



**Tervehdys, kanssakulkija!**

**Tällä viikolla valmistaudutaan voittamaan ja viitoitetaan tietä kohti menestystä. Markkinanurkkauksessa kurkistetaan sijoittajan sielunmaisemaan.**

**- Terhi, Jaakko ja Matias**



## **Voittamisen biologia**

Tämä artikkeli on tarkoitettu heille, jotka haluavat olla työssään voittajia. Tällä kertaa merkitystä ei ole sillä, oletko työsuhhteessa vai yrittäjä. Paljon puhutaan voittamisen psykologiasta, mutta tällä kertaa keskitytään kenties vielä väkevämpään asiaan: voittamisen biologiaan.

25 % suomalaisist kärsii pimeydestä talvella. Hieno termi tälle on vuodenaikarasitus. Kyse on ilmiöstä, jossa ihminen kokee syvää energian ja ilon puutetta. Valo on eräs tähän vaikuttava asia, mutta se ei ole suinkaan ainoa. Energisyys koostuu paljon muustakin.

Voittajat ovat energisiä. Voittaminen ei tässä yhteydessä tarkoita vain tuloksia ja rahaa. Kysymys ei ole rahasta, vaikka osa lukijoistamme kuuleekin omia pelkojaan puheissamme. Kysymys on energiasta, ilosta ja merkityksellisistä tuloksista.

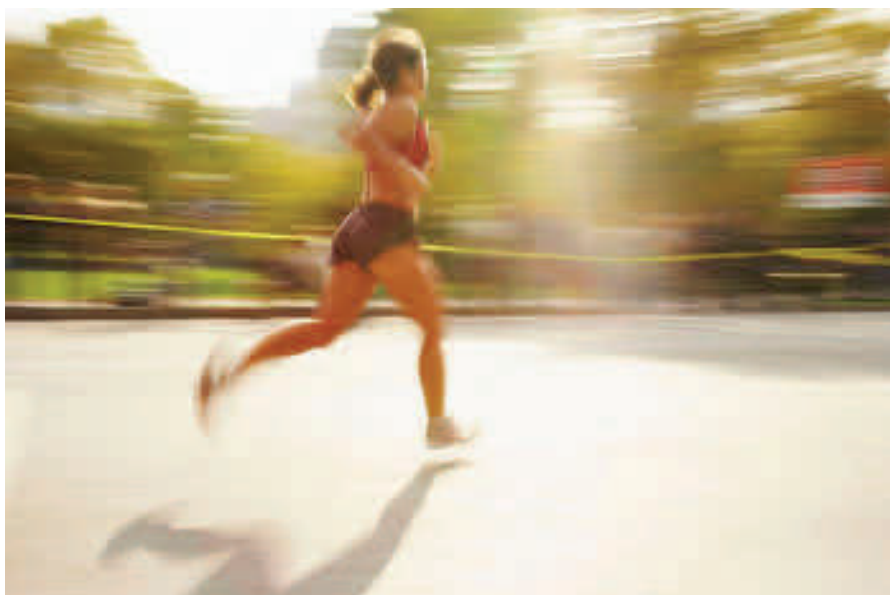
*ViikkoRahassa  
tällä viikolla:*

*Voittamisen biologia*

*Kuinka tulla tunnetuksi  
asiantuntijaksi*

*Markkinanurkkaus*

Energia toimistolla lähtee paljolti ryhdistä. Tuolilla istuminen on yksi huonoimpia asioita, joita voimme energiamme ylläpitämiseksi tehdä. Jos joudut istumaan päivittäin paljon, istu tuolin reunalla. Nouse välillä ylös ja nosta käsiä ilmaan 2-3 kertaa. Vedä syvään henkeä ja hymyile.



Ei huolta, kysymys ei nyt ole lainkaan positiivisesta ajattelusta. Kuten ot-sikko lupaa, kysymys on biologiasta. Energian kanssa pätee sama kuin kaikessa muussakin. Ei kannata perustaa voittoa sattumiin, vaan minimoida sattuman osuus lopputuloksesta. Paras suoritus ei suinkaan ole positiivisuuskysymys. Monet huippusuorittajat tarvitsevat negatiivisia tunteita.

