitä ehkä semmoinen, vaikka luokkatilassa keskustelu, jota toiset seuraavat samassa tilassa.

Sannakaisa:

Kyllä. Tuota sen verran jatkan vielä tähän, että vaikka tässä on puhuttu lentosimulaattoreista ja meidän kampuksemme simulaatiokeskuksesta, niin tämä ei todellakaan ole niin kuin se simulaatiomenetelmänä ei ole sidottu mihinkään yksittäiseen tilaan tai laitteeseen, vaan se on siirrettävissä, vaikka jonkun yrityksen omiin tiloihin palvelutiskille tai jos halutaan esimerkiksi treenata sitä asiakaspalvelua niin se voidaan viedä sinne ihan sinne. Kivijalkaan.

Markus:

Ja tehty myös Teamsissa ihan näille virtuaaliympäristössä. Sopii niin kuin kaikkeen.

Jani:

Kyllä mulla tuli heti ensimmäisenä mieleen. Taustaltani on entiseltä ammatiltaan siis kokki. Ja totta kai ravintolamaailma tuli ensimmäisen mieleen. Ja miten sitä voisi nopea simuloida ravintolamaailmaa ja miten sitä voisi hyödyntää niin asiakaspalvelutilanteet varmaan, kun joku asiakas tulee tiskille, joku vaativa asiakas. Olisiko tämä hyvä käyttökohta?

Markus:

Ilman muuta siis niitä on harjoiteltukin. Erilaisia haastavia tilanteita, asiakastilanteita. Ja meillä on kuitenkin ollut siis sen tyyppinen periaate. Tai siis sehän ei ole mikään semmoinen välttämätön eikä ehdoton. Mutta tyypillisesti on pyritty harjoittelemaan, vaikka esihenkilötyössä tai tiimityöskentelyssä tai ylipäätään erilaisia tilanteita harjoitellaan niin semmoisia aika arkisia tilanteita. Ja silloin jos arkiset tilanteet ovat niitä haastavia tilanteita niin tulee paljon, niin silloinhan se on ihan hyvä koska silloin sinä pääset heti viemään sen opin ikään kuin käytäntöön.

Mutta jos se haastava tilanne on ihan satunnainen, tulee kerran kolmessa vuodessa niin silloin tietyllä tavalla se on ehkä tässä simulaatiossa niin kuin se periaate tai on ollut sinänsä hyvä periaate, että harjoitella sitä käytännön semmoista arkista tilannetta, joka on vaan laadukas kohtaaminen asiakkaan kanssa, joka ei välttämättä tarvitse olla niin hirveän haastavaa aina joka kerta. Mutta siis se ei pois sulje mitään eli ihan molempia voi niin kuin treenata.

Jani:

Jos puhutaan nyt yritysnäkökulmasta, niin sanoitkin tuossa hyviä esimerkkejä, miten simulaatiota pystyy soveltamaan. Just johtaminen ja esihenkilötyö mutta onko jotain muita?

Markus:

No joo siis tuossa tuli tuo asiakaspalvelu esiin mutta siis ihan myyntityössä. Tätä myyntityön osalta käyty esimerkiksi ihan asiakasprosessia läpi siis silleen, että käyty tarvekartoituksia, kaupan klousaamista, jälkihoitoa tai asiakassuhteen tämmöistä kehittämistä läpi tiimiytymisen, tiimityöhön liittyviä erilaisia taitoja tai vaikka johtoryhmätyöskentelyä voidaan

harjoitella. On ollut myös näitä hallitustyösimulaatioita, jossa hallituksen työskentelyä käyty läpi ja hyvin pitkälti niin kuin sen tyyppisiä tilanteita missä vuorovaikutuksella on tärkeä rooli lähinnä niin kuin käyty läpi tällä näin ja tässä ja siihen se erityisesti soveltuu hyvin ja sitten, jos ruvetaan miettimään, että missä me vuoron vaikutamme yrityksissä, niin lähes kaikessa. Se aika vähän pois sulkeutuu siis sillä tavalla siinä, että vaikka kun kehitetään jotain ohjelmistoa, niin siihenkin linkittyy vuorovaikutus kuitenkin tavalla tai toisella asiantuntijoiden kesken ja kaikkea tätä voi simulaatiossa treenata.

