

Opinnäytetyö (AMK)

Musiikin koulutusohjelma

Musiikkipedagogi

2016

Sami Pirttilahti

VIIHDYTTÄVÄ HARMONIKKATAITEILIJAJA

–muusikon tavoitteena ja taitona yleisön
viihdyttäminen

OPINNÄYTETYÖ (AMK) | TIIVISTELMÄ

TURUN AMMATTIKORKEAKOULU

Musiikkipedagogi

2016 | 25

Sami Pirttilahti

VIIHDYTTÄVÄ HARMONIKKATAITEILIJÄ

-muusikon tavoitteena ja taitona yleisön viihdyttäminen

Opinnäytetyöni käsittelee yleisön viihdyttämiseen suuntautuvan harmonikkataiteilijan tilannetta Suomessa. Tavoitteenani on tutkia, millaiset edellytykset tällaisella muusikolla on työllistyä nyt ja tulevaisuudessa, ja millaista osaamista se vaatii.

Olen pyrkinyt löytämään tavoitettani vastaavan näkökulman perehtymällä viihdemuusikon työn eri osa-alueisiin, kuten yrittäjyyteen, yleisön palvelemiseen, ja oikeanlaisten taitojen hankkimiseen, tutustumalla tunnettujen viihdemuusikoiden historiaan, sekä tekemällä henkilöhaastattelun pitkänlinjan ammattilaisen, Seppo Lankisen, kanssa.

ASIASANAT:

harmonikka, viihdemuusikko, viihdemusiikki, yleisön viihdyttäminen, muusikko yrittäjänä

BACHELOR'S / MASTER'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Music pedagogy

2016 | 25

Sami Pirttilahti

ENTERTAINING ACCORDIONIST

-The Entertainment of the Public as a Musician's Art and Objective

My thesis tries to cover the status, position and condition of the Finnish accordeon artist in general who wishes to entertain their public. My aim is to study the prospects regarding the employment of such a musician, and furthermore what kind of know-how is needed to get employed.

In order to achieve this goal I have got acquainted with the different aspects of the popular musician's work, such as entrepreneurship, serving of the audience, acquiring of the proper abilities; familiarized myself with the history of some famous popular musicians and done field research in form of survey and interview with the established accordeon professional Seppo Lankinen.

KEYWORDS:

accordion, entertaining musician, light music, entertainment of the public, musician's entrepreneurship

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	5
2 VIIHDEMUUSIKON IDENTITEETTI	7
3 MUUSIKON TAVOITTEENA JA TAITONA YLEISÖN VIIHDYTTÄMINEN	9
4 YRITTÄVÄ VIIHDEMUUSIKKO	12
5 HAASTATTELUSSA SEPPO LANKINEN	16
6 OMIA MIETTEITÄ	22
LÄHTEET	25

1 JOHDANTO

Opinnäytetyöni on kaksiosainen. Työn pääpaino on taiteellisessa osiossa, joka on yhteeni *Tango del norten* CD-levy ”*Raices de pasion*”. Se on äänitetty yhdessä laulaja *Romina Biancon* kanssa kesäkuussa 2016. Levystä voi kuunnella myös Spotifyn linkistä <https://open.spotify.com/album/6u7e3KCplMfWMU2eOuaBRo>

Opinnäytetyöni kirjallisessa osiossa tuon esille seikkoja, jotka liittyvät viihteellisestä näkökulmasta ammattiaan harjoittavan harmonikkataiteilijan työhön. Kirjoitan viihdemusiikon työhön liittyvistä perinteistä, nykytilasta ja mahdollisista tulevaisuuden näkymistä.

Viihdemusiikko, jollaista työssäni käsittelen, on musiikko, joka painottaa esiintymisensä taitavaa musisointia samalla kun luonteva ja hauska juontaminen, tarinankerronta ja laulaminen toimivat esityksen täydentävinä elementteinä.

Viihdemusiikki on Pedanet -sivuston mukaan nimitys, jota on käytetty 1900-luvulla tanssia varten, tai muuten ajanvietteeksi sävelletystä musiikista. Pääasiassa se muodostuu elokuva-, teatteri- ja iskelmämusiikista.

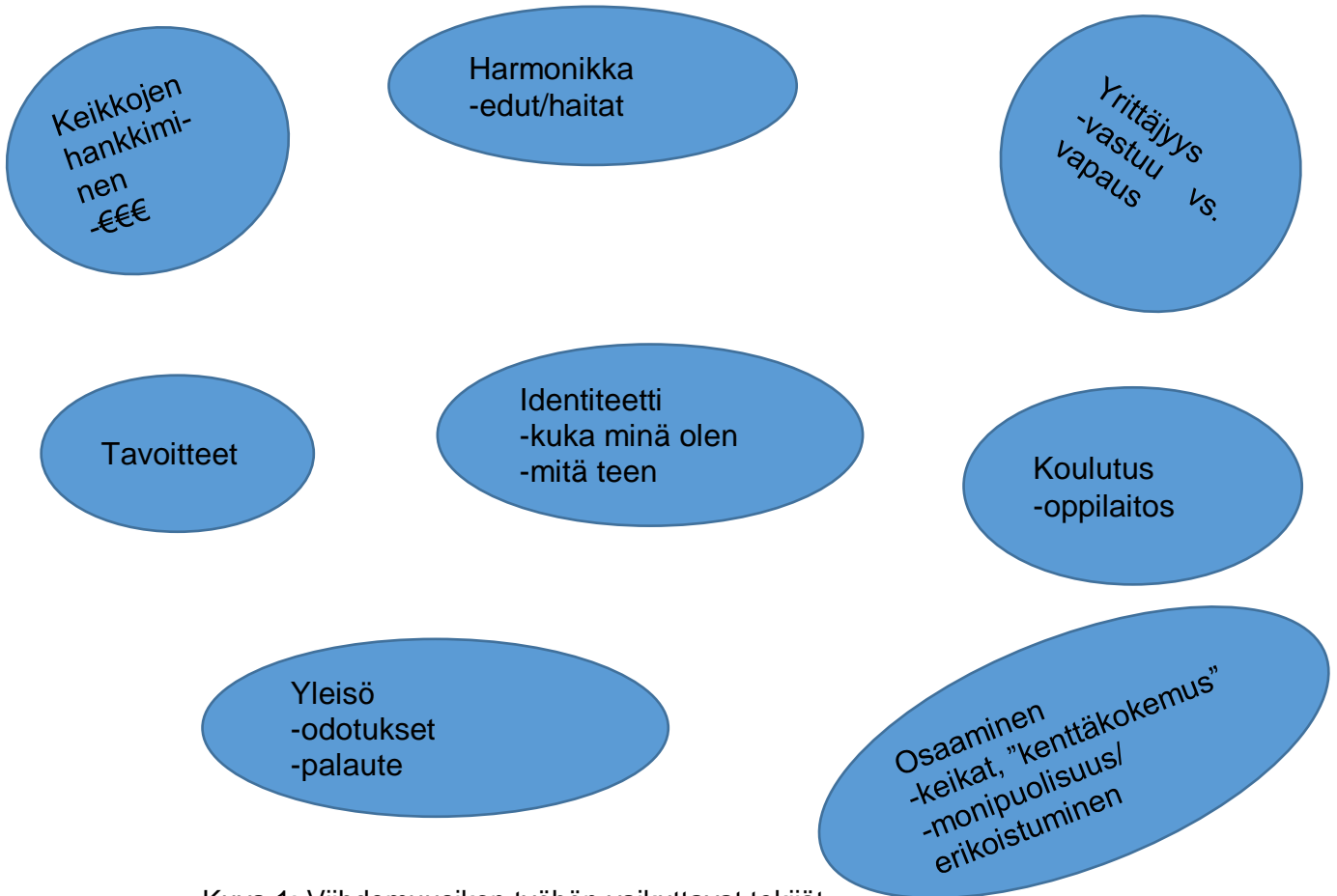
Tämän opinnäytetyöni kirjallisen osion tavoite on vastata kysymyksiin: Millaista viihteellisen roolin omaksuvan harmonikkataiteilijan työ on? ja Onko tällaiselle viihdemusiikolle kysyntää nyt ja tulevaisuudessa?