Perusterveellä aikuisella ihmisellä energisyyteen eniten vaikuttavat nämä kolme asiaa: uni, ravinto ja liikunta.

Tärkein kaikista on uni. Valtaosa laiminlyö nukkumista. Me modernit ihmiset emme osaa nukkua. Osa jopa kehuskelee sillä, miten vähän he nukkuvat. Miten hölmöä! Useat tutkimukset osoittavat, että jos ihmisellä on kolmen yön peräkkäinen univaje, hänen kehonsa aineenvaihdunta on samankaltainen kuin diabeetikolla. Kun me puhumme voittamisen biologiasta, unta ei järkevä ihminen laiminlyö.

Toiseksi tärkein asia on ravinto. Kysymys on siitä, millaista ravintoa syö, milloin sitä syödään ja miten usein sitä syödään. Energian kannalta tärkeää on syödä 3-4 tunnin välein. Ruoka on huumetta. Se on keskushermostoon vaikuttavaa kehon ulkopuolista ainetta. Älä koskaan aliarvioi ruoan hormonaalisia vaikutuksia kehoon.

Juo vettä riittävästi. Päivällä laiminlyöty ruokailu ja nesteytys maksetaan aina illansuussa. Jos on huono kontrolli impulsisyydelle, illalla tulee helposti syötyä

liikaa. Moni ei saa päätään ulos jääkaapista, ennen kuin suoli on tukossa.

Kokeile sitä, että syöt 50 % kaloreistasi lounaaseen mennessä. Illalla syöt vähemmän. Kaikki lähtee siis siitä, että aamias ei ole kevyt aamupala, vaan se on aamuateria. Siellä on paljon proteiinia, joka korjaa sokeritasoa. Siellä on paljon hiilihydraatteja, mikä on hyväksi keholle unen jälkeen. Siellä on vettä. Nestevajaus hyydyttää pään kuin pään. Syö neljä ateriaa oikein, niin illalla voit syödä, mitä haluat, kunhan vaan huolehdit, että on riittävästi kaloreita päivän mittaan. Näin on polttoainetta, on energiaa.

Kolmanneksi tärkein on liikunta. Liikunnalla on valtava ennalta ehkäisevä ja parantava vaikutus ainakin 40 tunnettuun sairauteen. Liikunnan pitää olla monipuolista. On rasitettava hermostoa, lihaksia ja kardiovaskulaarista systeemiä eli kansankielisemmin aerobista kuntoa. Terve aikuinen tarvitsee kovaa liikuntaa. Huippuenergiat syntyvät siitä, että liikumme 5 tuntia viikossa. Moni valittaa ajan puutetta liikunnalle, mutta suomalaiset katsovat kuitenkin televisiota lähes 40 tuntia viikossa. Siis työviikon verran. Tähtää ainakin 3 kertaan viikossa. Tästä puolet on syytä olla kovaa liikuntaa. Ihmiskeho tarvitsee kovaa liikuntaa. Se on tehty sitä varten.

Niin kauan enemmän liikuntaa on aina parempi, kun voit palautua riittävästi. Lii-

kunta muuttaa ihmisen mieltä hormonaalisella tasolla. On parempi kouluttaa päätään rasi- tuksen jälkeen liikunnalla kuin nautintoaineilla. Keho muuttaa mieltä. Istumistyö ei sinänsä rasi- ta kehoa, mutta mielen työsken- tely rasittaa nopeasti ja inten- siivisesti hermoja. Sen vuoksi monille ajattelityötä tekeville li- haskunta ja sykettä nostava lii- kunta on parasta mielen palaut- tamista. Tämä ei ole mielipide vaan biologinen fakta.



Tärkein energiaan vaikuttava tekijä on siis uni. Kun unirytmä on huono, aineenvaihdunta ja ruo- karytmi on huono. Siitä seurauksena on vartalon läski. Vireystila on voittamisen kannalta siksi niin tärkeää, että vireystila ratkaisee, kuinka onnistut kriittisessä tehtävissä, kun pitää onnistua.

Kaiken tämän jälkeen on kohtuullista, että lepäämme kunnolla. Palautuminen pitää suunnitella. Lepoa ei siirretä jonkin toisen asian vuoksi. Se aika on varattu levolle. Et esimerkiksi lyhennä unta ilta- puolelta. Tästä ei voi kauaa tinkiä, kunnes aineenvaihdunta sotkeutuu ja sen vuoksi mieli on mössöinen.