Jani:

Kyllä. Voisiko esimerkiksi tämä tilanne missä me olemme nyt, niin ollaan simulaatio tai jos meitä vaikka joku seuraisi vai nauhoittaisi vai miten siitä tehdään simulaatioita?

Sannakaisa:

Mikä tekee simulaatioon?

Jani:

Miten tästä tilanteesta tästä meidän nauhoitustilanteestamme nyt saisi simulaatioon aikaiseksi?

Sannakaisa:

No aloitetaan siitä, että on se jonkun näköinen teema mikä ja käsikirjoitus sille simulaatiolle jotain tavoitellaan, että tapahtuu siellä sitten meillä, on ne, jotka tekevät eli me tässä pöydän ympärillä.

Ja sitten olisi kiva, kun meille olisi semmoinen lintu perspektiivistä oleva tarkkailija vähintään yksi kappale, joka sitten seuraisi esimerkiksi, jos mietitään sitä, että meillä olisi tavoite parantaa tämmöistä kehon kieltä sanatonta viestintää.

Niin hän tarkkailisi siellä toisessa tilassa vaan ja ainoastaan meidän kehomme kieltä mitä me teemme tässä. Jota me ei itse välttämättä ilmeitä ja eleitä niin ei kyllä tunnisteta itsestämme siinä hetkessä.

Rupesin heti välittömästi itse miettimään, että miten kynä on kädessä ja kaikkea muuta, mutta siis tämmöinen, että siellä on joku seuraa ja sitten kun se simulaatio päättyy niin se käydään läpi vaihe vaiheilta tai sitten joku teema lähtökohtana esimerkiksi just se sanaton viestintä, niin

miten se ilmeni tässä ja minkälaisia eleitä nousi esiin, oliko jännitteisyyttä. Minkälaisissa asennoissa me istuimme täällä.

Markus:

ja niin ja siis ihan sopii siis esimerkkinä tosi loistavasti minun mielestäni miettiä simulaationa, vaikka tämän tyyppistä tilannetta siinähan voisi vaikka kellottaa joku ihan puheenvuoroja, että kuka käyttää eniten aikaa sitten myös, että minkälaisia kysymyksiä esitetään ja se pointti siinä purku keskustelussa tai tällaisen ”debriefingissä” sen jälkeen on se, että kohti että no miten se noin yleisesti meni ja miten sitä voisi sujuvoittaa tai parantaa tai näin pois päin. Useinhan oppiminen ei tapahdu pelkästään meillä tässä keskustelussa tutkimustenkin mukaan, niin aika monesti se oppiminen tapahtuu myös ja erityisesti niillä seuraajilla eli tavallaan ne, jotka seuraa havainnoija, tulee aika tietoisesti myös niistä omista tavoista toimia ja voi poimia täältä jotain vaikka meidän keskustelustamme.

Jos tämä nyt olisi se simulaatio niin hyviä tapoja, että okei tuolla munkin pitää kysyä tai tehdä ja noinhan minun pitää toimia tai sitten myös toisin päin, että noin en missään nimessä toimi, että nämä molemmat ovat siis silleen mahdollisia kehityssuuntia. Mutta sen takia tämä on hyvin mielenkiintoista. Tämä on semmoinen hyvin kokemuspohjainen ja kokemuksiin perustuva myös ja käytännönläheinen menetelmä.

Jani:

Kyllä varmaan kukaan meistä oikein kiinnittää huomiota siihen just, miten me olemme täällä tai miten me puhutaan tai vaan se tulee luonnostaa ja siihenhan ei kiinnitä tietenkään huomiota, kun se tulee luonnostaa vaikuttaa erittäin mielenkiintoista ja tästä vois olla ihan tosi paljon hyötyä yrityksille ja jos yritys vaikka haluaisivat osallistua tai tehdä tällaisen simulaation puhutaan nyt, vaikka että osallistuu tällaiseen simulaatioon, niin pitääkö se jotenkin valmistautua?