Suomalaisessa kulttuurihistoriassa tunnetaan useita kansan rakastamia viihdemusiikkoja. Harmonikka on soittimena näytellyt varsin keskeistä roolia viihdemusiikin maailmassa. Kuitenkin viihdyttävistä harmonikkataiteilijoista on kirjoitettu erittäin vähän, kun pois lasketaan elämäkertateokset ja suorat henkilökuvaukset. Sama koskee myös muita instrumentteja soittavia viihdemusiikkoja.

Olen omissa esiintymistilanteissani musiikilliseen sisältöön keskittymisen lisäksi suuntautunut viime aikoina yhä enemmän yleisön hauskuuttamiseen, minkä vuoksi koin valitsemani opinnäytetyön aiheen tutkimisen kiinnostavaksi. Huomattuani, että aihepiiriini liittyviä hakuteoksia on niukasti, ajattelen, että tästä opinnäytetyöstä voivat hyötyä myös ainakin muut viihdemusiikon alaa harkitsevat tai viihdemusiikista kiinnostuneet musikit.

Tutustuin opinnäytetyötäni varten kolmeentoista opinnäytetyöhön ja yhteen ammattikorkeakoulun tutkimukseen, jotka käsittelivät muun muassa stand up:ia, katusoittoa, muusikon yrittäjyyttä, muusikon työtapojen vertailua klassisen ja populaarimusiikin parissa, musiikkipedagogin työllistymismahdollisuuksia, sekä konserttitoimistojen toimintaa ja tulevaisuutta. Tutustuin myös viihdekentän harmonikkalegendojen, Veikko Ahvenaisen, Lasse Pihlajamaan ja Esa Pakarisen, uraan kertaamalla jo aiemmin lukemani Ahvenaisen ja Pihlajamaan elämäkerrat ja etsimällä internetistä heistä tietoa. Katsoin YouTubesta videoita sekä heistä että muiden soittimien tunnetuista viihdyttäjäistä. Lisäksi haastattelin kasvotusten ammatikseen viihdekeikkaa tekevää harmonikkataiteilija Seppo Lankista. Haastatteluun valmistauduin laatimalla vapaamuotoisen keskustelun pohjaksi useita kysymystä. Niitä tarkkailemalla keskustelun edetessä varmistuin siitä, että saan haastattelusta itselleni tarvitsevani materiaalin. Äänitin haastattelun Zoom H2-tallentimella, jotta kykenin keskittymään haastateltavan henkilön kanssa keskustelemiseen muistiinpanojen tekemisen sijaan.

2 VIIHDEMUUSIKON IDENTITEETTI



Kuva 1: Viihdemuusikon työhön vaikuttavat tekijät

"Tunne itsesi" - *Sokrates*

Henkilökohtainen identiteetti muodostuu Suomen Mielenterveysseuran verkkosivujen mukaan ominaisuuksista, jotka erottavat meidät muista. Tällaisia ominaisuuksia voivat olla esimerkiksi omat arvot ja kiinnostuksen kohteet. Identiteetin muovaaminen onnistuu täten hankkimalla ja kehittämällä näitä ominaisuuksia.

Identiteetin voidaan ajatella olevan vastaus kysymyksiin: Kuka minä olen? ja Mihin minä kuulun? (Suomen Mielenterveysseura).

Erik Bertrand Larssenin (Paras, 2014, 32) mukaan arvot pitävät oikealla tiellä. Ne kertovat mitä pitäisi tehdä ja mitä ei. Kun on selvittänyt omat arvonsa, voi kysyä itseltään: onko se mitä nyt aion tehdä sopuoinnussa arvojeni kanssa? Arvot määrittävät oman tekemisen suunnan.

Pidän oman identiteetin syvällistä pohdintaa ensiarvoisen tärkeänä viihdemuusikon työstä kiinnostuneille. Siinä työssä tulee olla valmis tekemään sinnikkäästi myyntityötä, olla ulospäin suuntautunut ja pystyä kommunikoimaan hyvin eri ihmisten kanssa. Viihdemuusikon tulee myös kyetä asettamaan yleisön tarpeet usein omien tarpeiden edelle, hankkimaan todennäköisesti oman koulutusalan ulkopuolisia musiikillisia valmiuksia, sekä toimimaan yrittäjänä. Hänen kannattaa kysyä itseltään: Olenko kiinnostunut näistä asioista? Ovatko tässä ammatissa vaaditut asiat sopuoinnussa oman arvomaailmani kanssa? Haluanko ja tavoittelenko sellaisia asioita urallani, joita viihdemuusikous tarjoaa?

Katri Halonen haastatteli konserttitoimistojen johtajia tutkimukseensa ”Konserttitoimistojen tulevaisuus”. Haastateltujen mielestä uraansa suunnittelevan taiteilijan tulisi kiinnittää huomiota siihen, miten hän erottuu muista saman alan taiteilijoista. Tämä edellyttää heidän mukaansa monitasoista toimialan tuntemusta ja kykyä positoida oma imago ja toiminta musiikin kentälle. (2009, 23)

Hirvosen mukaan solistisen koulutuksen musiikinopiskelijoiden musiikki-identiteetit ja kaantuvat seuraavasti: solisti-identiteetti, muusikko-identiteetti, kamarimuusikko-identiteetti ja soitonopettaja-identiteetti (Hirvonen 2003, 74). Hirvonen (2003) kirjoittaa, että moni opiskelijoista kokee opintojensa alussa itselleen läheisimmäksi soittamisen halun ja muusikko-identiteetin, mutta sijoittuu kuitenkin lopulta opetustehtäviin eri musiikkioppilaitoksiin muusikko-identiteetin heikennyttyä. Täten voidaan olettaa, että nykyinen ammatillinen musiikkialan koulutuksemme tukee vahvasti soitonopettaja-identiteetin rakentumista. Löytäkseen vastauksia identiteettiään ja urasuuntausta koskeviin kysymyksiinsä opiskelijalta vaaditaan usein musiikkioppilaitoksessa suorittamiensa ammattiopintojen lisäksi ulkopuolista ja laajempaa perehtymistä tulevaan toimi-alaansa ja ammatilliseen tehtäväkenttäänsä.

