

# YRITTÄJYYSINTENTION SYNTYMINEN JA TILANNETEKIJÄT YRITYKSEN PERUSTAMISESSA -

Personal trainer -yrittäjyystarinoita



JYVÄSKYLÄN YLIOPISTO

Jyväskylän yliopiston kauppakorkeakoulu

Yrittäjyys  
Pro gradu -tutkielma  
Lokakuu 2014  
Outi Terho  
Ohjaaja: Sofia Kauko-Valli

## JYVÄSKYLÄN YLIOPISTON KAUPPAKORKEAKOULU

|   |                                   |
|---|-----------------------------------|
| Tekijä<br>Outi Terho  |                                   |
| Työn nimi<br>Yrittäjyysintention syntyminen ja tilannetekijät yrityksen perustamisessa -<br>Personal trainer -yrittäjyystarinoita   |                                   |
| Oppiaine<br>Yrittäjyys  | Työn laji<br>Pro gradu -tutkielma |
| Aika<br>Lokakuu 2014  | Sivumäärä<br>78                   |
| <p>Tiivistelmä – Abstract</p> <p>Tämän tutkielman tarkoituksena on kuvailla ja ymmärtää, kuinka personal trainer -yrittäjien yrittäjyysintention muodostuvat, ja mitkä tekijät vaikuttavat yksilöiden päätökseen ryhtyä yrittäjiksi. Teoreettinen tausta pohjautuu vahvasti yrittäjyysintention tutkimukseen ja intention taustalla vaikuttaviin tekijöihin. Tutkielmassa käsitellään myös suomalaista liikunta-alan yrittäjyyttä ja tarkemmin personal trainer -yrittäjyyttä. Tutkimusaiheeseen kytkeytyvät yksilöiden omat pystyvyysuskomukset ja tilannetekijät yrittäjyyden taustalla. Myös yritystoiminnan aloittamista käsittelevä effectuation-logiikka on hyvin vahvasti näkyvillä uusien pt-yritysten luomisessa.</p> <p>Tutkielman empiirinen osio kohdistui Keski- ja Itä-Suomen alueiden personal trainereiden käsityksiin toimialan yrittäjyydestä ja sen luonteesta. Menetelmänä käytettiin sosiiaaliseen konstruktionismiin pohjautuvaa narratiivista tutkimustapaa. Aineisto kerättiin haastattelemalla kymmentä liikunta-alan koulutuksen käynyttä personal traineria, jotka toimivat yrittäjinä. Aineisto analysoitiin temaattisen analyysin avulla keskittyen narratiivien sisältöihin ja tapahtumista esille tuleviin tarinoihin.</p> <p>Tutkimustuloksista ilmeni, että eri yksilöiden yrittäjyysintention syntyvät ja muodostuvat eri tavoin. Personal trainerien tarinoista nousi esiin myös se, että yrittäjyyden taustalla vaikuttaa erilaisia tilannetekijöitä kahdessa eri vaiheessa. Tilannetekijät nousivat esiin ensin yrittäjyysintention syntymisvaiheessa ja toisen kerran silloin, kun henkilö on tekemässä lopullista päätöstä yrityksen perustamisesta.</p> |                                   |
| <p>Asiasanat<br/>yrittäjyys, yrittäjyysintention, yrittäjämäinen minäpystyvyys, personal trainer, liikuntayrittäjyys, työntö- ja vetovaikutukset, narratiivinen tutkimus</p>  |                                   |
| <p>Säilytyspaikka<br/>Jyväskylän yliopiston kauppakorkeakoulu</p>   |                                   |

JYVÄSKYLÄ UNIVERSITY SCHOOL OF BUSINESS AND ECONOMICS

|   |                                  |
|---|----------------------------------|
| Author<br>Outi Terho  |                                  |
| Title<br>The Formation of the Entrepreneurial Intentions and Push and Pull Factors on New Venture Creation - Narratives of Personal Trainers  |                                  |
| Subject<br>Entrepreneurship   | Type of work:<br>Master's Thesis |
| Time<br>October 2014  | Number of pages<br>78            |
| <p>Abstract</p> <p>The purpose of this thesis was to describe and understand what creates the entrepreneurial intentions of personal trainer business owners, and what factors are behind the new venture creation in the sport and fitness industry.</p> <p>The theoretical background was based on earlier research on entrepreneurial intentions and the factors behind the intentions. The thesis also covers the Finnish sports and health industry and Finnish personal training entrepreneurship. The close concepts for the theme of this research were the individual's own self-efficacy beliefs and push and pull factors on entrepreneurship. Effectuation logic is also very highly significant when researching the new venture creation in the field.</p> <p>The empirical part of the research concerns Central and Eastern Finnish personal trainers' impressions on the personal training industry in Finland. The research method was based on social constructivist methodology and narrative research. The material was collected by interviewing 10 personal trainers, who had a study background on physical exercise or sports and who had their own businesses. The material was analysed by thematic analysis concentrating on the contents of the narratives.</p> <p>The outcomes showed that entrepreneurial intentions develop differently depending on the person's background and the situation of their life. It also appeared that the push and pull factors of entrepreneurship effect on two different phases in the person's life; For the first time when the entrepreneurial intentions were developing and the second time when the person was actually going to start a new business.</p> |                                  |
| <p>Keywords</p> <p>entrepreneurship, entrepreneurial intentions, entrepreneurial self-efficacy, personal trainer, push and pull factors, narrative research</p>   |                                  |
| <p>Location</p> <p>Jyväskylä University School of Business and Economics</p>  |                                  |

## KUVIOT

|  |    |
|--|----|
| KUVIO 1 Yrittäjyysprosessi.....                          | 12 |
| KUVIO 2 Ajzen's Theory of Planned Behavior.....          | 19 |
| KUVIO 3 Albert Banduran esitys minäpystyvyydestä.....    | 25 |
| KUVIO 4 Liikunta-alan yrittäjyys.....                    | 29 |
| KUVIO 5 Liikuntaliiketoimintaan vaikuttavat trendit..... | 31 |
| KUVIO 6 Personal trainerin toimintaympäristö.....        | 34 |
| KUVIO 7 Yrittäjyysintention syntyminen.....              | 59 |

## TAULUKOT

|   |    |
|---|----|
| TAULUKKO 1 Liikunta-alojen yritystoimipaikkojen määrän, henkilöstön ja nimellisen liikevaihdon kehitys vuosina 2007-2009..... | 30 |
|---|----|

KANSILEHTI  
 TIIVISTELMÄ  
 ABSTRACT  
 KUVIOT JA TAULUKOT

## SISÄLLYS

|     |   |    |
|-----|---|----|
| 1   | JOHDANTO .....                                      | 7  |
| 1.1 | Tutkimuksen tausta .....                            | 7  |
| 1.2 | Aiempi tutkimus .....                               | 8  |
| 1.3 | Tutkimuksen tarkoitus ja tutkimuskysymys .....      | 9  |
| 2   | YRITTÄJYYS ILMIÖNÄ .....                            | 11 |
| 2.1 | Yrittäjyyden käsite .....                           | 11 |
| 2.2 | Yrittäjyyteen vetävät ja työntävät tekijät .....    | 13 |
| 2.3 | Yrittäjäpersoona ja -identiteetti .....             | 15 |
| 2.4 | Effectuation-käsite .....                           | 16 |
| 3   | YRITTÄJYYSAIKOMUKSET .....                          | 18 |
| 3.1 | Yrittäjyysintentiot .....                           | 18 |
| 3.2 | Yrittäjyysintentioihin vaikuttavia tekijöitä .....  | 20 |
| 3.3 | Yrittäjyysintention kehittyminen .....              | 22 |
| 3.4 | Yrittäjämäinen minäpystyvyys .....                  | 25 |
| 4   | LIIKUNTA-ALAN YRITTÄJYYS .....                      | 28 |
| 4.1 | Liikunnasta liiketoimintaa .....                    | 28 |
| 4.2 | Personal trainer -yrittäjyys .....                  | 33 |
| 5   | TUTKIMUSMETODOLOGIA JA -MENETELMÄ .....             | 37 |
| 5.1 | Tutkimusasetelma ja narratiivinen tutkimusote ..... | 37 |
| 5.2 | Tutkimuksen toteutus .....                          | 39 |
| 5.3 | Haastateltavien valinta .....                       | 40 |
| 5.4 | Aineiston analysointi .....                         | 41 |
| 5.5 | Tutkimuksen luotettavuus .....                      | 42 |
| 6   | TUTKIMUKSEN TULOKSET .....                          | 44 |
| 6.1 | Yrittäjyystarinat .....                             | 44 |

|   |    |
|---|----|
| 6.1.1 "En oo koskaan epäilly, ettenkö sais jotain palvelua myytyä" .....      | 44 |
| 6.1.2 "Yrittäjän täytyy olla rohkea koittamaan asioita!" .....                | 46 |
| 6.1.3 "Kun ei tienny niistä uhkakuvista, niin oli helppo perustaa yritys" ... | 48 |
| 6.2 Yrittäjäystarinoiden tarkastelua .....                                    | 50 |
| 6.3 Tekijät yrittäjyysintention taustalla.....                                | 51 |
| 6.3.1 Asenteet yrittäjyyttä kohtaan .....                                     | 51 |
| 6.3.2 Yrittäjien pystyvyysuskomukset.....                                     | 52 |
| 6.3.3 Lapsuus- ja nuoruusvaihe sekä roolimallit .....                         | 54 |
| 6.3.4 Yrittäjyyskoulutuksen merkitys.....                                     | 56 |
| 6.4 Yrittäjyysintention syntyminen .....                                      | 58 |
| 6.5 Tilannetekijät yrittäjyyden taustalla.....                                | 61 |
| 6.6 Personal trainer -yrittäjyys ja toimialan tulevaisuus .....               | 63 |
| 7 POHDINTA.....   | 66 |
| LÄHTEET .....   | 72 |
| LIITTEET.....   | 78 |

# 1 JOHDANTO

## 1.1 Tutkimuksen tausta

Suomalaista yrittäjyyttä on pyritty tuomaan esille sen arvostuksen lisäämiseksi. Yrittäjyyttä pidetään kansantalouden selkärankana. Se tuo lisää työpaikkoja maahamme. Suuri osa näistä työpaikoista syntyy nykyään pieniin ja innovatiivisiin yrityksiin. Suomen elinkeinorakenne on hyvin pienyritysvaltainen (Niitykangas 2003, 69). Yrittäjäksi ryhdytään usein silloin, kun oman alan substanssiosaaminen on hyvällä tasolla ja omat valmiudet yrittäjänä toimimiseen tarpeeksi vahvat. Yrittäjänä tarvitaan myös liiketoimintaosaamista, jotta pystytään luomaan kannattavaa liiketoimintaa.

Tämä pro gradu -tutkielma liittyy liikunta-alan yrittäjyyteen. Tutkielman tarkoituksena on perehtyä personal trainer -yrittäjien (myöhemmin tässä tutkimuksessa pt-yrittäjien) yrittäjyysintentioiden muodostumiseen ja yrityksen perustamiseen. Tutkimus on toteutettu pt-yrittäjille. Tällä hetkellä vain pieni osa pt-koulutuksen käyneistä opiskelijoista ryhtyy yrittäjäksi, vaikka toimialalla olisi selviä kasvunmahdollisuuksia. (Kosonen 2014, 6.)

Tulevina vuosina Suomessa on selkeä tarve liikunta-alan osaajille, jotka tuottavat palveluja suomalaisille ja erityisesti ikääntyvälle väestölle hyvinvoinnin tueksi. Ikääntyvien lisäksi esimerkiksi ylipainoiset lapset ja lasten koululiikunnan opetuksen vähentyminen ovat kasvattaneet tällä hetkellä Yhdysvalloissa liikunta-alan ja personal trainereiden tarvetta runsaasti. Sama tilanne on mitä todennäköisimmin edessä myös Suomessa lasten ja nuorten liikkumisen osalta. (American College of Sport Medicine 2013, 3.)

Monet kansansairaudet ovat vältettävissä paremman yleiskunnon avulla. Tähän osaamiseen tullaan tarvitsemaan tulevaisuudessa enemmän liikunta-alan yrittäjiä, joilla on hyvä substanssiosaaminen liikunta-alalta ja jotka osaavat nähdä ja hyödyntää liiketoimintamahdollisuuksia toimialalla. Suomalaisten liikuntatottumukset ja yleinen hyvinvointi ovat olleet kasvava keskustelujen aihe viime vuosina. Tutkimusta suomalaisten liikuntatottumuksista on tehty paljon (esim. Helldán, Helakorpi, Virtanen & Uutela 2013; Kauravaara 2013; Zacheus 2008).

Suomalaisten terveyttä koskevat tutkimukset ovat 2000-luvun lopulla käsitelleet yhä enemmän vanhenevaa väestöä ja heidän tarvitsemiaan terveystalveluja. Suomalaisten terveys on parantunut, mutta Suomessa ollaan edelleen kaukana tavoitteista. Lasten ja nuorten liikkumattomuus, ikääntyvä väestö ja väestöryhmien terveyserot sekä talousongelmat merkitsevät uusia haasteita palveluille ja sosiaaliturvalle. (Aromaa, Huttunen, Koskinen & Teperi 2005.)

Liikunnan ammattilaisia kouluttavat organisaatiot ovat heränneet 2010-luvun alussa huomaamaan, että ammattilaisilta täytyy löytyä myös liiketoimintaosaamista, jotta olemassa olevaa osaamista voidaan tuotteistaa palveluiksi. Nykyään tarvitaan yhä enemmän terveys- ja liikuntapalveluja sekä toimintaky-

vyn ylläpitämiseksi että kuntoutusta varten. Kuntien palvelut eivät yksin enää riitä, vaan julkisen sektorin lisäksi tärkeitä toimijoita ovat yritykset ja urheiluseurat (Heikkala & Koivisto 2010, 2). Viime vuosina liikunta- ja urheilupäättäjät ovat myös todenneet, että valtion antama tuki ei yksin riitä liikunta- ja urheilutoiminnan järjestämiseen Suomessa.

Kiinnostus aiheeseen heräsi yliopisto-opintojeni alkuvaiheessa. Suoritin itse pt-tutkinnon kesken yrittäjyyden opintojeni, ja koko ajan olen ajatellut opinnytteni liittyvän juuri liikunta-alan yrittäjyyteen. Personal trainer -kollegoiden kanssa käydyistä keskusteluista heräsi ajatus siitä, että yrittäjyys on monelle liikunta-alan ammattilaiselle haastava teema. Kiinnostuin siitä, kuinka yrittäjyyttä voisi tuoda heille helpommin lähestyttäväksi aiheeksi jo pt-opintojen aikana. Liiketoiminta sekä erityisesti markkinointi ja tuotteistaminen ovat jo olleet vahvasti esillä liikunta-alan ammattilaisten koulutuksessa, mutta yrittäjyyttä ja yrittäjäaikoja psykologisista lähtökohdista on koulutuksessa käsitelty vähemmän.

## 1.2 Aiempi tutkimus

Liikunta-alan liiketoimintaan liittyvää tutkimusta on tehty Suomessa hyvin vähän. Kari Puronaho (2006) on tutkinut liikuntaseurojen liiketoimintaa ja markkinointia. Muutamia pro gradu -tutkielmia löytyi Jyväskylän yliopiston opiskelijoiden tekeminä. Kansainvälisesti liikuntayrittäjyyden tutkimus on kiinnostanut enemmän, sillä ulkomailla liikunnalla ja urheilulla tehdään laajemmin liiketoimintaa. Urheilun ja urheilumarkkinointi ovat valtavia markkinoita esimerkiksi USA:ssa. Myös pt-yrittäjyys on ollut arkipäivää jo pitkään USA:ssa, jossa alaa voi opiskella nykyään yliopistotasolla.

Liikunta-alan kehitystä on tutkittu Suomessa runsaasti, mutta ei suoranaisesti liiketoimintaosaamisen näkökulmasta. Suomalaisessa keskustelussa ja tutkimuksessa on painottunut enemmän liikunnan yhteiskunnallinen merkitys kansalaisten terveyden ja hyvinvoinnin ylläpitäjänä. Liikunnalla on nähty olevan merkittävä rooli myös syrjäytymisen torjunnassa (Nieminen, Tuokkola, Huotari ja Törmä 2013, 9). Pt-koulutuksen kehittämistä on tutkittu Jyväskylän yliopistolla, mutta tutkimus on tehty vuorovaikutuksen näkökulmasta viestintätieteisiin liittyen (Saari 2003).

Yrittäjyyden tutkimus on syventynyt ja laajentunut maailmalla jatkuvasti. Tässä tutkielmassa käsiteltävää yrittäjyysintentiota on tutkittu Suomessa vielä suhteellisen vähän verrattuna kansainväliseen tutkimukseen. Pro gradu -tutkielmia aiheesta on tehty, mutta yrittäjyysintentiono-aiheisia väitöskirjoja on vain muutama (mm. Melin 2001; Pihkala 2008). Tutkimuksista suuri osa näyttäisi olevan ammattikorkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentionoita käsitteleviä töitä kasvatustieteen ja yrittäjyyskasvatuksen näkökulmasta johtuen ehkä siitä, että ammattikorkeakoulua pidetään käytännönläheisenä opiskelupaikkana, josta



pyritään työllistämään opiskelijoita yrittäjiksi. Myös joitain toisen asteen opiskelijoiden yrittäjyysintention liittyviä tutkimuksia on tehty.

Yrittäjyyttä on tutkittu pitkään muun muassa persoonallisuuden näkökulmasta. Pohjana suuntaukselle on ollut uskomus, että yrittäjällä on persoonallisuuden piirteitä, jotka eroavat muista henkilöistä. Tutkimusten tavoitteena on ollut tutkia, millainen yrittäjä on henkilönä, jotta voitaisiin osoittaa paremmin, mitä yrittäjyys on. Tämä on kuitenkin osoittautunut riittämättömäksi tavaksi tutkia yrittäjyyttä. 2000-luvun puolella yrittäjän persoonan tutkiminen on kuitenkin laajentunut ja siihen on haettu näkemyksiä psykologian puolelta (esim. Heikkinen 2007). Edelleenkin ei ole kuitenkaan saatu yhtä yksimielistä vastausta sille, mitä yrittäjä ja yrittäjyys merkitsevät. (Puhakka 2002, 199.)

### 1.3 Tutkimuksen tarkoitus ja tutkimuskysymys

Tutkimuksen aihe on tärkeä, koska liikunta-alan ammattilaisia tarvitaan yhä enemmän myös Suomessa (Aromaa ym. 2005; Kosonen 2014). Heidän substanssiosaamisensa on erinomaista, mutta moni kokee tarvitsevansa liiketoimintaosaamista, jotta kykenisi tarjoamaan liikuntapalveluja potentiaalisille asiakkaille tulevaisuudessa. Nieminen ym. (2013) kirjoittavat julkaisussaan liikunnan taloudellisesta merkityksestä Suomessa. He mainitsevat myös sen, että valmistuneilla liikunta-alan ammattilaisilla on hyvä substanssiosaaminen, mutta heidän koulutuksiinsa tarvitaan enemmän tietoa liiketoimintaosaamisesta ja yrittäjyydestä. Myös Lämsä, Ahonen, Stenholm ja Mero (2013) korostavat Keski-Suomen liikunta- ja urheilutoimialan selvityksessään liiketoimintataitojen merkitystä ja sen osaamisen kehittämistä, mutta toteavat taitojen tason tällä hetkellä heikoksi.

Suomalainen väestö ikääntyy, ja tulevaisuudessa on entistä tärkeämpää, että liikunta-alan ammattilaiset pystyvät toimimaan terveydenhuollon kanssa yhteistyössä, jotta suomalaisten terveysongelmia pystytään ehkäisemään. Suomalaisten tulevaisuudessa todennäköisenä skenaariona on tilanne, jossa suomalainen sairaanhoitojärjestelmä ei pysty tarjoamaan palveluja kaikille. Tällöin ennaltaehkäisevä terveyden edistämistyö ja liikuntapalvelut ovat erittäin tärkeitä. Tähän liikuntayrittäjyys on monipuolinen ratkaisu.

Vuoden 2012 yrittäjyyskatsauksessa (TEM 2012) mainittiin, että liikunta-alan yrittäjyys on kasvanut jatkuvasti talouden suhdanteista riippumatta. Samassa katsauksessa kerrotaan, että liikunta-alan yritysten määrä on kasvanut, sillä esimerkiksi vapaa-ajan kulutus rakenne on muuttunut viime vuosien aikana merkittävästi. Yrittäjyyskatsauksen mukaan myös omien kuntovalmentajien eli personal trainerien määrä on lisääntynyt viimeisten vuosien aikana huomattavasti. (TEM Yrittäjyyskatsaus 20, 2012.)

Tämän pro gradu -tutkielman tavoitteena on kuvailla ja ymmärtää, miten yrittäjyysintention synty. Tutkielmassa pyritään myös selvittämään, mitkä teki-

jät vaikuttavat yrityksen perustamiseen. Pitkän pohdinnan ja aihealueeseen tutustumisen jälkeen tutkimuskysymykseksi muotoutui:

*Miten personal trainer -yrittäjien yrittäjyysintention syntyä?*

Tutkimuskysymyksen asettamisen avulla muodostui myös tutkimuksen alaky-symys:

*Mitkä tekijät vaikuttavat intention syntymisen jälkeen päätökseen yrityksen perustami-  
sesta?*

Tutkimusongelma rajautuu vahvasti yrittäjyyden intentiokäsitteen ja sen taustalla vaikuttaviin tekijöihin. Lisäksi tutkielmassa käsitellään suomalaista liikunta-alan yrittäjyyttä ja tarkemmin pt-yrittäjyyttä. Aiheeseen kytkeytyvät yksilöiden omat pystyvyysuskomukset ja tilannetekijät yrittäjyyden taustalla. Myös effectuation-logiikka on hyvin vahvasti näkyvillä uusien pt-yritysten luomisessa. Tutkielman empiirinen osio kohdistuu Keski- ja Itä-Suomen alueiden personal trainereiden käsityksiin toimialan yrittäjyydestä ja sen luonteesta. Tutkimus on toteutettu haastattelututkimuksena liikunta-alan koulutuksen käyneille personal trainereille.

## 2 YRITTÄJYYS ILMIÖNÄ

### 2.1 Yrittäjyyden käsite

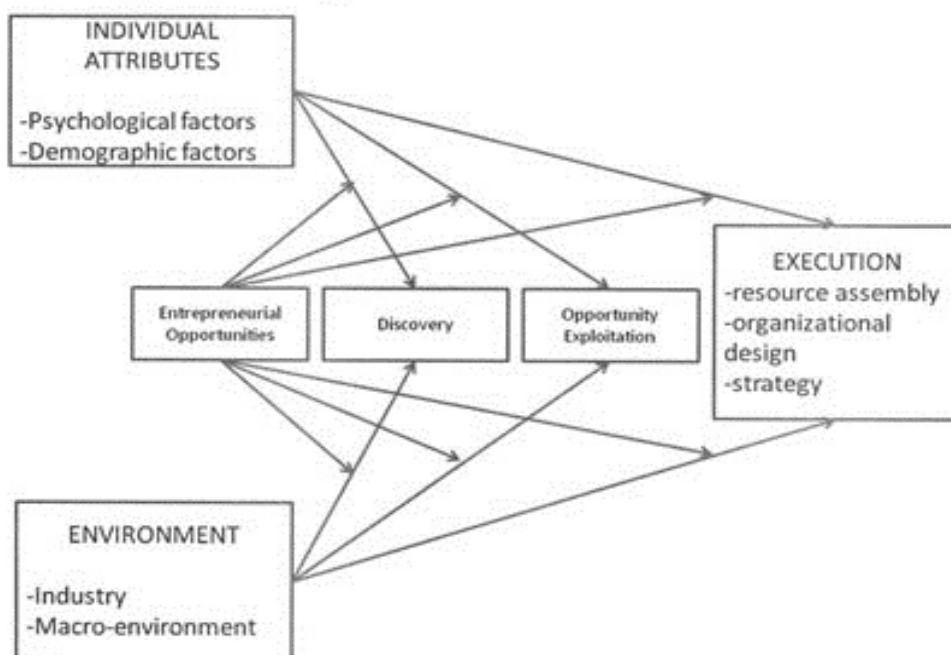
Yrittäjyys on monitahoinen ilmiö, jossa on erilaisia ulottuvuuksia. Yrittäjyys (entrepreneurship) on käännetty Suomen kieleen sanana, joka kertoo jo itsessään, että jotain pyritään tekemään siinä mahdollisesti onnistumatta. Suomalainen käsite yrittäjyydestä kertoo, että kyseessä on haastava tehtävä. Suomalainen yhteiskunta kannustaa nykyään yrittäjyyteen katsomatta niinkään toimialoja. Nykyään yhteiskunta kannustaa kaikkia yrittämään monipuolisesti eri toimialoilla. Asia on tärkeä myös kansainvälisesti (Lüthje & Franke 2003). Liiketoimintamahdollisuuksia on olemassa joka puolella. Ne on vain löydettävä ja pystyttävä hyödyntämään. (Huuskonen 1992, 9; Shane 2003.)

Suomessa kuitenkin epäonnistuu joka vuosi useita yrityksiä. Yrittäjyys ei ole aina paras ja oikea vaihtoehto. Huuskosen (1992, 10) mukaan esimerkiksi vääränlaisen optimismin tai väärän tiedon varaan rakennettuja yrityksiä kaatuu. Hänen mukaansa yrittäjyyden ja yrittäjäksi ryhtymisen tutkimusta tulee tehdä, jotta tietoa saadaan myös käytännön saralle, ja että näitä epäonnistumisia voitaisiin välttää tulevaisuudessa. Jokainen yritys tuottaa kuitenkin onnistuessaan lisäarvoa yhteiskunnalle. Myös tieteellisellä mielenkiinnolla on merkityksensä. Yrittäjyyden ilmiöiden ymmärtäminen tekee yhteiskunnan ja nykypäivän käsittämisen helpommaksi. (Huuskonen 1992, 10.)

Yrittäjyydessä on hyvä erottaa käsitteinä yrittäjyys, yrittäjämäisyys ja yrittäjä. Yrittäjyys ja yrittäjä liitetään pääasiassa ulkoiseen yrittäjyyteen, jossa henkilöllä on omaa liiketoimintaa. Yrittäjämäisyys on taas tapa tehdä asioita. Yrittäjämäisyys liitetään usein sisäiseen yrittäjyyteen, joka kuvailee henkilöä, joka toimii yrittäjämäisellä tavalla. Yrittäjyyden kehitykseen voidaan sanoa vaikuttavan neljä isoa kokonaisuutta, joita ovat aktiiviset yksilöt, liikeideat, sijaintiympäristö ja toimialaympäristö (Niittykangas 2003, 86).

Scott Shane (2003) kuvaa yrittäjyyden prosessina (kuvio 1). Hänen mukaansa yrittäjyys on toimintaa, johon kuuluu löytäminen, arviointi ja mahdollisuuksien hyödyntäminen uusien tuotteiden ja palvelujen tuottamiseksi. Yrittäjyys on organisointitapa, markkinat, prosessi tai esimerkiksi raaka-aine käytettynä tavalla, jota ei aiemmin ole ollut vielä olemassa (Shane 2003, 4).

Shane's Model of the Entrepreneurial Process



KUVIO 1 Yrittäjyysprosessi (Shane 2003.)

Timmons ja Spinelli (2009, 1) avaavat yrittäjyyden käsitettä myös prosessin kautta, kuten Shanekin. Heidän mukaansa yrittäjyysprosessin keskiössä on yrittäjä, jota voi kuvata mahdollisuuden etsijäksi, aloitteentekijäksi, johtajaksi, ongelmien ratkojaksi ja motivoijaksi. He pitävät yrittäjää myös yrityksen strategian luoja ja tavoitteiden, arvojen ja kulttuurin vartijana. Timmons ja Spinelli (2009, 101) mukaan yrittäjyys on ajattelu-, päättely- ja toimintatapa, jotka mahdollistaa halu löytää uusia mahdollisuuksia kokonaisvaltaisella lähestymistavalla ja jossa johtajuudella tavoitellaan arvon luomista. Heidän mukaansa koko prosessin ytimessä on uusien mahdollisuuksien tunnistaminen. (Timmons & Spinelli 2009.)

Muutkin tutkijat kuvaavat yrittäjyyttä hieman samaan tapaan kuin Shane tai Timmons ja Spinelli. Yrittäjyys tarkoittaa innovaatioprosessia tai luomisprosessia. Kuratkon ja Hodgettsin (2007) mukaan prosessi tapahtuu neljässä ulottuvuudessa, yksilötasolla, organisaatiotasolla, ympäristötasolla ja prosessitasolla. Yrittäjyyden toteuttamista auttavat yhteistyöverkostot hallituksessa, koulutuksessa ja toimielimissä. Kaikki yrittäjämäisen ajattelun mikro- ja makrotasot tulee huomioida silloin, kun tunnistetaan ja hyödynnetään liiketoimintamahdollisuuksia, jotta nämä voitaisiin muuntaa kaupallisiksi ja kilpailukykyisiksi ideoiksi nykypäivän taloudessa (Kuratko & Hodgetts 2007, 47).

Meyer & Crane (2014, 2) taas kertovat luomisprosessin koostuvan useasta vaiheesta; kuvittelusta eli suunnittelusta, suunnitelman parantamisesta, idean testaamisesta ja taas uudelleen suunnitelman parantamisesta.

Visa Huuskonen (1992, 32) kuvaa yrittäjä-käsitettä monivivahteiseksi. Taustatutkimuksensa perusteella hän kuvaa yrittäjää ja yrittäjyyttä seuraavasti:

*”Yrittäjä on henkilö, joka on samanaikaisesti A) kokonaisvastuussa hoidossaan olevasta yrityksestä B) yrityksen riskipääoman sijoittaja, C) ylimmän päätäntävällän käyttäjä ja ylin auktoriteetin lähde yrityksessä. Yrittäjyys puolestaan tarkoittaa yrittäjänä toimimista edellä mainittujen kriteerien mukaan.”* (Huuskonen 1992, 40.)

Huuskosen (1992, 40) mukaan hyvä yrittäjä pystyy tekemään aloitteita, on innovatiivinen ja pystyy kantamaan yrityksen taloudellisen riskin. Yrittäjä toimii yleensä samalla sekä asioiden että ihmisten johtajana ja jos yritys menestyy, saa yrittäjä omistajana voittoa tai palkkiota. Huuskonen (1992, 9) kirjoittaa tutkimuksessaan, että pienyritykset parantavat työllisyyttä, tasaavat alueellisia eroja, mahdollistavat ihmisille mielekkäitä työsuhteita ja lisäävät myös elinkeinoelämän sopeutuvuutta.

Yrittäjyyttä on kuvattu monin eri tavoin, ja tutkijapiireissä aiheuttaa edelleen keskustelua, onko yrittäjyydelle jo olemassa vakiintunut käsite. Yksinkertaisemmin käsitettä on pyritty selittämään sanakirjoissa. Collins English Dictionaryn mukaan yrittäjyys tarkoittaa sitä, että yrityksen omistaja tai johtaja pyrkii tekemään voittoa ottamalla oma-aloitteisen riskin. (Collins English Dictionary 2014.)

Yrittäjyyden moninaisuuden vuoksi käsitteen vakiinnuttaminen on sekä tutkijapiireissä että arkikielessä haastava tehtävä. Yrittäjyys toimii niin monella eri tasolla, kuten Kuratko ja Hodgetts asian ilmaisivat (Kuratko & Hodgetts 2007).

Yrittäjyystutkimuksen kenttä on hyvin laaja. Niittykankaan (2003, 88) mukaan yrittäjyyttä on perinteisesti lähestytty joko taloustieteellisestä, psykologisesta tai sosiologisesta näkökulmasta. Yrittäjyyttä voidaan tutkia yrittäjän piirteiden näkökulmasta, toiminnan näkökulmasta tai yrityksen näkökulmasta, eli mitä yrittäjät saavat aikaiseksi toiminnallaan. Tässä tutkimuksessa on tarkoitus perehtyä yrittäjyysintentioniin, eli aikomuksiin ja siihen, mikä saa yksilöt ryhtymään yrittäjiksi. Tarkoitus on tutkia varsinaista yrittäjyyttä edeltävää hetkeä.

## 2.2 Yrittäjyyteen vetävät ja työntävät tekijät

Yksilöillä on erilaisia motivaatiotekijöitä ryhtyä yrittäjäksi. Yrittäjyyttä ja sen taustaa on selitetty yksilöllisten, ympäristötekijöiden ja tilannetekijöiden avulla (mm. Huuskonen 1992, 51–52; Niittykangas 2003, 91; Pihkala 2008, 43). Yksilöllisiin tekijöihin kuuluvat demografiset tekijät, kuten perhetausta, sukupuoli ja kokemustausta. Ympäristötekijöitä ovat esimerkiksi yrittäjyyskulttuuri, kansantalouden ja taloussuhdanteet sekä yrittäjyyspolitiikka ja yrittäjyyttä edistävät toimet. Tilannetekijöihin kuuluu yrittäjyyteen työntäviä push-tekijöitä ja yrittä-

yyteen vetäviä pull-tekijöitä. Yrittäjyyteen työntäviä tekijöitä pidetään enemmän negatiivisina tekijöinä, jotka tukevat tilanteeseen tyytymättömän henkilön ajautumista yrittäjyyteen. (Pihkala 2008, 43–45.)

Yrittäjyyden vetotekijät ovat taas positiivisia tekijöitä, jotka houkuttelevat henkilöä yrittäjyyden suuntaan (Pihkala 2008, 45). Tilannetekijät syntyvät siinä välittömässä ympäristössä, jossa yksilö elää elämäänsä. Muut yrittäjyyden taustatekijät vaikuttavat yksilön kokemuksiin tilanteisiin, joissa hänen täytyy tehdä ratkaisuja. (Huuskonen 1992, 70.)

