

Vaikuttava aine: Senioriteetti 500mg  
Annostus: Tarvittaessa ennen rekrytointipäätöstä

# RATKAISIJA

Ammattilaisen  
pelikirja  
työnhakuun

Jukka Walliander

Valmistaja: Urapartnerit

## DIAGNOOSI: Organisaation kipupisteet

- Strateginen kiitka ja hidas päätöksenteko
- Osaamisvajeet kriittisissä rooleissa
- Rekrytointriikin minimointi

# RATKAISIJA

*Ammattilaisen pelikirja työnhakuun*

**Jukka Walliander**



# Sisällysluettelo

<b>ESIPUHE: Tervetuloa pöydän toiselle puolelle .....</b>	<b>7</b>
<b>1. JOHDANTO - Miksi ymmärrys voittaa kikkailun? .....</b>	<b>11</b>
1.1 Ymmärrys ennen kikkailua.....	11
1.2 Hyötynäkökulma ja välinearvo .....	12
<b>2. MITÄ SINÄ OIKEASTI HALUAT TEHDÄ? .....</b>	<b>14</b>
2.1 "Rahaa on saatava" - Riittääkö se?.....	15
2.2 Konsultin ansa .....	15
2.3 Haluatko jotain kohti vai jostain pois? .....	16
2.4 Millaisia ongelmia haluat elääksesi ratkoa?.....	17
2.5 Yrittäjäyys - se suuri tuntematon .....	19
<b>3. OMAN OSAAMISEN SANOITTAMINEN: Särkylääke, ei vitamiini.....</b>	<b>20</b>
3.1. Asiakasnäkökulma: Työnhaku on myyntiä .....	21
3.2. Joten uudelleen - mitä sinä osaat? .....	22
3.3. Älä vähättele - kysy ja harrasta .....	23
3.4. Osaamisen sanoittamisen neljä kulmakiveä .....	24
3.5. Entä jos numeroita ei vielä ole? - Nuoren ammattilaisen sanoittamisopas .....	26
<b>4. TYÖPAIKKAILMOITUKSIIN VASTAAMINEN - Strategia, ei rutiini .....</b>	<b>28</b>
4.1 Lue ilmoitus kuin rekrytoija .....	29
4.2 Räättälöi hakemus .....	29
4.3 ATS-järjestelmät - miten vältät algoritmin jalkoihin jäämisen .....	30
<b>5. TEKOÄLY TYÖNHAUSSA - Työkalu vai tekosyy? .....</b>	<b>32</b>
5.1 Mahdollisuudet .....	32
5.2 Riskit .....	33
5.3 Työnantajan todellisuus.....	34
5.4 Käytä tekoälyä näin .....	34

<b>6. KIPUKIRJE - OHITUSKAISTA PÄÄTÖKSENTEKIJÄN PÖYDÄLLE .....</b>	<b>36</b>
6.1 ITSETUTKISKELU JA MOTIIVIT .....	37
6.2 TULEVA TYÖNANTAJASI.....	37
6.3 TULEVA ESIHENKILÖSI JA HÄNEN KIPUPISTEENSÄ .....	38
6.4. RATKAISUN TARJOAMINEN .....	38
6.5. KIPUKIRJE - VERSIO 2.0.....	39
<b>7. CV JA HAKEMUSKIRJE - MYYNTIDOKUMENTIT, EI HISTORIIKIT .....</b>	<b>40</b>
7.1 ULKOASU .....	40
7.2 SAAVUTUKSET EDELLÄ .....	41
7.3 RÄÄTÄLÖI .....	41
7.4 PYSY TOTUUDESSA.....	42
<b>8. LINKEDIN-PROFIILI - DIGITAALINEN NÄYTEIKKUNASI .....</b>	<b>43</b>
ENNEN KUIN RAKENNAT PROFIILIN - TIEDÄTKÖ MISTÄ HALUAT TULLA LÖYDETYKSI? .....	43
ÄLÄ RAKENNA PROFIILIA CV:STÄSI. RAKENNA SE SIITÄ, MIHIN OLET MENOSSA. LINKEDIN EI OLE ANSIOLUETTELO, SE ON VASTAUS KYSYMYKSEEN, MIHIN TARPEeseen SINÄ OLET OIKEA VALINTA. ....	44
P.S. NYKYISIN LINKEDINIÄ VOI KÄYTTÄÄ MYÖS SUOMEN KIELELLÄ, MUTTA LINKEDIN RECRUITERIA EI, VAAN SEN KIELI ON ENGLANTI. JOS SIIS HALUAT TULLA LÖYDETYKSI, KIRJOITA PROFIILISI ENGLANNIKSI. ....	45
8.1. PROFIILIN RAKENTAMINEN JA OPTIMOINTI.....	45
8.2. TITTELI .....	46
8.3. VERKOSTOITUMINEN .....	47
8.4. TYÖN HAKEMINEN LINKEDININ KAUTTA.....	47
<b>9. TYÖHAASTATELU - RATKAISIJAN NÄYTTÄMÖ .....</b>	<b>49</b>
9.1 SAAVU AJOISSA JA LAITA TEKNIikka KUNTOON .....	51
9.2 PUKEUTUMINEN .....	52
9.3 ÄLÄ VEDÄ ROOLIA .....	52
9.4 KUUNTELE, MITÄ KYSYTÄÄN.....	52
9.5 HAASTATELU ON MYYNTITILANNE .....	53
9.6 TESTIT .....	54