3 MUUSIKON TAVOITTEENA JA TAITONA YLEISÖN VIIHDYTTÄMINEN

”Jos tapaat jonkun, joka saa sinut nauramaan, haluat varmasti tavata hänet uudelleen.” -*André Wickström*

Suomalaisen stand up:in uranuurtajan, André Wickströmin, mielestä stand up -koomikon ainoa tehtävä on viihdyttää yleisöä, eikä hänellä saa olla muita tavoitteita (Das humoristische manifest 2005, 197-198). Viihdyttävälle harmonikkataiteilijalle voidaan mielestäni asettaa samanlainen tavoite. Taiteilijalle on luonnollisesti tärkeää omasta työstään nauttiminen, sillä tylsistyneen ja ahdistuneen viihdetäiteilijän esiintymisestä tuskin on yleisöillekään kovin suurta iloa. Tässä tullaan taas taiteilijan arvoihin. Ovatko ne sellaisia, että yleisön viihtyessä myös taiteilijan omat tavoitteet toteutuvat?

Katri Halosen haastateltavat kokevat viihdyttämisen ammattitaidoksi. Eräs heistä kommentoi näin: ”Taiteilijan osaamiseen kuuluu, että tulee toimeen yleisön kanssa ja sitä kykenee innostamaan. Alalla tapahtuvien muutosten myötä, sekä tarjonnan kasvamisen seurauksena edellytykset toimia muusikkona tänä päivänä vaativat, paitsi oman instrumentin entistä parempaa hallintaa, myös yhä enemmän moniosaamista muiltakin osa-alueilta. Kysyntää on nyt niille, jotka hallitsevat musiikin eri tyylilajit, omaavat hyvät sosiaaliset taidot ja esiintymistäidot, osaavat soittaa tarvittaessa useampaakin soitinta, ovat musiikkiteknologiasta hyvin perillä, ovat erinomaisia ja tilannetajuisia yhtyesoittajia, kykenevät improvisoimaan tässä ja nyt, omaavat riittävän musiikillisen yleissivistyksen, sekä osaavat tuotteistaa ja markkinoida osaamistaan.” (2009, 18)

Halosen (2009) haastateltavien mielestä oppilaitokset myös korostavat liiaksi solistisia taitoja, jolloin taiteilijuus ja uran kokonaissuunnittelu jäävät liian heikolle tasolle. Toimiala on yhä enenevässä määrin laajenemassa klassisen konserttikentän ulkopuolelle, vapaa-aikasektorin ja elämystuotannon alueelle. Koulutusorganisaatioiden pitäisi haastattelussa olleiden mukaan panostaa nykyistä enemmän nuoren muusikon realistisiin mahdollisuuksiin kasvattaa vahva ammatti-identiteetti ja näkemys oman uransa kehitysehdoista ja -suunnasta. Kouluttajien tulisi myös tuntea musiikin toimintakenttää monipuolisesti ja ohjata paremmin nuori suhteuttamaan oma taiteellinen työskentelynsä osaksi musiikillisen toimialan kokonaisuutta.

Viihdyttäminen on vaikea laji. Hankkiessani materiaalia tätä opinnäytetyötä varten tutustuin YouTube:n kautta useisiin eri musiikinalan viihdetaiteilijoihin. Koska ei ole olemassa vain yhtä oikeaa tapaa viihdyttää vaikkapa 100-henkistä yleisöä, on mielenkiintoista katsoa erilaisia viihdetaiteilijoita työssään. Pidin todella vain harvasta näkemästäni esiintyjästä. Sen sijaan sitäkin useampi heistä aiheutti minussa lähinnä ärsytystä, koska jo valmiiksi etukäteen selitetyistä vitseistä minulle tuli tunne, että kykyäni ymmärtää huumoria aliarvioidaan. Epävarmuutta huokuva viihdyttäjä puolestaan herättää minussa myötähäpeän tunteen ja saa aikaan epämukavan olon.

Tutustumistani viihdetaiteilijoista ylivoimaiseksi suosikikseni nousi tanskalainen pianisti Victor Borge. Borgen yhden miehen Comedy in music-show esitettiin Broadwaylla 849 kertaa, ja se pääsi aikanaan Guinnessin ennätysten kirjaan eniten esitettynä monologinäytelmänä. Borge rakensi huumorinsa klassisen musiikin ympärille, ja käytti joitakin ulkomusiikillisia välineitä, kuten kirjaa ja taiteilijavieraiden kanssa syntynyttä tilannekomiikkaa. Moni hänen ohjelmanumeroistaan on kestänyt aikaa mielestäni erinomaisesti. On myös huomionarvoista, miten Borgella on kaiken sähellyksen ja Marxin veljeksethenkisen hupailun perustana äärimmäisen taidokas instrumentin hallinta, briljantti musikaalisuus ja kristallin kirkas kuva omasta taiteilija-identiteetistä.

Toinen saman tyylin viihdyttäjä, jota seurasin, oli englantilainen koomikko, näyttelijä ja pianovirtuoosi Dudley Moore. Moore teki paljon viihdettä myös musiikkikentän ulkopuolella.

Suosittu kaksikko Igudesman & Joo ei puolestaan vakuuttanut minua. Niin taitavia muusikoita kuin he ovatkin, heidän komediansa tuntui väkinäiseltä, eikä ollenkaan niin luonnolliselta, persoonan omasta identiteetistä kumpuavalta, kuin kahdella ensin mainitsemallani viihdetaiteilijalla.

Esa Pakarisen hahmo Severi Suhonen toimii mielestäni edelleen hyvin, ja aikaan suhteutettuna vielä paremmin.

Minusta olisi mielenkiintoista nähdä nuoren Lassen Pihlajamaan esittämänä hänen bravuurinumeronsa Mustat silmät, jossa hän soittaa todella pitkäpalkeisella haitarilla. Esityksen lopussa haitari vieläpä katkeaa. Ainoa tallenne, jonka siitä löysin, on YouTubeen ladattu YLE:n tuottama Seppo Hovin haastatteluohjelma vuodelta 1988. Siinä Pihlajamaa on jo 72-vuotias, eikä tavoita enää riittävää virtuositeettia, jotta esityksestä voisi nauttia muutenkin, kuin vain myötätunnosta kyseistä kulttuurisarrettä kohtaan.

Näiden tutustumisten pohjalta minulle vahvistui se painotus, että musiikin on oltava esityksessä pääroolissa niin, että viihdyttäjän musikaalisuus ja taitava instrumentin hallinta nousevat ensisijaisesti esiin. Kuitenkin myös muita avuja, kuten juonnon lomassa tapahtuvaa viihdyttävää sanailua, vitsien kerrontaa, tai esimerkiksi improvisaation hengessä syntyvää tilannekomiikkaa, tarvitaan, jotta konsertin mittainen esitys olisi hausalla tavalla viihdyttävä.