Pihkalan (2008, 45) mukaan tilannetekijät ovat keskeisessä asemassa silloin, kun tehdään päätöksiä yrityksen perustamiseen liittyen. Jos yksilön asenteet ja tilannetekijät sopivat yhteen, voi se johtaa uuden yritystoiminnan aloittamiseen. Tässä tutkimuksessa kiinnostavat juuri yrittäjyyden taustalla vaikuttavat tilannetekijät, sillä tarkoituksena on tutkia yksilöiden tekemiä päätöksiä yritystoiminnan perustamiseen liittyen. Tällöin tilannetekijöillä on oletettavasti merkittävä vaikutus yksilöiden päättämiin asioihin.

Kansainvälisiä tutkimuksia tilannetekijöistä on tehty jo 1980-luvulta lähtien, joissa yrittäjyysmotivaation ensisijaisena teoriapohjana pidetään juuri veto- ja työntötekijöitä, mutta niiden tutkimus on nykypäivänä jäänyt vähemmälle (Kirkwood 2009, 346). Kirkwoodin mukaan veto- ja työntötekijöiden tutkiminen olisi kuitenkin tärkeää, sillä maailma on muuttunut niin paljon ja myös Internet mahdollistaa nykyään helpon verkostoitumisen sekä myös uusien yritysten markkinoille astumisen. (Kirkwood 2009, 346–347.)

Yrittäjyyteen vetäviin tekijöihin (pull factors) luokitellaan pääasiassa sellaiset asiat, joiden avulla yrittäjyys nähdään mielekkäänä ja mahdollisuuksia tarjoavana toimintana. Yrittäjä voi myös kokea saavuttavansa itselleen tärkeitä asioita, kuten esimerkiksi mahdollisuuden itsenäiseen ja vapaaseen ajankäyttöön sekä oman työn suunnitteluun. Yrittäjyyteen työntäviä tekijöitä (push factors) ovat taas sellaiset syyt, joiden perusteella yrittäjyys koetaan parempana vaihtoehtona johonkin muuhun. Näitä esimerkkejä voivat olla työttömyyden uhka tai pettymys omaan ansiotyöhön. Yrittäjyys voidaan tällöin nähdä parannuksena aiempaan elämäntilanteeseen, muttei silti mahdollisesti täysin mielekkäänä vaihtoehtona. (Kirkwood 2009, 347.)

Yrittäjyyden tilannetekijöiden lisäksi on yritetty myös etsiä niin sanottuja laukaisevia tekijöitä (triggering factors) yrityksen perustamisvaiheessa. Dunn ja Liang (2006, 44) totesivat tutkimuksessaan, että varsinaisia yrittäjyyteen laukaisevia tekijöitä ei olisi olemassa, vaan yrittäjyyteen tarvitaan esimerkiksi mahdollisuus, jonka potentiaaliset yrittäjät voivat hyödyntää. He kuitenkin totesivat toisessa tutkimuksessaan (Liang & Dunn 2007), että yrittäjyyteen johtavia yhteisiä tekijöitä voidaan luetella useita. He kutsuivat näitä laukaisevia tekijöitä tavallaan tilanteiksi tai tulokseksi jostain, mitä on tapahtunut yrittäjien elämässä. Tällöin kyseessä on hyvin samankaltainen asia, kuin yrittäjyyden tilannetekijät.

Myös Lorz (2011, 112) totesi väitöskirjassaan, että näitä yrittäjyyteen laukaisevia tekijöitä on olemassa. Hänen mukaansa yrittäjyyskoulutus itsessään on jo merkittävä positiivinen laukaiseva tekijä. Lorzin mukaan myös persoonalla on asiayhteyttä vahvempi vaikutus yrittäjyyteen laukaiseviin tekijöihin, eli yrit-

täijyyttä kouluttaessa esimerkiksi intohimoinen yrittäjä tai motivoiva kouluttaja voi olla merkittävässä asemassa olemalla itsessään laukaiseva tekijä yrittäjyyden kannalta. (Lorz 2011, 112–113.)

### 2.3 Yrittäjäpersoonaa ja -identiteetti

Yrittäjäidentiteettiä on tutkittu jonkin verran Suomessa (esim. Hytti 2003; Hägg 2011; Laakkonen 2012; Ristimäki 2004). Yrittäjyystutkimusta tehdään monella tieteenalalla ja myös kasvatustieteilijät ovat olleet kiinnostuneita yrittäjäidentiteetistä sekä yrittäjyysintentioneista. Aiemman yrittäjyystutkimuksen perusteella yrittäjäksi ei synnytä, vaan yrittäjyyttä voi oppia esimerkiksi yrittäjäkoulutusten sekä työ- ja elämäkokemuksen avulla. Tämän vuoksi yrittäjyysintentionien tutkimus on liitetty usein yrittäjäkasvatukseen.

Jotta pystytään ymmärtämään yrittäjien aikomuksia eli intentioneita, on hyvä ymmärtää teoriaa niiden taustalla. Yrittäjän persoonaa ja toimintaa on pitkään selitetty piirreteorioiden pohjalta. Niiden mukaan ihmisen tietyt persoonallisuuden piirteet toimivat yritystoiminnan käynnistäjinä. Pelkkä piirreteoria on kuitenkin todettu riittämättömäksi (mm. Gartner 1988). Vaikka piirreteorioita ei nähdä riittäviksi yrittäjyyden kuvaamisessa, on niillä silti tärkeä tehtävä yrittäjyyden selittämisessä. Piirteistä eniten tutkitaan suoriutumismotivaatiota, kontrollipremissejä, innovatiivisuutta ja riskinottokykyä (Niittykangas 2003, 96).

Vesa Puhakka (2002, 199) esittää, että piirreteorioiden vastakohtaksi on noussut persoonallisuuden käyttäytymisnäkökulma, joka ehdottaa, että yrittäjä erottuu persoonallaan muista siinä, kuinka hän käyttäytyy. Käyttäytymiseen pohjautuva malli perustuu kognitiiviseen näkemykseen ihmisen persoonallisuudesta (Puhakka 2002, 199).

Huuskonen (1992, 57) on huomannut tutkimuksissaan, että yrittäjän persoonallisuutta kuvataan usein hyvin positiiviseen sävyyn. Tähän vaikuttaa varmasti se, että kirjoittajalla itsellään on usein myönteinen arvopohja ja ajatusmaailma yrittäjyyttä kohtaan.

Puhakka esittää artikkelissaan kuitenkin huolensa siitä, että osa yrittäjyyden tutkijoista on tullut siihen päätelmään, ettei yrittäjyyspersoonaa ole lainkaan ja yrittäjyys määritellään ainoastaan toiminnan kautta. Hänen mielestään yrittäjäpersoonaa tulisi kuitenkin tutkia kognitiivisen persoonallisuuskäsityksen lähtökohdasta (Puhakka 2002, 206).

Myöhemmin useampi kansainvälinen tutkija (esim. Obschonka, Silbereisen & Shmitt-Rodermund 2010; Zhao, Seibert & Lumpkin 2010) on kiinnostunut uudestaan yrittäjän luonteenpiirteistä ja siitä, onko niillä kuitenkin vaikutusta yrittäjän käyttäytymiseen.

## 2.4 Effectuation-käsite

Uusien yritysten luomista ja yrittäjyysprosessia (mm. Shane 2003) on tutkittu myös runsaasti. Effectuation-käsite on muotoutunut 2000-luvun alkupuolella, kun Saras Sarasvathy (2001) lähti viemään logiikkaa eteenpäin liiketoiminnan suunnittelun ja yritystoiminnan aloittamisen näkökulmasta. Hänellä oli tavoitteena kuvata paremmin uusien yritysten luomista perinteisen kausaalisen liiketoiminta-ajattelun sijaan sillä huomasi, että on paljon yrittäjiä, jotka eivät toteuta käytännössä tätä kausaalista suunnittelua lainkaan. Tähän tutkimusaiheeseen effectuation-käsite sopii hyvin, sillä moni personal trainer aloittaa yritystoimintansa lähes tyhjästä, niillä eväillä ja osaamisella, mitä heidän omista taskuistaan löytyy. Moni pt-yrittäjä jättää tarkat liiketoimintasuunnitelmat sekä rahoitusta kannattavuuslaskelmat tekemättä ja lähtee toiminnan ja kokeilun kautta kehittämään omaa yritystoimintaansa. Effectuation-logiikka tarjoaa vaihtoehdoisen keinon yrittäjyyden tarkasteluun. (Sarasvathy 2001, 243–244.)

Perinteinen kausaalinen ajattelutapa lähtee siitä, että yrittäjä tekee tarkat liiketoiminta- ja markkinointisuunnitelmat ja sekä ennustaa että suunnittelee yritystoiminnan tulevaisuutta paljon. Effectuation-logiikka lähtee sen sijaan siitä näkökulmasta, että yrittäjillä on toimintaa aloittaessaan keinoja kolmesta kategoriasta. Yrittäjän tulee tietää, kuka hän on, mitä hän tietää ja kenet hän tuntee. Yrittäjän tulee tietää omat piirteensä ja ominaisuutensa, omat halut ja kykynsä. Hänen tulee pohtia, mitä tietää ja minkälaisiin sosiaalisiin verkostoihin hän kuuluu. (Sarasvathy 2001, 250.)

Yksilö osaa koulutus pohjansa ja kokemuksensa perusteella tiettyjä asioita. Hänen tulee huomata oma osaamisensa, yhdistää keinot ja pyrkimys saada aikaan uutta liiketoimintaa. Yksilöiden pyrkimykset ja osaaminen muuttuvat aikojen kuluessa heidän kokemuksensa ja tietotaitonsa karttuessa, jolloin heillä on mahdollisuus toteuttaa uusia asioita. (Sarasvathy 2001, 253.)

Pt-yrittäjät lähtevät hyvin usein tästä lähtökohdasta liikkeelle käynnistäessään liiketoimintaa. He pohtivat, minkälaista osaamista heillä on liikunta-alalta ja minkälaisia kontakteja ja verkostoja heillä on olemassa. Personal trainerit perustavat toiminimen ja aloittavat monesti muutaman asiakkaan kanssa ja ryhtyvät sen jälkeen pohtimaan, mitä muuta he voisivat tehdä ja mihin suuntaan he voisivat toimintaansa viedä oman osaamisensa avulla.

Sarasvathy on määrittänyt effectuation-logiikalle tiettyjä peruseriaatteita, joita hän vertasi tutkimuksessaan kausaalisen mallin mukaan toimimiseen. Näitä ovat 1) kohtuullinen menetys odotettujen tulojen sijaan. Yrittäjä pyrkii pohtimaan, mistä voi selvitä ja oppia ennakoimaan asioita sen sijaan, että pyrkisi aina laskelmoimaan ja maksimoimaan tulosta. 2) Pyrkiminen strategiseen yhteistyöhön ja sidoksiin riskien vähentämiseksi kilpailija-analyysin sijaan. 3) Tavoitteena on sattumanvaraisen osaamisen hyödyntäminen ja uusien mahdollisuuksien etsiminen sen sijaan, että hyödyntäisi tietoa, jota ei ole vielä olemassa tai jatkuvaa ennustamista ja suunnittelua. 4) Pyrkimys kontrolloida tulevaisuutta, jota on mahdotonta ennustaa ja valmistautua toimimaan odottamattomissa ti-



lanteissa mieluummin, kuin ennustaa epävarmaa tulevaisuutta. (Sarasvathy 2001, 252.)

## 3 YRITTÄJYYSAIKOMUKSET

### 3.1 Yrittäjyysintentiont

Tässä tutkimuksessa on tarkoitus perehtyä tarkemmin varsinaista liiketoimintaa edeltäviin yrittäjyysintentiontihin, sillä useat tutkijat (mm. Bird 1988; Gartner 1988; Krueger, Reilly & Carsrud 2000; Lüthje & Franke 2003) pitävät yrittäjyysintentiontoita hyvin tehokkaana tapana selittää yrittäjyyttä ja yritystoimintaa. Intentiontoiden avulla voidaan huomioida monia yrittäjyyden taustalla vaikuttavia ilmiöitä ja niitä tekijöitä joiden perusteella potentiaaliset yrittäjät tekevät päätöksensä liiketoiminnan aloittamisesta.

Kruegerin ym. (2000) mukaan yrittäjämäisten mahdollisuuksien tunnistamisprosessi on selkeästi intentionaalinen prosessi ja intentiontoiden avulla yrittäjyyttä, ja yrittäjäksi ryhtymistä pystytään myös selittämään ja ennustamaan paremmin. Krueger ym. kirjoittavat tutkimuksessaan, että intentiont eli aikomukset ovat paras ennustaja suunnitellulle käyttäytymiselle, varsinkin silloin, kun käyttäytyminen on harvinaista, vaikeasti tarkasteltavaa tai siihen liittyy odottamattomia viivästyksiä. Myös silloin, kun varsinaista yritystoimintaa ei ole vielä olemassa, on opiskelijoiden yrityshalukkuutta ja potentiaalista yrittäjyyttä hyvä tarkastella esimerkiksi yksilön intentiontoiden kautta. (Krueger ym. 2000, 411–412.)

Intentiont tarkoittaa käsitteenä suunnitelmallista toimintaa, tahtoa tai pyrkimystä, jossa henkilö on valmis ponnistelemaan saavuttaakseen intentiont kohteena olevan tavoitteen. Intentiont selittää yksilön tai ryhmän suunniteltua käyttäytymistä (Ajzen 1991, 179; Fishbein & Ajzen 1975, 298). Collins English Dictionary (2014) kuvaa intentiont tarkoituksena ja tavoitteena, joka aiotaan toteuttaa.

Intentiont voi luoda perustan toiminnalle tai toimimattomuudelle. Yrityksen perustamisvaiheessa yrittäjyysintentiontoa tukevat yrittäjän kokemusten, taitojen ja tietojen kumuloituminen sekä myös yrittäjän henkinen kasvu. (Nevanperä & Kansikas 2009, 19, 23.)

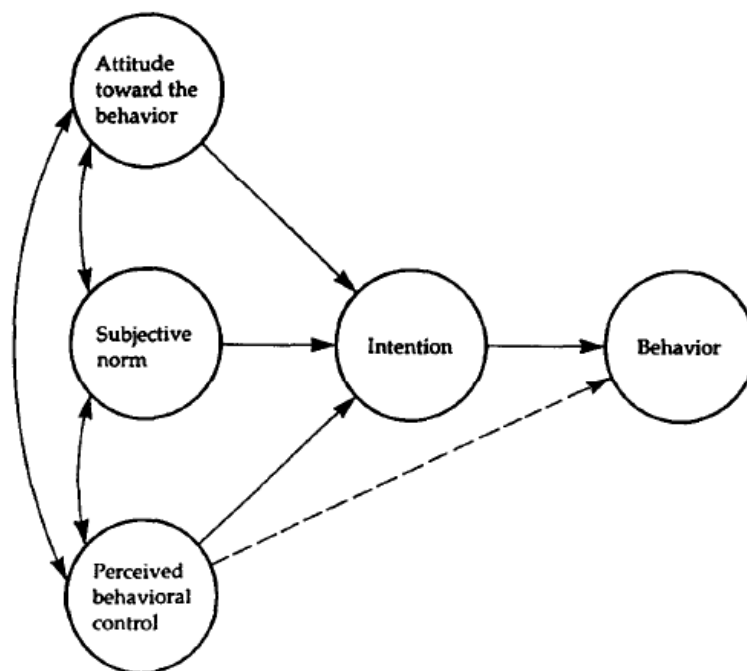
Kruegerin ym. (2000) mukaan suuri osa siitä, mitä pidetään yrittäjämäisenä toimintana, on intentiontoiden mukaan suunniteltua käytöstä, vaikka monet haluavatkin todistaa muuta. Yksinkertaisimmillaan intentiont ennustavat käytöstä, kun taas samalla tietyt asenteet ennustavat intentiontoa. Kruegerin ym. tutkimuksen tulokset esittävät, että yrittäjyysintentiont edistäminen voi onnistua esimerkiksi lisäämällä henkilön käsityksiä omasta tai yrityksen toteutettavuudesta ja houkuttelevuudesta. Yrityksintentiont vahvistaminen tekee yrittäjyydestä vahvasti mahdollista ja toteuttamiskelpoista. (Krueger ym. 2000, 413.)

Fishbeinin ja Ajzenin (1975) intentiont-käsitteen jälkeen yhä useammat yrittäjyyden tutkijat ovat innostuneet tutkimaan yrittäjääikomuksia ennemmin intentiont-kokulmasta kuin persoonallisuuden piirteistä lähtien. Barbara Birdin (1988, 442) mukaan yrittäjien intentiont ohjaavat heidän tavoitteenasetteluaan,

kommunikointia, sitoutumista, organisointityyliä ja koko työtään. Hän kirjoittaa intention olevan psykologinen prosessi ja mielentila, joka ohjaa huomiota ja käyttäytymistä, jotta haluttu tavoite saavutettaisiin. Tämä prosessi alkaa yrittäjän henkilökohtaisista tarpeista, arvoista ja haluista sekä tavoista ja uskomuksista. (Bird 1988.)

Icek Ajzen jatkoi intentioiden tutkimista ja loi vuonna 1991 teorian suunnitellusta käyttäytymisestä (Ajzen's Theory of Planned Behavior). Ajzenin mukaan intentiot riippuvat henkilökohtaisen toivottavuuden havainnoista, sosiaalisista normeista ja toteutettavuuden havainnoista (kuvio 2). TPB:n pohjalla vaikuttaa tekijänä yksilön intentio toteuttaa joku tietty käytös. Intentiot osoittavat sen, kuinka lujasti ihmiset haluavat yrittää, ja kuinka paljon he ovat valmiita tekemään päästäkseen tiettyyn tavoitteeseen. Mitä suurempi intentio, sitä todennäköisemmin tavoite toteutuu. (Ajzen 1991, 181.)

#### ICEK AJZEN



Theory of planned behavior.

KUVIO 2 Ajzen's Theory of Planned Behavior (Ajzen 1991.)

Krueger ym. (2000, 413) vertailevat tutkimuksessaan kahta intentio-pohjaista mallia. Edellä mainittua Icek Ajzenin teoriaa suunnitellusta käyttäytymisestä ja Shaperon (1982) mallia yrittäjämäisestä tapahtumasta, (Shapero's Model of the Entrepreneurial Event). Malleja vertailemalla tutkijat tulivat siihen tulokseen, että molemmat selittävät intentiota erittäin hyvin ja antoivat vahvan tilastollisen näytön yrittäjyysintentiosta, mutta tilastollisesti yrittäjyysintentiota selitti hieman paremmin Shaperon malli.

Kruegerin ym. (2000, 418) mukaan Shapero (1982) korosti yrittäjyysintentioiden johtuvan omista toivottavuuden havainnoista, toteutettavuuden havainnoista ja henkilön taipumuksesta toimia nähdessään yrittäjämäisiä mahdollisuuksia.

### 3.2 Yrittäjyysintentioniin vaikuttavia tekijöitä

Ymmärtääksemme intentioiden seurauksia, eli itse toimintaa, meidän tulee ymmärtää myös, mitä tapahtuu intention edellä. Krueger ym. esittävät, että intentionit ja niiden taustalla olevat asenteet ovat havaintoperustaisia, joka tarkoittaa, että ne ovat opittuja asioita. Sen vuoksi ne voivat vaihdella henkilöiden välillä sekä eri tilanteissa. Esimerkiksi vahva intentio yritystoiminnan aloittamisesta voi kuitenkin odottaa ja myöhästyä odottamattomissa tilanteissa, esimerkiksi naimisiinmenon, lapsen saannin tai opiskelujen valmistumisen johdosta. (Krueger ym. 2000, 414.)

Zhao, Seibert ja Lumpkin (2010, 397) tutkivat persoonallisuuden vaikutuksia yrittäjyysintentioniin. Heidän tutkimuksessaan ilmeni, että menestyksekkääseen yrittäjyyteen vaikuttavat ainakin tunnollisuus, emotionaalinen tasapaino ja avoimuus. Yrittäjät, joilla nämä piirteet eivät ole vahvimpia, eivät todennäköisesti koe yrittäjäraansa niin miellyttäväksi kuin alun perin olettivat. Tutkijoiden mukaan myös avoimuus uusille kokemuksille näyttäisi olevan tärkeää. Heidän mukaansa perinteisiin yrittäjän piirteisiin, ”riskin ottajaan” ja ekstroverttiin ei taas kannattaisi kiinnittää niin suurta huomiota, sillä niillä on lopulta hyvin pieni vaikutus yrityksen toimintaan. (Zhao ym. 2010, 397.)

Lüthje ja Franke (2003, 143) kirjoittavat, että yrittäjyysintentioniin vaikuttavat epäsuorasti pysyvät luonteenpiirteet ja suorasti taustaan liittyvät faktorit eli tekijät, joita on usein helpompi muokata. Heidän mukaansa yrittäjyyden imagoa uravaihtoehtona on kehitettävä. Koulutusvaiheessa on jo pohdittava, voisiko positiivisia roolimalleja käyttää opetuksessa, voisiko yrittäjien tukiverkostoja luoda ja järjestää liikeideakilpailuja lisää. Lüthje ja Franke totesivat tutkimuksessaan myös, että yrittäjyysasenteilla on suuri merkitys yrittäjyysintention muodostumiseen. Luonteenpiirteet vaikuttavat näihin asenteisiin, mutta tutkijat ovat sitä mieltä, että myös muilla tekijöillä on vaikutusta asenteisiin ja näihin muihin muuttujiin on helpompi vaikuttaa.

Fitzsimmons ja Douglas (2011, 438) tutkivat onko odotusarvolla vaikutusta yrittäjyysintentioniin ja havaittuun toteutettavuuteen ja houkuttelevuuteen. Osa aiemmista tutkimuksista viittasi, että näin olisi, mutta he totesivat tutkimuksessaan, että näillä asioilla oli negatiivinen vuorovaikutus toisiinsa yrittäjyysintentioiden muodostumisessa. He esittivät myös, että henkilön asenne yrityksen omistamista kohtaan antaa riittävän valtuutuksen havaittuun houkuttelevuuteen yrittäjämäistä toimintaa kohtaan.

Tutkijoiden mukaan asenteilla on merkittävä vaikutus yrittäjyysintention muodostumiseen (Fini, Grimaldi, Marzocchi & Sobrero 2009; Krueger ym. 2000; Scholten, Joseph & Prickaerts 2012). Kruegerin ym. (2000, 416) mukaan henki-

löiden asenteet selittävät yli 50 % intentioiden muutoksesta. Intentiot selittävät 30 % tai enemmän muutoksista käyttäytymisessä. Ulkoiset tekijät eivät vaikuta intentioihin tai käytökseen suoraan. Nämä vaikutukset tulevat enemmän houkuttelevuuden ja toteutettavuuden havaintojen kautta (Krueger ym. 2000, 416).

Myös Fini ym. (2009) tutkivat asenteiden vaikutusta yrittäjyysintention. Heidän mukaansa asenteet ennustavat suoraan yrittäjyysintention, kun taas psykologisilla luonteenpiirteillä, yksilöllisillä taidoilla ja ympäristön vaikutuksella on vain epäsuora vaikutus, ja että ympäristön tuki ei aina vaikuta intentioiden muodostumiseen, sillä hallitusten, yliopistojen ja taustayhteisöjen tuki ei ole relevanttia yrittäjyysintention muodostumisessa. Tämän perusteella voi olettaa, että yrittäjyysintention vaikuttavat pienemmät tahot ja henkilöt potentiaalisen yrittäjän lähipiirissä. (Fini ym. 2009, 26.)

Zampetakis, Kafetsios, Bouranta, Dewett ja Moustakis (2009) kirjoittavat, että luovuudella ja proaktiivisuudella on positiivinen vaikutus yksilön tunneälykkyyteen ja asenteisiin yrittäjyyttä kohtaan. Tutkimuksen mukaan tunneälyllä taas voi olla suurivaikutus yksilön minäpystyvyyteen ja yrittäjyysintention muodostumiseen. Henkilöt, joilla tunneäly esiintyy vahvana piirteenä, voivat sietää paremmin stressiä ja osaavat mahdollisesti olla proaktiivisempia yrittäjämäisissä tilanteissa. (Zampetakis ym. 2009, 610.)

Henkilökohtaisilla tai tilanteeseen liittyvillä muuttujilla on yleensä epäsuora vaikutus yrittäjyyteen. Nämä tekijät vaikuttavat asenteisiin ja yleiseen yrittäjyysmotivaatioon. Esimerkiksi roolimallit voivat vaikuttaa yrittäjyysintention vahvasti, jos ne vaikuttavat asenteisiin ja uskomuksiin, kuten havaittuun minäpystyvyyteen (self-efficacy). Tiedyt opitut asenteet ja käsitykset ovat tärkeitä, kuten esimerkiksi juuri minäpystyvyys. Tulevaisuudessa voitaisiin hyvin opettaa minäpystyvyyttä niille, jotka suunnittelevat oman yrityksen perustamista, sillä se vaikuttaa niihin havaintoihin, jossa esimerkiksi yrittäjyyden toteutettavuus tuntuu mahdolliselta. (Krueger ym. 2000, 426.)

Yrittäjyyskasvatuksessakin on huomattu roolimallien merkitys ja yhä useammin yrittäjät käyvät kertomassa kokemuksiaan yrittäjyydestä opiskelijoille, jotka suunnittelevat omaa yrittäjätaloutta tulevaisuutta varten. Krueger ym. esittävät tutkimuksensa pohjalta, että yrittäjyyttä tutkiessa tulisi ottaa huomioon tarkemmin kognitiiviset kysymykset ja yrittää ymmärtää kognitiivisia prosesseja. Näitä prosesseja ovat esimerkiksi aistien toiminta, ajattelu, havainnot sekä yksilön käsitykset, esimerkiksi maailmankuvasta ja minäkuvasta (Collins English Dictionary 2014). (Krueger ym. 2000, 426.)

Kruegerin ym. tutkimuksen perusteella on selvää, että yrittäjyysintention voi lisätä ja yrittäjyyttä voi oppia, sillä se ei ole sisäsyntyistä. On tärkeää pohtia, kuinka yrittäjyysintention voidaan lisätä opettamalla yrittäjyyteen liittyviä asioita yksilöille. Onkin mielenkiintoista, kuinka tällainen tieteellinen tieto ei ole tullut vahvasti suomalaisen arki ajatteluun mukaan. Suuressa osassa suomalaisia elää syvällä ajatus siitä, että yrittäjät ovat jollain tavalla täysin omanlaisiaan ihmisiä, ja että kaikilla meillä ei ole mahdollisuutta ryhtyä yrittäjiksi, koska näitä ominaisuuksia ei ole.

De Clercq, Honig ja Martin (2012, 652) kirjoittavat, että sekä oppimissuuntautuneisuudella että intohimolla työhön on virkistävä vaikutus yrittäjyysintention muodostumiseen. Nämä tekijät ovat merkittävässä roolissa henkilön suuntautuessa työtehtäviin. Oppimissuuntautuneisuus vaikuttaa yksilön tapaan hankkia ja etsiä uutta tietoa ja intohimo työhön vaikuttaa yksilön tapaan käyttää hyväksi tätä uutta tietoa. Heidän mukaansa molemmat ominaisuudet virkistävät toteutettavuutta ja toivottavuutta yrittäjyysintention muodostumisessa.

Yrittäjyysintention ei kuitenkaan aina johda suoraan liiketoimintaan. Pelkkä aikomus ei kuitenkaan saa uusia yrityksiä aikaan (Nevanperä & Kansikas 2009; Lüthje & Franke, 2003). Yrittäjäksi voidaan tulla vuosien työn, omien kokemusten sekä jatkuvan oppimisen kautta (Nevanperä & Kansikas 2009, 18). De Clercqin ym. (2013, 668) mukaan oppimissuuntautuneisuus ja työinto himo voivat olla kuitenkin merkittäviä tekijöitä siinä vaiheessa, kun yrittäjyysintention johtavat varsinaiseksi yritystoiminnaksi. Tähän voi vaikuttaa esimerkiksi se, että joku on valmis ottamaan selvää asioista, jotta saa yrityksen toimimaan ja tuottamaan. Työinto himo näkyy, kun yrittäjä jaksaa tehdä vielä pitkän päivän päätteeksi töitä, jotta saa asiat toimimaan yrityksessä. (De Clercq ym. 2013, 668.)

Ymmärtämällä intentioneja, voimme myös ymmärtää, mistä liikeideat kumpuavat ja kuinka näitä ideoita voidaan toteuttaa. Intentionien avulla voidaan pohtia, kuinka idea muokkautuu hyvin kehittyneeksi ja tuottavaksi konseptiksi. Intentioniperustaiset mallit antavat hyödyllistä käytännön sovelluksia siitä, onko käyttäytyminen intentionaalista. Mallien avulla voidaan selvittää, kuinka intentionit muodostuvat ja kuinka yrittäjien uskomukset, havainnot ja motiivit yhdistyvät intentioniksi aloittaa uusi liiketoiminta. Yrittäjät voivat itse hyötyä ymmärtäessään paremmin omia motiivejaan. Intentionien avulla he pystyvät ehkä paremmin ymmärtämään omia valintojaan yrittäjyyden ja liikeideoiden suhteen. (Krueger ym. 2000, 429.)

Bullough, Renko ja Myatt (2014) tutkivat, kuinka sinnikkyys ja minäpystyvyys vaikuttavat yrittäjyysintention. He selvittivät yrittäjyysintention muodostumista äärioloissa Afganistanin sotaolosuhteissa. Tutkimuksen mukaan ihmisten täytyy ensin luoda turvalliset olosuhteet liiketoimintaympäristölle, sillä jatkuva vaarojen varominen voi estää potentiaalisten yritysten perustamisen. He kuitenkin totesivat tutkimuksessa, että vaarat eivät vaikuta yksilön intentioniin, sillä sinnikkyuden ja minäpystyvyyden vaikutuksesta ihmisiltä löytyy silti yrittäjyysintentioneja. Tutkijoiden mukaan sekä sinnikkyyttä että minäpystyvyyttä tulisi opettaa potentiaalisille yrittäjille, sillä se lisää yrityksen perustamisen potentiaalia. (Bullough ym. 2014, 491.)

### 3.3 Yrittäjyysintention kehittyminen

Useat tutkijat painottavat yrittäjyyskoulutuksen merkitystä yrittäjyyden tukemisessa. Bae, Qian, Miao & Fiet (2014, 217) esittävät tutkimuksessaan, että myös yrittäjyysintentionia voidaan opettaa. Obschonka, Silbereisen ja Schmitt-

Rodermund (2010, 63) esittävät tutkimuksessaan, että yrittäjyyttä voi opettaa ja intentioihin voi vaikuttaa jo yksilön varhaisessa elämän vaiheessa. Robinson ja Sexton (1994) taas totesivat tutkimuksessaan, että yrittäjyyden opettaminen antaa hyvin paljon enemmän kuin pelkkä yrittäjyyskokemus ja tuo todennäköisemmin uusia liiketoiminnan muotoja markkinoille. (Robinson & Sexton 1994, 141.)

Yksilöt voivat kokea suurempaa yrittäjyysintentiota aikuisena, jos he ovat olleet yrittäjämäisesti aktiivisia tai tekemisissä yrittäjyyden kanssa jo nuorena. (Obschonka ym. 2010, 70.) Jussi Pihkala (2008, 113) tutki väitöskirjassaan yrittäjyysintention muutosta ammattikorkeakoulun aikana, jolloin opiskelijat osallistuivat yrittäjyysopetukseen. Tutkimustulosten mukaan koulutus ei lisännyt intentiota opiskelijoilla, vaan se säilyi samana koulutuksen alussa ja lopussa. Sen sijaan opiskelijoiden näkemykset nuorten yrittäjyyskiinnostuksesta muuttuivat kielteisemmiksi. Tutkimuksessa opiskelijoiden ulkopuolinen elämä ja kokemukset oli kuitenkin rajattu pois, jolloin saatiin ainoastaan näkyviin kyseisen koulutuksen vaikutukset yrittäjyysintentioniin. Pihkalan mukaan luottamusta omiin kykyihin voidaan lisätä opettamalla yrittäjyyden realiteetteja. Samalla voidaan kasvattaa myös halua käynnistää uutta liiketoimintaa. (Pihkala 2008, 113.)

Yrittäjyyskasvatus on koettu tärkeänä eri alojen opiskelijoilla intentioiden tukemisessa. Yrittäjyyskasvatuksen tehtävänä on ollut kehittää ja tukea yrittäjyysintention syntymistä (Nevanperä & Kansikas 2009, 19). Kuten intentio, myös ryhtyminen yrittäjäksi syntyy pitkän ajan kuluessa yrittäjäksi oppimisen ja kokemuksien kartuttamisen kautta. Yrittäjäksi opiskelevien ohjaus ja kannustaminen luovat kaikille paremmat mahdollisuudet perustaa uutta liiketoimintaa. (Nevanperä & Kansikas 2009, 23–24.)

Pihkalan (2008) mukaan opiskelijat kaipaavat esimerkkiä yrittäjyydestä, johon voisivat samaistua. Myös Lüthje ja Franke (2003) kirjoittivat roolimallien tärkeydestä yrittäjyysopintojen aikana. Tosin Krueger ym. (2000) totesivat, että roolimalleista on hyötyä opiskelijoille vain siinä tapauksessa, että ne pystyvät muuttamaan asenteita ja uskoa omiin kykyihin. Opiskelijat kaipaavat myös esimerkeiltä enemmän konkretiaa, yrittäjyyden kytkemistä omaan ammattialaan. Moni oli käynyt yrityksen perustamisopinnot heti opintojen aluksi ja opiskelijat kokivat ajankohdan täysin vääräksi. (Pihkala 2008, 107.)