Oikeanlaisen nukkumisen, ravinnon ja lii- kunnan avulla pysymme huomattavasti terveimpinä. Itse asiassa immunologinen ikkuna pysyy kunnossa, kun vain kaksi kolmesta eli ravinto ja liikunta ovat koh- dallaan.

Voittamisen *psykologia* on mielenkiin- toinen aihe, mutta se on hyödytön, jos kehomme ei pysty sitä toteuttamaan. Vaikka haluaisimme uskotella itsellemme muuta, aivomme ovat kehossa. Sen vuoksi kehon on oltava kunnossa, jotta voimme voittaa.

Voittamisessa ei ole kyse vain tuloksista. Kyse on ennen kaikkea ilosta. Ilo on elämän suurin asia, yksi tärkeimmistä asioista. Ilolla jaksaa rakastaa ja työsken- nellä. Ilon määrää pitkälti vireystaso - siis ihmisen biologia.

Tee työtä systemaattisesti, niin palkinto on varma. Ole itsellesi armollinen, kun aloitat. Hypi, pompi, juokse niin paljon kuin pystyt, mutta älä satuta itseäsi. Valmistaudu vain seuraavalle koitokselle, älä sen pidemmälle. Huomaat, että syste- maattisesti teet asioita paremmin kuin muut.

Elämäsi muuttuu energisemmäksi ja iloisemmaksi. Huomaat että ihmissuhteesi voivat kummallisesti paremmin, kun vireystasosi on korkea.

Joitakin kirjasuosituksia, jos päätät ottaa tosissasi voittamisen, ilon ja energian:

1. Dr. James B. Maas: *"Power Sleep – The Revolutionary Program That Prepares Your Mind for Peak Performance"*
2. Ratey, Hagerman: *"Spark! – The Revolutionary New Science of Exercise and the Brain"*
3. Dr. Warren Willey: *"Better Than Steroids"*
4. F. Batmanghelidj, M.D. *"Your Body's Many Cries For Water"*
5. Gordon LaVelle: *"Training For Mass"*
6. Kaisa Jaakkola: *"Hormonidieetti"*

Suosittellemme lukemaan ainakin kirjat "Power Sleep" ja "Spark!". Voittamisen biologia on ulottuvillasi. On itsestäsi kiinni, haluatko kurkottaa sen itsellesi. Ensi kesänä sanot joko "Onneksi tein" tai "Voikun olisin".



# KUINKA TULLA TUNNUSTETUKSI ASIAANTUNTIJAKSI

Haluaisitko tulla tunnustetuksi oman alasi huippuasiantuntijana? Haluaisitko yhtiöllesi kymmenien tuhansien eurojen arvosta ilmaista näkyvyyttä uutisissa, lehdissä, radiossa ja televisiossa?

Seuraavaksi käymme läpi metodeja, jotka toimivat kaikkialla ja melkein kaikille. Usein kyky saada näkyvyyttä voi olla avain siihen, että tuote tai palvelu saadaan tuotua markkinoille tai bisnestä kasvatettua.

Kun yhtiösi on saanut tuotteen tai palvelun kehittämisen siihen vaiheeseen, että se on valmis tuotavaksi markkinoille, ala heti ajatella, kuinka saisit sille uutisarvoa niin, että ihmiset kirjoittaisivat ja puhuisivat siitä ilman, että sinun tarvitsee käyttää rahaa sen mainostamiseen.

Tässä on kahdeksan keinoa saada ilmaista julkisuutta:

1. **Pyydä sitä.** Jos haluat julkisuutta, pyydä sitä. Ihmiset eivät tule luoksesi tarjoamaan julkisuutta, mutta usein saat sitä pyytämällä sitä suoraan.

2. **Osoita kohderyhmäsi.** Vastaa kysymykseen: "Kuka on asiakkaamme?" Sen jälkeen etsi radioasemat, televisio-kanavat, uutislehdet ja aikakauslehdet, joita asiakaskuntasi kuluttaa.