9.7 OMAN ARVON NOSTAMINEN AMMATILLISELLA KEHITTYMISELLÄ ....	54
<b>10. ENTÄS JOS EI TÄRPÄNNYT VIELÄKÄÄN? (48 HAKEMUSTA JA NOLLA TULOSTA).....</b>	<b>56</b>
10.1. MISSÄ KOHTAA PELI KATKEAA?.....	56
10.2. AKTIIVINEN LEPO VS. PASSIIVINEN LANNISTUMINEN.....	57
10.3. VAIHDA TAKTIIKKAA .....	57
<b>11. NÄMÄ NELJÄ ASIAA TAPPAVAT TYÖLLISTYMISESI ENNEN KUIN HAASTATTELU EDES ALKAA.....</b>	<b>58</b>
KATKERUUS .....	59
TEKNOLOGIAN JA JATKUVAN OPPIMISEN PÄIVITTELY.....	59
MATALA ENERGIA JA KYYNISYYS .....	59
EREHTYMÄTTÖMÄN IHMISEN ROOLI .....	60
<b>12. ENTÄS YRITTÄJYYS? (ÄLÄ ETSI TYÖTÄ, VAAN MYY RATKAISUJA).....</b>	<b>62</b>
12.1. INTERIM JA KEVYTYRITTÄJYYS.....	62
12.2. INTERIM - ONKO TUTTU? .....	63
12.3. TOTUUS YRITTÄJYYDESTÄ .....	64
12.4. STRATEGINEN SIIRTO: TUOTTEISTA ITSESI .....	64
<b>13. YLLÄTÄ JA YLITÄ ODOTUKSET (THE X-FACTOR).....</b>	<b>65</b>
13.1. TEE "ENNAKKOTEHTÄVÄ" PYYTÄMÄTTÄ.....	66
13.2. 30-60-90 PÄIVÄN SUUNNITELMA.....	66
<b>14. IKÄSYRJINTÄ: TODELLINEN ESTE VAI KÄTEVÄ TEKOSYY? .....</b>	<b>68</b>
14.1. MIKSI REKRYTOIJA PELKÄÄ KOKENUTTA HAKIJAA? .....	70
14.2. TAPA MIELIKUVA DIGITAALISESTA DINOSAURUKSESTA.....	70
14.3. MYY "SENIORITEETTI" RISKINHALLINTANA.....	71
<b>15. REKRYTOIJAT JA INTERIM-MARKKINA: PORTINVARTIJOIDEN SISÄPIIRIIN .....</b>	<b>72</b>
15.1. NÄIN KESYTÄT REKRYTOINTIKONSULTIN .....	72
<b>16. LOPPUSANAT: NYT ON SINUN VUOROSI .....</b>	<b>74</b>

<b>17. REKRYTOIJAN ELÄMÄNVIISAUS .....</b>	<b>75</b>
--	-----------

## Esipuhe: Tervetuloa pöydän toiselle puolelle



Olen nähnyt tämän satoja kertoja. Kokenut ammattilainen, työuraa takana 15-25 vuotta, lähettää hakemuksen toisensa jälkeen. Ei tärppää. Hän ei ymmärrä miksi, vaikka hänen osaamisensa on kiistatonta.

Ongelma ei ole osaaminen. Ongelma on se, että hän puhuu väärää kieltä. Tämä kirja opettaa sinut puhumaan oikeaa.

Minun normaalissa arjessani keskustelen päivittäin kokeneiden mutta hämmentyneiden ammattilaisten kanssa, jotka ovat omilla aloillaan arvostettuja ammattilaisia tai vasta urapolkunsa alkupäässä olevia innokkaita nuoria. Yhteistä heille on se, että

oman osaamisen myyminen nykytilanteessa tuntuu oudolta, koska heidän mielessään pyörivät ikivanhat ja kammottavan virheelliset iskulauseet:

*"Kyllä tekeväälle aina töitä löytyy"*

*"Hyvä tuote myy itse itsensä"*

Samaan aikaan käydessäni lähikaupassa huomaan kassan lehtitelineessä iltapäivä- ja naistenlehtien kannessa työnhakuun liittyviä otsikkonostoja. Suomen työttömyys on tätä kirjoittaessani maaliskuussa 2026 Euroopan karmeimman ja tilanne huutaa ratkaisuja.