Substanssiosaamisen kartuttamisen ja liikeideoiden pohtimisen ja valmistelun jälkeen voisi tulla ajankohtainen vaihe, jolloin myös konkreettisia yrityksen perustamiseen liittyviä asioita ja liiketoiminnan toteuttamisen asioita voisi opiskella. Pihkala pohti kuitenkin tutkimuksessaan, että yrittäjyyskouluttajien tulisi pohtia, miltä kantilta yrittäjyyttä tulisi kouluttaa ensisijaisesti, jotta opiskelijat ryhtyisivät yrittäjiksi. Vaihtoehtoina on järjestää koulutuksissa ensisijaisesti yritystoimintaa käynnistäviä kursseja ja luoda pitkäaikaisesti vaikuttavia liiketoimintaosaamisen taitoja. Toisena vaihtoehtona olisi käsitellä lyhytaikaisesti vaikuttavaa, innostusta, motivaatiota ja yrittäjyysintentionia kehittäviä aiheita. (Pihkala 2008, 109.)

Suomessa yrittäjyyskasvatus on liitetty osaksi Opetus- ja kulttuuriministeriön tavoitteita (OKM – Yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivat 2009). Viime vuosina on myös herätty yleisesti siihen, että yrittäjyyskasvatus voitaisiin aloittaa jo peruskoulussa tai toisen asteen oppilaitoksissa. Tällöin lapset ja nuoret kasvaisivat yrittäjyyteen ja siitä tulisi heille luontainen osa elämää.

Korhosen, Komulaisen & Rädyn (2010) tutkimuksessa selvisi, että osassa Suomen oppilaitoksista yrittäjyyskasvatus on erittäin vahvasti esillä ja mukana kaikessa koulutyössä esimerkiksi projekteina ja tapahtumina. Joissain oppilaitoksissa yrittäjyyskasvatus on taas ollut erittäin vähäistä ja jokainen opettaja on oman harkintansa mukaan soveltanut yrittäjyysasioista muun opetuksen mukana.

Tutkimuksen mukaan opettajat käsittelevät yrittäjyyttä usein sisäisen ja ulkoisen yrittäjyyden kautta, kuten koulutuspolitiikkakin ohjaa. Monet opettajat kertoivat sisäisen yrittäjyyden olevan osa opetusta jo koulun tutussa merkityksimaailmassa. Ulkoisen yrittäjyyden he kokivat jonkin asteisena uhkana, sillä siihen liittyy usein kilpailu, raha ja liike-elämän kovat arvot, jotka eivät kuulu koulumaailmaan. (Korhonen ym. 2010, 66–67.)

Korhonen ym. (2010) totesivat tutkimuksessaan, että opettajat eivät koe tarpeekseen opettaa ulkoista yrittäjyyttä oppilaitoksissa, tai se ei ainakaan kuulu opetustavoitteisiin. Sen sijaan sisäisen yrittäjyyden he kokivat tärkeäksi. Opettajat vertasivat kyvykästä oppilasta ja potentiaalista yrittäjää ja tulkitsivat, että yrittäjätyyppinen oppilas vastaa kyvykkään oppilaan määritelmää. Tutkijat kuitenkin löysivät tutkimushaastatteluissa toteamuksen, että menestyneet yrittäjät eivät monestikaan ole akateemisesti lahjakkaita ja ovat ennemminkin suhtautuneet kouluun kielteisesti.

Opettajien tulkintatavassa voidaan nähdä edelleen koulumaailman perinteistä kyvykkyyserottelua, joissa ihmiset asetetaan kykyjensä ja sosiaalisen taustansa mukaisille paikoille. Opettajat eivät myöskään ajattele yrittäjätyyppisten oppilaiden kykyjen ilmenevän opiskeluvuosien aikana, vaan he katsovat näiden kykyjen kuuluvan tulevaisuuteen ja työelämään. Lähtökohtaisesti opettajat kokivat kuitenkin, että kaikille voi tarjota mahdollisuuden oppia yrittäjyyttä ja yrittäjämäisiä kykyjä. Tutkijat totesivat, että opettajat pyrkivät kuitenkin yrittäjyyskasvatuksessa hallitsemaan opiskelijoiden sisäistä olemusta, muokkaamaan heidän asenteitaan ja arvojaan sekä käsityksiään omista kyvyistään ja älykkyydestään. Opettajien on kuitenkin joskus vaikea vetää rajaa sille, mikä on yrittäjyyskasvatuksen tehtävä. Onko heidän tehtävänsä määritellä, kenellä on sisäisen ja ulkoisen yrittäjän kykyjä. (Korhonen ym. 2010, 41.)

Oppilaitokset tarjoavat kuitenkin yhtäläisen mahdollisuuden kaikille osallistua yrittäjyyskasvatukseen. Se ei kuitenkaan takaa, että oppilaat menestyvät opettajien arvioimilla yrittäjyyskursseilla. Aiheutuuko tästä se, että joku ei ryhdy yrittäjäksi saadessaan kurssista huonon arvosanan? Parhaat yrittäjyysominaisuudet ilmenivät opettajien mukaan oppilailla, jotka ovat sosiaalisesti älykkäitä, ulospäin suuntautuneita, riskinottokykyisiä, luovia, ja toisaalta heillä, jotka ovat käytännöllisesti lahjakkaita. Muita yrittäjämäisiä piirteitä listattaessa esiin tulivat myös aktiivisuus, reippaus, itsenäisyys ja rohkeus. Koulumaail-

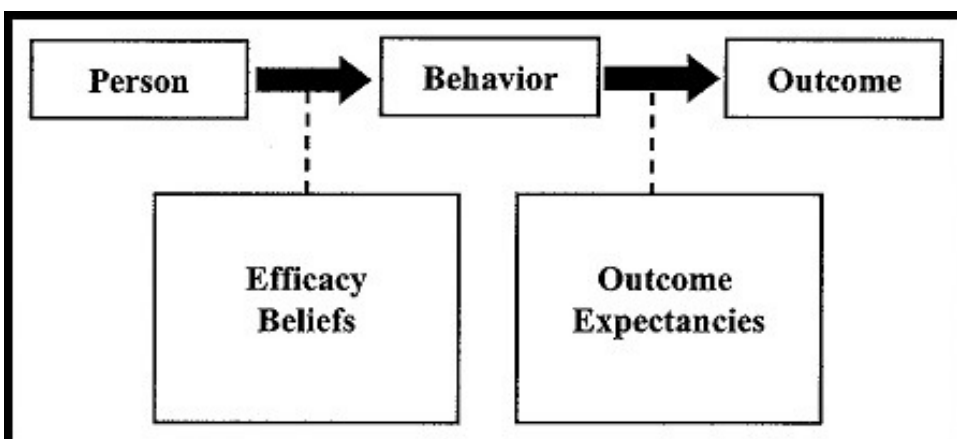


maan epäsovinnaisina piirteinä yrittäjäominaisuuksina ilmenivät myös vilkkaus, hauskuus ja rämäpäisyys. (Korhonen ym. 2010, 67.)

### 3.4 Yrittäjämäinen minäpystyvyys

Useiden tutkijoiden mukaan (mm. Boyd & Vozikis 1994; Chen, Green & Grick 1998; Krueger ym. 2000) minäpystyvyys (self-efficacy) vaikuttaa yrittäjäyysintention muodostumiseen. Tässä tutkimuksessa käytän termin suomenkielistä ilmaisua. Näyttää siltä, että viime vuosina self-efficacyn suomenkieliseksi termiksi on alkanut vakiintua minäpystyvyys, mutta myös termejä minäpätevyys ja itsepystyvyys näkyy eri julkaisuissa.

Albert Bandura (1977) loi käsitteen minäpystyvyydestä osana laajempaa sosiokognitiivista eli sosiaalisen oppimisen ja tiedollisuuden teoriaa (kuvio 3). Käsite pohjautuu siihen, että ihmisellä on uskomuksia omista kyvyistään suoriutua tyydyttävällä tasolla tietynlaisista toimista ja tehtävistä. Minäpystyvyys on eräs motivaatiota määrittelevistä tekijöistä.



A. Bandura 1977,  
Self-efficacy model

KUVIO 3 Albert Banduran esitys minäpystyvyydestä (Bandura 1977.)

Yksilön toiminta ei perustu ainoastaan tietoon siitä, mitä haluaa tehdä ja että on motivoitunut suorittamaan asioita. Pystyvyys ei ole myöskään kyky, joka henkilöllä joko on tai ei ole. Yksilön minäpystyvyys on kehittymiskykyinen ominaisuus. Se koostuu kognitiivisista, sosiaalisista, emotionaalisisista ja käyttäytymisen taidoista, jotka kaikki toimivat omalla oikealla hetkellään yksilön toiminnassa. Yksilön minäpystyvyyteen vaikuttavat jokaisen omat uskomukset. (Bandura 1997, 36–37.)

Banduran (1997, 37) mukaan sama henkilö voi eri tilanteissa suoriutua eri tavoin, mikäli usko omaan kykyihinkin ei ole riittävän vahva. Yksilön tehokas toiminta vaatii sekä taitoja että uskomusta omaan kykyihinkin.

Chen ym. (1998, 298) kirjoittavat tutkimuksessaan, että suoritus, toiminta ja saavutukset eivät ole vain minäpystyvyyden lopputulosta, vaan ne voivat myös vaikuttaa minäpystyvyyden muodostumiseen. Minäpystyvyyden käsite on alun perin ollut vahvasti sosiaali- ja terveystieteiden tutkimusalueella, mutta useat tutkijat ovat laajentaneet minäpystyvyyden myös kauppatieteiden tutkimukseen, organisaatioihin ja hallintoon sekä nimenomaan yrittäjyyteen (mm. Boyd & Vozikis 1994).

Käsite sopii hyvin yrittäjyyden tarkasteluun, sillä se auttaa tarkentamaan esimerkiksi yrittäjän persoonallisuuden tutkimista. Minäpystyvyys on läheinen käsite toiminnalle ja intentioille, joten sitä voidaan käyttää yrittäjän käytöksen tutkimiseen ja ennustamiseen, sitkeyteen ja tehokkuuteen. Lisäksi minäpystyvyyden ja käyttäytymisen välistä suhdetta on esitetty parhaiten hankalissa tilanteissa kuten riski ja epävarmuus, jotka liittyvät vahvasti yrittäjyyteen. (Chen ym. 1998, 298.)

Chen ym. (1998, 296) tutkivat tarkemmin yrittäjämäistä minäpystyvyyttä. Heidän mukaansa yrittäjämäinen minäpystyvyys on selvä ominaisuus yrittäjälle. Chenin ym. mukaan yrittäjämäinen minäpystyvyys voi vaikuttaa myös yritystoiminnan välttelyyn. Voi löytyä yksilöitä, jotka välttelevät liiketoimintaa ja yrityksen perustamista sen vuoksi, etteivät usko omaavansa tarpeeksi osaamista ja kykyjä yritystoimintaan. Näin ei välttämättä tarvitse kuitenkaan olla. Yksilöillä voi olla tarpeeksi kykyjä liiketoiminnan toteuttamiseen, mutta he eivät usko siihen, jos minäpystyvyys on matala. (Chen ym. 1998, 296.)

Ofstein ja Renko (2011) esittävät myös, että yrittäjämäisen minäpystyvyyden kokemukset vaikuttavat yrittäjyysintention muodostumiseen. Chenin ym. mukaan uskon puute saattaa ilmentyä varsinkin sellaisessa joukossa, jossa kenelläkään ei ole suurta kokemusta yrittäjyydestä, eikä tietoa tai perinteitä yrittäjyydestä. Yhteisöt ja yksilöt voisivat hyötyä yrittäjämäisen minäpystyvyyden lisäämisestä lisäämällä henkilöiden tietoisuutta tietyistä yrittäjyyden näkökulmista. (Chen ym. 1998, 296.)

Naisten ja miesten yrittäjämäisessä minäpystyvyydessä on myös eroja. Miehet voivat kokea suurempaa minäpystyvyyttä ja yrittäjyysintentiota sekä perustavat todennäköisemmin yrityksiä (Wilson, Kickul & Marlino 2007; Ofstein & Renko 2011). Yrittäjyyskoulutusta voi myös pitää sukupuolierojen tasa-painottajana, jossa nämä sukupuolien väliset erot voidaan tasoittaa. (Wilson ym. 2007, 402.)

Piperopoulos ja Dimov (2014, 1) tutkivat minäpystyvyyden vaikutusta yrittäjyysintention yrittäjyyskoulutuksen pohjalta. He tulivat tutkimuksessaan siihen tulokseen, että korkeampi minäpystyvyyden tunne vähentää yrittäjyysintentiota teoreettisesti suuntautuneilla yrittäjyyskursseilla. Taas käytännönläheisemmällä kursseilla minäpystyvyys vaikutti yrittäjyysintentiota lisäävästi. (Piperopoulos & Dimov 2014, 1.)

Yrittäjämäisen minäpystyvyyden avulla voidaan arvioida yrittäjän vahvuuksia ja heikkouksia ja näin lisätä yrittäjämäistä potentiaalia. Kun yrittäjämäinen potentiaali on jo löytynyt, pystyy yksilö paremmin kanavoimaan voimansa ja resurssit yrittäjyyden ja liiketoiminnan luomiseen ja parantamiseen. Ne henkilöt, jotka ovat jo kokeneita yrittäjiä, voivat kehittää omaa minäpystyvyyttään ja luoda sitä kautta uusia mahdollisuuksia, kuten esimerkiksi yrityksen kasvun mahdollisuudet. (Chen ym. 1998, 296.)

Chenin ym. mukaan yksilöt voivat kokonaan kieltäytyä yrittäjyydestä, mikäli he eivät omaa tarpeeksi vahvaa minäpystyvyyttä. Mikäli tähän minäpystyvyyden tunteeseen kyetään vaikuttamaan, voi sillä olla vaikutuksia liiketoiminnan luomiseen ja yritysten perustamiseen. Minäpystyvyydellä voidaan vaikuttaa yrittäjän kykyyn toimia sitkeämmin vaikeissa tilanteissa ja takaiskuissa ja ottaa luottavaisemmin haasteita vastaan. (Chen ym. 1998, 296.)

Chen ym. kirjoittavat yrittäjämäisen minäpystyvyyden olevan jokseenkin pysyvä uskomus. Tämän uskomuksen muuttaminen vaatii systemaattista ja jatkuvaa panosta. Heidän mukaansa muutos on tavoiteltavissa kahdella tavalla. Mikrolähestymistapa keskittyy yksilöiden uskoon. Tämän mukaan yrittäjyyttä opiskeltaessa liiketoimintataitojen lisäksi tulisi opetella myös yrittäjämäistä minäpystyvyyttä. Tällä hetkellä monet yrittäjyyskoulutukset opettavat liiketoimintataitoja, mutta esimerkiksi innovaatioiden ja riskinottamisen asiat jäävät jokseenkin taka-alalle. Olisikin hyvä, jos he saisivat kuulla menestyneiden yrittäjien kokemuksia yrityksen perustamisesta ja yrittäjyydestä. (Chen ym. 1998, 313.)

Toinen tapa lisätä yrittäjämäistä minäpystyvyyttä, on työskennellä oikeiden ja potentiaalisten yrittäjien kanssa. Yrittäjämäinen ympäristö voi vaikuttaa yksilöiden minäpystyvyyteen positiivisen toiminnan kautta. Kannustavassa ympäristössä yksilöt saattavat käyttää olemassa olevia kykyjään ja kokevat näin enemmän yrittäjämäistä minäpystyvyyttä. Se kehittyy todennäköisemmin kannustavassa ympäristössä (Chen ym. 1998, 29). Tällaisia ympäristöjä on onneksi hyödynnetty Suomessakin viimeaikoina. Yrittäjäpajat, yrityshautomot ja muut yhteisöt mahdollistavat sen, että potentiaaliset yrittäjät saavat toistensa tuen suunnitellessaan liikeideoitaan ja valmistellessaan liiketoimintaansa. Yrittäjämäinen minäpystyvyys on yksi muuttuja yrittäjyyden kompleksisessä prosessissa, mutta se on kuitenkin selkeä yksilöllinen ominaisuus, joka näyttää ainutlaatuisuuden ja potentiaalisen varsinaiseen yrittäjyyteen. (Chen ym. 1998, 314.)

Kyvykkyyssuomusten kehittyminen riippuu yksilön elämästä ja siinä ilmenevistä sattumuksista ja kokemuksista. Minäpystyvyys ei siis kehity tietyn kaavan mukaan. Se kehittyy koko ihmisen elämän ajan (Bandura 1997, 24). Myös Bullough ym. (2014, 491) totesivat tutkimuksessaan, että minäpystyvyyttä pystytään vahvistamaan. Kun ihminen oppii uusia asioita, hän oppii samalla luottamaan omaan osaamiseensa, ja tämä vahvistaa uskomuksia omiin kykyihin.

## 4 LIIKUNTA-ALAN YRITTÄJYYS

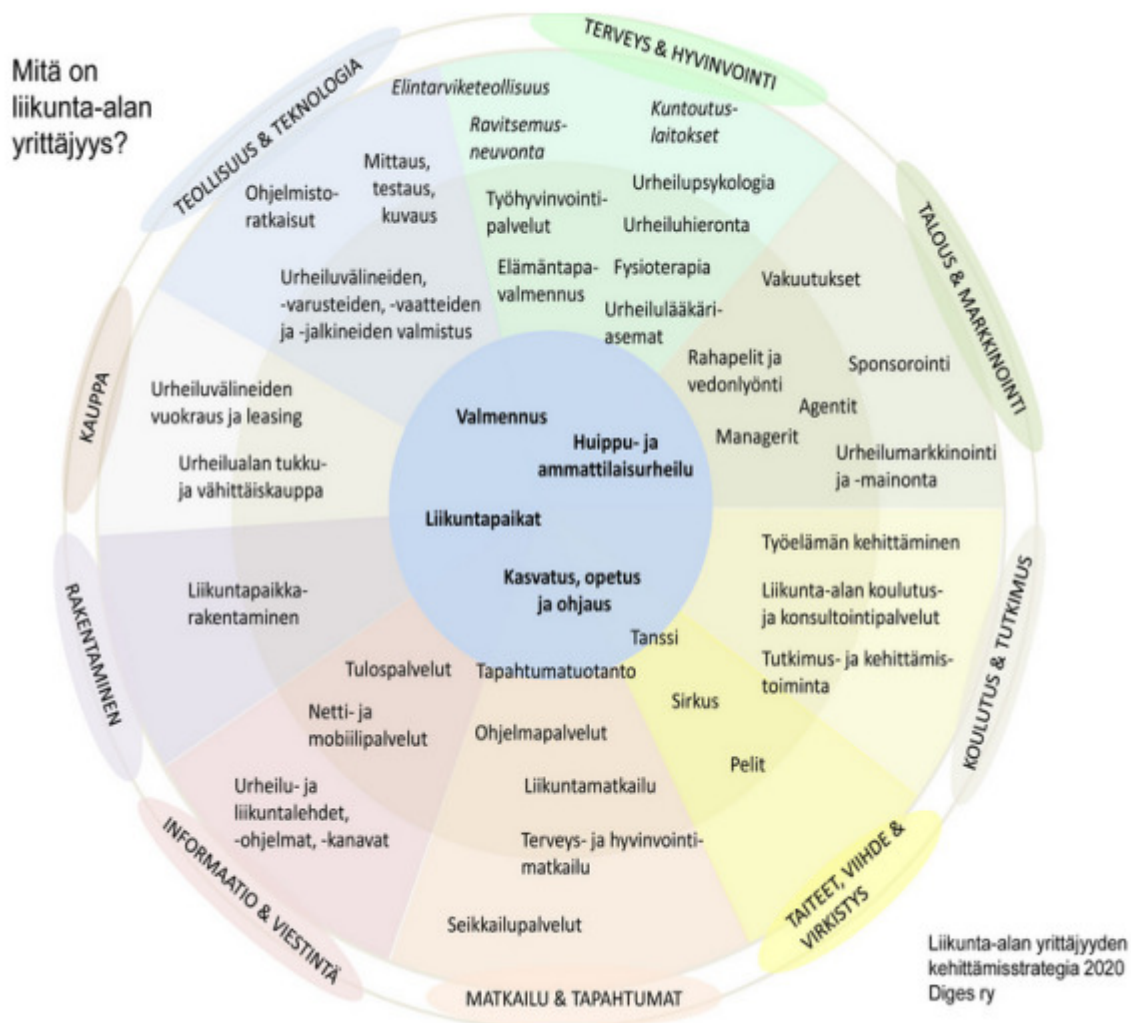
### 4.1 Liikunnasta liiketoimintaa

Liikunta-alan yrittäjyys on ollut selvässä nosteessa viime vuodet. Covell, Walker, Siciliano & Hess (2007, 152) ovat määritelleet liikunta- ja hyvinvointialaa seuraavasti; liikunta-alan tarkoituksena on parantaa terveyttä, fyysistä kuntoa ja kokonaisvaltaista hyvinvointia sekä lisätä tietoisuutta liikunnan ja terveellisten elämäntapojen hyödyistä. Bill (2009) määrittelee liikunta-alan yrittäjää seuraavasti: Liikunta-alan yrittäjä on henkilö, jolla on hiljaista substanssiosaamista, tietotaitoa tai yleistä bisnesälyä, innovatiivisuutta ja luovuutta löytää uusia liiketoimintamahdollisuuksia liikunnasta.

Luovien alojen liiketoiminnan kehittämissyhdistys Diges ry:n raportissa (Kosonen & Tiikkaja 2008) todettiin, että Suomesta puuttuu liikuntayrittäjyyden strategia, vaikka Työ- ja elinkeinoministeriö on linjannut yrittäjyyden kehittämisstrategiaa luoville aloille. Kaksi vuotta myöhemmin strategia valmistui, ja liikunta-alan yrittäjyyden kehittämisstrategia on valmisteltu vuoteen 2020 asti. Vuoden 2014 alussa työ- ja elinkeinoministeriö totesi alan kasvavan niin merkittävää vauhtia, että Diges ry:ltä tilattiin uusi selvitys liikuntatoimialan tämän hetkisestä tilanteesta. Liikuntaliiketoiminnan ekosysteemin muutokset -selvitys (Kosonen 2014) julkaistiin heinäkuussa Valtioneuvoston tiedotteessa ja se sai medianäkyvyyttä välittömästi muun muassa Helsingin Sanomissa ja Keski-suomalaisessa sekä sosiaalisessa mediassa.

Liikunta-alan yrittäjyydestä puhuttaessa on hyvä ymmärtää, kuinka monisäikeisestä alasta todellisuudessa on kyse. Liikunta-alaan liittyy niin monenlaisia ulottuvuuksia kunto- ja terveystoiminnasta kilpa- ja huippu-urheiluun sekä rajapintoja monen muun toimialan kanssa, kuten esimerkiksi matkailu- tai ravitsemusala. Liikunta-alan ymmärtäminen mahdollistaa paremmin alojen rajapinnoilla syntyvien liiketoimintamahdollisuuksien havaitsemisen (Niemi-nen ym. 2013).

Heikkala ja Koivisto (2010) kirjoittavat liikunta-alan yrittäjyyden olevan monitahoista (kuvio 4). Se muodostuu perinteisestä urheilusta, kuten esimerkiksi kasvatuksesta, koulutuksesta, valmennuksesta ja liikuntapaikkojen rakentamisesta nykyaikaisempaan urheilumarkkinointiin, liikuntamatkailuun, ohjelmopalveluihin, liikuntateknologiaan, varusteiden ja välineiden valmistukseen sekä konsultointiin ja yksilölliseen elämäntapavalmennukseen. (Heikkala & Koivisto 2010.)



KUVIO 4 Liikunta-alan yrittäjyys (Heikkala & Koivisto 2010.)

Heikkalan ja Koiviston (2010) määritelmä on muokkautunut muutaman vuoden kuluessa ja toimialan kehittyessä. Liikunta-ala on tilastokeskuksen luokittelussa jaettu kolmeen päätoimialaan, jotka ovat urheilu- ja liikuntavälineiden valmistajat, tukku- ja vähittäiskauppa sekä palvelutuottajat. Tämän jaottelun mukaisesti aloilla toimi vuonna 2011 5060 yritystä, 16 300 henkilöä ja liikevaihto oli 2,93 miljardia euroa. (Kosonen 2014, 7.)

Työ- ja elinkeinoministeriön (Kosonen 2014) uusimman selvityksen mukaan liikunta-alan koko Suomessa on vähintään 5,5 miljardia euroa. Määritelmä pohjautuu Tilastokeskuksen yritysten vuositilastoihin. Tällä hetkellä kasvavia segmenttejä ovat terveyteen ja hyvinvointiin liittyvät tuotteet ja palvelut, liikuntamatkailu, urheilutapahtumat, liikuntalähtöiset viestintä-, viihde- ja lifestyle-palvelut. Teknologialla on myös merkittävä osa alan innovaatiotoiminnassa. (Kosonen 2014, 6.)

Toimiala on kuitenkin kansainvälisellä mittakaavalla vielä pieni, sillä esimerkiksi Ison Britannian liikuntamarkkinoiden koko oli vuonna 2008 21,4 mil-

jardia puntaa ja sielläkin kasvu on jatkunut vuodesta 1990 lähtien, jonka aikana markkinoiden liikevaihto on lähes kolminkertaistunut. (Gratton & Kokolakis 2010, 23.)

Liikuntapalvelut ovat kasvaneet Suomessa 38 % vuosien 2007 ja 2011 välillä (Kosonen 2014, 6). Vuosien 2007 ja 2009 välillä liikunta-alan henkilöstömäärä on kasvanut palvelualoilla 310 henkilöllä, ja liikevaihto on kasvanut 120 miljoonaa euroa (taulukko 1). (TEM, Yrittäjyyskatsaus 2011.)

TAULUKKO 1. Liikunta-alojen yritystoimipaikkojen määrän, henkilöstön ja nimellisen liikevaihdon kehitys vuosina 2007–2009. (TEM, Yrittäjyyskatsaus 2011.)

|                                 | Jalostusalat | Kauppa | Palvelualat | Yhteensä |
|---------------------------------|--------------|--------|-------------|----------|
| <i>Toimipaikat</i>              |              |        |             |          |
| – 2007                          | 434          | 1 759  | 2 831       | 5 024    |
| – 2008                          | 429          | 1 801  | 2 928       | 5 158    |
| – 2009                          | 406          | 1 823  | 2 995       | 5 224    |
| <i>Henkilöstö, lkm</i>          |              |        |             |          |
| – 2007                          | 3 660        | 5 300  | 6 830       | 15 790   |
| – 2008                          | 3 730        | 5 210  | 6 770       | 15 710   |
| – 2009                          | 2 860        | 5 220  | 7 140       | 15 220   |
| <i>Liikevaihto, milj. euroa</i> |              |        |             |          |
| – 2007                          | 590          | 1 580  | 580         | 2 750    |
| – 2008                          | 600          | 1 630  | 650         | 2 880    |
| – 2009                          | 370          | 1 550  | 700         | 2 620    |

Lähde: Yritys- ja toimipaikkarekisteri, Tilastokeskus

Liikunta-alalla yrityksistä vain vajaat 50 % on osakeyhtiömuotoisia. Yli 50 % alan yrityksistä on miesten omistamia ja 40 % alan liikevaihdosta kertyi näihin yrityksiin. Noin 20 % yrityksistä oli naisten omistuksessa. Muut olivat erimuotoisia tiimiyrityksiä. (TEM, Yrittäjyyskatsaus 2011 147.)

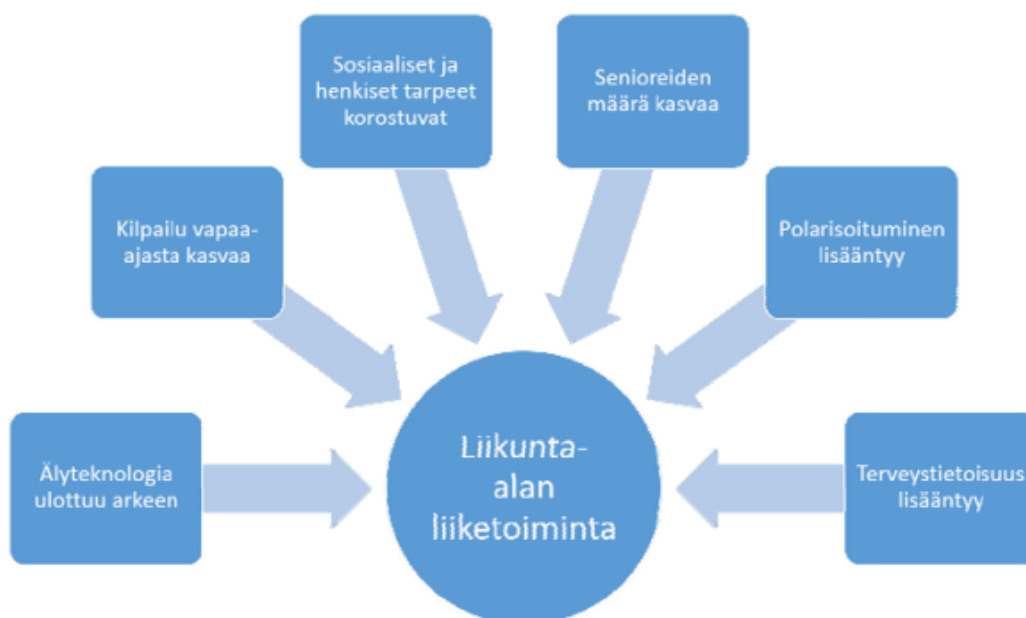
Huonosta talouden tilanteesta huolimatta pelkästään liikuntapalveluja tuottavien yritysten henkilöstön määrä lisääntyi 1300 työntekijällä vuodesta 2007 vuoteen 2011 ja liikevaihto lisääntyi 220 miljoonalla eurolla. (Kosonen 2014, 8.)

Liikunta toimialana eroaa muista aloista siten, että siinä risteytyy kolmen eri sektorin toiminta ja intressit; yksityinen, julkinen ja kolmas sektori (Kosonen 2014, 8). Tulevaisuudessa sektoreiden toimintaan on odotettavissa muutoksia. Lapset ja ikääntyneet liikkuvat edelleen urheiluseuroissa, mutta aikuisliikunnan odotetaan suuntautuvan kohti liikuntayritysten palveluja. Tällä hetkellä liikunta-alaa kuvaa yleisesti pienyritysvaltaisuus ja vähäinen verkottuminen muiden toimijoiden kanssa. Tilaston mukaan lähes 30 % toimijoista on ammatinharjoittajia. (Lith 2013, 2.)

Suomessa voimassa oleva liikuntalaki (1998) on myös tällä eduskunnan hallituskaudella valmistelussa, sillä laissa ei mainita lainkaan yksityisiä palveluntarjoajia yhtenä kunnan palveluntuottajana. Toimiala on muuttunut reilussa 15 vuodessa niin paljon, että lakia on päivitettävä vastaamaan nykypäivän to-

dellisuutta. Liikunta-alalta puuttuva työehtosopimus aiheuttaa vielä kirjavuutta ja kilpailun vääristymistä, ja tästä kärsivät rehelliset yrittäjät. Epäkohtia löytyy esimerkiksi palkkauksessa ja sairauslomien sijaiskäytännöissä. Vääristynyt kilpailu voi hidastaa toimialan kehitystä, eikä kaikkiin ammatteihin löydy riittävästi halukkaita työntekijöitä. (Kosonen 2014, 10.)

Yritysten määrä ja työllisyys liikunta-alalla kasvavat jatkuvasti, mutta ala ei ole vakiintunut. Uusia lajeja ja toimintamalleja muodostuu edelleen (kuvio 5). Tämän vuoksi yrittäjyydessä on havaittavissa osa-aikaisuutta ja sivutoimisuutta sekä yritysten lyhytikäisyyttä. Yrittäjiä löytyy alalta runsaasti, mutta usein motiivina saattaa olla enemmän hyvinvointisanoman levittäminen ja itsensä työllistäminen kuin kasvuhakuisen liiketoiminnan luominen. (Nieminen ym. 2013, 64.)



KUVIO 5 Liikuntaliiketoimintaan vaikuttavat trendit (Kosonen 2014.)

Heikkalan ja Koiviston (2010, 2) mukaan julkinen sektori on vetäytymässä osittain perinteisestä roolistaan liikunta- ja hyvinvointipalvelujen tuottajana. Näiden palvelujen tarve kasvaa kuitenkin jatkuvasti suomalaisten ikärakenteen muutoksen johdosta. Tämä luo tarpeen myös liikuntapalvelujen tuottamiselle, jolloin odotukset kohdistuvat tulevaisuudessa yksityiselle ja kolmannelle sektorille.

Teknologialla arvellaan olevan tulevaisuudessa myös selkeä rooli liikuntapalvelujen tuottamisessa. Personal trainereiden uskotaan verkostoituvan liikuntateknologiayritysten kanssa yhä aktiivisemmin, jotta uudenlaisia teknologisia apuvälineitä käyttäviä palveluja voidaan tuottaa asiakkaille. (Kosonen 2014,15.)

Liikunta-alan yrityksillä on tärkeä rooli tulevaisuuden palvelujen kehittäjänä. Yritykset mahdollistavat esimerkiksi liikuntapaikkojen rakentamisen. Monissa yhteiskunnan tulevaisuustutkimuksissa on todettu, että yrittäjyyden lisääminen on yksi yhteiskuntamme kilpailukyvyn avaintekijöistä ja Suomi ei tule selviämään rakennemuutoksesta ilman pk-yrityssektorin apua. (Heikkala & Koivisto 2010.)

Keski-Suomen liiton (2012) liikunnan strategian perusteella maakunnassa on menty vielä vahvasti julkinen sektori ja seuratoiminta edellä. Liikuntayrittäjyys on koettu tärkeäksi osa-alueeksi, mutta urheiluseuratoiminta saa edelleen paljon enemmän arvostusta osakseen. Nieminen ym. (2013, 13) kirjoittavat voimassa olevan liikuntalain (1998) vaikutuksesta liikunta-alan yrittäjyyteen. Heidän mukaansa yrittäjyys koettiin ennemmin toimintaympäristön muutostekijänä kuin liikuntapalvelujen merkittävänä toteuttajatahona. Suomalaisessa yhteiskunnassa ja olympia-aatteenkin ihanteena on ollut epäkaupallinen amatööriruuhelu. Liikuntalaki tullaan uudistamaan vuoteen 2015 mennessä, ja Liikunta-alan yrittäjyyden kehittämisstrategian (Heikkala & Koivisto 2010) mukaan yrittäjyys tullaan huomioimaan laissa uudella tavalla. Uskoisin, että Keski-Suomessakin tullaan huomaamaan liikunta-alan yritysten esiinnousu yhä vahvemmin, kuten myös Diges ry (2014) raportissaan mainitsee.