3. **Tee lehdistötiedote.** Kirjoita lehdistötiedote ja lähetä se kaikkiin relevantteihin medioihin. Etsi kaikki lehdet, radioasemat, televisioasemat, aikakauslehdet ja muut julkaisut, joiden editoreille voit kirjoittaa ja lähettää tiedotteen. Lisää mukaan noin 100 sanan lyhyt kuvaus tuotteesta ja palveluista.

Kirjoita lehdistötiedote jo valmiiksi siten kuin kiinnostava uutinen on kirjoitettu. Kirjoita kuvaus tuotteestasi tai palvelustasi niin, että toimittaja voi ottaa tekstisi sellaisenaan ja julkaista sen ilman muutoksia. Kirjoita valmiiksi tiivis ja naseva otsikko. Tee tiedotteesta kiinnostava ja vetoava.

4. **Luo kiinnostava näkökulma.** Kysy itseltäsi: "Onko tällä uutisarvoa?" Luo tuotteellesi tai palvelullesi mielenkiintoinen näkökulma. Jsokus loistava tuote

voi jäädä vaille huomiota, koska sitä ei ole tuotu esille hyvällä tavalla. Ensimmäinen iPod ei ollut myyntihitti siksi, että massamuistilaitteita ei olisi musiikin kuunteluun ollut. Apple toikin tuotteensa uudesta näkökulmasta: "1000 laulua taskussasi." Tämä sai välitöntä huomiota, ja loppu on historiaa.

**5. Lähetä valokuva.** Lähetä valokuva tuotteestasi käytössä. Jos voit saada kuvan henkilöstä, joka käyttää tuotettasi, tämä tekee tiedotteestasi kiinnostavamman ja parantaa mahdollisuuksia tulla julkaistuksi.

**6. Lähetä se postissa.** Jos sinulle on tuote, jota voi käyttää, lähetä se suoraan postissa tietyn uutislehden, radion, television tai aikakauslehden toimittajalle. Liitä mukaan lyhyt uutismainen kuvaus tuotteesta.

**7. Esiinny radiossa ja televisiossa.** Jos vain sinulle siunaantuu tilaisuus, mene puhumaan radioon ja televisioon. Tämä antaa sinulle merkittävää huomiota tuhansille ihmisille ja voi välittömästi nostaa myyntisi uudelle tasolle.

Ensimmäinen askel esiintymiseen - sen lisäksi että on uutisarvoinen tuote tai palvelu - on että luot toimittajalle tiivistelmän. Laadi lyhyt tiivistelmä tuotteesi tai palvelusi hyödyistä ja kiinnostavista ominaisuuksista, jotta haastattelija voi lukea sen nopeasti ääneen haastattelussa. Tee se mahdollisimman helpoksi niin, että haastattelija kuulostaa ja näyttää fiksulta kertoessaan tuotteestasi.

Toiseksi, jos päädyt televisio-ohjelmaan, laadi etukäteen jo itsellesi esitettävä kysymyslista, jota haastattelija voi käyttää apunaan. Anna hänelle lista 10-12 kysymyksestä, joiden tiedät olevan kiinnostavia asioita kysyä tuotteestasi tai palvelustasi.

Kun olet ohjelmassa, älä pyri viihdyttämään yleisöä, vaan myy tuotettasi vetoavalla informaatiolla. Anna niin paljon arvokasta tietoa tuotteestasi kuin mahdollista ja kerro, kuinka hyödyllinen

palvelusi voi olla. Tämä on tärkeää tehdä lyhyesti ja tiiviisti. Ajattele kaikkia ominaisuuksia nimenomaan asiakkaan kokemien hyötyjen kannalta.

**8. Anna yleisölle jotakin ilmaiseksi.** Aina kun olet radiossa tai televisiossa, tarjoa jotakin ilmaista yleisölle. Kutsu heidät hakemaan maksuton tuotenäyte tai raportti. Lähetä heidät yhtiösi nettisivulle lataamaan ilmainen näyte, joka voi helpottaa heidän elämäänsä tai työtään. Voit pyytää heitä lähettämään kirjeen, jossa on valmiiksi postimerkki ja heidän osoitetietonsa, jotta voit laittaa sinne suoraan tuotenäytteesi. Ihmiset, jotka tällä tavoin osoittavat kiinnostustaan ja saavat jotakin ilmaista, voivat tulla tyytyväiseksi ja parhaiten maksaviksi asiakkaiksesi.