4 YRITTÄVÄ VIHDEMUUSIKKO

Yrittäjäksi ryhtyminen käy äkkiä ja y-tunnuksen hankkiminen on helppoa. Viihdemuusikon yrityksen pääomana toimii käytännössä oma instrumentti ja osaaminen. En käy tässä läpi eri yritysmuotoja, koska niistä on saatavilla muualta kattavasti tietoa. Liikaa ei mielestäni kannata kuitenkaan lueskella, sillä termistön ja pykäläviidakon keskellä saattaa iskeä itesuojeluvaiston pystyttämä muuri vastaan. Esimerkiksi Kari Laakso käyttää opinnäytetyössään Muusikko yrittäjänä (Metropolia, 2012) mielestäni tarpeettoman paljon tilaa ja huomiota eri yritysmuotojen läpi käymiseen sekä kuvitteellisen ja monimutkaisen tuntuisen liiketoimintasuunnitelman tekoon.

Mielestäni oleellisinta on etsiä vastaus kysymykseen: Mitä minun pitää nyt tehdä, jotta saan myytyä tuotettani, eli ansaittua rahaa itselleni? Jos muusikon omat arvot ja identiteetti ovat kirkkaana mielessä ja ne ohjaavat toimintaa viihteellisen harmonikkataiteilijuiden suuntaan, lopullinen toimintamalli muovautuu kuin itsestään keikkakokemusten myötä.

Toisin kuin monella muulla alalla, olen todennut oman yritystoimintani viihdemuusikkona olevan lähes riskitöntä sanan siinä merkityksessä, että konkurssin tekeminen on käytännössä mahdotonta: jos ei ole keikkaa eikä tuloja, niin eipä synny kulujakaan. Esimerkiksi instrumenttiani käyttäisin ja huoltaisin joka tapauksessa samalla tavalla. Vastuuvapaata se ei silti ole. Työtunteja ei ilmesty automaattisesti tehtäväksi kuten opetustyössä, joten laskutukseen johtavaa tekemistä on hankittava aktiivisesti. Taiteellisen esitystoiminnan ollessa pysähdyksissä konkurssi olisikin enemmän henkinen, ja tuntuisi nälkänä vatsan pohjassa.

Yksi huomion arvoinen asia yrittäjänä toimimisessa on keikoista laskuttaminen, joka on keikan tilaajalle poikkeuksetta miellyttävämpi palkkion maksutapa kuin verokortin kanssa toimiminen. Kuvitellaan vaikkapa tilannetta, jossa ravintolayrittäjä on hankkinut trion esiintymään liikkeeseensä. Vaikka nykyään on erilaisia palkanmaksupalveluja saatavilla, en mitenkään pysty näkemään, että hän haluaisi mieluummin näppäillä johonkin palveluun kolmen eri muusikon henkilötiedot ja 200 euron palkkaa koskevat tiedot kilometrikorvauksineen, kuin maksaa yhden 600 euron laskun. Ihmiset yleensä arvostavat asioiden hoitamisessa helppoutta, ja tyytyväiselle asiakkaalle on luonnollisesti paljon helpompaa myydä vastaava keikka myös uudelleen. Valinta kahden eri esiintyjän

välillä saattaa ratketa tilaajan kannalta näinkin yksinkertaisella tavalla. Turha siis antaa kilpailijalle tasoitusta.

Myös Halosen (2009, 19) haastatteluissa painotettiin, että taiteilijasta kumpuavan toiminnan rinnalle, ja osin sen sijalle, on nousemassa selkeästi yhä asiakaslähtöisempi toiminta etenkin yritys kentällä. Taiteilija on asiakaspalvelija. Ja sen oivaltaminen on hyvin merkitsevää.

Veikko Ahvenainen sanoi erään pitämänsä kurssin yhteydessä opiskelijoille: ”Kun ensin opettelette soittamaan harmonikkaa, niin sen jälkeen teidän on opittava kaksi muuta tärkeää asiaa; soittamaan puhelimella ja kiittämään.”

Myynti on kaupan tekoa ja tuotteen kaupaksi saamista – kaikessa yksinkertaisuudessaan. Viihdemuusikon ammatissa voidaan ajatella, että muusikko itse on myymänsä tuote tai palvelu. Muistan opiskeluaikani tilanteen, jossa luennolla syntyi väittelyä sanamuodoista ilmaistessani, että muusikon ja opettajankin työ on usein itsensä myymistä. Syntyi hekottelua ja ohjailua siihen suuntaan, että puhuttaisiin mieluummin vaikkapa itsensä markkinoinnista kuin itsensä myymisestä.

Markkinointi on joskus loputonta esittelyä ja kehän pyörimistä sen ympärillä, että tuleeko kohan tästä ”kaupat”, saankohan minä tämän keikan, valitaankohan minut tähän työhön, hyväksytäänköhän ehdotukseni suunnitelman uudistamisesta opettajakokouksessa muiden ehdotusten joukosta....ilman että uskalletaan kysyä: ostatko tämän tavarun/palvelun/ajatuksen? Yrittäjänä toimiminen viihdemuusikon alalla edellyttää uskallusta myyntityöhön. On otettava lukuisiin tahoihin yhteyttä, tarjottava itseään esiintymään ja rohjettava pyytää siitä asianmukainen palkkio.

Olen osallistunut vuosien varrella kolmen eri yrityksen työntekijänä erilaisiin myyntikoulutuksiin ja ymmärtänyt, että menestyksekkäät myyjät eivät piittaa kauniiden lauseiden pyörittelyistä, vaan siitä millaisella myyntiprosessilla syntyy todennäköisimmin kaupat. Samaa mieltä ovat myös Seppo Lankinen ja Veikko Ahvenainen. Heidän kompetenssinsa yli tuhannen keikan myyntikokemuksella riittää nähdäkseni kertomaan asiasta todenmukaisesti. Tätä ei pidä ymmärtää väärin; en kannata sellaista kaupantekoa, joka on vain yksipuolisesti hyvää. Se on arvojeni vastaista. Mielestäni taiteilija on tehnyt hyvät keikkakaupat silloin, kun sekä esiintyjä että tilaaja ovat tyytyväisiä. Tällöin on hyvä syy olettaa yleisönkin pitäneen näkemästään ja kuulemastaan.