Kosonen (2014,16) kirjoittaa, että julkisen terveyden- ja sosiaalihuollon toimijat ovat myös hyvin tärkeitä yhteistyökumppaneita liikunta-alan yrittäjille. Tulevaisuudessa tulisikin keskittyä sairaanhoidosta terveydenhuoltoon, jossa liikunnan merkitystä korostettaisiin enemmän.

Liikunta-alan yrittäjyydellä on myös merkittäviä vaikutuksia kansainvälisesti. EHFA (European Health & Fitness Association) on maininnut raportissaan Eurooppa 2020 -strategian. Myös liikunta-alan tavoitteena on lisätä yrittäjyyttä seuraavan seitsemän vuoden aikana taloustilanteen parantamiseksi. (EHFA Report 2013.)

Tutkimusten mukaan ohjattua liikuntaa ja urheilua halutaan yhä enemmän. Toisaalta samanaikaisesti liikkumattomuuteen liittyvät elämäntapasairaudet lisääntyvät jatkuvasti. Liikunnalle on sekä kysyntää että tarvetta. (Heikkala & Koivisto 2010.)

Kosonen ja Tiikkaja (2008, 1) toteavat raportissaan, että liikuntayrittäjyyttä ei ole Suomessa juurikaan tutkittu. Heidän mukaansa liikunta-ala tulee kuitenkin kasvamaan väestön ikääntymisen, elintason kohoamisen ja paremman hyvinvointitietoisuuden vuoksi. Yritykset ja järjestöt toivovat työntekijöidensä pysyvän työkykyisinä, jolloin liikuntapalvelujen tarjoaminen mahdollistaa työkykyisyyden edistämisen. (Kosonen & Tiikkaja 2008, 1.)

He olivatkin raportissaan sitä mieltä, että liikunta-alan yrittäjyyttä tulisi edistää tarjoamalla yrittäjille koulutusta ja mahdollisuuksia verkottumiseen. Myös Nieminen ym. (2013) toteavat selvityksessään, että liikunta-alan koulutuksista valmistuu päteviä ammattilaisia, mutta edelleen yrityksissä koetaan lisäkoulutustarvetta yrittäjävalmiuksiin, tuotteistamiseen, markkinointiin sekä vuorovaikutukseen.



Kosonen ja Tiikkaja kirjoittavat tutkimusraportissaan liikunta-alan yrittäjien kokemuksista. Yrittäjien mukaan liiketoiminnan alkuajat ovat olleet suurimmalta osalta ongelmattomia. Liikeideat ovat olleet toimivia, heillä on ollut hyvät verkostot ja tietoa liiketoiminnan neuvontapalveluista. Uskalluksen puutetta ei kokenut 65 % vastaajista, mutta sen sijaan yritys- ja taloustaitojen puute, myynnin ja markkinoinnin osaaminen koettiin ongelmaksi. Myös tuotteistaminen oli haastavaa ja tieto rahoitusmahdollisuuksista hyvin vähäistä. (Kosonen & Tiikkaja 2008, 17.)

Yrittäjät olivat joka tapauksessa innostuneita kehittämään osaamistaan. Substanssiosaamisen jälkeen seuraavaksi eniten kiinnosti yleisesti liiketoimintaosaamisen kehittäminen. Yhteistyön kehittämistä pidettiin myös tärkeänä ja liikunta-alan yritysten yhteinen edunvalvonta koettiin merkittäväksi asiaksi. (Kosonen & Tiikkaja 2008, 19–20.)

Yrittäjien ja muiden toimijoiden yhteistyöllä ja verkostoitumisella on merkittävä rooli liikunta-alan yritystoiminnan kannalta. (Nieminen ym. 2013, 49.) Myös Kosonen & Tiikkaja (2008, 33) kertovat liikunta-alan yrittäjien kaipaavan enemmän verkostoitumista. Pienyrittäjille verkostoituminen toisi mahdollisuuksia tuottaa monipuolisempia palveluja alueen asiakkaille. Suhteita olisi hyvä luoda sekä oman alan yrityksiin että muiden alojen yrittäjiin muun muassa perustoiminnan, markkinoinnin, myynnin, tuotekehityksen ja uusien palveluinnovaatioiden kehittämiseksi. (Kosonen & Tiikkaja 2008, 33, 41.)

## 4.2 Personal trainer -yrittäjäyys

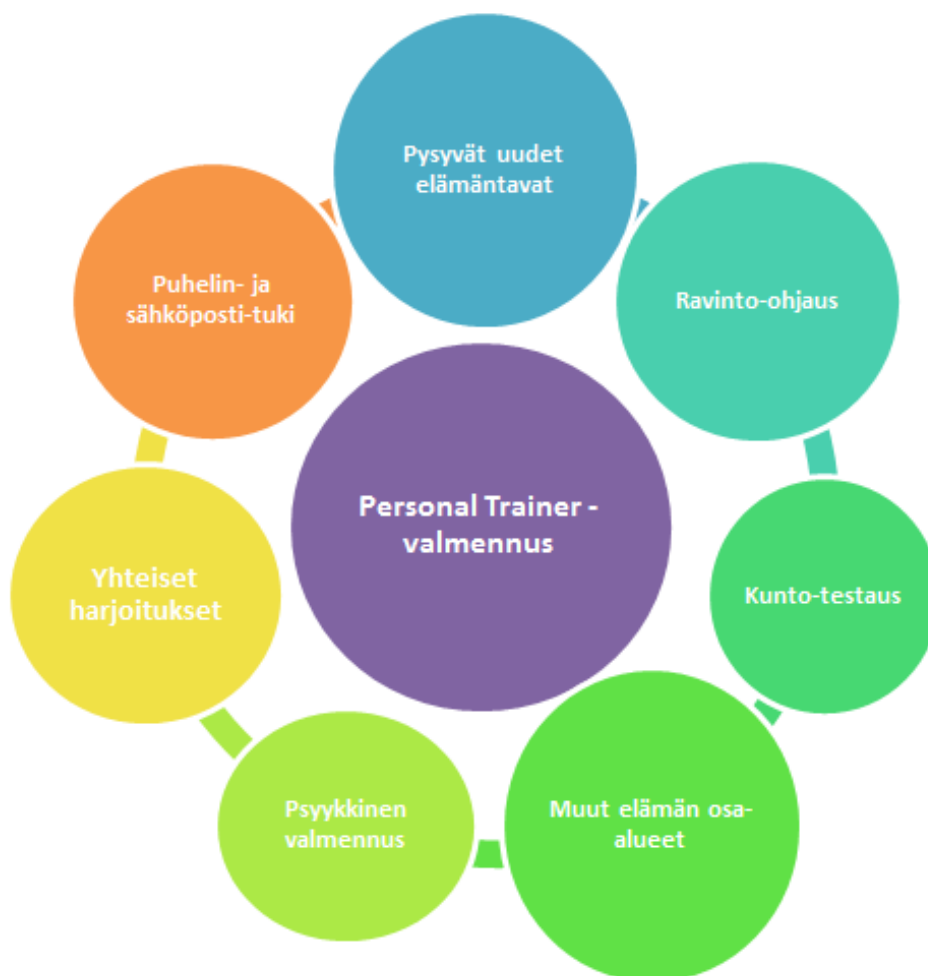
Personal trainingin, eli henkilökohtaisen valmennuksen katsotaan eriytyneen USA:ssa kuntokeskusliikunnasta omaksi alakseen. Suomessa kaikki liikunta-alan toiminta määritellään kuitenkin saman toimialan alle. Covellin ym. (2007) mukaan fitness- ja hyvinvointiala on kohtasi ensimmäisen huippunsa USA:ssa jo vuonna 1990 ja on sen jälkeen kasvanut maltillisemmin. Syynä tähän on se, että amerikkalaiset eivät tunnu olevan valmiita pysyvään elämäntapamuutokseen. (Covell ym. 2007, 158.)

Suomessa personal training on ilmiönä vielä melko uusi. 2000-luvun alkupuolella se on ollut hyvin marginaalisen väestön ostama palvelu. Viime vuosina ilmiö on kuitenkin alkanut levitä ja tulla tunnetuksi yleisemminkin. USA:ssa personal traineriksi haluava henkilö voi opiskella liikuntatieteitä yliopistossa ja valmistua korkeakoulutasolta (Master of Sport Sciences, Doctor of Sport Education). Valmentajien kysyntä ja kilpailu on maassa niin kovaa, että useampi yliopisto kouluttaa pelkästään henkilökohtaisia valmentajia ja fitnessammattilaisia. Mielenkiintoista näissä koulutuksissa on se, että tutkintojen sisältöihin kuuluu hallinnon opintoja ja perehtyminen maan liikuntatoimialaan sekä markkinoihin. Tosiasia on kuitenkin se, että USA:ssakaan suurin osa personal trainereista ei ole käynyt yliopistotason koulutusta, vaan jonkin yksityisen sisäl-

löltään ja kestoltaan tiiviimmän pt-koulutuksen. (United States Sports Academy 2014.)

Pt-yrittäjä ja kouluttaja Riku Aalto (2011) on kuvannut personal trainingin olevan käytännössä elämäsi valmennusta. Vielä ennen vuotta 2000 personal training oli käsitteenä Suomessa hieman etäinen. Näistä palveluista olivat kiinnostuneita lähinnä alaan tutustuneet henkilöt, kilpa- ja fitness-urheilijat, missit, mallit ja varakkaammat henkilöt tutustuttuaan alaan ulkomailla. Aluksi pt-valmennus oli Suomessa enemmän kuntovalmennusta ja kehonmuokkausta. (Aalto 2011.)

Aallon (2011) mukaan personal trainingin luonne on kuitenkin muuttunut vuosien aikana. Hän pitää mahdollisina syinä esimerkiksi ihmisten tietoisuuden kehittymistä, huonokuntoisuuden lisääntymistä, asennemuutosta tai ihmisten maksukykyisyyden lisääntymistä. Ala on myös profiloitunut yhä enemmän terveys- ja elämäntapavalmennuksen suuntaan. (Aalto 2011; Kosonen 2014; Nieminen ym. 2013). Alla olevassa kuviossa on avattu personal trainerin työkuvaa tutkielman lähdekirjallisuuteen (Aalto, 2011; Covell 2007) pohjautuen (kuvio 6).



KUVIO 6 Personal trainerin toimintaympäristö

Viime vuosina alan markkinointia on kehitetty runsaasti, ja myös televisionäkyvyys on lisääntynyt valtavasti. Tämä mahdollistaa tavallisten ihmisten tutustumisen alaan. Personal training on Suomessa nyt muoti-ilmiö. Ala on saanut sanomalehtien palstoillakin runsaasti näkyvyyttä vuoden 2010 jälkeen. Artikkeleja yrittäjistä ja uusista yrityksistä on ollut useasti. Keski-Suomessa huomiota on viimeisimpänä saanut myös pt-studio, joka on tarkoitettu pelkäänsään asiakkaan kanssa harjoitteluun. Kyseessä ei ole enää yleinen kuntosali, johon kaikki halukkaat voivat mennä, vaan yrityksellä on oma sali, jossa harjoitteluun vain valmentajan ohjauksessa. Tämä kertoo siitä, että personal training voi olla nykyään riittävän kannattavaa tällaiseenkin toimintaan. (Friman 2014.)

Yhdysvalloissa personal training mielletään edelleen vahvasti kuntosalipainotteisena kehonmuokkauksena sekä fitness-painotteisena alana. Suomessa ala on kuitenkin muuttunut viime vuosina yleisen hyvinvointialan suuntaan, jossa asiakassuhteet ovat kokonaisvaltaista elämäntapavalmennusta, jolla tuetaan asiakkaan omaa liikunta- ja terveystottumusten muutosprosessia (Aalto 2011). Nykypäivänä monet pt-asiakassuhteet ovat yli puolen vuoden mittaisia tai jatkuvia tyytyväisten asiakkaiden valmennussuhteita.

Mia Esa (2014) kirjoittaa Ylen uutisartikkelissa personal trainer -ilmiön suosion kasvusta. Suomalaisille personal trainereille riittää kysyntää, mutta alan koulutusvaatimusten yhtenäistäminen etenee hitaasti. Tiettyjä koulutusvaatimuksia ei tällä hetkellä ole, joten henkilökohtaista liikunta-, kuntosali- ja ravintovalmennusta voi tarjota kuka tahansa esimerkiksi personal trainer -nimikkeellä. Suomalaiset koulutusjärjestöt sekä Suomen Kunto- ja terveysliikuntakeskusten yhdistys haluaisivat, että koulutus olisi Suomessa ammattitutkintotasoista. Pt-koulutusta järjestävät kurssimuotoisena tai lisensoituna tutkintokoulutuksena yksityiset palveluntuottajat ja liikunta-alan tutkintojen osana urheiluopistot. (Esa 2014.)

Esan (2014) mukaan ala houkuttelee uusia yksityisyrittäjiä, sillä personal trainerina toimiminen on kiinnostavaa. Yksityisten koulutustarjoajien kurssit ovat suosittuja, ja yksityisellä puolella koulutukseen voi hakeutua ilman liikunta-alan pohjakoulutusta. Tällöin koulutus kuitenkin kestää usein pitempään. Suomessa on paljon liikuntakeskusyrittäjiä, ja alalla on aloittanut 2010-luvun alkupuolella yhä useampi yksityisyrittäjä. Pt-palvelut kiinnostavat asiakkaita yhä enemmän. Vuonna 2011 niiden osuus on ollut kunto- ja liikuntakeskusten liikevaihdosta vielä vähäinen (TEM Yrittäjäyyskatsaus 2011, 140). Helsingin Sanomat uutisoivat kuitenkin syksyllä 2014, että monien suurten kuntosaliketjujen pt-palvelut kattavat liikevaihdosta jo 10–30 %. (Karttunen 2014.)

Myös Yhdysvaltojen personal trainer -markkinoita on tutkittu. Personal trainerit ovat tällä hetkellä yksi maan eniten kasvavia ammattikuntia ja tutkimukset ennustavat, että personal trainereiden määrä kasvaa 30 % vuosien 2008 ja 2018 välillä. (ACSM 2013, 3.)

Nieminen ym. (2013, 64) kirjoittavat, että personal trainer -koulutukseen tarvitaan Suomeen yhtenäinen laatujärjestelmä, jotta ohjaajien osaamiseroja saadaan tasoitettua. Malek, Nalbone, Berger ja Coburn tekivät Yhdysvalloissa tutkimuksen, (2002) jonka mukaan yliopistotasolla opiskelleet trainerit ovat

ammattitaitoisempia kuin yksittäisen lyhyemmän koulutuksen käyneet. Tutkimuksessa ei ollut huomioitu personal trainereiden kokemusta. Tutkimuksen tuloksia ei voida pitää täysin luotettavina, sillä lyhyemmän koulutuksen käynyt pitkän kokemuksen omaava personal trainer voi omatoimisesti kouluttautua lisää osallistumalla erilaisiin koulutuksiin, seminaareihin ja lukemalla liikuntatieteellisiä julkaisuja. Ammattilaisten joukosta voi löytyä valmentajia, jotka tekevät asiat aina samalla tavoin kehittämättä itseään, mutta todennäköisesti nykyinen kilpaileva toimiala ei ole otollinen sellaisille yrittäjille, jotka eivät kehitä omaa osaamistaan. Nykyään vaikuttaa paljon myös se, että tieto on kaikkien saatavilla, jos sitä osaa vain Internetistä etsiä.

Myös Mark Ansell (2008) on kirjoittanut personal traineriksi opiskeleville oppaan Britannian malliin. Hänen mukaansa kaikki muut maat ovat vielä hyvin kaukana Yhdysvaltojen mallista ja markkinoista, jossa pt:eillä on oma paikkansa. Myös Britanniassa kouluttautuminen herättää keskustelua siitä, mikä on sopiva koulutusaste ja kuka on tarpeeksi ammattitaitoinen valmentaja. (Ansell 2008, 4.)

American College of Sport Medicine (2013) on julkaissut teoksen personal trainereille ja esittelee personal trainer -liiketoiminnan tärkeitä seikkoja. Personal trainerin menestys riippuu samoista tekijöistä, jotka vaikuttavat muillakin palvelualoilla. Pitkäaikainen toteuttavuus riippuu paljon personal trainerin kyvyistä aloittaa liiketoiminta ja toistaa hyväksi havaitsemiaan liiketoimintamalleja. Oikea hinnoittelu on myös perustana menestyvälle liiketoiminnalle. (ACSM 2013, 545.)

Suomessa suurin osa personal trainereista toimii tällä hetkellä elinkeinoharjoittajina omalla toiminimellään. Nykyään osakeyhtiömuotoiset valmennustudiot ovat myös lisääntymässä toimialan kasvun myötä.

## 5 TUTKIMUSMETODOLOGIA JA -MENETELMÄ

### 5.1 Tutkimusasetelma ja narratiivinen tutkimusote

Tämän tutkielman tarkoituksena on kuvailla ja ymmärtää, miten pt-yrittäjien yrittäjyysintention muodostuvat. Lisäksi oli tarkoituksena selvittää, mitkä tekijät ovat vaikuttaneet intention jälkeen päätökseen yrityksen perustamisesta. Tavoitteena on saada yrittäjien kertomana lisää tietoa liikunta-alan yrittäjien intention muodostumisesta ja selvittää, mitkä tekijät vaikuttavat lopulliseen yrittäjyyspäätökseen.

Yrittäjyystutkimus on perinteisesti pääpiirteittäin kvantitatiivista suuriin yleistävyyksiin pyrkivää perustutkimusta. 2000-luvun puolella yhä useammat taloustieteilijät ovat kiinnostuneet myös kvalitatiivisen, eli laadullisen tutkimuksen mahdollisuudesta ja sosiaalisen konstruktionismin näkökulmasta. Kvalitatiivinen tutkimus voi sopia myös hyvin sellaisille tutkimusaiheille, joissa ei ole vielä löydetty vahvaa yleistettävää teoriaa (Edmondson & McManus 2007, 1158–1159).

Tässä tutkielmassa yrittäjyysintention rakentumisen ymmärtämiseksi on valittu kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä ja narratiivinen lähestymistapa. Narratiivinen eli kerronnallinen tutkimus on eräs laadullisen tutkimuksen tavoista. Siinä aineistoa tarkastellaan kokonaisuutena. Laadullisen tutkimuksen perusteella halutaan ymmärtää jonkin asian tai ilmiön loogista kokonaisuutta ja rakennetta. Alasuutarin (2011, 38) mukaan laadullinen tutkimus vaatii absoluuttisuutta jonkin tietyn asian ymmärtämisessä, joka poikkeaa tilastollisesta tutkimuksesta, jossa taas pyritään yleistämään tiettyjä ilmiöitä tutkimustulosten avulla.

Tuomi ja Sarajärvi (2009, 85) kirjoittavat myös, että laadullisessa tutkimuksessa ei pyritä tilastollisiin yleistyksiin, vaan paremminkin kuvaamaan ilmiötä tai tapahtumaa ja ymmärtämään tietynlaista toimintaa. Tutkimuksen tavoitteena on myös antaa teoreettisesti mielekäs tulkinta ilmiölle. Kaikki luotettavilta tuntuvat ja ilmiöön kuuluvat seikat tulee pystyä selvittämään niin tarkasti, etteivät ne ole ristiriitaisia esitetyn tulkinnan kanssa. Laadullisessa analyysissä tutkimuksen johtolangoiksi eivät kelpaa tilastolliset todennäköisyydet. (Alasuutari 2011, 38.)

Narratiivista tutkimusta on tehty pitkään monella eri tieteenalalla ja tutkimusote on Löytösen (2001) mukaan väljä kehikko, jonka sisään mahtuu erilaisia tutkimusmenetelmiä ja aineiston tulkintatapoja. Tämän vuoksi on hyvä erottaa toisistaan kertomuksen metaforinen ja metodologinen käyttö tutkimuksessa. Kertomukset viittaavat metaforana siihen, että kaikki, mitä ihmiset kertovat, nimetään tarinoiksi ja kertomuksiksi. Kertomuksen metodologinen käyttö taas viittaa tarkempaan puheen ja kielenkäytön elementtien analyysiin. (Löytönen 2001.) Hyvärisen (2006, 1) mukaan ihmisten identiteetit rakentuvat kertomuksina ja ne suuntaavat toimijoita tulevaisuuteen. Hänen mukaansa kertomukset,

eli narratiivit jäsentävät ja organisoivat arkea sekä sosiaalista maailmaa. Tässä tutkimuksessa on tarkoituksena löytää haastatteluaineistosta tarinoita ja niiden kautta laajempia teemoja yrittäjyyteen ja yrityksen perustamiseen liittyen.

Narratiivi (narrative) tarkoittaa Collins English Dictionaryn (2014) mukaan kertomusta tai tarinaa tapahtumista ja kokemuksista. Se tarkoittaa myös kertomisen tapaa. Käsite on peräisin latinan kielestä, jonka substantiivi *narratio* tarkoittaa kertomusta ja verbi *narrare* kertomista (Heikkinen 2010, 143). Joillain tutkimusaloilla, esimerkiksi kirjallisuudessa kertomusten ja tarinoiden välillä on selvä ero. Tässä tutkimuksessa tarkoituksena on kuitenkin etsiä yrittäjätarinoita yrittäjien kertomana. Eli tarinat pohjautuvat yrittäjien omiin kertomuksiin. Tutkimuksen tavoitteena ei ole eritellä tarinan ja kertomuksen eroa. Kertomuksista puhuttaessa ollaan kiinnostuneita maailman kokemisesta ja muutoksesta (Hyvärinen 2006, 4).

Narratiivinen tutkimussuuntaus sijoittuu tieteenfilosofiassa sosiaalisen konstruktionismin viitekehykseen, joka on lähtenyt muotoutumaan 1960-luvulla. Sen mukaan todellisuutemme rakentuu sosiaalisessa ja kielellisessä vuorovaikutuksessa. Sen mukaan todellisuudesta voidaan konstruoida useita versioita, jolloin elämästämme ei välttämättä ole olemassa absoluuttisia totuuksia vaan paremminkin erilaisia selitystapoja tai kertomuksia. Narratiivisuus kuuluu toisin sanoen ihmisen olemassaolon perusteisiin (Eskola & Suoranta 2008, 23). Tämän tutkimuksen yrittäjyystarinoissa ilmenee myös sama ilmiö, kun jokainen yrittäjä näkee omasta yrittäjyydestään omanlaisensa version ja totuuden. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Heikkisen (2010) mukaan konstruktivismissa ihminen rakentaa tietonsa aiemman kokemuksensa ja tietojensa varaan. Konstruktivistinen käsitys tiedosta perustuu tietoteoreettiseen relativismiin, jonka mukaan tietäminen riippuu aina ajasta, paikasta ja tarkastelijasta (Heikkinen 2010, 146).

Donald Polkinghorne (1988) pitää narratiiveja kertomuksina, ja hänen mukaansa tutkija on kiinnostunut sekä kertomuksen todellisesta prosessista sekä tutkimuksen lopputuloksesta. Narratiivista lähestymistapaa, eli kertomuksellisuutta pidetään keskeisenä kielellisenä resurssina niin kulttuurin, identiteettien kuin poliittisten projektien muodostumisessa. Narratiivisessa tutkimuksessa lähdetään siitä ajatuksesta, että kertominen on ihmisyyteen olennaisesti kuuluvaa. (Polkinghorne 1988, 13.)

Narratiivisissa tutkimuksissa tarinoita voidaan kirjoittaa nimenomaan tutkimuksen tarpeisiin: kirjoittamiselle annetaan lähtökohtia tai elementtejä, joita kertomus voisi tutkijan toiveiden mukaisesti sisältää. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Narratiivinen lähestymistapa auttaa tutkijaa löytämään yksittäisistä merkityksistä järkeviä kokonaisuuksia niin yksilö- kuin yhteisön tasolla. Narratiivinen tutkimusote on käyttökelpoinen erityisesti silloin, kun etsitään esimerkiksi kulttuurisia mallitarinoita, kehitystarinoita tai sattumatarinoita. Näihin tarinoihin sisältyy usein jokin opetus tai ominaisuus, joka auttaa tietyn yhteisön jäseniä tulkitsemaan alansa rakenteita, toimintatapoja, arvoja, uskomuksia ja normeja (Löytönen 2001). Narratiivinen tutkimusote sopii tämän tutkimuskysy-

myksen tarkasteluun, ja tutkimuksessa voidaan etsiä juuri pt-yrittäjien mallitarinoita, joita tarkastelemalla voidaan löytää uusia keinoja kannustaa yhä enemmän alan ammattilaisia yrittäjiksi.

## 5.2 Tutkimuksen toteutus

Tutkielman empiirinen aineisto kerättiin haastattelemalla pt-yrittäjiä, jotka ovat käyneet pt-koulutuksen tai joilla on liikuntatieteen opintoja taustallaan. Haastattelua voidaan pitää ainutlaatuisena tiedonkeräysmenetelmänä, sillä siinä ollaan suorassa vuorovaikutuksessa tutkittavan kanssa. Haastattelussa vuorovaikutus koostuu sanoista ja niiden merkityksestä sekä tulkinnasta (Hirsjärvi & Hurme 2000, 48). Tästä voi olla sekä hyötyä että haittaa. Etuina pidetään aineiston keräämisen joustavuutta. Aineistoa voidaan kerätä tilanteen edellyttämällä tavalla ja vastaajia myötäillen (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 205). Vastauksia on myös mahdollista tarkentaa ja tulkita syvemmin kuin esimerkiksi postikyselyssä. Haastattelun tekeminen on kuitenkin aikaa vievää ja vaatii huolellista suunnittelua. Haastattelun luotettavuus saattaa kärsiä siitä, että haastateltava antaa niin sanotusti sosiaalisesti suotavia vastauksia. Haastateltava voi myös kokea tilanteen itselleen epämieluisaksi. (Hirsjärvi ym. 2009, 204–205.)

Tässä tutkielmassa pyrittiin mahdollisimman luontevaan vuorovaikutukseen haastateltavien kanssa. Haastateltavat saivat itse ehdottaa haastattelun ajankohtaa ja paikkaa, jotta ne olisivat heille mahdollisimman sopivat ja tilanne olisi helppo.

Narratiivisessa tutkimuksessa aineistoa kerätään usein teemahaastattelun avulla (Bold 2012). Tällöin tutkija voi pyytää haastateltavia tuomaan esiin tarinoita, jolloin he voivat kertoa, mikä heille on ollut tärkeää, miten he ovat asiat kokeneet ja selvinneet haastavista tilanteista. Tutkija ei voi tällöin ohjata aineiston sisältöä. Haastatteluissa voi myös olla ongelmia. Haastateltava saattaa esimerkiksi muistaa väärin jotain asioita tai kertoa fiktiivisiä asioita tukeakseen muistiaukkojaan. (Hirsjärvi ym. 2009, 219.)

Haastateltavien elämäkertoja voidaan tutkia narratiiveina eli tarinoina ja rajaamalla aihetta tähän pro gradu -tutkimukseen sopivaksi voidaan haastateltavia pyytää kertomaan merkittävistä tapahtumista aiheeseen liittyen, esimerkiksi tässä tapauksessa heidän yrittäjyydestään. (Hirsjärvi ym. 2009, 219.) Haastattelukysymykset voidaan myös muotoilla etukäteen sellaiseen muotoon, että haastattelusta muodostuu kertomus. (Eskola & Suoranta 2008, 24.) Haastateltavat päättävät itse, mitä kertomukseensa sisällyttävät, jolloin tutkija ei voi ohjata aineiston sisältöä.

Tässä tutkielmassa käytettiin puolistrukturoitua teemahaastattelua, jossa kysymykset on muotoiltu niin, että haastateltavien vastauksista muodostuu yrittäjäkertomuksia. (Liite 1.) Lähtökohtana haastateltavien valinnassa on se, että he toimivat yrittäjänä toimialalla ja saavat elantonsa personal trainerin työl-

lä. Kysymykset rajattiin niin, että ne koskivat lähinnä yrittäjän elämää yrittäjyyteen liittyen.

Tutkijan on myös hyvä valmistautua etukäteen haastatteluihin. Tässä tutkielmassa haastattelurunkoa valmisteltiin yhteistyössä ohjaajan kanssa ja tutkijalla on myös aiempaa haastattelutaustaa, joten haastatteluvaiheeseen oli helppompaa valmistautua. Haastattelujen aikana tutkimusvälineistön kunto tarkastettiin huolellisesti ja haastatteluissa käytettiin diginauhuria. Tutkija piti myös haastattelupäiväkirjaa jokaisen haastattelun yhteydessä, jotta siihen saatiin merkittäviä haastattelussa esiinnousseita asioita, jotka eivät välttämättä kuulu nauhoituksista. Haastattelut litteroitiin mahdollisimman pian jälkikäteen, jotta tutkijalla oli paremmin muistissa käyty keskustelu. Litteroinnissa tutkijan tulee käyttää tiettyä huolellisuutta koko tutkimuksen ajan, jotta kaikki haastattelut käsitellään samalla tavalla. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 184–185.)

Haastatteluissa on tärkeää, että haastateltavat saavat itse kertoa tarinansa, eikä tutkija ohjaile vastauksia tai vie aihetta väärässä kohdassa uusille poluille, jolloin haastateltavan tarina voi keskeytyä tärkeässä vaiheessa. Tällöin jotain merkityksellistä voi jäädä kokonaan kertomatta. Narratiiviset tutkimukset liittyvät aina johonkin aikaan ja paikkaan ja kyseinen hetki, haastateltavan elämäntilanne ja ulkoiset vaikutukset tekevät tilanteesta ainutlaatuisen. Jos haastattelija tekisi tutkimusta myöhemmin, voisivat haastateltavan vastaukset olla erilaisia, kun hän kokisi asiat silloin eri tavalla. Narratiivisessa tutkimuksessa pitää muistaa myös tutkimusmenetelmän vaaran paikat. Tutkijan on oltava tarinoiden tulkinnassa hyvin tarkkana, ettei joko haastateltava tai haastattelija itse luo olematonta tietoa kuulemansa perusteella. (Bold 2012; Hirsjärvi ym. 2009, 219.)

### 5.3 Haastateltavien valinta

Haastateltaviksi valittiin pt-yrittäjiä, jotka ovat olleet toimialalla jo jonkin aikaa, jolloin heidän liiketoimintansa on lähtenyt selkeästi käyntiin ja vakiintunut. Tällä rajaamistavalla on pyritty siihen, että tuloksista löytyisi merkittäviä positiivisia asioita yrittäjyysintention muodostumisesta. Näitä voitaisiin käyttää hyödyksi tulevien personal trainerien koulutuksessa, jotta hekin voisivat tulevaisuudessa toimia menestyvinä yrittäjinä. Etsiessäni toimialalla olevia pt-yrittäjiä käytin apunani sekä omia verkostojani että kontaktejani pt-kouluttajayrityksestä. Kontaktien avulla pystyin löytämään haastatteluun sopivia yrittäjiä. Haastateltavien valintaan vaikutti olennaisesti se, että heillä tuli olla taustalla sekä pt-koulutus tai liikuntatieteellisen opintoja että yrittäjyystaustaa. Yritystoiminnan tuli olla aktiivista.

Haastateltavia valittiin harkinnanvaraiseen näytteeseen 10 henkilöä, joka muodostui tässä tutkimuksessa riittäväksi määräksi. Haastatteluissa saavutettiin niin sanottu saturaatio tiedonhankinnassa, eli uudet henkilöt eivät antaneet haastattelussa enää olennaisesti uutta tietoa tutkimuksen kannalta. Tutkija pyr-



ki tässä tilanteessa päättämään, että aineistoa on tarpeeksi merkittävien tulosten aikaansaamiseksi. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 60.)

Pt-yrittäjiin otettiin yhteyttä sähköpostitse heinä-elokuussa 2014 pyytämällä heitä mukaan tutkimushaastatteluun. Muutamia hyväksyviä vastauksia tuli hyvin pian ja lopuille haastateltaville soitettiin, jotta saatiin heidät reagoimaan haastattelukutsuun. Kaikki pyydetyt henkilöt suostuivat mukaan tutkimushaastatteluun. Haastateltavat tiesivät etukäteen haastattelun aihepiirin, mutta heille ei lähetetty tarkempia kysymyksiä etukäteen, jotta haastattelutilanteesta tulisi mahdollisimman aito. Tässä pyrkimyksenä oli se, että haastateltavat välttivät niin sanotun keksityn todellisuuden kertomisen haastatteluvastauksissa, kun heillä ei ole ollut aikaa pohtia vastauksia liian kauan. Jos haastateltava saa miettiä vaihtoehtoja hyvin pitkään, voi hän alkaa muistaa asioita väärin tahottomaan. Tai mikäli heidän muistissaan on aukkoja, saattaisivat he kehittää näihin kohtiin vahingossa jotain epätodellista.

Haastattelut toteutettiin elo-syyskuussa 2014 ja ne tehtiin yrittäjien valitsemissa paikoissa. Haastattelujen kestot vaihtelivat 40 minuutista runsaaseen tuntiin ja litteroitua aineistoa kertyi yhteensä 90 sivua. Kaikki haastateltavat osoittautuivat urataustansakin mukaisesti avoimiksi ja puheliaiksi persooniksi, jotka kertoivat mielellään omasta elämästään. Osa epäröi selvästi haastattelun aluksi yksityisistä asioista kertomisesta, sillä henkilöiden omat kokemukset yrityksen perustamisesta voivat olla joskus arkaluontoisia. Myös suomalaisessa kulttuurissa oman yrityksen asioista, saati sitten omasta menestyksestä puhuminen tuntuu olevan edelleen lähes tabu.