Näillä keinoilla saat ilmaista näkyvyyttä yhtiöllesi ja tuotteillesi. Aina kun olet tekemisissä mediatalojen kanssa, kohtele vastaanottoihmisiä ja assistentteja erityisen hyvin ja arvosta heitä niinä ammattilaisina, joita he ovat. Esittele itsesi ja jätä yhteistietosi heille. Älä koskaan ole tyly. Arvosta toimittajia äläkä koskaan nolaa haastattelijaa tai toimittajaa omalla tiedollasi. Ole helppo asiantuntija. Näin sinut voidaan luontevasti kutsua uudelleen. Yllätyt, miten usein pääset peruuntuneiden puhujien paikalle ihan vain sillä, että yhteystietosi ovat jo valmiiksi helposti saatavilla ja sinut muisteetaan mukavana ja informatiivisena ammattilaisena.

Kun olet esiintynyt asiantuntijana lehdissä, radiossa ja uutisissa, kuulut kiistattomasti alan asiantuntijoiden joukkoon. Se antaa sinulle auktoriteettia. Voit käyttää saamaasi tunnustusta nettisivullasi tai vaikkapa kirjan kirjoittamisessa. Uutisarvo nostaa sinut asiantuntijoiden joukkoon ja sitä myötä myös tutustut helpommin ja nopeammin alan huippuihin.

Markkinanurkkaus



Osakemarkkinoilla nähtiin tiistaina voimakas laskupäivä. Helsingin pörssiä kuvaava OMXH25-indeksi putosi 20 päivän liukuvan keskiarvon alapuolelle ja aina 50 päivän liukuvalla keskiarvolla saakka. Samalla alueella on lokakuun huiput ja vahva tukitaso. Ei ollut suuri yllätys, että saamme vahvan pompun tältä alueelta ylemmille tasoille.

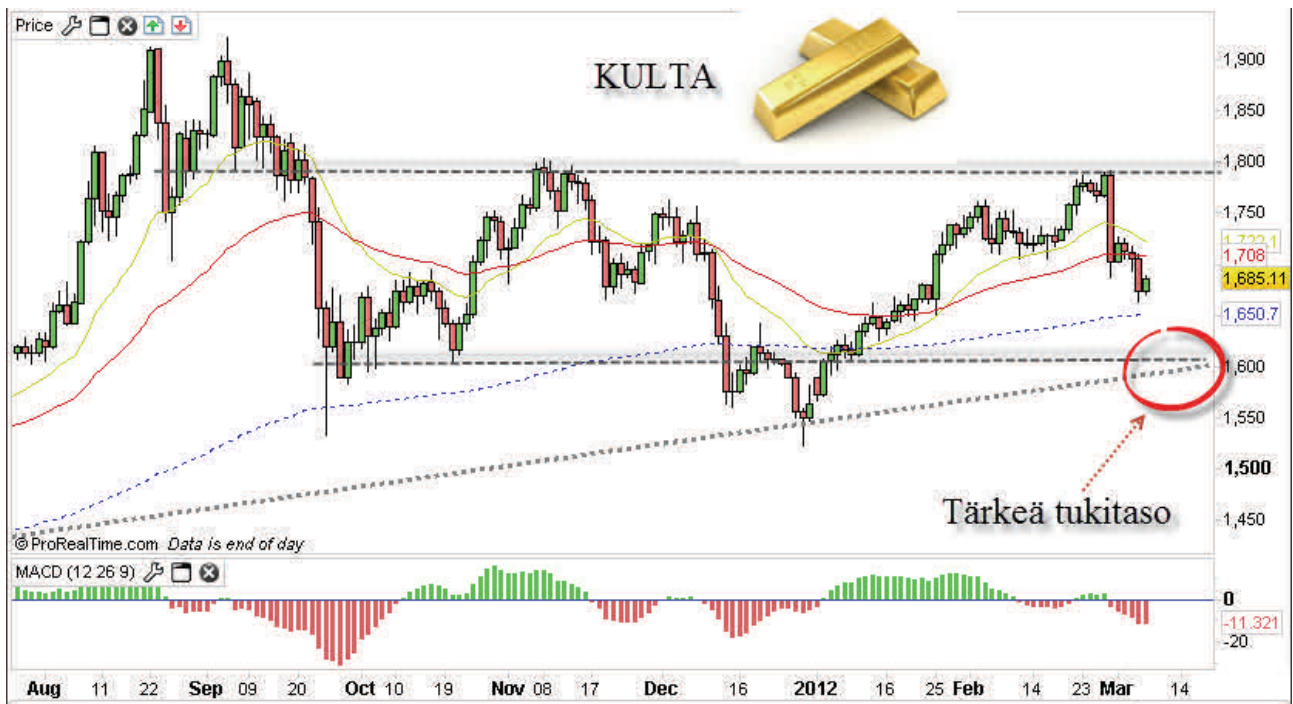
On täysin mahdollista, että markkina jatkaa nousua kohti yläpuolella olevaa 2300 pisteen vahvaa vastustasoa. Vaikka pääsisimme tuolle tasolle, on hyvä muistaa, että tiistain kova lasku oli selvä markkinoiden luonteen muutos. Käynnissä oleva korjausliike on alkanut 21.2 ja on ollut suuruudeltaan karvan alle 7 %. Tämä on hyvin normaalia markkinakäytöstä.