Otan esimerkiksi trion Tango del norte, jonka jäsenenä soitan. Se on erikoistunut argentiinalaiseen tangoon. Olemme tehneet kolmena kesänä kiertueen laulusolistin kanssa. Vuonna 2014 meillä oli 16 konserttia, joista 11 lippuriskillä (saimme kuntien kulttuuritoimelta konserttitilan käyttöömmek, ja myimme itse pääsyliput yleisölle). Vuonna 2015 oli 14 konserttia, joista 2 lippuriskillä ja vuonna 2016 kaikki 11 konserttia myytiin kunnille ja yrityksille kiinteällä hieman edellisvuosia suuremmalla palkkiolla. Kokemustemme opettamina olemme onnistuneet myyntitilanteessa vaatimaan kiinteän korvauksen ja tarjoamaan tilaajalle vastineeksi riittävän houkuttelevan kokonaisuuden. Vuonna 2015 molemmat lippuriskillä tehdyt keikat olivat yleisömäärältään kiertueen heikoimmat. Kun on sovittu kiinteästä palkkiosta, riskin yleisön paikalle saapumisesta kantaa tilaaja. Hänellä on paikallisena toimijana paljon paremmat edellytykset saada konserttiin enemmän yleisöä kuin esiintyjillä itsellään. Toki taiteilijat esiintyvät mieluummin isommalle väkimäärälle kuin vain kouralliselle ihmisii. Myös yleisö viihtyy paremmin täydemmässä ja tiiviimmässä tunnelmassa, kuin tyhjyyttään ammottavassa tilassa. Muistan lukeneeni, että ihminen nauraa joukossa jopa 30 kertaa herkemmin, kuin yksin ollessaan. Näin ollen tällaisessa tapauksessa kaikki osapuolet voittavat.

Kyseisen trion kanssa olemme saaneet myytyä keikkoja keskittymällä ennen kaikkea myynnin määrään. Esimerkiksi syksyllä 2015, kun tavoitteenamme oli saada seuraavalle kesälle 10 päivän ja 10 konsertin kiertue kiinteillä palkkiolla, otimme sähköpostin kautta yhteyttä noin neljänsataan kuntaan ja yrittäjään. Useille näistä lähetimme kolmekin viestiä saadaksemme kyllä, tai ei vastauksen. Monen kanssa puhuimme myös puhelimitse, jos heillä oli kysymyksiä, tai katsoimme, että mahdollinen keikka saataisiin puhelun avulla syntymään. Sähköposteja lähti siis noin tuhat kappaletta ja puheluita kymmeniä. Niiden tuloksena saimme 11 konserttia sellaisella palkkiolla, johon olimme oikein tyytyväisiä.

Eräs varsin meritoitunut kollegani ihmetteli kerran keikkojen määrää tehdessämme yhteisen produktion. Hän oli lähes tyrmistynyt hyvistä tuloksista, vaikka tavoitteista etukäteen puhuttiinkin. Hän pyysi saada nähdä lähettämämme myyntitekstin. Hänen mielestään siinä täytyi olla jotain ainutlaatuista. Valitettavasti syy hyviin tuloksiin ei silloinkaan ollut poikkeuksellisessa kyvyssämme esittää asiamme, vaan lähettämiemme viestien lukumäärässä.

Kaikkien keikkamyyntimielessä lähestymiemme henkilöiden joukossa on varmasti sekä akateemisesti koulutettuja, että yläkoulun jälkeen suoraan työelämään siirtyneitä henkilöitä. Toinen saattaa kavahtaa rahvasta kieltä, toista taas häiritsee liian hieno sanojen

pyörittely. Suosittelen siis hyväksymään myynnin myyntinä - täydellisiä ja kaikkia miellyttäviä sanamuotoja ei ole olemassa - ja keskittymään yhteydenottojen lukumäärään keikkoja hankittaessa. Muutoin voi tällä saralla päätyä ihmettelemään pölyttymään päässyttä lompakkoa. Kannattaa kertoa selvästi ja ytimekkäästi kuka on ja mitä tarjoaa, ja paljonko se tilaajalle maksaa. Viestiin on hyvä myös laittaa esimerkiksi YouTuben linkki, mikäli sinne on ladattuna jokin video/äänite, jossa esiintyy.

5 HAASTATTELUSSA SEPPO LANKINEN

Valitsin haastateltavakseni Seppo Lankisen. Sepolla on Suomen Harmonikkaliiton pitkäaikaisena varapuheenjohtajana monipuolinen näkemys harmonikkamusiikin tilasta ja harmonikkamuusikkona työskentelystä tällä hetkellä. Lankinen on toiminut opettajanani soittoleireillä nuoruudessa, ja johtanut orkesteria, jonka jäseneksi liityin 1990-luvun puolivälissä. Aloitin tuon saman orkesterin johtajana ja Sepon työn jatkajana vuonna 2013. Näiden vuosien aikana olen nähnyt aitiopaikalta Lankisen esiintyvän ja juontavan lukuisia konsertteja ja muita tapahtumia. Olen varma, että näillä kokemuksilla on ollut suuri vaikutus kiinnostukseeni viihdemusiikon ammattia kohtaan. Haastattelun lopuksi olen listannut kysymykset, joiden pohjalta keskustelumme eteni.

Spontanius on hyvästä.

Olen tehnyt viihdyttävän harmonikkataiteilijan työtä seitsemän vuotta ammatikseni. 15 vuotta sitten aloitin säännöllisen keikkailun viihdepuolella osa-aikaisena. Päätöni oli silloin soitonopettajana toimiminen musiikkiopistossa. Siihen aikaan esiinnyin keikoilla lähes pelkästään haitaristina. Laulaminen tuli keikoille mukaan, kun oman kokoonpanoni solisti joutui jättäytymään yhtyeestä sivuun. Se muutti oman työnkuvani täysin, koska laulavalle haitaristille on ollut paljon enemmän työtä tarjolla. Pelkkien haitarin soittajien perinteiset studiotyöt vähenevät, ja työllistyminen vaikeutuu jatkuvasti.

Harmonikka on työkaluna monipuolinen - harmoninen, hyvä ja kuuluvaääninen säestyssoitin omaa laulua tai yhteislaulua varten ihan akustisena. Oma asiakas- ja kuulijakuntani koostuu valtaosin ikäihmisistä, ja heidän elämäänsä harmonikkamusiikki on kuulunut monesti jo lapsesta lähtien. Se on soinnut lapsuudenkodissa radiosta, sen tahdissa on menty naimisiin ja täytetty pyöreitä vuosikymmeniä. Mutta jos joku nykyään tilaa minut 50-vuotisjuhliin, joudun jo kysymään, että haluaako tilaaja varmasti haitarimusiikkia.

Tulevien sukupolvien viihteellisillä harmonikkataiteilijoilla voi olla haasteena riittävän yleisön tavoittaminen, koska keskimääräinen kuulijakunta on ikääntynyt. Esimerkiksi piano ja kitara ovat suosituimpia nuorten keskuudessa, ja näin niiden osalta tulevaisuus näyttää paljon paremmalta. Olen laskenut, että oman urani ajalle asiakaskuntaa riittänee. Jos olisin kolme- nelikymppinen, en uskaltaisi lähteä kokopäiväiseksi viihdehaita-

ristiksi. Olen kuullut sanottavan, että musiikkimaku ihmisillä muuttuu vanhetessa, mutta en uskaltaisi laskea sen varaan. Toisaalta Sata-Häme Soi -juhlaa on vietetty yli 40 kertaa, ja ikäjakauma on ollut suunnilleen sama koko ajan. Siellä on aina ollut niitä kuusi- ja seitsemänkymppisiä. Eli jos entisistä 30-40-vuotiaista ei tulisi 60-vuotiaina harmonikkamusiikin ystäviä, olisi festivaali jo kuollut.