Haastateltavat huomasivat nopeasti haastattelun edetessä, että voivat kertoa henkilökohtaisista yrittäjäkokemuksistaan ja tutkijan ja haastateltavan välillä tuntui olevan luottamuksellinen suhde. Joidenkin haastateltavien vähäisen alkukankeuden jälkeen haastattelut sujuivat hyvin ja luontevasti. Haastateltavat olivat Keski-Suomen alueelta ja yksi haastateltava Itä-Suomesta.

## 5.4 Aineiston analysointi

Laadullisen tutkimuksen aineiston käsittely on sekä analyysiä että synteesiä. Aineiston analyysivaihtoehtoja on laadullisessa tutkimuksessa useita. Tässä tutkimuksessa aineistoa on pyritty strukturoimaan narratiivisesti. Narratiivinen strukturointi merkitsee tekstin sosiaalista ja ajallista järjestämistä, sekä tarinoiden löytämistä haastattelujen keskeltä (Hirsjärvi & Hurme 2000, 137). Analyysivaiheessa tutkimuksen aineisto luokitellaan ja synteesivaiheessa pyritään esittämään ilmiö uudesta näkökulmasta kokonaiskuvan avulla. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 143.)

Eskolan ja Suorannan (2008, 19) mukaan aineistonlähtöisen analyysin rajaamisessa tarvitaan taitoa, sillä laadullinen aineisto ei lopu. Tutkijan on itse tiedettävä, missä vaiheessa aineisto on riittävä tutkimuksen tarkoitukseen. Tutkijan haasteena on päättää, mikä on kirjoittamisen arvoista ja mikä ei. Laajassa

aineistossa on myös paljon sellaista sisältöä, joka ei ehkä lopulta ole relevanttia tutkimuksen tulosten tai johtopäätösten kannalta. (Eskola & Suoranta 2008, 180.)

Narratiivisessa analyysissä tutkijalla on erilaisia vaihtoehtoja analysoida aineistoa. Hyvärinen (2006, 17) on jäsentänyt neljä erilaista tapaa analysoida kertomuksia; 1) temaattinen luenta tai sisällön analyysi, 2) kertomusten luokittelu, 3) kertomuksen kulun yksityiskohtien analyysi, 4) kertomuksen vuorovaikutuksellisen tuottamisen tyyli. Tässä tutkimuksessa haastatteluaineisto litteroitiin ja menetelmänä käytettiin temaattista analyysiä. Litterointi tehtiin heti haastattelujen jälkeen, jotta asiat olivat vielä tutkijalla mielessä. Narratiivisessa tutkimuksessa on huomioitava se, kuinka yksilöt antavat asioille merkityksiä tarinoidensa kautta. Aineistomateriaalista on ensin pyrittävä löytämään keskeisiä aiheita ja teemoja. Temaattinen analyysi vaatii ehdottomasti teorian ja empirian vuorovaikutusta. (Eskola & Suoranta 2008, 175.)

Temaattinen analyysi keskittyy narratiivien sisältöihin ja tapahtumiin, joita tarinoista löytyy. Sen avulla voidaan löytää myös ihmisten kokemuksia ja merkityksiä, jotka tulevat esiin tarinoista (Bold 2012). Aineistosta voidaan nostaa tällöin esiin tutkimusongelmaa valaisevia teemoja. Temaattisessa analyysissä aineistosta tarkastellaan siitä nousevia piirteitä, jotka ovat yhteisiä usealle haastateltavalle. Teemojen välisiä yhteyksiä voi löytyä myös runsaasti. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 173.)

Temaattisen analyysin avulla aineistosta voidaan löytää myös säännöllisiä eroavaisuuksia eri joukkojen välillä. Tässä tutkielmassa aineiston litterointivaiheessa alkoi jo löytyä erilaisia yrittäjäpolkuja yhtäläisyyksien lisäksi. Yrittäjät pystyttiin kokoamaan erilaisiin joukkoihin, joilla oli erilaiset lähtökohdat yrittäjyyteen.

## 5.5 Tutkimuksen luotettavuus

Tutkimuksen teossa pyritään luonnollisesti tarkkuuteen ja välttämään virheitä. Laadullisen tutkimuksen tärkeäksi tekijäksi nousee se, kuinka puolueettomasti tutkija pyrkii ymmärtämään haastateltuja. Reliabiliteettikäsitys on yleisesti käytössä kvantitatiivisessa tutkimuksessa, mutta se ei oikeastaan sovellu laadulliseen menetelmään sen vuoksi, että tutkimusmittausten yhteneväisyyttä pidetään ongelmana. Laadullisessa tutkimuksessa puhutaan ennemmin tutkimuksen luotettavuudesta ja kyseessä on paremminkin aineiston keruuseen liittyvän vaihtelun tiedostaminen ja hallinta. (Kiviniemi 2010, 81.)

Eskola ja Suoranta (2008, 210) korostavat, että laadullisessa tutkimuksessa tutkija on merkittävässä osassa ja keskeinen tutkimusväline ja luotettavuuden arviointi koskee koko tutkimusprosessia. Myös Hirsjärven ja Hurmeen (2000, 184) mukaan laatua tulee tarkkailla tutkimuksen eri vaiheissa. Tutkimuksen alkuvaiheessa laadukkuutta voidaan hakea esimerkiksi tekemällä hyvä ennak-

koon valmisteltu haastattelurunko. On myös hyvä miettiä, kuinka teemoja voi syventää ja pohtia mahdollisia lisäkysymyksiä haastateltaville.

Tässä tutkimuksessa luotettavuudesta ja tarkkuudesta huolehdittiin suunnitelmalla haastattelulomake etukäteen. Lomaketta testattiin koehaastateltavan avulla ja todettiin se käyttökelpoiseksi. Tutkija myös huomioi ensimmäisen haastattelun kuluessa, mitä muuta tärkeää tietoa tarvitsisi ja lisäsi jo haastattelun aikana kaksi tarkentavaa kysymystä mukaan lomakkeeseen. Myös koehaastateltavan haastattelu hyväksyttiin mukaan aineistoon, sillä se vastasi hyvin kysymyksiin. Jokaisessa haastattelussa tutkija pyrki myös esittämään tutkimuksen kannalta merkittäviä lisäkysymyksiä sen mukaan, kuinka haastateltavat veivät omaa tarinaansa eteenpäin.

Tutkimusaineistoa tulkittaessa tutkijan kyvyt nousevat merkittävään asemaan. On tärkeää, että litteroidusta aineistosta tulkitaan juuri niitä asioita, joita haastateltavat ovat kertoneet. Mikäli jokin asia jää hieman epäselväksi, on mahdollista, että tutkija lähtee itse luomaan sisältöä tai tulkintaa asiasta. Tämä ei kuitenkaan tuota toivottua lopputulosta. Tutkijan on tärkeää pysytellä niin sanotusti katselijan roolissa, ja etsiä merkityksiä tapahtumaketjuista. Tutkimusraportti on hyvin keskeinen luotettavuuden osa-alue. Raportin on oltava myös huolellisesti tehty, jotta tarkasti toteutettu tutkimustyö voidaan esittää selkeästi. (Kiviniemi 2010, 83.)

Tässä tutkimuksessa haastatteluaineiston tarkennuksia on osittain pyritty tekemään esimerkiksi tarkastelemalla yrittäjien blogitekstejä, joissa he ovat kirjoittaneet yrittäjän arjesta. Osaan tarinoista on saatu selviä tarkennuksia heidän omista kertomuksistaan. Osalla taas joku ajankohta on saattanut jäädä selvittämättä, sillä haastattelussa ei selvästi ilmennyt, mitä yrittäjän elämässä on kyseisenä ajankohtana tapahtunut. Haastateltava ei tällöin välttämättä ole kokenut itse ajanjaksoa erityiseksi tai mainitsemisen arvoiseksi.

Narratiiviseen tutkimukseen on myös kohdistunut kritiikkiä. Tarinoita tutkiessa voidaan tehdä liian voimakkaita oletuksia haastateltavien kokemusten jäsentymisestä. Tutkija voi helposti poimia kaikista selkeimpiä tarinoita ja tulkita niitä, kun hänen tulisi ottaa huomioon myös rikkonaisia ja huonosti muodostuneita tarinoita, joista saattaa nimenomaan löytyä uutta tietoa (Hänninen 2010, 175). Näitä ongelmia on pyritty minimoimaan tässä tutkimuksessa huolellisten muistiinpanojen sekä tarkan litteroinnin avulla. Myös tässä tutkimuksessa kävi ilmeiseksi, kuinka selkeimmin kerrottuihin tarinoihin oli analysointivaiheessa helppo hypätä mukaan ja hieman rikkonaisemmat tarinat vaativat enemmän aikaa ja tarkastelua, jotta sieltä alkoi paljastua näitä ajan kaaria ja merkityksiä.

## 6 TUTKIMUKSEN TULOKSET

### 6.1 Yrittäjäystarinat

Jokainen yrittäjä on persoona ja jokainen yritys on omanlaisensa. Haastatteluisista syntyneistä yrittäjäystarinoista muodostui erilaisia kokemuksia yrittäjyydestä. Tarinoita löytyy aina vähintään yhtä monta kuin yrityksiäkin. Tarinoiden narratiivisuus näkyi osalla hyvin jo haastatteluvaiheessa, kun osa yrittäjistä alkoi selkeästi kertoa omaa tarinaansa. Lopuista haastatteluista narratiivisuus alkoi ilmentyä viimeistään litterointivaiheessa. Myös haastattelulomake oli pyritty muokkaamaan sen mukaisesti, että haastateltavat saivat kertoa yrittäjyyden alkuvaiheista, nykyvaiheesta sekä tulevaisuuden haaveista. Tulevaisuuden haaveet myös heijastavat heidän ajatuksiaan yrittäjyydestä yleensä.

Haastateltavat olivat 24–41-vuotiaita ja heillä oli yrittäjäkokemusta parista vuodesta 11 vuoteen. Aineistosta nousi nopeasti esille erilaisia teemoja, jotka painottuvat liikunta-alan yrittäjyydessä ja yritysten perustamisessa. Alan yrittäjiltä löytyi runsaasti samankaltaisia luonteenpiirteitä, joita jo pelkästään toimiala ja esimerkiksi henkilökohtainen valmennus vaativat. Tavoitteena ei ollut kuitenkaan tunnistaa pelkästään yhtäläisyyksiä tutkimusaineistosta, vaan havaita myös eroja yrittäjien taustojen välillä ja niitä asioita, jotka vaikuttivat erilaisten yrittäjäpolkujen valintaan.

Narratiivisen tutkimusotteen mukaisesti tutkimusaineistoa käsitellään kertomuksellisenä. Temaattista analyysiä on käytetty apuvälineenä tarinoiden sisältöjen järjestelyssä ja tulosten esittelyssä. Tutkielmassa kuvataan oikeita yrittäjäystarinoita sen sijaan, että olisi konstruoitu haastattelujen pohjalta kokonaan uusia tarinoita. Tutkielman aiheen vuoksi tuntui mielekkäältä tuoda esiin autenttisia esimerkkejä yrittäjyysintention muodostumisesta todelliseksi yrittäjyydeksi.

Analyysivaiheessa aineistosta pystyi erottamaan helposti erilaiset yrittäjäystarinat toisistaan. Näistä kolme erilaista tarinaa on poimittu esimerkeiksi ja kirjoitettu haastattelujen pohjalta auki kertomuksiksi. Tarinoissa esiintyvien henkilöiden nimet on muutettu heidän yksityisyytensä suojaamiseksi.

#### 6.1.1 ”En oo koskaan epäilly, ettenkö sais jotain palvelua myytyä”

Sanni on 28-vuotias pt-yrittäjä, joka asuu perheineen pienellä paikkakunnalla Keski-Suomessa. Sanni oli luonteeltaan yritteliäs jo lapsena ja suunnitteli sisarensa kanssa kaikenlaista pientä myytävää, jolla voisi tienata jäätelörahaa. Itse tehtyjä hajuvesiä kaupattiin naapureille ja tytöt saivat jäätelörahat ansaituksi. Myöhemmin rahaa tienattiin marjoja keräämällä ja myymällä niitä sukulaisille. Sanni on nuorena työskennellyt myös kummisetänsä tilalla ja ollut kesällä myymässä tuotteita torilla, sillä hän piti paljon myyntityöstä. Sanni on aina ol-

lut markkinointi- ja myyntihenkien ja asioiden myyminen on hänelle luontaista.

Sannin elämään on kuulunut liikunta lapsuudesta asti. Lapsena ja nuorena hän urheili kilpaa suunnistajana. Urheilu-uran jälkeen Sannin liikkuminen väheni ja hänelle kertyi myös ylipainoa. Hän palasi kuitenkin liikunnan pariin, pudotti painonsa ja kiinnostui ravitsemusasioista.

Vuonna 2007 Sanni lähti mukaan suoramyymintyöhön ja myi osa-aikaisesti kosmetiikkatuotteita ja Tupperware-tuotteita, kun koki myyntityön omakseen. Samana vuonna hän alkoi vetää myös ryhmäliikuntatunteja. Liikuntatunneilla muut liikkujat kyselivät, kuinka Sanni oli onnistunut pudottamaan oman painonsa ja voisiko hän tehdä muille ohjelmia.

Vuonna 2008 Sanni teki sosionomin töitä mielenterveys- ja päihdepuolella. Työssään hän alkoi pohtia, kuinka ihmisen ravitsemus ja liikunta vaikuttavat psyykeen. Kiinnostus ravitsemukseen ja liikuntaan kasvoi entisestään ja vuonna 2010 hän oli lähdössä hyvinvointivalmentaja- ja personal trainer koulutukseen. Samaan aikaan Sanni tuli kuitenkin raskaaksi ja koulutukseen lähtö siirtyi. Keväällä 2011 Sanni aloitti pt-opinnot pienen vauvan kanssa.

Koulutuksen alussa hän ajatteli hakevansa liikunnan alan töitä jostain lähikaupungista. Samalla kuitenkin kehittyi ajatus, että myös oman paikkakunnan ihmisillä olisi tarvetta pt-palveluille. Pienellä paikkakunnalla ei kuitenkaan ollut mahdollisia liikunta-alan työpaikkoja, joten yrittäjyys alkoi tuntua vaihtoehdolta. Sanni on ollut avoin yrittäjyyttä kohtaan, ja hänellä on aina ollut realistiset kuvat yrittäjän elämästä. Hän on myös myyntihenkisenä ihmisenä uskonut kykynsä myydä asioita ihmisille, enemmän on ehkä mietityttänyt yrityksen pyörittämisessä hallinnollinen puoli.

Sannin vanhemmilla ei ole yrittäjyystaustaa. Hän kuitenkin kokee, että on saanut apuja yrityksen perustamisvaiheessa esimerkiksi yrittäjäsukulaisilta ja tutuilta silloin, kun on tarvinnut neuvoa. Hän on myös saanut mallia yrittämiseen työskennellessään ansiotyössä yrityksissä. Sannilla on aina ollut kova muutos- ja kehityshalu sekä kiinnostus olla vastuussa omista tekemisistään. Koulutuksen aikana Sannin tunne yrityksen perustamisesta vahvistui koko ajan." *Se tavallaan vahvistu koko sen koulutuksen aikana, et tää on se juttu, mitä mä haluan tehdä."*

Pt-koulutuksessa Sanni teki harjoitusasiakkuuden, josta paikkakunnan lehdessä kirjoitettiin. Tämän julkisuuden hän hyödynsi heti yritystoimintaa ajatellen. Lokakuussa 2011 äitiyspäivärahat olivat katkolla ja Sanni mietti seuraavaa siirtoa. Hän päätti perustaa toiminimen marraskuussa 2011, koska ei halunnut palata enää sosionomin työhönsä. Yrityksen perustamisen Sanni koki mahdollisuutena, että saa tehdä itselleen mieluisaa työtä.

Alkuvaiheessa Sannia mietitytti, riittääkö hänelle tarpeeksi töitä. Myöhemmin hän huomasi, että töitä kyllä riittää, kunhan vain ideoi koko ajan uusia asioita. Yrityksen perustaminen sujui melko helposti. Sanni ei kokenut suurta riskiä toiminnan aloittamisessa, kun ei tarvinnut ottaa lainoja tai sijoittaa rahaa yritystoimintaan. Osa tutuista kuitenkin yritti pelotella yrittäjyyden riskeistä. Sanni sai yritykselleen starttirahan ja maaseudun pienyritysten kehittämistuki-

rahan. Tukirahoitukset hän osasi hakea oikeastaan sattuman kaupalla, kun asia tuli puheeksi tutun yrittäjän kanssa. Muuten yrittäjyydestä oli hieman vaikeaa saada tietoja, kun ei niitä kukaan mistään tarjonnut itsestään.

Yrityksen alkuvaiheessa Sanni teki ilta- ja viikonlopputöitä, mutta pienen lapsen kanssa hänellä oli tavoitteena aikatauluttaa työtunnit arkipäiviin. Vuoden päästä yrityksen perustamisesta Sanni pyrki tekemään tasaisia viikkoja ja pitämään illat ja viikonloput vapaina. Hän oppi rytmittämään työntekonsa perhe-elämään sopivaksi, kun kotona oli pieni lapsi.

Sannin työviikot koostuvat valmennuksista, suunnittelutöistä ja ryhmäliikuntatunneista. Vuonna 2013 hän osallistui body-fitness-kilpailuun markkinointimielessä, jotta saisi lisää näkyvyyttä yrityspalveluilleen. Ihmiset ja yritykset kiinnostuivatkin hyvin sen jälkeen ja Sanni sai uusia yhteistyökumppaneita esimerkiksi lähikaupungin kuntosaliketjulta.

Sanni pitää yrittäjänä vapaudesta ja siitä, että voi itse määritellä työaikoja ja loma-aikoja. Oma kalenterin suunnittelu tulee vain tehdä todella hyvissä ajoin. Tämä kaikki on helpottunut yrittäjäuran aikana. *”Että sitä suunnitelmallisuuttahan se vaatii, et se oli ehkä alussa se, et ei hitsi mites mä nää osaan.”*

Sanni toivoo olevansa tulevaisuudessa personal trainerina tunnettu. Tunnettuus vähentäisi myös markkinoinnin tarvetta ja toisi mahdollisesti lisää asiakkaita. Tulevaisuudessa mietityttää joskus personal trainereiden välinen mahdollinen kilpailu, kun uusia valmentajia valmistuu koko ajan lisää. Sannin haaveissa siintävät myös hyvinvointikartoitukset, yritysmyynti sekä mahdollisuuksien mukaan oma sali, jossa olisi myös ryhmäliikuntaa ja palkattuja työntekijöitä.

### 6.1.2 ”Yrittäjän täytyy olla rohkeea koittamaan asioita!”

Kaisa on 28-vuotias yrittäjä, jolla on opiskelutaustaa liikuntatieteiden parissa. Hänellä on myös monipuolinen urheilutausta nuoruudesta maastajuoksun, hiihdon ja pyöräilyn osalta. Kilpaharrastukset ja aktiiviura ovat jatkuneet tähän päivään asti.

Kaisalla ei ole ollut lapsuudessa ja nuoruudessa minkäänlaisia kokemuksia yrittäjyydestä. Sukulaiset ovat kaikki ansiotyössä ja hän on pohdiskellut, mistä hänen oma yritteliäisyytensä kumpuaa. Nykyään Kaisa ajattelee, että kilpahurheilu on tuonut yritteliäisyyden ja projektinhallintakyvyn sekä tehnyt hänestä periksi antamattoman.

Vuonna 2005 Kaisa pääsi suoraan lukion jälkeen opiskelemaan liikunta-biologiaa pääaineenaan valmennus- ja testausoppi. Hän opiskeli ahkerasti neljän vuoden ajan ja kiinnostui erityisliikunnan opinnoista. Opintojen myötä Kaisa innostui tekemään töitä vammaisliikunnan ja -urheilun ohjaamisen parissa ja opinnot jäivät taka-alalle, sillä käytännönläheinen työ houkutti paljon. Opinnot olivat kesken ja Kaisa pohti samalla haluaan jatkaa opintoja. *”Sit mietin, et haluunks välttämättä valmistua valmennus- ja testausopilta, vaikka se niin hienolta kuulostaa.”*

Syksyllä 2010 Kaisa päätti kuitenkin aloittaa gradun teon ja samaan aikaan pääsi kuitenkin liikuntakoulutusorganisaatioon töihin. Vuoden 2011 alussa hän päätti opiskella myös personal traineriksi, vaikka yliopisto-opinnot olivat kesken. Pt-opinnot valmistuivat vuoden 2012 alussa. Kaisa ei kuitenkaan haikaillut yrittäjyyden perään, sillä oli samanaikaisesti liikunta-alan organisaatiossa töissä ja oli päättänyt jatkaa myös yliopisto-opintonsa loppuun. *”Olin edelleen täyspäiväisenä ja yritin saada mun opintoja pois ja ajattelin, et kyl mä haluun vielä liikuntatieteiden maisterinpaperit käteen, kun sen koulun on jo tahkonnu tähänki asti.”* Kaisa teki työssään yritysvalmennusta ja koulutti liikunta-alalle uusia ammattilaisia. Hän teki myös henkilövalmennusta ja oli töissä myös Hiihtoliitolla.

Samaan aikaan Kaisan avopuolisolle tarjottiin kuitenkin töitä toiselta paikkakunnalta. Työt olivat alkamassa syksyllä 2012. Kaisa mietti puolisonsa kanssa vaihtoehtoa, jossa hän olisi jäänyt tekemään opintojaan loppuun ja töihin päätoimisesti. Puoliso olisi muuttanut toiselle paikkakunnalle töihin, mutta lopulta se ei tuntunut kummastakaan hyvältä vaihtoehdolta. He halusivat muuttaa yhdessä saman katon alle.

Kaisalle selvisi nopeasti, että hän ei voi siirtyä toiselle paikkakunnalle saman yrityksen palveluksessa, vaan joutuisi luopumaan ansiotyöstään. Tämä oli hänelle suuri takaisku. Kaisalle ehdotettiin, että hän voisi toimia yksityisyrittäjänä liikunta-alan kouluttajana ja pitää saman yrityksen koulutuksia eri paikkakunnilla. *”Kun halusin vaihtaa paikkakuntaa, niin mun piti perustaa se yritys. En ollu ajatellu ikinä, että olisin yrittäjä. Opinnotkin oli kesken.”*

Alussa Kaisaa kauhistutti, koska hän ei tiennyt mitään yrittäjyydestä. Oli hän työssään seurannut liikunta-alan yrittäjiä, mutta omaa kokemusta aiheesta ei ollut. *”En ollu koskaan ajatellu, et teoriassa oisin yrittäjä.. enkä käytännössäkään. Sit se tuli niinku salaman iskusta. Et mulla oli kuukausi aikaa tehdä viimeiset työt ja siirtyä yrittäjäksi.”*

Kaisa mietti myös vaihtoehtoa, että olisi ollut hetken työttömänä ja hakenut ansiotyötä, mutta työtilanne oli silloin heikko ja yrittäjyys tuntui ainoalta vaihtoehdolta. Jollain tavalla Kaisa koki, että hänen on pakko ruveta yrittäjäksi. Kaisa sai runsaan tuen edellisestä työpaikastaan ryhtyä yrittäjäksi ja hän oli nähnyt työssään muiden liikunnan ammattilaisten positiivisia yrittäjäkokemuksia. *”Jotenki niistä tuli sitä virtaa, et hei, kyllä mustakin varmasti on tähän ja pärjään kyllä varmasti, koska oon aina pärjänny urheilunkin kautta, kun teki hemmetisti vaan töitä.”*

Kaisa sai onnekseen starttirahan yrityksen perustamiseen syyskuussa 2012. Hän teki syksyn aikana jonkin verran koulutuksia, mutta päässä syntyi ajatus, jos tekisi yhä enemmän oman yrityksen juttuja. *”Sit rupesin hirmu ahnaasti tekemään oman yritykseni kautta. Tottakai olin jo aikasemmin tiennyt, et minkälainen personal trainer olen.”*

Kaisa pohti, kuinka saisi yritystoimintansa lentoon uudella paikkakunnalla ja aloitti kahvakuularyhmät sekä hiihtokoulun. Ensimmäisenä talvena uudella paikkakunnalla luntakin riitti hyvin. *”Naama ei ollu tuttu kellekään ja nimi ei ollu tuttu ja yrittäjänä halusin asiakaskuntaa, niin näillä ryhmillä ja ryhmävalmennuksella sain ihmiset kiinnostuu.”* Hiihtokouluun löytyi heti asiakkaita ja kahvakuu-

lakurssikin alkoi vetää hyvin, kun asiakkaat huomasivat Kaisan rennon ja rempseän tyylin. Treeneissä alkoi olla kymmeniä ihmisiä, ja kertamaksut ryhmiin olivat sopivan hintaiset. Ryhmätunneista tuli Kaisalle loistava tulonlähde. Ryhmissä Kaisa rupesi saamaan hiljalleen kyselyitä yksilövalmennuksesta.

Tällä hetkellä suurin osa hänen valmennettavistaan on juoksijoita, hiihtäjiä, pyöräilijöitä tai työporukan vedonlyöjiä, jotka ovat luvanneet juosta maratonin. Kaisa kertoo, että puskaradio on toiminut paikkakunnalla loistavasti ja markkinointiin ei ole ollut niin suurta tarvetta. Myös verkostoituminen muiden hyvinvointialan yrittäjien kanssa alkoi toimia hyvin. Kaisa sai myös sitä kautta itselleen painonhallinta-asiakkaita.

Yrittäjän uran alussa Kaisa ajatteli koko ajan, että kunhan tässä nyt vuoden pyristelee eteenpäin, niin sitten voi harkita muita töitä. Nykyään yrittäjäyys tuntuu koko ajan hänen mielessään positiivisemmalta asialta ja Kaisa on todella innoissaan uusista mahdollisuuksista. Kaisa kokee pärjänneensä yrittäjänä hyvin, vaikkei olekaan omasta mielestään vielä tehnyt edes ”100 lasissa” töitä yrityksen eteen. Hän on kuitenkin ollut koko yrittäjäuransa ajan myös maajoukkueurheilijana ja lähes kaikki viikonlopun kilpailumatkoilla.

Tulevaisuudessa Kaisa näkee itsensä yrittäjänä. Hänen tavoitteenaan on myös hoitaa liikuntatieteen maisteriopinnot loppuun vuoden 2014 aikana. Hän kokee, että liikunta-alalla on hyvät mahdollisuudet menestyä, jos pääsee tekemään 100-prosenttisesti töitä. Tulevaisuudessa Kaisaa kiinnostaisi myös uudella paikkakunnalla työskentely ja uudenlaisen kuntosalin perustaminen yhteistyössä verkostojensa kanssa. Silloin hän voisi laajentaa myös ryhmävalmennustoimintaansa monipuolisemmaksi. Kaisa on lisäksi pohtinut oman osaamisensa ”monistamista”, jossa hänen tuntejaan voisivat vetää muutkin yöntekijät, ja hänen tuntinsa tunnettaisiin yrityksen tavaramerkkinä.

### 6.1.3 ”Kun ei tienny niistä uhkakuvista, niin oli helppo perustaa yritys”

Tommi on nuori yrittäjä, joka on aina uskonut omiin kykyihinsä. Tommi ammentaa intonsa yrittäjäyttä kohtaan pohjattomasta kaivosta, joka on tulvillaan positiivisia mielikuvia yrittäjäydestä. *”Kannustus on aina ollut vahvaa, ja ehkä se myyminen on kiinnostanu jo lapsena.”* Tommi on kotoisin pieneltä paikkakunnalta Etelä-Suomesta. Hänellä oli keväällä 2012 edessään ensimmäinen ratkaisun paikka elämässä, jolloin piti tehdä päätöksiä opiskeluiden ja työnteon suhteen. Haaveissa oli liikuntatieteellisen opintopaikka. Tommin elämä on ollut aina urheilullista ja liikunta on kuulunut hänen kiinnostuksensa kohteisiin. Tommi oli tullut elämässään siihen vaiheeseen, että opiskelupaikkaa pitäisi hakea ja miettiä, millä ansaitsee elantonsa. Ensimmäistä kertaa hänelle oli tullut tunne, että nyt pitäisi keksiä jotain oikeaa innostavaa ja omaehtoista tekemistä, eikä tuntitöitä toisen palveluksessa. *”Nyt oli sellanen fiilis, että ois siisti lähteä tekee jotain omaa.”* Hän lähti mukaan kahvakuulakoulutukseen, sillä liikunta-ala tuntui hyvältä vaihtoehdolta. Kahvakuulakoulutuksessa Tommi tutustui alan henkilöihin ja koulutuksen jälkeen oli jo valmiina perustamaan oman toiminnan kahvakuulayritystä varten. Kahvakuulakoulutuksen ohjaaja oli suositellut vaih-



toehtoa Tommille ja kannustanut kovasti yrittäjyyteen. Hän koki alan kannattavaksi vuonna 2012. *”Tuli sellanen fiilis, että kahvakuula voi olla seuraavan parin vuoden aikana kova juttu.”*

Yrityksen perustaminen tapahtui nopeasti kahdessa viikossa koulutuksen jälkeen, ja tavoitteena oli tehdä kahvakuulaohjausta siellä, mistä vain töitä löytyi. Yrityksen perustaminen ei arveluttanut Tommia, sillä hänellä oli jo kauan ollut mielessä se, että voisi toimia yrittäjänä. Tommi ei kokenut liiketoiminnan aloittamisessa suurta riskiä, sillä hän ryhtyisi myymään palveluja, jotka eivät vaatisi investointeja. Tommin vanhemmat ovat toimineet sivutoimisina yrittäjinä, ja sukulaisten joukostaakin löytyy yrittäjiä. Hän on aina kokenut yrittämisen positiiviseksi asiaksi ja nähnyt lähettyvillään henkilöitä, jotka menestyvät kovalla työllä ja lähtevät liikkeelle pienistä asioista. Yrittäjyys on ollut Tommille aina luonnollinen vaihtoehto, ja nuorempana tuli myös tehtyä jo pienimuotoista myyntitoimintaa isän toiminimen alla.

Yritystoiminnan alussa hinnoittelu tuntui vaikealta, mutta Tommi oli tehnyt päätöksen, että myy enemmän tuotepaketteja kuin yksittäisiä valmennustunteja. Tommi on kokenut oppineensa yrittäjäksi ollessaan yrittäjä. *”Kantapään kautta pitää kaikki oppia, ennen ku jaksaa ite ottaa selvää jostain. Kyllä ne on tullu tässä eteen ja sitä kautta oppinu tosi paljon”.*

Kahvakuulayrittäjänä toimiessaan Tommi pohti, että voisi laajentaa yritystoimintaa myös valmennuksen puolelle ja lähti samana kesänä mukaan pt-koulutusputkeen. Hän rupesi jo opintojensa aikana aktiivisena miehenä myymään omia palvelujaan. Nettisivutkin olivat valmiina ensimmäisen opintojakson aikana.

Yritystoiminnassaan Tommi kokee onnistuneensa, kun pääsi heti uransa alussa kouluttamaan liikunta-alan ammattilaisia. Hän pääsi opiskelemaan myös liikuntatieteitä, joten teoriaosaamista alalta löytyy runsaasti. Myös yritysvalmennukset hän kokee tärkeäksi osaksi työtä. Nuorena yrittäjänä hän ei tunne vielä kokeneensa suuria epäonnistumisia yrittäjäurallaan; *”Niitä ei oo mitään ihmeellisiä vielä. Ne on varmaan edessä vielä.”*

Yrittäjänä Tommi on innokas ja paneutuu asioihin suurella tarmolla. *”Kun mä jostain innostun, ni mä voisin vaikka yötä päivää painaa viis päivää sitä hommaa täysillä eteenpäin”.* Hän kokee olevansa myös joustava, suvaitsevainen ja tulee toimeen monenlaisten ihmisten kanssa. Tommi kertoo sietävänsä hyvin stressiä. Asenteet yrittäjyyttä kohtaan ovat muuttuneet vuosien varrella aina vaan positiivisemmiksi. *”Pelkästään positiivinen kuva on tällä hetkellä asioista... joku lamakin, emmä ees tiedä, mikä se on.”* Hän on aina kokenut pystyvänsä toimimaan yrittäjänä. Sen vuoksi myös koulutukseen lähti, jotta olisi sitten töitä, jos ei opiskelupaikka aukeaisikaan heti. Tommille ideoiden keksiminen ja toteuttaminen on helppoa. Mielessä pyörii se, kuinka voisi erottua paremmin muista toimijoista. Yrittäjyydessä Tommi kaipaa lisäkoulutusta siihen, kuinka yritys pyörii, jos haluaisi tulevaisuudessa laajentua ja maksaa palkkaa jollekin työntekijälle. Byrokratia ja veronmaksu sekä palkanmaksu herättävät usein kysymyksiä pienyrityksissä ja ne voivat tuntua ylimääräiseltä työltä itse pt-valmennuksen rinnalla.

*”Miten maksan palkan, verot ynnä muut? Se on se puoli, mitä on vähän välttely koko ajan.”*

Tulevaisuuden haaveissa Tommilla on yrityksen laajentaminen, jossa olisi monenlaisia osajia jokaiselle alalle. Hän myös pohtii, että voisi hyvin olla siellä yrityksen hallinnon puolella, ettei olisi välttämättä aktiivisena valmentajana. Mutta se Tommille on selvää, että tulevaisuudessa toiminta jatkuu liikunta- ja hyvinvointialalla yrittäjänä.