Sannakaisa:

Jos joku nimeltä mainitsemaan yritys haluaa simulaatio menetelmän avulla kehittää, vaikka sitä asiakas rajapinnan kontaktia sitä tiskin takana työskentelyä. Se nyt tuli ensimmäisenä mieleen, nii ne simulaatiokeissi, niin se on toivottavaa, että se tulee niin autenttisenä, kun se pystyy tulemaan sieltä heidän arjestaan, että oikeasti se palvelee sitä tarkoitusta, että mitä tai sitä mitä he ovat tulleet hakemaan

jos he haluavat harjoitella treenata sitä vaikeata asiakastilannetta niin sitten se käsikirjoitus lähtee siitä se pitää tulla sieltä yrittäjältä yrityksen suunnasta ja ehkä tärkein asenne tuohon kirjoitin paperiin itselleni, että asenne ja huuto merkki perään

että jos aidosti halutaan treenata sitä omaa osaamista sitä asiakas asiakastyön tekemistä, niin pitää olla avoin tuomaan niitä omia näkemyksiä siitä tilanteesta jakamaan niitä omia hyviä juttuja ja avoin olla myös sille, että mitä minkälaisia muita ajatuksia tulee jonkun toisen mielestä se asiakaspalvelu ja se tilanne pitäisi hoitaa tällä lailla ja hänellä on kokemus, että se

on toiminut näin hyvin ja on monta oikeita tapaa tehdä pitää olla avoin sille keskustelulle et asenne ratkaisee.

Markus:

Joo ja olen itse ollut varmaan semmoisen noin kahdeksan vuotta soveltamassa tätä menetelmää erilaisissa yhteyksissä ja kokeilemassa ja testaamassa tätä näin aika lailla silleen ääripää kokeilujakin on tehty eli on niin sanotusti laitetaan osallistujat hyppäämään kylmään veteen eli annetaan ihan suoraan vaan joku keissi menkää ja keskustelkaa saattaa olla että mennään siihen toiseen tilaan ja vasta siellä annetaan se keskusteluteemaa että käykääpä keskustelu tämmöisestä teemasta aikaa kymmenen minuuttia.

Usein siis se että mitä tarkempi se tavoite on tai mitä lähempänä se on sitä arkea niin tietysti pitää valmistautua jollain tavalla et voi valmistautua hyvinkin tarkkaan periaatteessa ennakkoon mutta voi myös lähteä siitä kylmään veteen hyppäämisen ideologiasta ja näillä on vähän eri tarkoitus ehkä siinä mielessä eli siinä että jos laitetaan yllättävään tilanteeseen niin siinä voi ikään kuin harjoitella vähän resilienssi taitoja ja resilienssi kyvykkyyden kehittämistä, että jäätykö porukka tai että onkos siinä nyt mitään esimerkkejä.

Mutta siis yleisesti ottaen tämä niin kuin pidetään ehkä pikkusen semmoisena jännänä menetelmänä. Itse olen käyttänyt vähän karaoke-efektiä, menee sen biisin laulamaan et sinä hyvin tai huonosti, niin sen jälkeen se ketsupin efektin sitten lähtee liikkeelle eli porukka olisi mielellään menemässä seuraavaankin. Ehkä silleen voisi sanoa, että meillä on ollut aika paljon tällaisia yksittäisiä kokeiluita erilaisten yritysten osallistuneita eri hankkeissa ja muualla näihin ja palaute on ollut tosi positiivista mutta käytännössä.

Ehkä tästä saa vielä enemmän irti, jos tätä tekisi niin kuin toistuvasti vähän pitkä kestoisemmin ja tuota tai se muuttaa vähän ehkä muotoaan et silloin se menetelmän jännittävä elementti vähän liudentuu ja pienentyy ja tavallaan sitten pääsee siihen sisältöön vielä niin sitä tiiviimmin ehkä käsiksi.

Jani:

Olisiko sinulla Markus antaa sitten jotain konkreettista esimerkkiä, minkälaisen harjoituksen sinä olet tehnyt jollekin yritykselle?

Markus:

Niitä on aika paljonkin. Itse asiassa, jos nyt päällimmäisenä ja aika viimeisimmän kertoo, niin meillä on yksi hanke, missä me järjestimme myyntiyösimulaatio tai asiakastyösimulaation eli osallistujat olivat eri organisaatioista teollisuuden pientyöpaikoilta ja ammatti myyjiä ammatti myyntiyötä tai ammatti asiakastyötä tekeviä. Ryhmä jaettiin pienryhmiin. Pareittain toimittiin siinä ja yksi pari otti asiakkaan roolin eli heille oli rakennettu semmoinen, että se ei ollut kenenkään yrityksen oma case vaan se oli semmoinen hyvin tyypillinen myyntitilanne ja myös tuotepalvelu, jota he tarjosivat. Ostamassa olevat asiakkaat silleen aika nopeasti omaksuivat eli lyhyesti käytiin läpi se tilanne kaikille ja sitten nämä asiakkaat ottivat asiakasroolin ja valmistautuivat siihen ehkä semmoisen viisi kymmenen minuuttia.