En ole koskaan käyttänyt valmista käsikirjoitusta keikalla. Vuosien ja keikkojen myötä juttuvarasto laajenee. Silloin sieltä pystyy paremmin poimimaan eri tilanteisiin sopivia vitsejä ja tarinoita. Spontaanius koetaan hyväksi. Vertaan tätä osaa työssäni stand up -komiikkaan. Uusia juttuja testaan perhepiirissä. Kun saa uuden tarinan, on se heti kerrottava jossain, jotta se jää mieleen. Samalla tulee testattua, osaanko kertoa sen hyvin. Koekaniiniksi saattaa valikoitua vaikkapa työkeikalla kotonani käymään tullut putkimies. Joskus on vitsejä, jotka ovat mielestäni hyviä, mutta yleisö ei niille jostain syystä naura. Tai sitten joku keskiverto tarina uppoaa kunnolla. Yhteistä kaavaa en ole niille löytänyt. Vältän kertomasta yleisön kannalta epäsopivia juttuja. Jos esimerkiksi Pohjanmaalla aikoo kertoa pohjalaisvitsejä, kannattaa olla erityisen herkäät tuntosarvet päässä ja tilannetaju mukana. En halua koskaan tehdä ketään naurunalaiseksi. Nämä ovat asioita, joita olen oppinut joskus kantapään kautta ja kuuntelemalla muita.

Esimerkkinä voin kertoa eräästä Oktoberfest -juhlasta, jonne minut oli tilattu esiintymään. "Ohjelmassa Seppo Lankinen" oli illan sisältö. Yleisössä oli vanhempaa väkeä, jotka eivät juo isoja oluttuopillisia. Vietin monta päivää miettien mistä se tunnelma tulee? Iskelmäviikot oli menossa samaan aikaan, joten nuorempaa kansaa saattoi myös olla liikkeellä. Puin nahkahousut jalkaan ja harjoittelin saksalaista musiikkia näppeihin, polkkaa ja juomalauluja. Päätin ottaa alkuun pari juomalaulua ja katsoa mitä tuleman pitää. Päätös illan etenemisestä syntyi todella sitä mukaa kun ilta eteni. Siitä lähdin vain vetämään. Eiväthän he saksaa osanneet, joten piti kokeilla muuta. Kerroin samalla juttuja, ja porukka lämpenikin niillä kunnolla. Sitten kokeilin vanhoja yhteislauluja tyyliin Nuoruusmuistoja, ja väkihän lauloi! Illan päätteeksi kaikki olivat todella tyytyväisiä, ja useampi henkilö totesi, että "oli kyllä hyvät juhlat!" Ja kaksi viikkoa hikoilin, turhaan.

Lavalla tapahtuva esiintyminen on useammin etukäteen mietitty, joskus kappaleetkin on painettuna käsiohjelmaan. Silloin myös jutut on parempi miettiä omille paikoilleen.

Repertuaarini sisältää paljolti vanhaa tanssimusiikkia, virtuoosinumeroja, laulettuja kappaleita ja joitain harvoja taidemusiikkiteoksia. Esimerkiksi piano mielletään eri tavalla taidemusiikin soittimeksi, ja sille on paljon enemmän luontaista musiikkia olemassa.

Niinpä pianolla on varmasti myös helpompi tehdä viihdettäkin klassiseen musiikkiin painottuvalla ohjelmistolla. Harmonikalla en uskaltaisi lähteä Victor Borge -tyylistä keikkaa tekemään, myönnän olevani tässä vähän ennakkoluuloinen. Viihteellisen haitaristin ohjelmisto on käytännössä täysin tanssi- ja viihdemusiikkia.

Viihteellisen harmonikkataiteilijan markkinoilla on tilaa tekijöille tällä hetkellä. Kilpailua ei juuri ole, ja arvelen sen johtuvan pelosta yrittäjyyttä kohtaan. Kun lopetin musiikkiopistossa, osa sanoi hulluksi, että "eihän kukaan ota sinua takaisin enää töihin". Arvostuksessa en kuitenkaan ole enää huomannut eroa viihde- ja klassisen musiikin puolen kollegoiden taholta. Alkuun se hirvitti, miten ammattipiireissä suhtaudutaan, kun jätin opettajan työt. Mietin, sulkeutuuko ovia, mutta niin ei ole käynyt. Ilmapiiiri on ollut kannustavan neutraali. Varsinaista kiinnostusta työni sisältöä kohtaan ei toisaalta ole myöskään ollut.

Ikaalisissa on ollut toisen asteen artistikoulutusta, mutta en tiedä sen nykytilanteesta. Koulutus antaisi paremmat eväät, ettei kaikki osaaminen tule kantapään kautta. Minulle Veikko Ahvenainen antoi nuorena osoitteet, että soita noihin ja tee sillä ja tällä tavalla. Veikko toimi mentorina ja apuna alkutaipaleella. Nykyään opettajakoulutukseen pitäisi sisällyttää enemmän muusikon koulutusta. Opettajan työt ovat tällä hetkellä todella kortilla. Ensisijaisesti muusikko on soittaja, kun musiikki on kunnolla verissä. Eräs tunnettu konserttitaiteilija on sanonut, että opettaminen on muusikon surma - olet pedagogi mutta et muusikko. Parhaimmillaan nämä pystytään toki yhdistämään, mutta yleensä muusikkoudelle ei jää tarpeeksi tilaa.

Yrittäjyydessä suurin arvo ja suurin haaste ovat itselle työskentely ja työntekemisen vapaus samaan aikaan. Muusikko on usein "free spirit", eikä ole välttämättä tottunut jämmäkkään ja säntilliseen taiteen ulkopuoliseen työhön. Ei saa unohtua siihen vapautteen oleskelemaan. Kukaan ei tule artistia taiteilijakuppilasta hakemaan keikalle.

Myös oma pr-työ pitää osata. Omista keikoistani tulee nykyään valtaosa tilauksena, ja oma myyntityöni tapahtuu hoitamalla keikka niin hyvin, että puskaradio toimii ja johtaa seuraavaan keikkaan. Paria mainoskampanjaa olen kokeillut Googleen, mutta niiden tulokset ovat olleet laihoja. Olen lisäksi muutaman ohjelmatoimiston listoilla, mutta sieltä tulee keikkoja todella vähän. Nettisivujeni kautta tulee muutaman kymmentä tilausta vuosittain. Nettisivut pitää olla hyvät ja informaatioltaan selkeät.

En ole tehnyt säännöllistä kyselyä tai seurantaa asiakkailtani, mitä kautta päätyivät tilaamaan minut keikalle, mutta vaikkapa vuoden ajan sitä voisi olla fiksua tehdä. Sosi-

aalinen media kannattaa valjastaa käyttöön, ja joka paikkakunnalle, johon menet keikalle, kannattaa laittaa lehtipuffi. Jotkut lehdet eivät suostu sitä tekemään, jos et ota samalla maksettua mainosta, mutta kannattaa sitten ottaa myös se.