## 6.2 Yrittäjästarinoiden tarkastelua

Kolme edellä esitettyä yrittäjätarinaa nousivat haastatteluaineiston pohjalta esimerkkitarinoiksi pt-yrittäjyydestä. Haastatteluvaiheessa oli jo huomattavissa erilaisia lähtökohtia yrittäjyydelle ja haastateltavia pystyi oikeastaan jaottelemaan erilaisiin ryhmiin sen mukaan, minkälaisia heidän yrittäjyysasenteensa ja aikomuksensa ovat olleet ennen yrittäjyyttä ja yrityksen perustamisvaiheessa ja minkälaisista lähtökohdista he muuten ovat aloittaneet oman yritystoimintansa. Haastateltavat yrittäjät olivat 24–41-vuotiaita. Yrittäjistä ei voi kuitenkaan iän perusteella tehdä kovinkaan monta johtopäätöstä tai yhteenvetoa. Aineistoa tulkitessa huomasi, että ikä ei ollut merkittävässä asemassa tutkimustuloksia analysoidessa.

Aineistosta nousi esiin ryhmä henkilöitä, joilla on äärimmäisen positiivinen suhtautumistapa yrittäjyyteen. Heillä oli useasti kokemusta yrittäjyydestä esimerkiksi omien vanhempien tai sukulaisten yrittäjyyden kautta, ja he kokivat yrittäjyyden hyvin luonnolliseksi keinoksi ansaita oma elantonsa. Nämä henkilöt eivät nähneet yrittäjyydessä juurikaan riskejä, ja heillä itsellään oli suuri halu ja intohimo tehdä työtä yrittäjänä. Osalle näistä yrittäjistä oli yhteistä myös kokemattomuus. Heidän yrittäjän uransa oli vielä suhteellisen lyhyt noin 1-3 vuotta ja he eivät välttämättä ole vielä joutuneet kokemaan suuria vastoinkäymisiä uransa aikana.

Toinen aineistosta selvästi esiin tuleva ryhmä oli realistien joukko. He pitivät yrittäjyyttä yleensä positiivisena, joskaan ei minään poikkeuksellisena asiana. Useat heistä olivat nähneet yrittäjyyttä aiemmin tai olivat ottaneet siitä itse paljon selvää. He eivät nähneet yrittäjyyttä millään tavalla ihanneuravaihtoehdona, mutta eivät myöskään pelänneet yrittäjyyttä. He kokivat tekevänsä tavallista työtä, mutta tekevät sitä vain itselleen. Tälle joukolle yhteistä oli esimerkiksi se, etteivät koe liiketoimintaa riskialttiina toimintana ja eivät koe yrittäjyyttä mitenkään erityisenä tapana tehdä työtä, eli yrittäjyys ei heidän mielestään erityisesti eroa ansiotyöstä. He vain tekevät asiat omalla tavallaan eivätkä ole toisen palveluksessa.

Kolmas aineistosta nouseva joukko oli niin sanotut pakkoyrittäjät. He olivat päätyneet yrittäjäksi enemmän pakkotilanteessa, sillä muita vaihtoehtoja esimerkiksi työllistymiseen ei ollut tarjolla. Heillä ei ole ollut minkäänlaista kokemusta yrittäjyydestä esimerkiksi lapsuudessa tai nuoruudessa, ja yrittäjyys

on tullut heille pikemminkin yllättäen eteen vaihtoehtona. Haastateltavat kuvasivat asiaa niin, että heillä ei ollut muuta mahdollisuutta kuin ryhtyä yrittäjäksi, jos halusivat toimialalla työskennellä. He joutuivat aloittamaan yritystoiminnan tavallaan tyhjästä, ilman kokemusta, kokeilemalla ja etsimällä itse runsaasti tietoa sekä hyppäämällä rohkeasti uuteen haasteeseen. Osalla oli etukäteen yrittäjyydestä negatiivinen kuva, osalla oli melko neutraali kuva, eikä suuria ennako-olettamuksia.

## 6.3 Tekijät yrittäjyysintention taustalla

### 6.3.1 Asenteet yrittäjyyttä kohtaan

Aikaisemman yrittäjyystutkimuksen (esim. Fini ym. 2009; Krueger ym. 2000; Zampetakis ym. 2007) mukaan yrittäjyysintention, eli yrittäjyysaikomusten taustalla on useita erilaisia aikomuksiin vaikuttavia tekijöitä. Merkittävimpiä tekijöitä ovat muun muassa yksilöiden asenteet yrittäjyyttä kohtaan ja yksilöiden uskomukset omista kyvyistään ja omasta pystyvyydestään toimia yrittäjänä. Tutkimusaineistosta nousi selkeästi esiin runsaasti erilaisia tekijöitä, jotka vaikuttivat yrittäjien intention taustalla.

Puolet haastateltavista on aina ollut avoimia yrittäjyyttä kohtaan. Kolme on ollut hyvin neutraaleja, eivätkä ole ajatelleet asiaa sen suuremmin. Ja kaksi oli aluksi negatiivisella kannalla. Yrittäjäkokemuksen kartuttua haastateltavilla oli yleisesti ottaen positiivinen asenne yrittäjyyttä kohtaan tällä hetkellä ja he näkivät yrittäjän tulevaisuuden positiivisena.

*"Asenteet on varmasti muuttunu, kun sitä ei pidä enää.. kun moni pitää, tai ite on pitäny sitä aikasemmin semmosena ihmeen mörkönä ja peikkona, et pitää olla joku yli-ihminen et voi olla yrittäjä. Tai osata jotain erityyisen hyvin, et voi olla yrittäjä. Mun mielestä voi kuka tahansa olla yrittäjä."* Naisyrittäjä, 31 vuotta.

Asenteet ovat haastateltavien mukaan muuttuneet yrittäjäkokemuksen karttumisesta myötä koko ajan positiivisempaan suuntaan, tosin muutama kamppailee oman paineensietokykynsä kanssa. Kruegerin ym. (2000, 414) mukaan yrittäjyyden taustalla vaikuttavat asenteet ovat opittuja asioita. Sen vuoksi ne voivat vaihdella henkilöiden tilanteista ja kokemuksista riippuen.

Tutkijat (esim. Lüthje & Franke 2003) ovat todenneet, että myös luonteenpiirteillä ja persoonallisuudella on vaikutuksia yksilön pystyvyyssuhteen, asenteisiin ja sitä kautta yrittäjyysintention syntymiseen. Menestyksekkääseen yrittäjyyteen vaikuttavat ainakin tunnollisuus, emotionaalinen tasapaino ja avoimuus. Yrittäjät, joilla nämä piirteet eivät ole vahvimpia, eivät todennäköisesti koe yrittäjätunnetta niin miellyttäväksi kuin alun perin olettivat. Tästä nousi myös esimerkkinä eräs haastateltava, joka koki yrittäjyyden oikeastaan pakkona ja tavallaan epämiellyttävänä vaihtoehtona. Hän kuvasikin itseään

vahvaksi oman tien kulkijaksi, eikä kokenut itseään välttämättä kovin tunnolliseksi yrittäjäksi. Hänen tavoitteenaan oli harjoittaa yritystoimintaa mahdollisimman mukavasti omista lähtökohdista tienaten elantonsa, mutta ei laittamalla liikaa energiaa yrittäjyyteen. Hän teki myös valintansa asiakkaista sen mukaan, kenen kanssa itse koki työskentelevänsä mielellään. (Zhao ym. 2010, 397.)

Tutkimusaineistosta nousi esiin selkeästi tiettyjä luonteenpiirteitä, joilla lähes jokainen haastateltava kuvasi itseään. Nämä ominaisuudet ovat selvästi personal trainerille tärkeitä. Yrittäjät kuvasivat useimmiten itsensä avoimeksi, rohkeaksi, uteliaaksi, positiiviseksi ja innostavaksi. Useimmat haastateltavista totesivat tulevansa myös kaikkien kanssa toimeen, olevansa periksi antamattomia, sosiaalisia, sinnikkäitä ja luovia. Yksilön luovuudella on tutkimusten mukaan vaikutusta yrittäjyysasenteisiin.

Muita perinteisiä yrittäjyyteen liitettyjä luonteenpiirteitä tuli myös runsaasti esille haastatteluissa. Näitä olivat esimerkiksi yritteliäisyys, riskinottokyky, määrätietoisuus, tehokkuus, verkostoitumiskyky. Tutkimuksissa on todettu, että yrittäjä pystyy sietämään painetta hyvin ja yrittäjällä on hyvä riskinhallintakyky. (Shane 2003,103) kirjoittaa, että riskin ottamisella tarkoitetaan persoonallisuuden piirrettä, jossa selviää yksilön halukkuus ottaa riskejä.

Haastateltavien luonteenpiirteistä nousi esiin kaksi erilaista ääripäätä: joustava ja omapäinen. Yrittäjät kuvasivatkin toimintaansa näiden ominaisuuksien avulla ja heidän kertomuksistaan oli helppo huomata kuinka erilaista yritystoimintaa yrittäjillä oli riippuen näistä ominaisuuksista. Muutama yrittäjä kuvasi olevansa hyvin oman tien kulkija, omapäinen ja vahva mielipiteistään. He olivat useasti määritelleet asiakassegmenttinsä selkeästi, heillä oli selkeät työajat ja he valikoivat itselleen tietyn tyyppisiä asiakkaita. Joustaviksi ja suvaitsevaisiksi itseään kuvaavilla personal trainereilla oli monipuolisia erilaisia valmennussuhteita. He antoivat asiakkaalle vapaammat kädet valikoida itselleen sopivia tapaamisaikoja.

De Clercq ym. (2012, 652) kirjoittivat intohimon merkityksestä yrittäjyysintention. Tämä pätee monen personal trainerin kohdalla, sillä useat heistä ovat alan yrittäjiä myös intohimosta työhön, hyvinvointiin ja terveysalaan. Haastatteluissa usea yrittäjä sanoi kokevansa tyytyväisyyttä siitä, että sai ihmiset liikkumaan, kasvamaan ihmisinä, kokemaan onnistumisen elämyksiä ja kokeilemaan terveellisempiä elämäntapoja. De Clercq ym. korostivat myös työhintoimimon merkitystä siinä vaiheessa, kun yritystoiminta on alkamassa. Monet haastatellut tekivät pitkää päivää, viikonlopputöitä ja jopa yöttöitä yritystoiminnan alussa, jotta saivat toiminnan lähtemään hyvin käyntiin.

### 6.3.2 Yrittäjien pystyvyysuskomukset

Monet tutkijat (mm. Boyd & Vozikis 1994; Chen, Green & Grick 1998; Krueger ym. 2000) ovat todistaneet, että pystyvyysuskomuksilla on merkitystä yrittäjyysintention muodostumiseen. Yksilön minäpystyvyys on myös kehittymiskykyinen ominaisuus (Bandura 1997, 37).

Yrittäjiltä kysyttiin haastattelussa heidän pystyvyysuskomuksistaan yrittäjyyttä kohtaan. Ainoastaan kaksi haastateltavaa on kokenut aina pystyvänsä toimimaan yrittäjänä. Tästä voi huomata, että pystyvyysuskomuksia voi muokata hiljalleen, jos asenteisiin pystytään myös vaikuttamaan. Kolme haastateltavaa ei ollut koskaan ajatellut asiaa tietoisesti, mutta kun heiltä kysyttiin asiaa, he pohjivat, että olivat aina ajatelleet mahdollisesti pystyvänsä toimimaan yrittäjinä. Neljä yrittäjistä kertoi, ettei ollut koskaan aiemmin uskonut pystyvänsä toimimaan yrittäjänä. Osalla pystyvyysuskomukset muuttuivat alan ansiotöitä tehdessä ja muiden kannustaessa. Osan uskomukset muuttuivat, kun he näkivät esimerkiksi riskin olevan hyvin pieni, ja jos he lähtivät varovaisesti liikkeelle omassa yritystoiminnassa. Luottamusta omaan kykyihinsä pystytään muuttamaan opettamalla yrittäjyyden realiteetteja. Tämä voi myös kasvattaa halua perustaa oma yritys. (Pihkala 2008, 113.)

Uskomuksiin liittyy myös vahvasti yrittäjien kyky keksiä uusia liikeideoita ja kyky nähdä liiketoimintamahdollisuuksia. Suurin osa haastateltavista koki helpoksi keksiä uusia ideoita. Kolme kertoi sen olevan erittäin helppoa. Osa heistä oli keksinyt paljon erilaisia tuotteita ja palveluja ja kertonut toteuttavansa niitä vauhdilla. Osa koki, että liikeideoiden keksiminen on helppoa, mutta niihin tarttuminen sitä vastoin ei ole aina helppoa. Eräs haastateltava kertoi olevansa liian laiska tarttumaan uusiin juttuihin, jos vanhoilla selviää. Toisaalta tässäkin ajatusmallissa ei ole mitään vikaa niin kauan, kun yrittäjä pystyy samalla mallilla tekemään jatkuvasti tulosta. Muutama yrittäjä koki ajan puutteen ongelmaksi uusien ideoiden toteuttamisessa, ideoita kyllä olisi runsaasti, kun niitä vain ehtisi toteuttaa. Scott Shane (2003) kirjoittaa liiketoimintamahdollisuuksien näkemisestä ja sen tärkeydestä yrittäjälle. Jotta yritystoiminnasta tulisi kannattavaa, tulee liiketoimintamahdollisuuksiin kuitenkin tarttua. Shanen mukaan liiketoimintamahdollisuuksiin tarttuvat yleensä henkilöt, joilla on runsaasti kokemusta ja koulutusta aiheeseen liittyen. He näkevät tällöin myös mahdollisesti enemmän vaihtoehtoja, johon tarttua. (Shane 2003, 94.)

Moni haastateltava kertoi myös, että heillä on käynyt yritystoiminnassaan valtavan hyvä tuuri ja he eivät tiedä miten ovat päässeet tiettyihin tuloksiin. Tosiasiassa yrittäjät eivät ehkä osaa nähdä omassa arjessaan menestykseen johtavia tekijöitä. He ovat ehkä tiedostamattaan tehneet tietynlaisia ratkaisuja, jotta liiketoiminta kehittyisi ja olisi kannattavaa. Heillä olisi varmasti selkeitä mielipiteitä ja ratkaisuja yrittäjyytensä viemisestä tiettyyn suuntaan, vaikka eivät osaa yhtäkkiä eritellä menestykseen johtaneita asioita. Moni näkee myös asiat vahvasti substanssialan, eli liikunnan kautta, jolloin liiketoiminnan taustalla olevia asioita ei osata analysoida ja menestystekijöitä ei osata arvioida.

Pystyvyysuskomuksiin vaikuttavat myös epävarmuuden tunteet. Moni yrittäjä kokee uransa aikana epävarmuutta erilaisissa tilanteissa, mutta on yleensä hyvä käsittelemään näitä tunteita. Jos yksilö kokee suurta epävarmuutta, eikä osaa käsitellä sitä, voi hänen pystyvyysuskomuksensa vähentyä merkittävästi ja yrityksen perustamisen todennäköisyys vähenee samalla. (Chen ym. 1998, 298.)

*"Koen epävarmuutta itse asiassa varmaan joka päivä. Mää vaan yritän olla aattelematta. Mää ajattelen sillee, et tässä nyt mennää päivä kerrallaan. Kyllä ne asiat aina siitä jotenki asettuu kohilleen."* Naisyrittäjä, 41 vuotta.

*"Kyllähän se tavallaan stressaa jonkin aikaa, mutta mä en tiedä mikä taito se on... Ite puhun niistä ja sit se unohtuu se juttu... nyt ku vuoden mieltii taaksepäin ni ei tuu yhtään yötä mieleen, että olisin nukkunu niin, että pyörin ja mietin miks kaikki on näin. Mun asiat on kuitenkin pystyny hoitaa seuraavana päivänä."* Miesyrittäjä, 26 vuotta.

*"Kesäajat on ollu epävarmempia. Ootan syksyä. Yrittää järkevästi aatella, että ei se mu-rehtiminen auta. Ja kyllä niitä töitä on ollu sit."* Naisyrittäjä 31 vuotta.

*"No en suoranaisesti sellasta epävarmuutta koe, mut on välillä semmonen, et voi hemmetti, mihin sitä on lähteny. Varsinki loma-aikoina, jos joku onkin kipeenä. Että nyt ei jumankauti, että voisko näitä hoitaa muutenkin."* Naisyrittäjä, 40 vuotta.

*"No ainahan ihmisellä on pieni alkukohtanen ajatus, mut aika vähän koen epävarmuutta. Mä koen, et mä oon mun kompetenssin monella alalla hionu semmoseks et mä en joudu pulaan, jos jotain yllättävää tapahtuu. Tottakai jotkut terveydelliset tekijät on sellanen riski, joka on niinku ihan valtava riski, mut jotain liiketoimintaympäristössä yllättävää, ni mä en pelkää mun toimeentuloni puolesta."* Miesyrittäjä, 38 vuotta.

Haastateltavista lähes jokainen pystyi sietämään epävarmuutta hyvin, tai sitten he olivat keksineet itselleen keinoja käsitellä asiaa. Myös toimialan tämän hetkinen kasvutilanne vaikuttaa varmasti siihen, että yrittäjät eivät joudu liiketoiminnan kehittämisen ja talouden kehityksen suhteen vaikeisiin tilanteisiin.

### 6.3.3 Lapsuus- ja nuoruusvaihe sekä roolimallit

Obschonka ym. (2010, 70) esittävät tutkimuksessaan, että yksilöt voivat kokea suurempaa yrittäjyysintentiota aikuisena, jos he ovat olleet yrittäjämäisesti aktiivisia tai tekemisissä yrittäjyyden kanssa jo nuorena. Haastattelujen avulla yritettiin selvittää, onko pt-yrittäjillä aiempaa taustaa yrittäjyyden parissa lapsuudesta tai nuoruudesta. Harva yrittäjä kertoi olleensa lapsena tekemisissä yrittäjyyden kanssa. Eräs haastateltavista, jonka toinen vanhemmista oli yrittäjä, sanoi yrittäjyyden olevan lapselle niin vieras ympäristö, ettei kokenut koskaan olevansa tekemisissä yrittäjyyden kanssa lapsena. Viiden haastateltavan vanhemmat ovat kuitenkin toimineet yrittäjinä, joten moni haastateltava on jollain muotoa varmasti kokenut yrittäjyyttä lapsuudessa, vaikkei sitä ole tiedostanut. Yrittäjyys on näyttäytynyt heillä jollain luontaisena osana perhe-elämää ja siihen ei ole ehkä tietoisesti kiinnitetty huomiota.

Haastateltavien ajatukset vanhempien yrittäjyydestä poikkesivat toisistaan paljon. Kaksi näki oman vanhempansa yrittäjyyden selkeästi esikuvana ja arvosti ahkeruutta runsaasti. He kokivat saaneensa kannustusta vanhemmiltaan myös omaan yrittäjyyteensä. Yksi haastateltava koki vanhemman yrittäjyyden enemmän negatiivisena, sillä vanhempi ei ollut lapsuudessa ja nuoruus-

nessa koskaan kotona yrittäjyyden vuoksi. Muut haastateltavat suhtautuivat vanhempiensa yrittäjyyteen melko neutraalisti.

Haastatteluisa nousi myös esiin yrittäjien myyntihenkisyys. Kahdella yrittäjällä myyntihenkisyys näkyi jo lapsuudessa, kun olivat tehneet pientä myyntitoimintaa; myyneet marjoja, omenoita ja puutavaraa. He kokivat myymisen itselleen luontaiseksi asiaksi.

Ne yrittäjät, joilla oli ollut kosketuspintaa yrittäjyyteen jo lapsuudessa ja nuoruudessa pitivät yrittäjyyttä uravaihtoehtona paljon luonnollisempaan asiana. Taas ne yrittäjät, jotka eivät olleet nähneet tai kokeneet yrittäjyyttä aiemmin, olivat joutuneet käymään läpi suuria epävarmuuden tunteita ennen oman yrityksen perustamista. Yrittäjyys oli heille enemmän tuntematon ja pelottava uravaihtoehto, johon hyppääminen vaati paljon rohkeutta.

Tutkimusten (esim. Fini ym. 2009) mukaan yrittäjän roolimalleilla on suuri merkitys yrittäjyysintention muodostumiseen ja yrittäjäksi ryhtymiseen. Yksilöt saavat todellisia esimerkkejä onnistuneilta ja menestyneiltä yrittäjiltä ja rohkevat itse mahdollisesti aloittaa oman liiketoiminnan.

Osa haastateltavista koki saaneensa yrittäjyyden roolimallin sukulaisiltaan tai sitten muilta lähellä toimivilta yrittäjiltä. Merkittävämpänä roolimallina yrittäjyyteen pidettiin ahkeraa henkilöä, joka voi myös olla palkkatöissä. Kaikki personal trainerit kokivat oman yrityksen menestyksen tarvitsevan juuri tuota ahkeruutta ja työntekoa.

Muina roolimalleina pidettiin esimerkiksi alan kautta tutuksi tulleita kollegoita, kavereita tai tuttaviam. Pari haastateltavaa mainitsi myös roolimallikseen kokonaan muun henkilön, joka on menestynyt jollain tavalla omassa asiassaan, ei välttämättä yrittäjänä. Osa kertoi myös seuranneensa ahkerasti yrittäjyyttä ja lukeneensa yrittäjien elämäkertoja. Osa taas on saanut mallia ja ideoita työskennellessään yksityisessä yrityksessä ansiotöissä. Parilla haastateltavalla oli taustallaan myös yritysopintoja. He kokivat, että yrittäjyysopinnot loivat hyvän kuvan yrittäjyydestä todellisuudessa. He huomasivat, että yrittäjyys ei ole mitään ihmeellistä maita mullistavaa eikä myöskään niin pelottavaa, mitä olivat ehkä aiemmin ajatelleet.

*”Äkkiseltään ei mitään tiettyä henkilöä [roolimallia] tuu, tavallaan läheistä henkilöä. Tottakai joku Steve Jobs on mun mielestä siisti tyyppi ja näin mutta ja jotkut hänen tarinansa, mitkä on lapsena luku, niinku jotenki innosti ja näin. Varmasti on ollu lapsuudessa joitakin sellasia paikallisia yrittäjiä jotka on sillä pelkästään kovalla työllä jo menestyny. Ainaki yks maanrakennusfirman mies tulee mieleen, joka on hyoin nuorena jo ostanu kaivinkoneen ja pelkästään sitä kautta lähteny ja tänä päivänä toiminta on valtavan isoo.” Miesyrittäjä, 24 vuotta.*

Haastatteluisa ilmeni myös, että moni yrittäjä ajatteli ensin kaiken olevan satuman varaista, eikä yrittäjyyteen ole liittynyt ketään henkilöitä tai roolimalleja. Haastattelujen edetessä näitä yrittäjyyteen positiivisesti vaikuttavia henkilöitä nousi kuitenkin runsaasti esiin. Tuttavan tai sukulaisen kannustuksella on ollut

merkittävä rooli yrittäjän uskomuksiin omasta pystyvyydestä. He ovat rohkaistuneet kokeilemaan siipiään yrittäjänä jonkun toisen kannustaessa.

Haastateltavat kokivat myös pt-kouluttajaorganisaation ja koulutusten sisällön positiivisesti yrittäjyyteen kannustavana asiana. Osa kuitenkin ajatteli, että koulutuksessa tulleet liiketoiminnan opit eivät yksistään riittäneet motivoimaan yrittäjäksi ryhtymiseen. Ne haastateltavat, joilla ei ollut varsinaisia yrittäjyysaikomuksia vielä koulutuksen aikana, kokivat, että yrittäjyydestä piti saada tietoa muilta tahoilta. Osa jäi kuitenkin koulutuksen jälkeen pohtimaan, mitä voisi tehdä työllistymiseksi, mistä saisi lisätietoa ja kuka voisi auttaa liiketoiminnan käynnistämisessä.

*”Mun mielestä se koulutus ennen kaikkea anto sellasta innostusta, et tästä vois tulla aika hyvää juttu, mutta niitä yritystoiminnan pyörittämisen työkaluja sai hyvin vähän. Et sai niinku sitä intoo ja tulevaisuus näytti valosammalta, et semmosta niinku hyvää henkee sai sieltä hommaan.”* (Miesyrittäjä, 24 vuotta.)

*”Kyllä siellä koulutuksessa kovasti yrittäjyyteen kannustettiin, että ehottomasti kannattaa kokeilla siipiään, jos vaan siltä tuntuu, että sitä haluaa tehdä.”* (Naisyrittäjä, 40 vuotta.)

Finin ym. (2009, 36) mukaan ympäristön tai taustayhteisöjen tuki ei aina vaikuta intentioiden muodostumiseen tai ole riittävää. Heidän mukaansa yrittäjyysintention vaikuttavat pienemmät tahot ja henkilöt potentiaalisen yrittäjän lähipiirissä. (Fini ym. 2009, 26.) Moni haastatelluista osasikin nimetä jonkin yksittäisen henkilön, joka on toiminut kannustajana yrittäjyyteen. Tulevaisuudessa olisikin hyvä pohtia, keitä voisi käyttää pt-opiskelijoiden roolimallina kertomassa toimialan mahdollisuuksista ja yrittäjyydestä.

### 6.3.4 Yrittäjyyskoulutuksen merkitys

Aiemmissä tutkimuksissa on painotettu pystyvyyssuomuksien lisäksi osaamisen ja koulutustaustan merkitystä yrittäjyysintention muodostumisessa (mm. Chen ym. 1998; Krueger ym. 2000, Obschonka ym. 2010; Pihkala 2008). Kaikilla tutkimukseen osallistuneilla yrittäjillä oli koulutustaustallaan pt-opintojen lisäksi joku muu koulutus, korkeakoulu tai ammattiopistotason koulutus. Ainoastaan kahdella yrittäjällä oli taustallaan yrittäjyysopintoja. Haastateltavista 80 prosentilla oli yrittäjätaustaa korkeintaan kaksi tai kolme vuotta. Nämä asiat kertovat muun muassa toimialan nuoresta iästä.

Pt-yrittäjiksi ryhtyneet eivät ole todennäköisesti nuorena suunnitelleet lähtevänsä suoraan peruskoulusta opiskelemaan personal traineriksi ja sitä ei ole mielletty aiemmin varmaksi ammatiksi. Tähän vaikuttaa varmasti myös se, että harva henkilö kokee olevansa valmis valmentajaksi alle kaksikymmentävuotiaana. Yleensä valmentajaksi kasvetaan kokemuksen myötä ja ammattitaito karttuu myös liikunta-alan töitä tekemällä. On kiinnostavaa nähdä, kuinka lii-



kunta- ja fitnessbuumin keskellä varttuvat nykyajan nuoret näkevät toimialan työmahdollisuudet tulevaisuudessa.

Pihkala (2008, 10) pohti väitöskirjassaan yrityskoulutusten sisältöä, tulisi-ko yrittäjäyyskouluttajien pyrkiä ensisijaisesti käynnistämään yritystoimintaa ja luomaan pitkäaikaisesti vaikuttavia liiketoimintaosaamisen taitoja vai pitäisikö ennemmin käsitellä lyhytaikaisesti vaikuttavaa, innostusta, motivaatiota ja yrittäjäyysintentiona kehittäviä aiheita.

Tämän tutkielman haastattelujen perusteella yrittäjät toivoivat ennen yrittäjäuransa alkua saavansa kokea ennen kaikkea innostusta ja omia kykyjä herättelevää koulutusta, jossa heidän olisi mahdollista pohtia omia taitojaan ja etsiä itselleen sopivinta toimintamallia. Ennen yrityksen perustamista jokainen yrittäjäksi aikova joutuu kuitenkin pohtimaan omia kykyjään ja osaamistaan, ja siinä nousevat omat pystyvyysuskomukset merkittävään rooliin. Heidän tulee tietää, minkälaisia yrittäjiä heistä voisi tulla. Moni haastateltava koki, että voisi myöhemmin osallistua vielä erilliseen koulutukseen, jossa käytäisiin läpi liiketoimintaosaamisen taitoja ja varsinaista yritystoiminnan kehittämistä.

Osa haastateltavista perusti oman yrityksensä jo kesken koulutuksen. Yli puolelle haastateltavista oli jo koulutuksen aikana selvää, että heistä tulee yrittäjiä, eli yrittäjäyysintentiona oli jo silloin muodostunut. Muutamalla haastateltavalla yrittäjäyysaikomukset kytivät jossain taustalla ajatuksissa ja nousivat myöhemmin pinnalle riippuen heidän elämäntilanteestaan. Osalla intention muodostumiseen kului enemmän aikaa, osalla intentiona tuli kertomansa perusteella kuin salaman iskusta.

Haastatteluissa pyrittiin selvittämään myös sitä, kuinka yrittäjät ovat suunnitelleet omaa liikeideaansa ja kuinka he ovat valmistelleet liiketoimintaansa. Hyvä tapa lisätä yrittäjämäistä minäpystyvyyttä, on työskennellä oikeiden ja potentiaalisten yrittäjien kanssa. Suomessakin yrittäjille tarjotaan nykyään erilaista yrityshautomo- tai yrityspajatoimintaa, jossa omaa liiketoimintaansa voi suunnitella ja kehittää. Chenin ym. (1998, 29) mukaan yrittäjämäinen ympäristö voi vaikuttaa yksilöiden minäpystyvyyteen positiivisen toiminnan kautta. Kannustavassa ympäristössä yksilöt saattavat käyttää olemassa olevia kykyjään ja kokevat näin enemmän yrittäjämäistä minäpystyvyyttä.

Yrityshautomoissa yrittäjät saavat toistensa tuen suunnitellessaan liikeideoitaan ja valmistellessaan liiketoimintaansa. (Chen ym. 1998, 314.) Haastateltavista kukaan ei ollut osallistunut yrityshautomotoimintaan. Yrittäjistä 70 % ei tiennyt hautomotoiminnan olemassa olosta ja muutama, jotka tiesivät, eivät kokeneet sen sopivan omaan yritystoimintaansa tai sitten toiminta ei sopinut oman yrityksen perustamisaikatauluun.

*"Kuullut olen [hautomoista], mutta koskaan en oo osallistunu. Jotain sellasesta yrittäjän koulutuksesta oli puhe, kun joskus jossain kävin..." Miesyrittäjä, 34 vuotta.*

*"Kyl mä tiedän suunnilleen mitä ne on, mut mä en oo osallistunu. Ja mä varmasti saisin niistä jotain hyötyäkin ja näin, mut tota niihin ei tuu mentyä. Mä oon vähän sell-*

*nen hyvässä ja huonossa oman tien kulkija. Että tykkään tehdä asioita omalla tavallani.”*  
Miesyrittäjä, 38 vuotta.

Yritystoimintaan ja sen kehittämiseen liittyen lähes kaikki haastateltavat kokevat tarvetta lisäkoulutukselle. Vähemmän aikaa yrittäjinä toimineilla ihan yritystoiminnan perusasiat, verotus ja hallinnon asiat aiheuttavat kysymyksiä. Monen mielestä ydintoiminnan, eli valmentamisen ulkopuoliset asiat, pääasiassa yritystoiminnan pyörittämiseen liittyvät hallinnon asiat vaativat paljon aikaa, ja niihin olisi hyvä perehtyä paremmin.

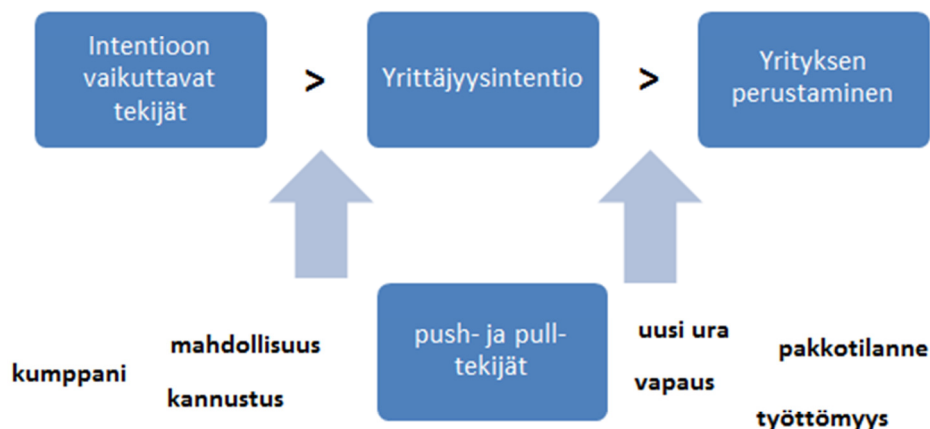
Moni pt-yrittäjä on lähtenyt tekemään liiketoimintaa enemmän effectuation-logiikkaan (Sarasvathy 2001) pohjautuen. Heillä ei ollut tarkkoja liiketoimintasuunnitelmia vaan he lähtivät rohkeasti kokeilemaan ja testaamaan, mitä saivat omilla kyvyillään aikaiseksi.

## 6.4 Yrittäjyysintention syntyminen

Aiempien tulosten perusteella on saatu selville, että yrittäjyysintention vaikuttaa paljon erilaisia tekijöitä. Aineiston perusteella saattoi kuitenkin huomata, että yrittäjien intention taustalla vaikuttavat asiat olivat erilaisia riippuen esimerkiksi heidän elämäntilanteestaan.

Aiemmassa yrittäjyysintention tutkimuksessa ei ole oikeastaan saatu tietoa yrittäjyysintention muodostumishetkestä. Useissa tutkimuksissa on etsitty eri tekijöitä intention taustalta (Krueger ym. 2000; Lüthje & Franke 2003; Scholten ym. 2012) tai tutkittu yrittäjyysintention muuttumista esimerkiksi koulutuksen aikana (Pihkala 2008), mutta sitä on vaikea osoittaa, milloin intentio oikeasti syntyy. Tämän tutkielman aineisto kertoo aiempien tutkimusten tapaan, että yrittäjyysintention syntymiseen vaikuttaa runsaasti erilaisia tekijöitä. Haastattelujen avulla päästiin kuitenkin keskustelemaan syvällisesti yrittäjien kanssa siitä ajasta, jolloin he ovat pohdiskelleet omia kykyjään ja mahdollisuuksiaan yrittäjänä toimimisesta ja tehneet päätöksen yrittäjäksi lähtemisestä.