Sitten nämä muut ryhmät olivat myyjiä ja käytännössä siinä myyntityömoodissa ja yhdelle näistä ryhmistä tuli tällainen ensimmäinen tapaaminen eli missä käytiin tarvekartutus läpi eli he ei ollut aiemmin tavanneet tätä asiakasta, niin he menivät sinne ihan ensimmäistä kertaa tapaamaan näitä ihmisiä. Se oli semmoinen kymmenen minuuttia keskustelua ja sitten purku, että mitä siinä tapahtui.

Siinä kymmenessä minuuttissahan et tarvetta syvällisesti mitenkään kartoita, mutta käytännössä se toimii ajattelun ”trikkerinä” eli siinä sen keskustelun ”trikkerinä”. Se tavallaan ”trikkeröi” sitä keskustelua sen jälkeen ja keskusteltiin muun muassa siitä, että mitä siinä tapahtuu, mutta että mitä siinä olisi voinut tapahtua vielä tai miten se olisi jatkunut siitä vielä eteenpäin.

Seuraava vaihe oli sitten sillä seuraavalla ryhmällä eli vastaavanlainen case mutta siinä oli annettu tarjous ja oli tarkoitus kloosata kauppa. Viimeinen case oli reklamaatiokäsittely et se kauppa ei mennytäkään putkeen niin harjoiteltiin, miten sitä reklamaatiota käsitellään ja kun kyseessä oli ammattimyyjät niin he tietysti peilaavat sitä omaan arkityönsä kautta. Kyse on aika lailla semmoista fundamentaalista asioista, kuten että kuunteletko asiakasta, otatko sinä asiakkaan huomioon ja näin pois päin eli siinä mielessä hyvin tällainen konkreettinen tapa harjoitella sitä eri yksittäisiä vaiheita siinä asiakastyössä, mitä he tekevät normaalistikin.

Jani:

Mikä teidän mielestänne tekee simulaatio menetelmästä ainutlaatuisen. Eikös näitä tilanteita voi keskustella, vaikka työpaikan kahvitaulla tai sitten oppii muilta, mitä muut tekevät?

Sannakaisa:

Jos tuota peilaa äskeiseen Markuksen esimerkkiin siitä myyntityöstä, niin voihan niitä myynticaseja käydä läpi tosiaan siellä kahvitaulla pöydässä, mutta nyt sitten taas mietitään sitä, että siinä myyntitilanteessa, kun se myyjä on tehnyt sitä hommaansa, niin siinä on tasan tarkkaan hän tuo sen oman näkemyksensä siitä tilanteesta. Siinä ei ole ketään lintuperspektiivissä kattomassa ollut eikä arvioinut sitä. Siinä ei ole edes sitä asiakkaan kokemusta siitä tilanteesta vaan siinä on kahvipöytään hän tuo tasan tarkkaan sen oman näkemyksensä siitä, miten se homma on edennyt. Kahvipöytäkeskustelu on oikein hyvä ja antoi se paikka, mutta uskon että siinä aika usein jää sitten monta eri näkökulmaa käymättä läpi.

Jani:

Siinähan varmaan tulee vaan se yksinäkökulma ja sitten jos se myyjä on ollut vaikka huonolla päällä tai muuta niin sehän vierittää se asiakkaansa yksittäin, että hemmetti tuo asiakas oli ärsyttävä tai muuta ja sitten tietenkin eihän se mene niin.

Markus:

Siis tässähan on roolin ottaminen, on siis tietyllä tavalla roolilla en tarkoita mitään näytelmäroolia siis sinänsä mutta nämä myyjien äskeinen asiakastyö case, että joku myyjä

ottaakin asiakkaan rooli niin se on välillä hyvin tervettä ja itse asiassa aika avartavaakin joutua myyntityön kohteeksi. Eli näet, aistit ja koet sen, että miltä tuntuu, kun joku kuuntelee sinua tai on kuuntelemattaa sinua, että minkälainen kokemus se on ja se voi herättää oikeasti aika paljon ajatuksia.