Yleinen taloudellinen tilanne ei näy kalenterissani. Teen valtaosan keikoistani yksin, joten tilaajan investointi ei ole niin suuri. Myös varsinkin yksityinen tilaajani on usein ikääntyneempi, jonka kukkaroa taloustilanne ei varmastikaan heiluttele samalla tavalla kuin kolmekymppisen.

Työni vaatii äänentoistolaitteet ja soittimen. En ole tarvinnut mitään rahoituksia. Investoinnit ovat olleet hyvin pieniä. Helpottaa arkea, koska lainanhoitokuluja ei ole yrittäjyyden rasitteena.

Muusikko on asiakaspalvelija. Yleisö maksaa palkkani. Arvostan yleisöäni, jotta se koee tullessa hyvin kohdelluksi, enkä koskaan ylenkatso.

Superviinuri Leo Mäkinen teki Hyvinkään Rantasipissä aikoinaan komiikkaa tarjoilemalla asiakkailleen ”juovuksissa”. Yleisö oli näistä komiikkanumeroista haltioissaan, ja Leo teki siitä itselleen ammatin. Kun hän kuuli, että myös minä olen siirtynyt tälle alalle kokopäiväiseksi, hän antoi neuvon: ”Muista arvostaa omaa työtäsi. Jos sinä et sitä tee, ei tee sinun yleisösikään.” Taiteilijana pitää olla terveellä tavalla itsevarma. Ei röyhkeä eikä itsekäs epämiellyttävällä tavalla. Pitää osata myydä itsensä ja olla varma siitä, että osaa sen mitä tekee, ja tehdä se hyvin.

Koen oman työni turvatuksi, mutta 10-20 vuotta nuoremmat muusikkoyrittäjät joutuvat ponnistelemaan enemmän. Kyse ei ole kilpailusta ja tekijöiden paljoudesta, vaan siitä riittääkö yleisöä. Mitä monipuolisempi taiteilija on, sen parempi. Useamman instrumentin hallinta, laulaminen, ja toimiva suuvärkki ovat eduksi.

Lopuksi kolme vinkkiä viihdealan yrittäjiksi aikoville:

- 1) Opettele yrittäjyys: markkinointi ja freelance-muusikkouteen liittyvät asiat.
- 2) Panosta hyvään tuotteeseen. Taiteesi pitää olla ammattimaista. Älä aliarvioi yleisöä. Sen minkä teet, tee täysillä, ja arvosta omaa työtäsi.
- 3) Ole muuntautumiskykyinen. Taiteilija ei saa mennä pelkästään yleisön ehdoilla, vaan itsekin pitää nauttia tekemästään. Tuntosarvet pitää olla herkkänä, jotta ymmärrät mitä ihmiset haluavat. Jos tekemäsi tyyli tai suunta ei enää jossain vaiheessa toimi, ole valmis muuttumaan.

Haastattelukysymykset:

Onko huumorin ja yleisön hauskuuttamisen mukaan ottaminen ollut tietoinen valinta?
-kuinka päädyit siihen?

Onko sinulla esikuvia alalta, kuka/ketkä?

Millainen on tyypillinen yleisösi?

Millainen on tyypillinen keikkasi tilaaja?

Mitä kautta tilaajasi yleisimmin saa sinusta tiedon?

Onko lava-/estradiimuotoinen esiintymisesi kokonaan ennalta suunniteltu vai elääkö se tilanteen mukaan? Onko tässä tapahtunut urasi aikana muutosta? Jos tilanne elää, niin mitkä seikat ovat vaikuttimia improvisoimillesi?

Koetko saaneesi arvostusta muiden muusikoiden keskuudessa? Onko eroa viihteellisen ja vakavan puolen edustajien keskuudessa?

Millaista laitteistoa keikkailusi vaatii? Millaisia rahoitusratkaisuja olet urasi aikana käyttänyt (jos haluat vastata)?

Miten yleinen taloustilanne on vaikuttanut työhösi vuosien varrella? Miten olet reagoinut mahdollisiin muutoksiin? Voiko niihin varautua jotenkin etukäteen?

Koetko markkinan olevan täynnä, vai onko alalla tilaa uusille tulijoille?

Oletko harkinnut meneväsi konserttitoimiston/ohjelmatoimiston listoille?

Onko tilausmäärissä tapahtunut muutosta yksityisellä/julkisella/yrityssectorilla?

Teet esiintymistyötäsi yrittäjänä. Mitä arvoja ja toimenpiteitä se itsellesi merkitsee ja aiheuttaa soittamisen lisäksi?

Mikä tekee haitarista viihdyttäjämusiikolle hyvän työvälineen?

Mikä tekee Seposta hyvän viihdyttäjän?

Jos saisit tehdä jotain urasi kannalta uudelleen eri tavalla, mitä se olisi?

Miten vertaat alkuaikaasi nykyhetkeen, kuinka haitari ja sen kantajan rooli on muuttunut yleisesti muun viihteen ja taiteen rinnalla? Seuraatko mitä muilla, mahdollisesti kilpailevilla viihteen aloilla tapahtuu?

Suurimmat esteet/haitat työsi kannalta ennen ja nykyään?

Millaisena näet alan tulevaisuuden? Entä oman roolisi sinä?

Millainen on musiikillinen repertuaarisi mukaan lukien kaikki esiintymistyösi?

Millainen musiikki toimii ja ei toimi kokemuksesi mukaan tekemilläsi viihteellisillä keikoilla? Kokeiletko yleisöä joskus poikkeavammalla musiikilla/ohjelmanumeroilla? Millaisia kokemuksia tullut?

Kuinka isoon osaan esiintymisistäsi haitaristina kuuluu soiton lisäksi myös juontamista, vitsailua, ja/tai muuta viihdyttämistä?

Millainen esiintymispaikka ja -ympäristö toimii omalla kohdallasi parhaiten? Onko maantieteellisellä sijainnilla merkitystä yleisömäärän tai vastaanottavaisuuden kannalta? Onko tapahtunut muutosta?

Kuinka suuri osa keikoistasi tulee suunnilleen oman aktiivisen myyntityösi kautta? Onko tässä suhdeluvussa tapahtunut vuosien varrella muutosta?

Miten keikkamyynti on muuttunut alkuajoistasi nykyhetkeen?

Miten Sepon show muuttuu seuraavan 10v aikana?

Voisiko viihteellisen muusikon työtä ajatella omana koulutuslanaan? Mitä elementtejä sen tulisi sisältää?

Mitkä ovat viihdyttäjämuusikon tärkeitä ominaisuuksia?

Mitkä 3 ohjetta annat alalle mielivälle haitaristille?

6 OMIA MIETTEITÄ

Minua mietityttää harmonikan tulevaisuus viihdemuusikon työvälineenä. Harmonikan vahvuutena akustisena soittimena on monikäyttöisyys, ja se on helppo ottaa mukaan lähes kaikkialle. Pitkät perinteet ovat taanneet sille vankan aseman viihdemusiikissa ja tietynlaisissa tilaisuuksissa. Toisaalta yleisö ja asiakaskunta alkavat ikääntyä.