Tämän tutkimuksen perusteella ei voi sanoa, kuinka paljon yrittäjien yrittäjyysintention muuttuivat esimerkiksi heidän kouluttautuessaan personal traineriksi. Tutkimuksen aineiston perusteella voidaan kuitenkin olettaa, että osa yrittäjistä on saanut yrittäjyysintention niin sanotusti äidinmaidon mukana ja heillä on ollut jo nuoresta saakka aikomus lähteä yrittäjiksi. Haastateltavien kertomuksista nousi esille myös se seikka, että yrittäjäaikomukset eivät ole olleet pinnalla ajatuksissa koko aikaa, vaan vasta sopivan hetken tullessa on heille ollut välittömästi täysin selvää, että he ryhtyvät yrittäjiksi. Aineiston perusteella intention syntymiseen voi mennä osalla yksilöistä hyvin pitkä aika, jopa vuosia. Intentio voi syntyä hyvin nopeasti, jos tietyt tekijät loksahdavat yksilön elämässä kohdalleen. Seuraavassa kuviossa on kuvattu aineiston pohjalta tilannetekijöiden vaikutusta intention syntymiseen (kuvio 7).



KUVIO 7 Yrittäjyysintention syntyminen

Finin ym. (2009) mukaan asenteet ennustavat suoraan yrittäjyysintention. Lähtökohtainen oletus on monesti, että asenteiden pitää olla positiivisia yrittäjyyttä kohtaan. Tutkimuksen perusteella kaikilla haastateltavilla ei kuitenkaan ollut lähtökohtaisesti positiivista asennetta yrittäjyyteen. Intentio ei muodostu aina pelkästään positiivisten asioiden kautta. Jos yksilön koettu minäpystyvyys on vahva ja asenteet yrittäjyyttä kohtaan enimmäkseen neutraalit, voi intentio syntyä joskus myös pakkotilanteen edessä tai negatiivisten sattumusten kautta ja muuttua myöhemmin positiiviseksi jonkin toisen tekijän avulla. Seuraavassa lainauksessa yrittäjä on joutunut yllättäen tilanteeseen, jossa joutuu pohtimaan koko yrittäjäksi lähtemistään.

*"Kun valmistuin pt:ksi, en ees ajatellu et alottaisin yrittäjänä. Mun oli pakko perustaa oma yritys, jos mä halusin vielä pt-hommia ja koulutusta tehdä, eli vähän pakosti mun piti perustaa oma yritys. Ainut ja järkevä mahdollisuus oli se siirtyminen sit yrittäjäksi, koska työllisyystilanne oli ollu jo kohta kaks vuotta aika huono.*

*En ole ikinä nähny nuorena yrittäjyyttä, et millasta se on. En ollu oikeestaan ajatellu, et teoriassa oisin [yrittäjä], enkä käytännössäkään. Ja sit se tuli, niinku salaman iskusta, et mulla oli kuukaus aikaa tehdä viimeset hommat ansiotyössä ja siirtyä yrittäjäksi, ni se oli niin tulikaste mulle kaikkeen, et en hiroeesti ehtiny funtsia ennen sitä, vaan sit ku olin yrittäjä, ni kyl sitä rupes tohisemaan ja touhuamaan niin paljon. Ja sit mä koen, et mulla oli niin vahva kannustus sieltä organisaatiosta ni et jotenki, ku olin tutustunu ja olin tehny kuitenkin kaks vuotta hommia siellä ni sitten kaikki kannusti mua niin vahvasti siihen yrittäjyyteen, et mulla oli sellanen turva, et kyllähän monet pärjää. Ni jotenkin ne positiiviset muitten yrittäjäkokemukset, jotenki niistä tuli sitä virtaa, et hei*

*kyllä minustakin niinku varmasti ja mä pärjään kyllä varmasti, koska aina oon pärjänny urheilunkin kautta, kun teki hemmetisti vaan töitä.”* (Naisyrittäjä, 28 vuotta.)

Toisessa esimerkissä haastateltavan asenteet yrittäjyyttä kohtaan olivat lähtökohtaisesti hyvin negatiiviset. Silti hän on pystynyt luomaan tuottavaa liiketoimintaa ja on tällä hetkellä tyytyväinen yrittäjän uraansa.

*”Kyllä mulla on aika kauhea kuva yrittäjyydestä. Ihan aina ollu. Aivoan armotonta tuo pienyrittäjyys. Pienyrittäjyydestä mulla on ollu aina sellanen käsitys, että sillä ei saa muutaku just vähän voita leivän päälle. Mä olin vähän vastaanki sitä yrittäjyyttä, kun tiesin, kuinka paljon veroja joutuu maksaan. Et en ollu hiroeen innostunu, mut ei mulla ollu oikeen vaihtoehtoja, kun niitä asiakkaita rupes oikeesti olemaan. Sitten verot on maksettava kuitenkin ni mulla oli vähän pakkorako se yrittäjyystoiminta alottaa siinä. Nii, mä en tiiä onks mää kauheen hyvä yrittäjä. Yrittäjähenki multa puuttuu. Rahan ahneus ja rahan hankkiminen, semmonen multa puuttuu kokonaan. Sellanenhän pitäis vähän olla. Mä oon vähän sellanen, että mä yritän tehdä mahdollisimman mukavasti työtäni.”* Naisyrittäjä, 40 vuotta.

Vaikka toinen esimerkin yrittäjistä on ollut hyvin negatiivisella kannalla yrittäjyyden suhteen, on hänelle kuitenkin syntynyt yrittäjyysintention, sillä henkilön pystyvyysuskomukset ovat olleet hyvin vahvat. Hänellä on myös ollut roolimallinaan henkilöitä, jotka ovat tehneet ahkerasti töitä. Henkilöllä on myös taustallaan yrittäjyyskoulutusta ja kokemuksia yrittäjyydestä, jolloin hänellä on monta muuta tekijää ollut suotuisia yrittäjyysintention syntymisen kannalta.

Yrittäjyysaikomukset ja asenteet eivät ole välttämättä pitkään vallinneita ominaisuuksia, vaan saattavat muuttua hyvinkin lyhyessä ajassa riippuen niihin vaikuttavista tekijöistä. Asenteisiin saattaa vaikuttaa jo yhden henkilön kokemukset yrittäjyydestä ja se saattaa saada aikaiseksi positiivisen kierteen. Asenteet muuttuvat yrittäjyydelle suotuisaksi ja positiivinen kierre yrityksen perustamiseksi lähtee liikkeelle.

Monella haastateltavalla oli itse yrittäjyydestä hyvin neutraalit asenteet. He puhuivat yrittäjyydestä työnä, siinä missä muukin työ ja kertoivat itse katsovansa yrittäjyyttä realistisesti. Eräs haastateltavista kuvasi yrittäjyyden olevan vain erilainen tapa tehdä työtä ja hän oli kokenut sen luonnolliseksi, ilman sen kummempaa painetta. Vaikka itse yrittäjyyden merkitys sanana koettiin neutraaliksi, pitivät yrittäjät kuitenkin työtä arvossa. Jokainen oli sitä mieltä, että omaa työtä tulee arvostaa ja pitää toimia sen mukaan, miten parhaaksi näkee. Muutama haastateltava mainitsi, ettei kuitenkaan tee yrittäjyydestä suurta numeroa. He olivat vain kokeneet jossain tilanteessa parhaaksi jatkaa palvelujen myyntiä esimerkiksi toiminimen alla.

Moni haastateltava mainitsi arvostavansa yrittäjien tekemää kovaa työtä tai pitävänsä esimerkkinä vanhempiensa tekemää kovaa työtä ansiotyössä. He mainitsivat, että yrittäjäksi lähtemiseen vaikuttivat suuresti halu toteuttaa itseään, kokeilla luovia juttuja. Myös Krueger ym. (2000) kirjoittavat yrittäjyysintentionon liittyvän vahvasti toteutettavuuden ja haluttavuuden tekijät.

Muutama haastateltava puhui myös yrittäjyyden realiteeteista. Pienyrittäjyys on raakaa ja haastavaa, töitä saa tehdä paljon. Mutta he kokivat, että tämä ei vähentänyt heidän yrittäjyysintentiotaan, vaan pikemminkin realistinen katse-  
lutapa asioihin antoi voimaa ja uskoa omiin kykyihin.

Suomalainen media ja ihmisten yleiset käsitykset yrittäjyydestä taas kertovat, että yrittäjiä pidetään monesti yli-ihmisinä. Yrittäjillä täytyy olla jotain ylikuonollisia ominaisuuksia, joita tavallisilla kansalaisilla ei ole. Haastateltavat olivat kuitenkin sitä mieltä, että yrittäjä voi olla halutessaan kuka tahansa.

Tulevaisuudessa olisikin pohdittava yrittäjyyskoulutusvaiheessa sitä, mitä taitoja ja ominaisuuksia yrittäjällä tulee olla, ja ovatko ne korvattavissa joillain toisilla ominaisuuksilla. Samalla lailla voisi pohtia, millaisia taitoja ja ominaisuuksia tulee olla esimerkiksi asiakaspalvelijalla tai insinöörillä. Eri alojen yrittäjillä painottuvat varmasti erilaiset taidot ja ominaisuudet. Yrittäjyys ja erilaiset mahdollisuudet olisi tuotava lähemmäksi ihmisiä, jotta uusia liiketoimintamahdollisuuksia keksittäisiin ja niihin tartuttaisiin rohkeammin.

## 6.5 Tilannetekijät yrittäjyyden taustalla

Tutkimusaineiston perusteella tilannetekijät (push- ja pull-tekijät) näyttävät vaikuttavan yrittäjyyden taustalla kahdella eri hetkellä. Ensimmäisen kerran tilannetekijöillä on merkitystä siinä vaiheessa, kun yrittäjyysintention muodostuu (Melin 2001). Mikäli yksilön elämäntilanne on sopiva ja otollinen, voi yrittäjyysintention syntyä. Yrittäjyysintention olemassa olo ei vielä takaa uuden yrityksen perustamista. Yrittäjyysintention syntymisen jälkeen on toinen vaihe, jolloin tilannetekijöillä on merkittävä rooli yrityksen perustamisessa.

Yrittäjä joutuu useimmiten todennäköisesti tiedostamattaan näiden erilaisten tilannetekijöiden eteen yrityksen perustamisvaiheessa. Moni yrittäjäksi aikova pohtii, kuinka kannattavaa ja otollista on perustaa yritys juuri kyseisellä hetkellä. Visa Huuskosen (1992) mallissa taustatekijät, henkilötekijät ja tilannetekijät luovat perusasetelman yrittäjyyttä varten. Yrittäjyyden tilannetekijöihin kuuluu yrittäjyyteen työntäviä kielteisiä push-tekijöitä ja yrittäjyyteen vetäviä myönteisiä pull-tekijöitä (Pihkala 2008, 43).

Moni haastateltavista koki yrityksen perustamisen mahdollisuutena (pull-tekijät). He kokivat, että tilanteeseen on vaikuttanut ystävien tai kollegoiden vahva kannustus tietyllä hetkellä. Kaksi haastateltavaa mainitsi vanhempien kannustuksen, jossain tilanteessa jopa käskemisen olleen sysäys oman yrityksen perustamiselle.

*”Mä kerroin sille, et mä haluisin lähteä sinne [pt-koulutukseen] ja se oli sillee, et lähe ihmeessä et sit perustetaan oma yritys, et hänkin haluaa toisen kanssa, et ei yksin.”*(Naisyrittäjä, 28 vuotta.)

*"No isä oli kyllä heti sillee et, se oli ku mä valmistuin koulusta, et mun pitäis lähtee yrittäjäksi." (Miesyrittäjä, 26 vuotta.)*

Haastateltavat myös kokivat, että alan liiketoiminnan voi aloittaa hyvin helposti. Yrittäjänä toimiminen ei vaadi suuria investointeja tai sijoituksia, ja yritystoiminnan saattoi käynnistää lähes tyhjästä. Haastateltavilla vaikutti myös se, että heitä ei pelottanut myöskään yritystoiminnan mahdollinen loppuminen, sillä kaikilla oli joku muu koulutus taustalla. Moni ajatteli, että hätätilanteessa voisivat hakea myös ansiotöitä, mikäli yritystoiminta ei lähtisikään käyntiin. Heillä oli oikeastaan vapaus lähteä kokeilemaan ilman suuria riskejä.

Muutama haastateltava koki yrityksen perustamisen olevan selkeästi tie elämän muutokseen. He kokivat, että oma vapaus, omien aikataulujen luominen ja oman tyylin mukaan tekeminen oli niin suuri mahdollisuus, että halusivat kokeilla yrittäjyyttä. Osalla taustalla saattoi olla myös muutokset elämäntilanteessa. Loman tai äitiysloman jälkeen ei haluttu palata enää samaan työhön, joka ei tyydyttänyt henkilöä, ja yrittäjyys nähtiin mahdollisuutena kokeilla jotta täysin uutta.

Kolme haastateltavaa taas koki yrityksen perustamisvaiheen enemmän pakkotilanteena (push-tekijät). Heillä valinnan taustalla saattoi olla työttömyyden uhka, huonoja uravaihtoehtoja tai huono palkka. Parilla haastateltavalla oli myös tilanne, jossa heillä ei ollut vielä alan työpaikkaa ja potentiaalisia asiakkaita oli kuitenkin jo tulossa, joten heidän tuli äkkiä hoitaa verotusasiat kuntoon ja toiminimi pystyyn, jotta pystyivät myymään palveluja asiakkaille. Osa haastateltavista koki, että mikäli halusivat työskennellä alalla, heidän oli pakko perustaa yritys, jotta olivat itse luomassa työpaikkoja vielä verrattain uudelle alalle. Tämä kaikki kertoo myös toimialan nuoruudesta ja luonteesta.

*"Kyllä mä nyt siinä aattelin, että kun mä sinne kouluun lähen, ni ehkä yrittäjäksiin lähen. Ei nyt suoranaisesti et heti, ku valmistun ni oon yrittäjä. Mut kyllä se sillee takalalla et sillä alalla teen työtä. Muutamaaan palkkatyöhön oisin päässyki, ni kuulin palkan, ni ei, ei kiitos. Ei mulla ollu sellasta ahaa-elämystä, että vitsi mä alan yrittäjäksi.. Jipii nyt alkaa yrittäjyys ja tulee loistava elämä. Aattelin, että on pakko tehdä, että kohta on kusessa. Ajattelin, että ei tässä muutakaan oo. En ollu, niinku et vitsi mä alan yrittäjäksi. Nyt mä alan oikee yrittäjien yrittäjäksi. Tästä tulee mahtavaa... ei missään vaiheessa. Aattelin, että täytyy nuo verot maksaa valtiolle, et pakko laittaa tuo toiminimi. Niin kauan ku löytyy muuta työtä. Vähä aikaa sitten aattelin, et jospa löytyis joku muu." (Naisyrittäjä, 41 vuotta.)*

*"No siihen [yrittäjäksi ryhtymiseen] varmaan vaikutti se, kun mä halusin tuota pt:tä lähtee tekemään täysipäiväisesti. Kun mä halusin tätä ruveta tekemään ja sitten tietysti, että mä halusin siitä pt:stä tehdä omannäköstä. Halusin tehdä omalla tavallani. Kyllä se oli aikamoista, tiiätsää viidakkoveitsellä tien tekemistä ja piti koittaa tuoda itsensä julki. Kyllä se ison homman vaati siinä alussa, et ehkä se oli just sitä, että ennenkö sä pääset kunnolla täysipäiväisesti tekemään sitä, mitä sä halusit tehdä. Nii ensin piti yrittää itteensä tuua esille." (Naisyrittäjä, 40 vuotta.)*

Yrityksen perustamiseen saattaa vaikuttaa myös yrittäjän oman elämän ulkopuoliset tekijät. Muutama haastateltavista oli kokenut epäilyä esimerkiksi tuttavien taholta.

*”Kauheesti oli aina peloteltu, että sitten, kun sä lähet yrittäjäksi, ni Suomen valtio kääntää sulle selkänsä, etkä saa mistään sitten mitään apuja, vaikka menis miten huonosti.”* (Naisyrittäjä, 28 vuotta.)

Joskus yrittäjät joutuvat oman elämäntilanteen ja resurssien arvioinnin lisäksi vielä suodattamaan mahdolliset tuttavien mielipiteet ja käsitykset yrittäjyydestä, ja tekemään ratkaisunsa yrityksen perustamisesta. Monella haastateltavalla tuntui kuitenkin olevan suuri halu näyttää myös näille epäilijöille, että pystyvät halutessaan toimimaan yrittäjänä.

Aiemmissä tutkimuksissa on yritetty selvittää, löytyykö yrittäjyyden taustalta selviä laukaisevia tekijöitä (triggering factors) yrittäjyyden syntymiseksi. Osa tutkijoista on tullut tulekseen, että tiettyjä tekijöitä ei ole olemassa, mutta yrittäjyyden taustalta voidaan löytää yhteneväisiä tekijöitä, jotka saattavat usein johtaa yrityksen perustamiseen. (Dunn & Liang 2006, 2007.)

Tässäkin tutkielmassa saattoi odottaa, että aineistosta olisi ilmennyt jotain tiettyjä tekijöitä, jotka johtivat yrityksen perustamiseen. Mitään yksittäisiä joka tilanteeseen sopivia tekijöitä ei kuitenkaan löytynyt, vaan eri yrittäjien elämäntilanteissa vaikuttivat erilaiset tekijät. Jokaisen haastateltavan kohdalla yrittäjyyden taustalta löytyi kuitenkin useampia tekijöitä. Yrittäjyyteen ei kenenkään kohdalla johtanut vain joku yksittäinen asia.

## 6.6 Personal trainer -yrittäjyys ja toimialan tulevaisuus

Kaikki tämän tutkielman haastateltavat kokivat liikunta-alan yrittäjyyden mahdollisuutena ja tulevaisuuden valoisana, jos vain omat asenteet yrittäjyyttä kohtaan ja omat keinot yrityksen kehittämiseen ovat kohdallaan. Haastateltavien mielestä työtä riittää, kunhan ideoi ja kehittää koko ajan uusia vaihtoehtoja alalle. Eräs haastateltavista korosti, että yrittäjän tulee uskoa itseensä ja hänellä tulee olla nälkää ja halua kehittyä yrittäjänä. Pt-yrittäjältä vaaditaan paljon suunnitelmallisuutta ja organisointikykyä, sillä töitä tehdään ihmisten kanssa ja asiakaspalvelu on pääosassa yritystoiminnassa. Yrittäjät kokevat myös tärkeänä, että työtä tekee mahdollisimman paljon sydämellään.

Pt-yrittäjyydessä yrittäjän oma vapaus on koettu erittäin positiiviseksi asiaksi. Kaikki haastateltavat pitivät omien aikataulujen luomista ja omasta työstä päättämistä yhtenä parhaimmista asioista yrittäjyydessä. Moni tosin toteasi, että samalla pitää muistaa, että yrittäjä on yrittäjä yötä päivää, eikä vastuu omasta toiminnasta häviä mihinkään.

Yrittäjät kokevat omassa työssään tärkeimmiksi asioiksi muun muassa yhteistyökumppanit ja verkostoitumisen. Tärkeää on myös niin sanotusti oman

ladun löytyminen ja erikoistuminen, jotta jokainen yrittäjä löytää sen, missä itse on hyvä. Tärkeää on muistaa, että yrittäjä on itse oma valttikorttinsa ja tällä alalla myös esimerkki terveellisistä elämäntavoista. Yrittäjän on muistettava jatkuva markkinointi ja jatkuvat kontaktit, joissa voi myydä omia palvelujaan. Usea haastateltava mainitsi myös pt-yrittäjyydessä laadukkaan valmennuksen merkityksen. Palveluilta odotetaan nykyään laatua ja siihen tulee panostaa.

Monen haastateltavan arki koostuu pääasiassa yksilö- ja ryhmävalmennuksista, talousasioiden hoidosta, työntekijöiden ohjauksesta. Moni koki myös sen, että heillä on ydintoiminnan lisäksi paljon paperitöitä ja suunnittelua, josta pitäisi pyrkiä pääsemään vähemmälle, jotta se ei vie tulonhankkimiselta liikaa aikaa. Osalla haastateltavista työ sisältää liikunta-alan materiaalien tuottamista, luennointia ja kouluttamista.

Yrittäjät eivät koe alalla merkittäviä riskejä. Muutama pohti tulevaisuuden kilpailua, sillä personal trainereita koulutetaan nykyään paljon. Suurempana riskinä haastateltavat näkivät kuitenkin oman terveytensä; esimerkiksi kuinka voivat toimia alalla yrittäjänä, mikäli sairastuvat tai loukkaantuvat. Personal trainerit ovat kuitenkin yrittäjäjoukossa poikkeuksellisia, sillä he pitävät omasta terveydestään hyvää huolta. Moni haastateltava on huomannut omassa työssään esimerkiksi yrittäjäryhmiä vetäessään, että yrittäjät ovat kovin huonokuntoisia ja unohtavat omasta jaksamisestaan huolehtimisen.

Suomalaisissa liikunta-alan tutkimuksissa (Kosonen & Tiikkaja 2008; Nieminen ym. 2013) korostuu, että alan yrittäjyyttä tulisi edistää mahdollistamalla yrittäjien lisäkoulutautuminen ja verkostoituminen. Tutkimusten mukaan yrittäjät olivat innostuneita kehittämään osaamistaan. Substanssiosaamisen jälkeen seuraavaksi eniten kiinnosti yleisesti liiketoimintaosaamisen kehittäminen.

Haastatteluissa ilmeni, että lähes jokainen yrittäjä koki tarvitsevansa lisää työkaluja ja tietoa liiketoiminnasta pystyäkseen kehittämään omaa yritystoimintaansa. Haastateltavat olivat sitä mieltä, että kaikkia yrittäjyyteen liittyviä asioita ei pysty käymään laajasti läpi pt-koulutuksen yhteydessä, sillä lyhyellä liiketoiminnan koulutusjaksolla ei ole tarpeeksi aikaa käsitellä kaikkia asioita. Moni koki oman osaamistarpeen mukaisen liiketoiminnan koulutuksen valinnaisalueineen hyväksi. Yrittäjien tarpeet lisäkoulutautumisessa olivat myös hyvin yksilöllisiä.

Eräs haastateltavista katsoi tarvitsevansa ennen kaikkea sellaista taustatukea, jonka puoleen voisi kääntyä siinä tapauksessa, että kaikki meneekin huonosti ja yritystoiminta ei ole kannattavaa. Tällaiselta taholta saisi sitten tukea toimintaan ja ratkaisujen tekemiseen aina tarvittaessa. Myös aiemmissa tutkimuksissa liikunta-alan yritysten edunvalvonta koettiin merkittäväksi asiaksi. (Kosonen & Tiikkaja 2008, 19–20.)

Osa haastateltavista piti ydintoiminnan, eli valmentamisen ulkopuolisia tehtäviä haastavina. Näitä olivat esimerkiksi kirjanpito, erilaiset markkinointimahdollisuudet, liiketoiminnan kehittäminen, omien vahvuuksien löytäminen ja tuotteistaminen. Myös yrityslainsäädäntö askarrutti muutamia yrittäjiä. He



pohtivat, mistä saisivat lisätietoa halutessaan mahdollisesti laajentaa yritystoimintaansa, muuttaa yritysmuotoa tai harkita työntekijöiden palkkaamista.

Muutama haastateltava kaipasi yksinkertaisesti uusia ideoita ja keskusteluapua omien ideoiden prosessointiin. Moni totesikin, että yrittäjällä olisi aina kehittymisen varaa. Yhdeksi merkittäväksi kouluttautumisen kohteeksi yrittäjät kokivat kustannustehokkuuden ja yritystoiminnan organisoinnin siten, että yritystoiminnan pyörittäminen ei veisi kaikkea aikaa valmentamiselta ja asiakashankinnalta. Osa haastateltavista haluaisi yrittäjyyteen liittyviä asioita liikunta-alan sisäiseen koulutukseen, jotta koulutuksissa olisi samanhenkisiä ihmisiä keskustelemassa ja kehittämässä. Osa taas pohti, että monialaiset liiketoiminnan kehittämisryhmät voisivat olla parempi vaihtoehto, jotta omia ideoita ei heti viedä.

Kosonen ja Tiikkaja (2008) totesivat tutkimuksessaan, että yrittäjät tarvitsevat tukea verkostoitumiseen. Haastattelujen perusteella verkostoituminen ei noussut ongelmalliseksi asiaksi. Nykyaikana vahva sähköisen verkostoitumisen mahdollisuus on tuonut ihmiset lähemmäksi toisiaan. Tietoa jaetaan runsaasti ja sitä on helppo löytää halutessaan. Personal trainereilla on erilaisia verkostoryhmiä sosiaalisen median kautta ja niitä osataan hyödyntää nykypäivänä runsaasti. Myös toimialan koko vaikuttaa varmasti verkostoitumisen helppouteen nykypäivänä.

Toimialan tulevaisuuden ansaintamallit jakavat osittain yrittäjien mielipiteitä. Moni pohtii työtaakan vähentämistä ja ryhmäliikunnan sekä ryhmävalmennusten lisäämistä, jotta saisi muokattua työlle järkevän tulorakenteen ja sopivat aikataulut. Osa taas kokee selkeästi, että kyseessä on yksilövalmennus ja haluavat panostaa edelleen asiakkaitensa yksilölliseen valmennukseen. Yrittäjät ovat kuitenkin yksimielisiä siitä, että heidän tulee ideoida ja suunnitella jatkuvasti uusia vaihtoehtoja liikkumisen lisäämiseksi. Toimialan muutoksia ja uusia tuulia on seurattava tarkasti, jotta pysyy mukana alan kehityksessä.

Tulevaisuudessa tärkeänä elementtinä yrittäjien arjenhallinnassa tulee varmasti olemaan myös kustannustehokkuuden kehittäminen. Yrittäjät kokevat tarvitsevansa erilaisia apuvälineitä ja työkaluja asiakkaiden harjoittelun seurantaan ja suunnitteluun sekä asiakashallintaan ja laskutukseen. Uusien työkalujen avulla moni yrittäjä pystyisi keventämään työtaakkaansa hallinnollisen työn puolelta. Muutamaa haastateltavaa huolesti myös näiden tulevaisuuden työkalujen hinnoittelu; kuinka monella pienyrittäjällä on resursseja ottaa näitä asiakkuusjärjestelmiä käyttöön.

Tulevaisuudessa osalla on haaveissa yrityksen laajentaminen. Laajentuminen toimialalla on varmasti realistinen haave, sillä uusimpien tutkimusten mukaan liikunta-alan kasvu jatkuu koko ajan (Kosonen 2014, 6). Yrittäjillä on toiveena satsata yhä monipuolisempiin liikuntamahdollisuuksiin, uskoa ja ideoita löytyy uudenlaisiin harjoittelumuotoihin ja erilaisiin kuntosalikonsepteihin.

## 7 POHDINTA

Tekemieni haastattelujen ja aineiston analysoinnin jälkeen ilmeni, että personal trainerien yrittäjyystietoisuudessa ja yrittäjyyskoulutuksessa on vielä runsaasti kehittämisen mahdollisuuksia. Suomessa kaivataan edelleen lisää yrityksiä tasapainottamaan kansantaloutta. Yrittäjillä on liikunta-alalla loistava mahdollisuus työllistää itsensä tai useampiakin henkilöitä tulevaisuudessa. Tämä vaatii kuitenkin liikunnan ammattilaisilta ja heitä kouluttavilta tahoilta edelleen koulutautumista myös liiketoiminnan ja yrittäjyyden alueilla, jotta kaikkia tulevaisuuden mahdollisuuksia voitaisiin hyödyntää.

Yrittäjyyttä on tutkittu Suomessa jo suhteellisen paljon. Tässä tutkielmassa keskityttiin liikunta-alan yrittäjyyteen, jonka tutkimus on Suomessa vielä hyvin vähäistä. Liikunta-alan runsas potentiaali ja uusien yritysten tarve on hyvin merkittävää taloudenkasvun kannalta. Alan yrittäjyyden kehittämiselle ja tutkimukselle on omat tarpeensa. Toivottavasti tällä tutkielmalla on liikuntayrittäjyyden tutkimukseen edes pieni avaava vaikutus, jotta yhä useammat tutkijat lähestyisivät alaa, jolla on valtavasti kasvupotentiaalia tulevaisuudessa. Tähän asti liikunta-ala on ollut niin sanotusti villiä ja vapaata aluetta, sillä alalta puuttuu edelleen esimerkiksi työehtosopimus, ja toimiala on jakaantunut kolmelle sektorille; julkiselle, yksityiselle ja urheiluseuratoimintaan, jolloin toimijoita on runsaasti. Erilaisia ansainta- ja toimintamalleja on myös jokaisella sektorilla useita.

Tutkimuksen tarkoituksena oli tulkita ja ymmärtää sitä, kuinka ptyrittäjien yrittäjyysintention muodostuvat ja mitkä tekijät vaikuttavat lopulliseen päätökseen lähteä yrittäjäksi. Tutkielmaan saatiin valituksi toimiva metodologia ja menetelmät. Haastattelujen avulla saatiin kerättyä mielenkiintoinen ja kattava tutkimusaineisto. Teoriapohja ja aineisto synnyttivät tarvittavan kokonaisuuden, ja tulokset vastasivat asetettuun tutkimusongelmaan. Laadullinen tutkimusmenetelmä oli tässä tapauksessa sopiva keino etsiä vastausta tutkimuskysymykseen. Narratiivinen tutkimusmenetelmä oli tapa ymmärtää yrittäjien ajatuksia syvällisesti.

Narratiivisen tutkimuksen heikkoutena voi pitää sitä, että menetelmä ei anna tarkkaa yleistettävää tietoa ilmiöistä. Tutkimuksen haastateltavat voivat itse valikoida, mitä asioita kertovat elämästään ja jotain merkittäviä seikkoja voi jäädä myös mainitsematta. Tässä korostuu myös se, kuinka hyvin tutkija osaa tehdä jatkokysymyksiä haastateltavien kertomista aiheista. Tutkimusmenetelmän heikkoutena on myös se, että jos saman haastattelun tekisi kuukautta myöhemmin, tutkija voisi saada eri tuloksia riippuen yrittäjän sen hetkisestä työ- ja elämäntilanteesta. Tutkimustulokset heijastavatkin juuri tietyn ajankohdan tilannetta tutkittavien elämässä ja tutkija tulkitsee tuota kyseistä ajankohdtaa.

Aineistoa lukiessa on myös pohdittava, onko jokin tutkijan oma kysymysasettelu johtanut haastateltavan tietynlaiseen vastaukseen. Olisiko haastateltava voinut vastata erilailla, jos tutkija olisikin muotoillut kysymyksen hieman eri

muotoon. Narratiivisessa tutkimuksessa on kuitenkin hyväksyttävä se riski, että haastateltava voi itse valita sanansa. Tutkija voi kuitenkin tarvittaessa jättää tietyn vastauksen huomioimatta, mikäli tulkitsee sen olevan täysin ristiriidassa haastateltavan muiden kertomien asioiden kanssa.

Ihmisten työ- ja elinympäristöt muuttuvat yhä haastavammiksi jatkuvat informaatiotulvan ja tiedon suuren määrän vuoksi. Voi olla hankalaa löytää oikeanlaista ja relevanttia tietoa. Tarinat ovat helposti ymmärrettäviä ja hyvä keino välittää uutta tietoa ihmisille. Tarinoiden avulla voidaan saada myös hiljaista tietoa uusille potentiaalisille yrittäjille.

*Sanotaan, että lyhyin reitti kokemuksesta tietoon kulkee tarinoiden kautta (Johansson 2004, 273).*

Aineistoanalyysin teko oli vaiherikasta. Alussa aineisto saattoi tuntua informaatiotulvalta, ja tutkijan olikin vaikea valita aineistosta juuri tutkimuskysymyksen kannalta merkittäviä asioita. Aineistosta nousi esille erittäin runsaasti erilaisia teemoja ja aiheita. Tutkimustulokset tukivat teoriaosuudessa esitetyjä näkemyksiä ja vastasivat tutkimuskysymykseen.

Tutkielman tuloksista voidaan nostaa esiin se, että yrittäjyysintention syntymisen taustalla vaikuttaa usein samanaikaisesti monia tekijöitä. Intention syntymiseen vaikuttavat esimerkiksi yksilöiden asenteet, kokemukset, luonteenpiirteet, pystyvyysuskomukset, roolimallit ja koulutustausta. Osalla yrittäjyysintention on saattanut syntyä jo varhain lapsuudessa ja olla olemassa lähes koko henkilön olemassaolon ajan. Joillakin yrittäjyysintention saattaa syntyä varhain, mutta olla tavallaan piilossa odottamassa oikeaa hetkeä. Nämä henkilöt eivät välttämättä tiedosta siihen liittyviä asioita, mutta kun sopiva hetki tulee, on yrittäjyys heille välittömästi paras ja luontevin vaihtoehto. Yrittäjyysintention voi syntyä myös hitaasti pitkän kypsyttelyn tuloksena. Tähän voi kulua aikaa jopa vuosia. Intention muodostuu, kun henkilön asenteet ja uskomukset vahvistuvat sekä kokemukset karttavat.

Mielenkiintoisinta yrittäjyysintention muodostumisessa oli sen mahdollinen syntyminen aivan yhtäkkiä ja lyhyessä ajassa jonkun yksittäisen tekijän muuttuessa. Merkittävää oli myös se, että yrittäjyysintention ei synny pelkästään positiivisten asioiden kautta. Positiivisten yrittäjyyskuvien omaavien katsotaan yleensä kuitenkin olevan valmiimpia yrittäjyyteen. Intention synty ei myöskään välttämättä aina tule pelkästään positiivisten asioiden kautta. Jos yksilön koettu minäpystyvyys on vahva ja asenteet yrittäjyyttä kohtaan enimmäkseen neutraalit, voi intention syntyä joskus myös pakkotilanteen edessä ja negatiivisten sattumusten kautta ja muuttua positiiviseksi jonkin toisen tekijän avulla.