On kuitenkin hyvin todennäköistä, että alkanut korjausliike ei ole kokonaisuudessaan vielä ohitse, vaikka päätyisimme testaamaan helmikuun huippuja. Sijoittajan on edelleen syytä olla tarkkana. Osakkeiden hinnan laskut muodostavat mielenkiintoisia ostopaikkoja. Maltillinen osakkeiden kumuloiminen notkahdusten aikaan tuottaa suurella todennäköisyydellä ylitiöpaistä ostamista paremman lopputuloksen.

Jo ostettujen osakkeiden kohdalla on syytä tarkkaan harkita millä tasolla osakkeet on syytä myydä, mikäli markkina kääntyykin meitä vastaan. Saavutettuja tuottoja on aivan turha antaa takaisin saati sitten päästää voitolla käynnyttä sijoitusta pakkasen puolelle. Tärkeää on harjoittaa aktiivisesti hyvää riskienhallintaa.

Kulta on ollut levottomassa poikittaisliikkeessä elokuussa saavutettujen huippujen jälkeen. Tällä hetkellä kauppaa käydään noin \$1700 unssihinnalla, joka edustaa hyvää keskiarvoa kesän jälkeiselle ajalle. Alapuolella on nouseva trendiviiva sekä vaakatasoinen tukitaso \$1600 tasolla. Tämän kanssa on syytä olla erityisen tarkkana, sillä alapuolelle päätyminen voi tuoda meidät helposti \$1400 - 1500 haarukkaan.

Tammikuun alussa kerroimme vahvana ideana Kiinan kovasti laskeneen osakemarkkinan mahdollisen nousun. Tavoitteena oli kaapata 15 - 20 %. Idea toteutui yli odotusten ja pöydällä saattaa olla vielä merkittävä määrä lisätuottoja. Tässä kohden kuitenkin kannattaa vahvasti harkita onko perusteluta enää olla mukana tässä junassa, mikäli näistä tasoilta laskeaan 5 %.



**ViikkoRaha** © Vertus Capital Asset Management Oy / Blue Apple

### Vastuunrajaus

ViikkoRaha on opetuksellinen viikkokirje. ViikkoRahassa esitetyt osakkeet, omaisuuslajit tai strategiat eivät ole sijoitussuosituksia vaan ne esitetään opetuksellisessa tarkoituksessa. ViikkoRaha -viikkokirjeen lukija vastaa itse tekemistään päätöksistä, vaikka ne perustuisivat niihin tietoihin tai lähteisiin, joita ViikkoRaha -viikkokirjeessä mainitaan.

Lukijakommentit ja kysymykset  
ViikkoRahan tilaukseen liittyvät asiat  
Sähköpostiosoitteen muutos

[matias@viikkoraha.info](mailto:matias@viikkoraha.info)  
[asiakaspalvelu@viikkoraha.info](mailto:asiakaspalvelu@viikkoraha.info)  
[asiakaspavelu@viikkoraha.info](mailto:asiakaspavelu@viikkoraha.info)