Kuva 2: Bandoneon on lisännyt työmahdollisuuksiani

Olen huomannut monipuolisuudesta olevan etua. Teen suurimman osan keikoistani bandoneonilla. Tämä saksalaista syntyperää oleva instrumentti on harmonikan sukulaissoitin. Bandoneon ajautui Buenos Airesiin 1900-luvun alussa siirtolaisten mukana, ja se otettiin nopeasti mukaan tango-orkesterin soittimeksi. Bandoneon on harvinainen soitin Argentiinan ulkopuolella, ja Suomessakin sitä ammatikseen käyttää vain muutama muusikko. Tästä johtuen freelance-keikkojen saaminen on eri kokoonpanoihin ja soolona helpompaa kuin harmonikalla. Argentiinalainen tango on nostanut tasaisesti suosiotaan Suomessa ja Euroopassa, joten kysyntää alkaa vähitellen olla bandoneonin soittajille. Bandoneon ja argentiinalainen tango jazzmaisuuksellaan ja rytmikällään tuntuu vetoavan myös nuorempaan yleisöön. Yleisön joukossa on näkynyt runsaasti 40-55-vuotiaita kuuntelijoita. Instrumentin puolesta uskon sikäli olevani vakaalla pohjalla, mutta laulamisen mukaan ottaminen toisi omaan taiteilijuuteeni vielä lisää monipuolisuutta.

Koen olevani ensisijaisesti muusikko ja toissijaisesti opettaja. Oma kiinnostukseni yleisön viihdyttämiseen ja hauskuuttamiseen on herännyt soittamissani konserteissa. Tarkkailemalla omia tuntemuksiani onnistuneiden klassisen ja viihteellisen musiikin konserttien jälkeen olen huomannut tuntevani suurta onnistumisen iloa, kun musiikista nauttimisen lisäksi ihmiset myös nauravat ja viihtyvät esiintyjän ja yleisön välisen sanallisen vuorovaikutuksen luomassa synergiassa. On tuntunut hyvältä, kun esimerkiksi aikuinen mies on tullut onnesta itkien kättelemään ja kiittämään minua yhdestä elämänsä upeimmista konserteista. Hänen karskihkon ulkokuorensa minussa synnyttämä ennakkoluulo ja reaktionsa kokemukseen konsertista oli yhdistelmänä pysäyttävä. Muutoinkin on ollut paljon helpompi aistia viihteellisen konsertin jälkeen ihmisten ulospäin suuntautuneisuutta, iloisuutta ja sitä tunnetta, että he ovat saaneet jopa enemmän, kuin odottivat konsertilta saavansa.

Ajatukseni maailmasta, omasta identiteetistä, tavoitteista ynnä muista toimintojani ohjaavista motiiveista ovat luonnollisesti muuttuneet viimeisen kymmenenkin vuoden aikana. Perheellisenä nautin siitä, että palkkapäivänä tilille tulee riittävästi katetta ruuan, asunnon ja lasten harrastusten maksamiseen sekä vaimon ja omien mielitekojen toteuttamiseen. Se tuo turvallisuuden tuntua. Tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, etten tekisi kaiken aikaa myös taloudellisesti tuottamattomampaa taidetta, josta saamani mielihyvä on kokonaan joko esiintymisen ja hyvän musiikin tuottamaa, tai muusikkona kehittymistä. Uusin asia itselleni on improvisoiminen yleisön edessä. Olen siitä parin keikkakokemuksen perusteella todella innoissani, ja haluan kehittyä sillä osa-alueella tulevaisuudessa. Kehittymisen kannalta opettajani Mikko Luoma antoi myös äskettäin hyvän ohjeen: pyri aina tekemään töitä vähintään itsesi tasoisten ja mieluummin itseäsi taitavampien muusikoiden kanssa.

Kokemusteni ja tutkimusteni mukaan viihdemuusikkona toimiminen tarjoaa varteenotettavan mahdollisuuden elannon hankkimiseen tai ainakin hyvien lisätulojen ansaitsemiseen vaikkapa opetustyön rinnalle. Klassisen musiikin puolella itsensä elättäminen keikkailemalla on vaikeaa, ellei mahdotonta, lukuun ottamatta harvoja kansallisia huipputaiteilijoita.

Olen kokenut itselleni tarpeelliseksi ja välttämättömäksi laajentaa osaamisalaani pelkän harmonikan soittotaidon ulkopuolelle ja olen rakentanut itselleni yrittäjyyteen ja viihdealaan liittyvää ammatillista verkostoa monipuolisesti. Tähän ovat johtaneet muun muassa seuraavat syyt: kilpailu harmonikansoiton opetuspaikoista, oppilaskato, musiikkioppilaitosten oppilaskiintiöt ja kustannusleikkaukset. Toisaalta myös palava into

musisointiin, harjoitteluun ja uuden oppimiseen on toiminut rohkaisuna monipuolistumiseni.

Tätä opinnäytetyötäni valmistellessa luin viihdetaitelija ja pianovirtuoosi Dudley Mooren traagisesta sairastumisesta. Hän joutui pakon edessä luopumaan urastaan ja soittamisesta. Se sai minut ajattelemaan, miten tärkeää on tavoitella itselleen oikeilta tuntuvia asioita ja nähdä vaivaa niiden eteen. Tämän kirjoitusprosessin edetessä tunteukseni vahvistui siitä, että olen oikean aiheen äärellä.

LÄHTEET

Ahvenainen, V. 2014. Hanurini muistoja. Espoo: Hannun Tasapaino Oy

Esa Pakarinen. Viitattu 14.8.2016. www.esapakarinen.fi

Halonen, K. 2009. Konserttitoimistojen tulevaisuus. Helsinki: Metropolia ammattikorkeakoulu

Hirvonen, A. 2003. Pikkupianisteista musiikin ammattilaisiksi. Oulu: Oulun yliopisto, kasvatustieteiden ja opettajankoulutuksen yksikkö

Identiteetti – Kuka minä olen? Viitattu 23.8.2016. www.mielenterveysseura.fi > Mielenterveys > Itsetuntemus > Identiteetti

Laakso, K. 2012. Muusikko yrittäjänä. Helsinki: Metropolia ammattikorkeakoulu

Larssen, E. B. 2014. Paras. Elisa Kirja: Bazar

Lasse Pihlajamaa Seppo Hovin studiovieraana. 1988. YouTube, YLE1 tuotanto

Similä, M. 2001. Veikko Ahvenainen – Täysin palkein. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy

Viihdemusiikki ennen 1950-lukua. Viitattu 11.8.2016. www.peda.net > Kevyt musiikki > Viihdemusiikki ennen 50-lukua.

Warsell, S. 2006. Noiduttu hanuri – Lasse Pihlajamaan elämänvaiheet ja elämäntyö. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy

Wickström, A. 2005. Das humoristische Manifest: kirja stand up-komiikasta. Helsinki: WSOY