Se miten tähän kahvitaukovertailuun tai kahvipöytäkeskusteluun vertaa, niin näissä kaikissa keskusteluissa kahvipöydässä ollaan aina itse myös osallisena, vaikka me emme siis osallistuisikaan keskusteluun. Ehkä simulaation ainutlaatuisuus liittyy siihen, että siinä et ole osallisena siinä keskustelussa.

Siis et ole osallisena siinä keskustelussa, kun havainnoit niin sinä havainnoit sitä riittävän kaukaa. Se on aika merkittävä ero itse asiassa siihen, kun sinä havainnoit sitä vähän kauempaa ilman että mietit että mitähän seuraavaksi sanon tai osallistunko tähän keskusteluun vai enkö, niin se on mielenkiintoinen ero siinä tavallaan lähestymistavassa.

Jani:

Erittäin mielenkiintoista. Sannakaisa sanoit aikaisemmin, että simulaatioon pitää mennä asenne edellä huutomerkki. Vai oliko se asenne huutomerkki edellä.

Mutta mitä muuta tarvittaisi simulaatiossa, että se onnistuu ja se olisi erittäin hyödyllinen?

Sannakaisa:

No nykypäivänä puhutaan kauheasti tästä psykologisesta turvallisuudesta käsitteenä. Sitä ilman pärjätään. Simulaatiotyöpaja tällainen koulutus voidaan pitää ilman semmoista käsitettäkin.

Mutta korostan vielä, että se toisen ajatusten kunnioittaminen ja sen omankin ajatuksen kunnioittaminen siinä mielessä, että jos näkee että toinen teki jonkun tai ehkä peilaantuu enemmän omaan tuota työtaustaa.

Mutta se että jos näkee että toinen tekee virheen eikä hän edes näe sitä itse, niin sinä kehtaat sen sano ääneen. Niin se toinen lähtökohtaisesti on vaan tyytyväinen. Hän saattaa olla ensimmäisenä ”defenssit” päällä ja olla silleen, että no en tähän tehnyt virhettä. Mutta sitten hän kuitenkin jälkikäteen sitten hoksaa sen, että tuli tehtyä töllöntöitä ja kiitos että sanoit.

Niin tällaisista uskallusta ja rohkeutta tuoda omia ajatuksia esiin ja toisen kunnioittaminen. Siinä on ehkä ne mitkä olivat ne kolme koota. Kuuntele, kerro ja kunnioita jo niillä mennään.

Jani:

Minkälaisia onnistumisen kokemuksia olette nähneet?

Sannakaisa:

No jos saan jatkaa.

Jani:

Totta kai.

Sannakaisa:

Niin innoissani tästä. Se on ihan siis todella hienoa nähdä, kun osallistujassa syttyy lamppu. Se keksii ja hiffaa jonkun tai oivaltaa jonkun asian. Tämähän ei tapahdu välttämättä just siinä simulaatiopurkukeskustelussa tai tässä ”debriefingissä”.

Ei siinä vaan siis se saattaa tapahtua sitten pari viikon päästä, kun hän kohtaa ehkä samanlaisen tilanteen siellä omassa arjessaan. Mitähän hän on just siinä simulaatiossa päässyt seuraamaan tai sitten käytännössä harjoittelemaan. Niin sitten hän huomaa, että ai hitsi olen ollut tässä tilanteessa aikaisemmin. Tätähän me emme pääse näkemään, mutta voin vaan kuvitella.

Toinen hyvä esimerkki siitä, että olin tosiaan vetämässä tällaisia hallitustyöskentelyyn liittyviä simulaatioita yhdessä hankkeessa. Ja se simulaatiotyöpajan osallistujat koostuivat niin kuin siellä oli pitkän linjan hallitusammattilaisia ja siellä oli Startup-yrittäjiä, mitkä pääsivät tässä tämän hankkeen kautta kokeilemaan sitä, että miten se hallitustyöskentely soveltuisi tähän heidän yrityksensä tähänhetkiseen tilanteeseen.

Ja tässä oli hauska huomata, miten siinä siis se case meni siihen tyyliin, että he olivat valmistelleet siihen oman yrityksen hallituksen kokouksen. Toki se pidettiin hyvin lyhyenä, semmoinen 15–20 minuuttia kesti kokonaisuudessaan se itse simulaatio.