Olen toiminut rekrytoinnin parissa vuodesta 1987 lähtien. Tämän matkan varrella olen huomannut, että rekrytoija on ystävilleen ja tutuilleen vähän kuin lääkäri tai juristi: "Voisitko vähän vilkaista tätä CV:tä?" -pyyntöjä satelee jatkuvasti. Tämä kirja on vastaukseni noihin pyyntöihin. Se on kirjoitettu sinulle, joka etsit työtä, mutta myös sinulle, joka vasta harkitset seuraavaa siirtoasi.

Haluan kuitenkin varoittaa: tämä ei ole perinteinen työnhakuopas. En tarjoa sinulle geneerisiä listoja "oikeista" vastauksista tai valmiita pohjia, joita kopioimalla katoat rekrytointijärjestelmien mustiin

aukkoihin. Sen sijaan tarjoan sinulle ymmärrystä. Avaan rekrytointin mustan laatikon ja näytän, mitä organisaation sisällä oikeasti tapahtuu. Et saa oikeita vastauksia ulkopuolelta syötettynä, vaan annan sinulle eväät ymmärtää tilanteesi ja sanoittaa se oikein.

Tämän kirjan filosofia on yksinkertainen: Lopeta työn hakeminen ja ala tarjota ratkaisuja.

Opit tässä kirjassa katsomaan itseäsi "työnantajan linssien" läpi ja ymmärtämään työntekijän välinearvon. Käymme läpi, miten sanoitat osaamisesi STAR-mallilla, miten kirjoitat ovia avaavia kipukirjeitä ja miten loistat haastattelussa omana itsenäsi, ilman turhaa roolin vetämistä.

Työmarkkinat voivat olla tylyt, ja hylkäyskirjeet koettelevat itsetuntoa. Mutta kuten tulet lukemaan, kyse on strategiasta ja viestinnästä, ei sinun arvostasi ihmisenä. Olen itsekkin kokenut urallani tyrskyjä ja perustanut yrityksiä. Tiedän miltä tuntuu, kun peli on kovaa. Siksi haluan antaa sinulle ne työkalut, joilla otat ohjat omiin käsiisi. Tästä samasta syystä olen kesällä 2025 yhdistänyt voimani Seera Loden ja Joel Mustosen kanssa ja perustimme Urapartnerit auttaaksemme suomalaisia työnhaussa.

Kun suljet tämän kirjan, toivon, että et vain tiedä, miten kirjoittaa parempi CV. Toivon, että ymmärrät oman markkina-arvosi ja astut seuraavaan kohtaamiseen itsevarmuudella, jota ei voi näytellä.

Nyt on aika lopettaa uhrina oleminen ja ryhtyä ratkaisijaksi.

Jukka Walliander

Pornainen, maaliskuussa 2026

P.S. Kiitos Katriinalle, Roopelle ja Pepille - tästä kirjasta taisi sittenkin tulla totta.

Samoin haluan kiittää kaikkia kollegojani tällä rekrytoijan taipaleella Pleinert & Partnerilla, StaffPoint Executivella ja Urapartnereissa. Ilman teitä olisi minun osaamiseni jotain aivan muuta.

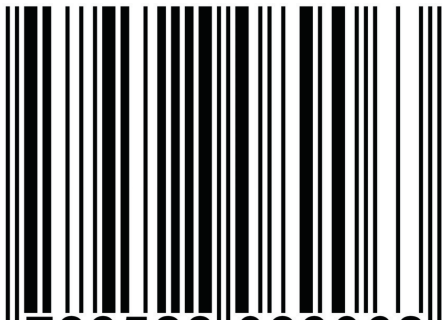
Olet hyvä siinä mitä teet. Silti työhakemuksesi katoavat mustaan aukkoon ja puhelin on hiljaa.

Ongelma ei ole osaamisesi. Puhut väärää kieltä.

Rekrytoija ei etsi historiaa - hän etsii ratkaisijaa. Tämä kirja avaa rekrytoinnin mustan laatikon ja opettaa sinut puhumaan sitä kieltä. Tämä ei ole työnhakuopas. Tämä on ajattelutavan muutos.

Jukka Walliander on toiminut rekrytoinnin ytimessä jo viime vuosituohannelta. Yli 250 täytettyä positiota assistenteista toimitusjohtajiin. Hän on se henkilö, jolle ammattilaiset soittavat - ei se pakollinen kolmas tarjouspyyntö.

**Lopeta työn hakeminen. Ala tarjota ratkaisuja.**



9 789528 089063



DIAGNO  
Organisaatio

Strateginen kirja ja hidas päätöks  
- Osaamisva  
- Rekrytoin  
riittisissä rooleissa  
nimointi