Simulaatio jälkeen, kun käytiin sitten tätä debriefingia, niin hieno, miten nämä kovat hallitustyöskentelyn ammattilaiset avoimesti jakoivat sitä omaa osaamistaan niille aloittaville yrittäjille siitä hallitustyöskentelystä. Ja sitten huomasi, kun se tavallaan se osaaminen siitä teemasta niin tasoittui sen porukan kesken. Niin se oli hienoa seurata. Ja nyt sanon kyllä senkin suoraan, että itsehän olin tällaisessa hallitussimulaatio vetämässä ihan vaan täysin fasilitoimassa sitä keskustelua, että minulla ei ole mitään hallitustyöskentelytaustaa. Tämäkin on myös hieno ominaisuus tässä simulaatiossa, että sinä tarvitsin sinne sen substanssin, sen asiantuntijuuden, mutta sen ei tarvitse olla sinä, joka vedät sitä. Ja se on ehkä parempikin, kun se ei ole sinä, joka vedät sitä simulaatiota eteenpäin, ohjaat sitä.

Jani:

Erittäin mielenkiintoista. Uh, olisinpa päässyt olemaan mukana itsekin. Olisin oppinut varmaan paljon, mutta sanoitte tuossa aikaisemmin, että simulaation ei tarvitse erillistä tilaa, koska tämä on oppimismenetelmä simulointi.

Meillä on kuitenkin LABissa hieno simulaatiotila, jota hyödynnetään opetuksessa kuin yrityksen valmennuksessa, kuten sanoit. Niin miksi tällainen tila voi olla tarpeellinen?

Markus:

No sinänsä, jos mietin tätä meidän simulaatiokeskuksemme tilaa, niin ensiksi ihan jo teknisesti kaikki tavarat ovat siinä valmiina, ja se on rakennettu tällaisten toteuttamista varten. Sitten se tietysti on myös hyvä toimiva tila siihen etäännyttämiseen, eli ne tilat ovat lähekkäin toisistaan, ja siinä pystytään etäännyttämään tekijäporukka ja seuraaja porukka, jotka havainnoivat sitä.

Niin ne ovat, miten sanoisin, hallittavissa aika hyvin siinä samassa kokonaisuudessa. Käytännössähän tämä kokemus simulaatiosta voisi olla kaikkein aidoimmillaan siellä myyntityössä siellä kentällä esimerkiksi.

Tai sitten jossain missä työpaikalla ylipäättään, missä toimitaankin normaalisti. Mutta siis käytännössä on myös fakta, että se voi olla teknisesti ja ihan käytännön syistä vaikea myös järjestää siellä. Eli siinä mielessä tämä simulaatiokeskus on aika hyvä, tai erittäinkin hyvä paikka järjestää näitä simulaatioita. Siinä on myös siis se, että se on tilana, kun siihen tulee, niin se on sen verran erilainen. Se tietyllä tavalla ehkä orientoi myös siihen itsesimulaation vähän eri tavalla kuin arkinen ympäristö. Siinä on jo tätä varten oikeastaan rakennettu kaiken kaikkiaan ympäristönä, niin siinä on ehdottomasti ne omat plussansa.

Jani:

Mikä on teidän mielestänne mielenkiintoisin simulaatiotilanne, missä te olette olleet mukana?

Sannakaisa:

Tämä on henkilökohtainen kokemus simulaatiossa mukana olemisesta. Muutama vuosi sitten olin silloin vielä ensihoidossa töissä ja osallistuttiin tammöiseen ensihoidon SM-kisoihin, ja siellä oli tällainen monipotilastilannesimulaatio.

Niin se set up oli järjestetty Aulangon kylpylän takapihalle. Siinä taisi olla mönkijöitä, autoja, lavastukset kunnossa, ja sitten siellä olikohan niitä kolme vai neljä potilasta. Ja yleisö, seuraaja porukka kattoi siinä ympärillä, että se oli ihan fyysisesti siinä läsnä. Mutta silti kun se simulaatio alkoi, niin tuntui siltä, että hyppään siihen. Olin semmoisessa kuplassa.

Tein ihan just sillä ammattitaidolla, mitä mulla on, ja niin hyvin kuin semmoisessa tilanteessa, aikapaineesta tuossa ja stressaavassa tilanteessa normaalistikin. Tuli semmoinen, unohdin täysin, että olen simulaatiossa hetkellisesti, ja se on ehkä hienoin henkilökohtainen simulaatiokokemus, että mikä nyt ensimmäisenä tuli mieleen?

Jani:

Onko Markus sinulla sitten?

Markus:

Joo, mulla tulee mieleen muutamakin semmoinen tosi mielenkiintoinen, silmiä avaava juttu, mutta jos yhden valitsen, niin oli yksi organisaatio, jossa käytiin läpi heidän strategiaansa.

Eli siellä johtoryhmä oli juuri luonut ja hallitus hyväksynyt strategian, uuden strategian. Tämä simulaatio oli rakennettu, että siellä oli lähiesihenkilöt. Eli oli johtoryhmäläiset ja sitten oli lähiesihenkilöt osallistujina, ja siellä käytiin läpi strategian kulmakivet, niitä oli muistaakseni kolme tai neljä, niin jokainen teema käytiin läpi.

Miten nämä lähiesihenkilöt, jotka sitten käytännössä vetää niitä yksittäisiä tiimejä tai pienempiä porukoita siinä organisaatiossa, niin miten he tulkitsevat nämä strategiset kulmakivet? Ja se, mitä siellä nousi esiin, niin oli, että jokainen tulkitsi ne aivan eri tavalla. Ja se oli erittäin mielenkiintoinen kokemus havaita, että ihan ulkopuolisena siis fasilitaattorina olin silloin siinä mukana vetämässä tätä sessiota. Miten tämmöinen sinänsä aika yksinkertainen ja aika itsestään selvänä pidetty ja aika looginenkin strategia, että miten sen voi tulkita niin monin tavoin?

Ja tähän liittyy siis toinen tämmöinen mielenkiintoinen havainto tai oppi näistä simulaatioista, että minulla on myös siis kokemusta siitä, että minulla on ollut samoja caseja esimerkiksi opetuksessa, mitä olen antanut päätöksenteosta opiskelijoille tehtäväksi vuosien varrella usealle eri ryhmälle sama case, niin joka ikinen kertainen päättyy eri tavoin joko samaan tai eri vaihtoehtoon ratkaisuun siinä päätöksessä.

Ja tämä on saanut pohtimaan sitä, että tämä todellisuus on oikeasti aika paljon ihmeellisempää ja monimuotoisempaa kuin mitä me monesti ehkä mielletäänkään. Elikkä me odotamme, että me saamme valmiita työkaluja johonkin asiaan, mutta tämä simulaatio osoittaa, että vaikka meillä olisi samanlainen niin kuin asetus ja tämmöinen asetelma, niin ne samat työkalu, niitä saatetaan käyttää hyvin eri tavalla tai soveltaa hyvinkin eri tavalla ja saatetaan päätyä tai joka kerta päädytäänkin oikeastaan eri polkuja pitkin eri perusteluilla samaan tai eri ratkaisuun.

Eli tämä on mielenkiintoista miettiä, että kun me teoreettisesti monesti ajatellaan sitten myös, luodaan tiettyjä teoreettisia viitekehyksiä. Niin tämä ikään kuin vähän kyseenalaistaa sitä, että niin että se voi olla näin, mutta se voi olla myös toisin. Tämä on mielestäni hyvinkin mielenkiintoista.

Jani:

Kuulostaa kyllä mielenkiintoiselta, mutta hei aika alkaa olemaan finaalisissa ja semmoinen erittäin mielenkiintoinen viimeinen kysymys, että teihin varmaan voi ottaa yhteyttä, jos nyt simulaatiosta tai simulaation menetelmänä alkoi kiinnostaa oman toiminnan kehittämisessä.

Sannakaisa:

Voi totta kai ottaa yhteyttä ja katsotaan, mietitään, että mitkä ne tarpeet ovat, millä tavoilla lähdetään toteuttamaan ja mistä haetaan sitä asiantuntijuutta. Sitten mennään työpajoihin ja koulutuksiin. Parhaiten saa yhteyden sähköpostilla ja etunimi.sukunimi@lab.fi.

Jani:

Kiitos paljon vierailusta, oli mukava jutella.

Sannakaisa:

Kiitos.

Markus:

Kiitos.