Intention syntymisen vaihtelun myötä herää myös kysymys siitä, voidaanko todellisuudessa määrittää, kenestä on joskus yrittäjäksi. Jos yrittäjyyttä on mahdollista oppia ja yrittäjyyden taustalla oleviin tekijöihin voidaan vaikuttaa koulutuksen avulla, olisiko silloin mahdollista, että kaikki ihmiset voisivat lähtökohtaisesti olla yrittäjiä, jos oikea toimiala ja liikeidea sattuvat kohdalle.

Aineiston pohjalta saattoi odottaa, että yrittäjät olisivat esittäneet jonkun yksittäisen tekijän tai ratkaisun, joka johti heidät yrittäjiksi, mutta tulosten analysoinnin jälkeen saattoi huomata, että yrittäjyyden taustalla vaikuttaa erittäin monia erilaisia tekijöitä. Ei ollut yhtä tai muutamaa tiettyä syytä, jotka olisivat vaikuttaneet jokaisen haastateltavan taustalla, vaan löytyi runsaasti tekijöitä, jotka vaikuttivat erilaisina kokonaisuuksina eri yrittäjien taustalla. Yrityksen perustamiseen vaikuttaviksi tekijöiksi nousivat selkeästi yrittäjyyden tilannetekijät. Myös tässä tutkimusaineistossa suuremmalla osalla taustalla vaikuttivat yrittäjyyteen vetävät tekijät, mutta osalla taustalla näkyi myös yrittäjyyteen työntäviä, ehkä mahdollisesti negatiiviseksi koettuja tekijöitä. Aineistosta selvisi myös, että erilaiset tilannetekijät vaikuttivat yrittäjien taustalla kahdessa eri vaiheessa. Ensimmäisen kerran tilannetekijät nousivat esille, kun yrittäjyysintention oli muodostumassa. Toisen kerran tilannetekijät nousivat esille, kun potentiaalinen ja innostunut henkilö oli tosissaan perustamassa omaa yritystä.

Yrittäjyyteen vetäviksi tekijöiksi koettiin esimerkiksi vanhempien tai ystävien kannustus, mahdollisuus toteuttaa itseään ja olla luova, mahdollisuus työskennellä kiinnostavalla alalla, oma vapaus. Aineistosta ilmeni myös erilaisia yrittäjyyteen työntäviä tekijöitä. Osalla kyseessä oli pakkotilanne, esimerkiksi työttömyyden uhka ja rahantarve. Jonkun henkilön tapauksessa muita työllistymisvaihtoehtoja ei ollut, jolloin työtä piti luoda itse perustamalla oma yritys. Osalle vanha työ ei tuntunut enää miellyttävältä vaihtoehdolta. Tämä koettiin sekä vetäväksi että työntäväksi tekijäksi.

Mielenkiintoista oli huomata, että erilaiset tilannetekijät saattoivat vaikuttaa sekä yrittäjyysintention syntymisen hetkellä että sitten yrityksen perustamishetkellä. Aiemmissa tutkimuksissa on todettu, että yrittäjyysintention muodostumiseen voi kulua aikaa ja sen syntymiseen vaikuttaa erilaisia tekijöitä. On kuitenkin tärkeää tiedostaa, kuinka erilaisia yrittäjien intention syntymishetket ovat olleet. Tämä mahdollistaa sen, että yrittäjyyttä kouluttavat asiantuntijat voivat korostaa, ettei yrittäjyyteen ole ainoastaan yhtä oikeaa tietä. Usein ajatellaan, että jos tietynlaisia ominaisuuksia ei heti ole, eikä selkeää kuvaa omasta yrittäjyydestä, voi koko yrittäjyshaaveen haudata saman tien. Tämän tutkimuksen tulokset antavat myös tietoa siitä, että yrittäjyyttä voi lähteä tekemään hyvin eri lähtökohdista.

Tämän tutkielman tulokset antavat viitteitä yrittäjyydestä ja siihen vaikuttavista asioista liikunta-alalla. Olisi myös hyvä, jos liikunta-alan yrittäjyyden tutkimisesta kiinnostuttaisiin enemmän. Tämä tutkimus on pieni otos suomalaisista pt-yrittäjistä, sillä haastateltavia valittiin tutkimukseen kymmenen. Aineistosta selvisi kuitenkin, että tietyt yrittäjyyden taustalla ilmenevät perusasiat näkyivät jokaisen haastateltavan taustalla, joten siinä mielessä tuloksissa oli yhteneväisyyksiä. Kaikkia tutkimustuloksia ei voi välttämättä yleistää tai soveltaa aivan kaikilla toimialoilla. Liikuntayrittäjyydessä ja varsinkin pt-yrittäjyydessä näyttää olevan erittäin omintakeisia tunnuspiirteitä, kuten pt-yrittäjien luonteenpiirteet, ominaisuudet ja asenteet sekä tapa lähteä tekemään liiketoimintaa.

Tulosten perusteella on hyvä myös arvioida, mitä uusien personal trainerien koulutuksessa voitaisiin ottaa huomioon tulevaisuudessa, jotta opiskelijoiden joukosta löydettäisiin potentiaaliset yrittäjät. Liikunta-alan yrittäjyyden kehittämisen kannalta tulisi pohtia, kuinka alan ammattilaisille voitaisiin tarjota enemmän liiketoiminnan ja yrittäjyyden koulutusta, sillä sekä tämän tutkielman aineiston että aiemman tutkimuksen perusteella on selvää, että sekä alan opiskelijat että yrittäjät kaipaavat lisäkoulutusta aiheen parissa. Koulutuksen sisällöt tulisi suunnitella sen mukaisesti, ovatko kyseessä alan opiskelijat vai yrittäjät. Vaihtoehtoina voisivat olla esimerkiksi erilliset liiketoiminnan koulutukset, -kurssit, yrittäjyyden teemapäivät tai seminaarit.

Opiskelijoiden kohdalla yrittäjyysintentioiden taustalla vaikuttavien asioiden kouluttaminen toisi varmasti yrittäjäpotentiaalia esiin. Useat tutkijat ovat sitä mieltä, että yrittäjyyttä ja yrittäjyysintentiona voidaan opettaa. Intentioniin vaikuttaviin asenteisiin voidaan vaikuttaa lisäämällä opiskelijoiden tietoisuutta yrittäjyydestä. Sanotaan, että kaikista ihmisistä ei ole yrittäjiksi tai että yrittäjyyttä ei kannata kaikille tyrkyttää. On totta, että kaikista ei tule yrittäjiä, mutta mikäli yrittäjyyden imagoa pidetään edelleen vain tietynlaisille henkilöille soveltuvana, voi potentiaalisia yrityksiä jäädä kokonaan perustamatta yksilöiden kokemattomuuden ja väärin asenteiden vuoksi. Aiempien tutkimusten perusteella yrittäjyyden imagoa uravaihtoehtona tulee parantaa.

Yksilön asenteisiin vaikuttavat luonteenpiirteet. Niitä tutkimalla potentiaaliset yrittäjät voisivat oppia omista vahvuuksistaan. Personal trainer -yrittäjyydessä on erittäin tärkeää, että jokainen löytää alalla omat vahvuutensa. Jokaisen yrittäjän kannattaa kuitenkin tehdä valmentajana niitä asioita, jotka tuntevat vahvuuksikseen. Jos opiskelijat etsivät ja tutkivat omia luonteenpiirteitään ja ominaisuuksiaan, he voivat helpommin tunnistaa ne vahvuudet, joita heidän kannattaa hyödyntää tulevassa yritystoiminnassaan.

Yrittäjyyttä edistettäessä koulutuksissa tulisi tulevaisuudessa käsitellä yksilön minäpystyvyyttä ja pyrkiä kehittämään yksilöiden uskomuksia omista kyvyistään. Kehittämällä yrittäjämäistä minäpystyvyyttä voidaan lisätä yrittäjämäistä potentiaalia ja sitä todennäköisemmin perustaa uusia yrityksiä. Opin-tojen loppuvaihe olisi mainio hetki vaikuttaa yrittäjyysasenteisiin, sillä opiskelijoilla olisi silloin jo liikunta-alan substanssiosaamista runsaasti ja he osaisivat jo analysoida omaa osaamistaan ja pohtia mahdollisia erikoistumisvaihtoehtoja alalla. Kun yrittäjämäinen potentiaali on löytynyt, yksilö pystyy paremmin kanoivoimaan voimansa ja resurssit yrittäjyyden ja liiketoiminnan luomiseen ja parantamiseen.

Potentiaalisille yrittäjille liikeideoiden keksiminen on yleensä luontaista. Yrittäjyyskoulutuksiin voitaisiin kuitenkin sisällyttää enemmän liikeideoiden suunnittelua, jolloin opiskelijoiden olisi mahdollista saada tukea omille ajatuksilleen. Liikunta-alalle voitaisiin tulevaisuudessa järjestää liikeideakilpailuja ja toimialan omia yrittäjyyspajoja tai vastaavaa hautomotoimintaa. Tulosten perusteella oman yritystoiminnan suunnittelu oli hyvin pitkälle yrittäjien omassa käsissä. Tähän yrityksen perustamisvaiheeseen olisi tarjottava paljon lisää tukea.

Tämän tutkielman aineistossa sekä aiemmassa yrittäjyystutkimuksessa ovat painottuneet myös roolimallit yrittäjyyden taustalla. Tutkijoiden mukaan sekä yrittäjät että opiskelijat kaipaavat roolimallia, johon voivat samaistua. Tällä hetkellä koulutusten vahvuutena on jo, että alan yrittäjiä on vetämässä koulutusten eri osa-alueita. Roolimalleja voisi myös vahvistaa sillä, että kouluttajayrittäjät kertoisivat vielä enemmän omista kokemuksistaan yrittäjän urallaan.

Kouluttautumisella on hyvin suuri merkitys uusien yritysten luomiseen. Liikunta-alan ammattilaisten liiketoimintaosaamista ja yrittäjyystietoisuutta parantamalla on tulevaisuudessa mahdollisuuksia luoda uutta menestyvää liiketoimintaa.

Alalla toimivien yrittäjien koulutuksessa on otettava huomioon erityyppisiä teemoja. On myös hyvä pohtia sitä, kuinka yrittäjiä tavoitetaan ja houkutellaan näihin koulutuksiin. Yrittäjille olisi hyvä tarjota koulutusvaihtoehtoja heidän oman tarpeensa mukaisesti niin, että heillä olisi mahdollisuus perehtyä johonkin tiettyyn liiketoiminnan osa-alueeseen, joka kiinnostaa heitä ja edistää juuri heidän omaa yritystoimintaansa.

Tulosten perusteella yrittäjillä oli hyvin erilaisia tarpeita oman toimintansa kehittämisen suhteen. Osa koki tarvitsevansa kokonaisvaltaista tukea yritystoiminnan kehittämisessä. Eräs yrittäjä kaipasi tukea niitä hetkiä varten, jos yritystoiminnassa menisi joskus huonommin. Personal trainer -yrittäjien taustayhteisö olisi hyvä taho tukemaan yrittäjiä erilaisissa tilanteissa. Koulutuksiin olisi hyvä sisällyttää myös jotain yrityslainsäädännön asioita, koska yrittäjiä askarruttavat esimerkiksi yritystoiminnan laajennusta ja työntekijöiden palkkausta koskevat asiat.

Monen yrittäjän kohdalla erilaiset markkinointimahdollisuudet ja tuotteistaminen herättivät jatkuvasti kysymyksiä. Yrittäjät pohtivat, olivatko työssään oikealla tiellä ja voisivatko saada jostain apua oman tekemisensä arviointiin. Tärkeimmäksi huomioksi nousi kuitenkin se, että yrittäjät olivat kiinnostuneita erilaisista asioista. Jokaisella oli kuitenkin osaamista ja kontakteja joiltakin osa-alueilta. Yrittäjät katsoivat hyötyvänsä eniten jonkin tietyn alueen lisäkoulutuksesta.

Tutkielman tulokset ja pohdinta herättävät myös ideoita jatkotutkimusaiheiksi. Mielenkiintoinen aihe voi olla yrittäjyysintention syntymisen tarkastelu esimerkiksi pitkittäistutkimuksen avulla sellaisten opiskelijoiden kohdalla, joilla on mahdollisuus tulevaisuudessa ryhtyä yrittäjäksi. Kuinka kauan intention syntymiseen kuluu aikaa? Kuinka moni lopulta ryhtyy yrittäjäksi ja kuinka pitkän ajan seurauksena. Säilyykö intentio vai häipykö se mahdollisesti välillä kokonaan ja palaa taas takaisin. Olisi myös mielenkiintoista tutkia nais- ja miesyrittäjien välisiä eroja.

Kiinnostava tutkimusaihe olisi myös se, kuinka moni koulutettu personal trainer päättää olla ryhtymättä yrittäjäksi esimerkiksi epävarmuuden tai omien pystyvyysuskomusten puutteen vuoksi. Ovatko nämä yrittäjyyden väliin jättäneet opiskelijat kenties joskus harkinneet alan yrittäjyyttä? Yrittäjyyskoulutukseen liittyen voisi olla kiinnostavaa selvittää, olisiko yrittäjyystietoisuuden li-

säämisestä apua yksilöiden yrittäjyysintention muodostumiseen ja uusien yritysten perustamiseen.

Koko tutkimusprosessi on kestänyt yli vuoden ajan. Alkuajasta suuri osa kului aiheen kypsyttelyyn, jotta kiinnostavaa aihetta pääsi tutkimaan sopivasta näkökulmasta. Sen jälkeen tutkielma ja raportti ovat valmistuneet ripeässä tahdissa. Viimeisen kuuden vuoden aikana on tehty useampi tutkimus liikunta-alan kasvusta ja ihmisten liikuntatottumusten muutoksista Suomessa. Kansainväliset tutkimukset osoittavat, että kyseessä on globaali ilmiö. Liikunta-ala odottaa uusia innokkaita potentiaalisia yrittäjiä. Toivottavasti liikunnan ammatillaiset vastaavat tähän tarpeeseen mahdollisimman pian.

*"Take care of your body. It's the only place where you have to live."  
-Jim Rohn*

## LÄHTEET

- Aalto, R. 2011. Mitä on personal training? Liikuttavia ajatuksia. [Viitattu 8.6.2014]. Saatavana www-muodossa:  
<http://www.liikuttavia-ajatuksia.fi/2011/11/mita-on-personal-training.html>
- Ajzen, I. 1991. The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. Vol. 50 Iss. 2. pp. 179 – 211.
- Alasuutari, P. 2011. Laadullinen tutkimus. Gummerus Kirjapaino Oy. Vaajakoski.
- American College of Sports Medicine. 2013. ACSM's Resources for the Personal Trainer. Lippincott Williams & Wilkins.
- Ansell, M. 2008. Personal Training. Exeter: Learning Matters. England. eBook Collection. EBSCOhost.
- Aromaa, A., Huttunen, J., Koskinen, S. ja Teperi, J. 2005. Suomalaisten terveys. Duodecim. Terveyskirjasto. [Viitattu 7.4.2014]. Saatavana www-muodossa:  
[http://www.terveyskirjasto.fi/terveyskirjasto/tk.koti?p\\_artikkeli=suo00067&p\\_teos=suo&p\\_osio=&p\\_selaus=4604](http://www.terveyskirjasto.fi/terveyskirjasto/tk.koti?p_artikkeli=suo00067&p_teos=suo&p_osio=&p_selaus=4604)
- Bae, T.J., Qian, S., Miao, C. & Fiet, J. 2014. The Relationship Between Entrepreneurship Education and Entrepreneurial Intentions: A Meta-Analytic Review. *Entrepreneurship Theory and Practice*. Vol. 38. Iss. 2. pp. 217-254.
- Bandura, A. 1977. Self-efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change. *Psychological Review*. Vol. 84. Iss. 2. pp.191-215.
- Bandura, A. 1997. Self-efficacy. The Exercise of Control. Freeman. New York.
- Bill, K. 2009. Sport Management. Exeter: Learning Matters. England. eBook Collection. EBSCOhost.
- Bird, B. 1988. Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention. *Academy of Management Review*. Vol. 13 Iss. 3. 442 – 453.
- Bold, C. 2012. Using Narrative in Research. Sage Publications. London.
- Boyd, N. & Vozikis, G. 1994. The Influence of Self-Efficacy on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*. Vol. 18. pp. 63-90.
- Bullough, A., Renko, M., & Myatt, T. 2014. Danger Zone Entrepreneurs: The Importance of Resilience and Self-Efficacy for Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 5/2014. pp. 473-499.
- Chen, C. Greene, P. & Crick, A. 1998. Does Entrepreneurial Self-Efficacy Distinguish Entrepreneurs from Managers? *Journal of Business Venturing*. Vol. 13. Iss. 4. pp. 295-316.
- Collins English Dictionary 2014.
- Covell, D., Walker, S., Siciliano, J. & Hess, P. 2007. Managing Sports Organizations – Responsibility for Performance. Second Edition. Fundamentals of Sports Management Series. Elsevier. Oxford.
- De Clerq, D. Honig, B. & Martin, B. 2013. The Roles of Learning Orientation and



- Passion for Work in the Formation of Entrepreneurial Intention. *International Small Business Journal*. Vol. 31. Iss. 6. pp. 652-676.
- Dunn, P. & Liang, C. 2006. Discovering Triggering Factors of Entrepreneurship. Small Business Advancement National Centre. University of Central Arkansas. Research Archive. [Viitattu 24.9.2014] Saatavana [www-muodossa: http://sbaer.uca.edu/research/sbi/2006/pdffiles\\_midyear/4.pdf](http://sbaer.uca.edu/research/sbi/2006/pdffiles_midyear/4.pdf)
- Edmondson, A. & McManus, S. 2007. Methodological Fit in Management Field Research. *Academy of Management Review*. Vol. 32. Iss. 4. pp. 1155-1179.
- EHFA Annual Report. 2013. European Health & Fitness Association. [Viitattu 10.6.2014]. Saatavana [www-muodossa: http://www.ehfa.eu.com/sites/ehfa.eu.com/files/documents/EHFA\\_ANNUAL\\_REPORT\\_singlepage.pdf](http://www.ehfa.eu.com/sites/ehfa.eu.com/files/documents/EHFA_ANNUAL_REPORT_singlepage.pdf)
- Esa, M. 2014. Personal trainereiden koulutus yhä kirjavaa. Yle Uutiset. Kotimaa. [Viitattu 10.6.2014]. Saatavana [www-muodossa: http://yle.fi/uutiset/personal\\_trainereiden\\_koulutus\\_yha\\_kirjavaa/7241226?ref=leiki-uu](http://yle.fi/uutiset/personal_trainereiden_koulutus_yha_kirjavaa/7241226?ref=leiki-uu)
- Eskola, J. & Suoranta, J. 2008. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Osuuskunta Vastapaino. Tampere.
- Fini, R., Grimaldi, R., Marzocchi G.L. & Sobrero, M. 2009. The Foundation of Entrepreneurial Intention. Conference paper: Summer Conference 2009 Copenhagen Business School. pp. 1-36.
- Fishbein, M. & Ajzen, I. 1975. Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research. Reading MA: Addison-Wesley.
- Fitzsimmons, J.R. & Douglas, E.J. 2010. Interaction between Feasibility and Desirability in the Formation of Entrepreneurial Intentions. *Journal of Business Venturing*. Vol 36. pp. 431-440.
- Friman, H. 2014. Kipinä liikuttaa. *Keskisuomalainen* 30.6.2014. A7.
- Gartner, W. 1988. "Who Is an Entrepreneur?" Is the Wrong Question. *American Journal of Small Business*. Vol 12. Iss. 4. pp. 11-32.
- Gratton, C. & Kokolakis, T. 2010. Sport in the Global Marketplace. Teoksessa Trenberth, L. & Hassan, D. (toim.) *Managing Sport Business - An Introduction*. Routledge. London.
- Heikkala, J. & Koivisto, N. 2010. Liikunta-alan yrittäjyyden kehittämisstrategia 2020. Luovien alojen liiketoiminnan kehittämissyhdystys Diges ry. Sporttipaino Oy. Helsinki.
- Heikkinen, E. 2007. Yrittäjän persoonallisuus ja sen yhteys yrityksen kasvuun Big Five -teorian mukaan tarkasteltuna. *Jyväskylä Studies in Business and Economics* 60. Jyväskylä University Printing House. Jyväskylä.
- Heikkinen, H.L.T. 2010. Narratiivinen tutkimus - todellisuus kertomuksena. Teoksessa Aaltola J. & Valli R. (toim.) *Ikkunoita tutkimusmetodeihin II*. PS-kustannus. Jyväskylä.
- Heldán, A., Helakorpi, S., Virtanen, S. & Uutela, A. 2013. Suomalaisen aikuisväestön terveyskäyttäytyminen ja terveys, kevät 2013. Raportti 21/2013. Terveystieteiden tutkimuskeskus. Juvenes Print. Suomen Yliopistopaino Oy. Tampere.

- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2000. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Yliopistopaino. Helsinki.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. Kustannusosakeyhtiö Tammi. Kariston Kirjapaino Oy. Hämeenlinna.
- Huuskonen, Visa. 1992. Yrittäjäksi ryhtyminen - Teoreettinen viitekehys ja sen koettelu. Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja. 2:1992. Turku.
- Hytti, U. 2003. Stories of Entrepreneurs: Narrative Construction of Identities. Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja. 1:2003. Turku.
- Hyvärinen, M. 2006. Kerronnallinen tutkimus. [Viitattu 25.9.2014] Saatavana www-muodossa:  
[http://www.hyvarinen.info/material/Hyvarinen-Kerronnallinen\\_tutkimus.pdf](http://www.hyvarinen.info/material/Hyvarinen-Kerronnallinen_tutkimus.pdf)
- Hägg, O. 2011. Yrittäjyysvalmennus ja yrittäjäidentiteetti. Acta Universitatis Tamperensis 1618. Juvenes Print. Suomen Yliopistopaino Oy. Tampere.
- Hänninen, V. 2010. Narratiivisen tutkimuksen käytäntöjä. Teoksessa Aaltola J. & Valli R. (toim.) Ikkunoita tutkimusmetodeihin II. PS-kustannus. Jyväskylä.
- Johansson, A. 2004. Narrating the Entrepreneur. *International Small Business Journal*. Vol. 22. Iss. 3. pp. 273-296.
- Karttunen, K. 2014. Kuntosalien liiketoiminta nojaa yhä enemmän yksilövalmennukseen. Helsingin Sanomat. [Viitattu: 17.9.2014] Saatavana www-muodossa:  
<http://www.hs.fi/talous/a1410843916093?jako=17076f8886aeeba0d5cf79d3c8b0e2e4>
- Kauravaara, K. 2013. Mitä sitten, jos ei liikuta? Etnografinen tutkimus nuorista miehistä. Liikunnan ja kansanterveyden julkaisuja 276. Kopijyvä Oy. Jyväskylä.
- Keski-Suomen Liitto. 2012. Keski-Suomi liikunnan ja urheilun huippumaakunnaksi. Keski-Suomen liikunta- ja urheilustrategia - Visio 2020. Keski-Suomen Liitto. Kopijyvä Oy. Jyväskylä.
- Kiviniemi, K. 2010. Laadullinen tutkimus prosessina. Teoksessa Aaltola J. & Valli R. (toim.) Ikkunoita tutkimusmetodeihin II. PS-kustannus. Jyväskylä
- Korhonen, M., Komulainen, K. & Rätty H. 2010. Kenestä on yrittäjäksi. Teoksessa K. Komulainen ym. (toim.) Yrittäjyyskasvatus hallintana. Vastapaino. Tampere.
- Kosonen, H. 2014. Liikuntaliiketoiminnan ekosysteemin muutokset. Työ- ja elinkeinoministeriön raportteja. 20/2014. [Viitattu 4.7.2014]. Saatavana www-muodossa:  
[http://www.tem.fi/ajankohtaista/julkaisut/liikuntaliiketoiminnan\\_ekosysteemin\\_muutokset.98033.xhtml](http://www.tem.fi/ajankohtaista/julkaisut/liikuntaliiketoiminnan_ekosysteemin_muutokset.98033.xhtml)
- Kosonen, H. & Tiikkaja, A. 2008. Liikunta-alan yritys- ja seuratoiminnan selvitys - Loppuraportti. Luovien alojen liiketoiminnan kehittämissyhdistys Diges ry. Keuruun Lautupaino Oy. Keuruu.
- Krueger, N., Reilly, M. & Carsrud, A. 2000. Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*. 15. pp. 411-342.

- Kuratko, D. & Hodgetts, R. 2007. *Entrepreneurship, Theory, Process, Practice*. Thomson South-Western. Louiseville Canada.
- Laakkonen A. 2012. *Construction of the Entrepreneurial Identity in the Family Business Context – A Cross-Cultural Study*. Jyväskylä Studies in Business and Economics 108. Jyväskylä University Printing House. Jyväskylä.
- Liang, C. & Dunn, P. 2007. Multiple Aspects of Triggering Factors in New Venture Creation: Internal Drivers, External Forces and Indirect Forces. *Journal of Business and Entrepreneurship*. Vol. 19. Iss. 1. pp. 23-39.
- Liikuntalaki. 18.12.1998. 1054.
- Lith, P. 2013. Liikuntabisnes on kasvuala. Verohallinto. Harmaan talouden selvitysyksikkö.
- Lorz, M. 2011. *The Impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurial Intention*. Dissertation of the University of St. Gallen. No. 3966. Difo Druck GmbH. Bamberg.
- Lüthje, C. & Franke, N. 2003. The "Making" of an Entrepreneur: Testing a Model of Entrepreneurial Intent Among Engineering Students at MIT. *R&D Management*. Vol 33. Iss. 2. pp. 135-147.
- Lämsä, J., Ahonen, A., Stenholm, J. & Mero, A. 2013. Liikunta- ja urheilutoimiala Keski-Suomessa: Selvitys toimialan rakenteesta ja osaamistarpeesta. Keski-Suomen Liitto. Jyväskylä.
- Löytönen Teija. 2001. Sosiaalisen konstruktionismin lähtökohdat. [Viitattu 16.6.2014]. Saatavana [www-muodossa: http://www.xip.fi/tutkija/0402b.htm](http://www.xip.fi/tutkija/0402b.htm)
- Malek, M., Nalbone, D., Berger, D. & Coburn, J. 2002. Importance of Health Science Education for Personal Fitness Trainers.
- Melin, K. 2001. Yrittäjyysintentiot ja niiden taustatekijät Virossa ja Suomessa: Vertailukohteina eräissä ammatillisissa oppilaitoksissa opiskelevat nuoret kummassakin maassa. *Acta Wasaensia Business Administration*. 1235-7871; 37. Vaasa.
- Meyer, M.H. & Crane, F.G. 2014. *New Venture Creation – An Innovator's Guide to Entrepreneurship*. SAGE Publications. London.
- Nevanperä, E. & Kansikas, J. 2009. Toisen asteen opiskelijoiden yrittäjyysintentiot – Tutkimus kansainvälisen yrittäjyyskasvatuksen kontekstissa. *Ammatikasvatuksen aikakauskirja*. Vol. 11. Iss. 1. pp. 18-32.
- Nieminen, J., Tuokkola, K., Huotari, K. & Törmä, S. 2013. Liikunta ja urheilu – osaamistarpeet ja työllisyys. Referenssi Oy. Hämeenlinna.
- Niittykangas, H. 2003. Yrittäjä ja yrityksen toimintaympäristö. N:o 134/2003. Jyväskylän yliopisto. Taloustieteiden tiedekunta. Jyväskylä.
- Obschonka, M., Silbereisen, R.K. & Schmitt-Rodermund, E. 2010. *Journal of Vocational Behavior*. Vol. 77. pp. 63-72.
- Ofstein, L. & Renko, M. 2011. The Nature of Experience: A Social Cognitive Perspective on the Drivers of Entrepreneurial Intentions (Summary). *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Vol. 31. Iss. 4. Article 16.
- Opetusministeriön julkaisuja. 2009. Yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivat. 2009:7. Yliopistopaino. Helsinki.

- Pihkala, J. 2008. Ammattikorkeakoulutuksen aikaiset yrittäjyysintentioiden muutokset. Opetusministeriön julkaisuja 2008:1. Yliopistopaino. Helsinki.
- Piperopoulos, P. & Dimov, D. 2014. Burst Bubbles or Build Steam? Entrepreneurship Education, Entrepreneurial Self-Efficacy and Entrepreneurial Intentions. *Journal of Small Business Management*.
- Polkinghorne, D. 1998. Narrative Knowing and the Human Sciences. State University of New York Press. Albany, NY.
- Puhakka, V. 2002. Yrittäjän persoonallisuus . miksi ja miten sitä kannattatutkia. *Liiketaloudellinen aikakauskirja*. 2/02. pp. 199-207.
- Puronaho, K. 2006. Liikuntaseurojen lasten ja nuorten liikunnan markkinointi: Tutkimus lasten ja nuorten liikunnan tuotantoprosessista, resursseista ja kustannuksista. Jyväskylä Studies in Business and Economics 52. Jyväskylä University Printing House. Jyväskylä.
- Ristimäki, K. 2004. Yrittäjäksi identifioituminen: fenomenologishermeneuttinen tutkimus nuorten yrittäjyyteen liittyvän identiteetin kehityksestä.
- Robinson, P. B. & Sexton, E. A. 1994. The Effect of Education and Experience on Self-Employment Success. *Journal of Business Venturing*. Vol. 9. Iss. 2. pp. 141-156.
- Saaranen-Kauppinen, A. & Puusniekka, A. 2006. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. [Viitattu 16.6.2014] Saatavana [www-muodossa: http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L7\\_3\\_6\\_4.html](http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L7_3_6_4.html)
- Saari, T. 2003. Personal trainer -koulutuksen kehittäminen omavalmentajan ammatin vuorovaikutuksellisuuden näkökulmasta. Viestinnän pro gradu -työ: Jyväskylän yliopisto. Jyväskylä University Printing House. Jyväskylä.
- Sarasvathy, S.D. 2001. Causation and Effectuation: Toward a Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency. *The Academy of Management Review*. Vol. 26. Iss. 2. pp. 243-263.
- Shane, S. 2003. A General Theory of Entrepreneurship. The Individual-Opportunity Nexus. Edward Elgar Publishing Ltd. Cheltenham.
- Shapiro, A. & Sokol, L. 1982. The Social Dimensions of Entrepreneurship. Teoksessa C. Kent, D. Sexton & K. Vesper (toim.) *Encyclopedia of entrepreneurship*. 72-90. Prentice-Hall. NJ: Englewood Cliffs.
- Scholten, V., Joseph, B. & Prickaerts, P. 2012. Entrepreneurial Intention and the Heart of Entrepreneurship Among Technical Students (Interactive Paper). *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Vol. 32. Iss. 4, Article 21.
- Timmons, J.A. & Spinelli, S. 2009. New Venture Creation – Entrepreneurship for the 21<sup>st</sup> Century. Eight Edition. McGraw-Hill/Irwin. London.
- Tuomi, J. & Sarajarvi, A. 2009. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Tammi. Helsinki.
- Työ- ja elinkeinoministeriö. 2011. Yrittäjyyskatsaus 2011. Työ ja yrittäjyys 34/2011. Edita Publishing Oy. Helsinki.
- Työ- ja elinkeinoministeriö. 2012. Yrittäjyyskatsaus 2012. Työ ja yrittäjyys

- 46/2012. Edita Publishing Oy. Helsinki.
- United States Sports Academy. 2014. [Viitattu 1.7.2014]. Saatavana www-muodossa:  
<https://ussa.edu/academics/programs/master-of-sports-science>
- Wilson, F., Kickul J. & Marlino, D. 2007. Gender, Entrepreneurial Self-Efficacy and Entrepreneurial Career Intentions: Implications for Entrepreneurship Education. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 5/2007. pp. 387–406.
- Zacheus, T. 2008. Luonnonmukaisesta arkiliikunnasta liikunnan eriytymiseen: suomalaiset liikuntasukupolvet ja liikuntakulttuurin muutos. Turun yliopiston julkaisuja. Sarja C. Scripta lingua Fennica edita. Turku.
- Zampetakis, L.A., Kafetsios, K. Bouranta, N., Dewett, T. & Moustakis, V. 2009. On the Relationship between Emotional Intelligence and Entrepreneurial Attitudes and Intentions. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*. Vol. 15. Iss. 6. pp. 595-618.
- Zhao, H. Seibert, S. & Lumpkin, G. 2010. The Relationship of Personality to Entrepreneurial Intentions and Performance: A Meta-Analytic Review. *Journal of Management*. Vol. 361. Iss. 2. pp. 381–404.

## LIITTEET

### Liite 1. Haastattelukysymykset

-nimi

-ikä

-koulutustausta

-yrittäjätausta vuosina

1. Kerro elämästäsi, miten sinusta tuli yrittäjä?
2. Oletko ollut lapsuudessa tai nuoruudessa tekemisissä yrittäjyyden kanssa?
3. Koetko, että joillain henkilöillä tai tahoilla olisi ollut vaikutusta omaan yrittäjyyteesi, esim. roolimallit tms. asiat?
4. Oliko alkutaipaleella vaihteita, jolloin kohtasit vaikeuksia tai olit valmis luovuttamaan koko yrittäjyyden suhteen?
5. Millaisena koit personal trainer -koulutuksen yrittäjyyden kannalta? Oliko yrittäjyys selkeä vaihtoehto jo silloin?
6. Miten koet yrityshautomot ja -pajat?
7. Millaiset haasteet tai onnistumiset ovat vaikuttaneet toimintaasi yrittäjänä?
8. Koetko tarvitsevasi vielä lisäkoulutusta yrittäjyyteen tai liiketoimintaan liittyen?
9. Mitä kertoisit uusille pt-opiskelijoille yrittäjyydestä?
10. Kuvaile omia luonteenpiirteitäsi ja ominaisuuksia.
11. Ovatko asenteesi yrittäjyyttä kohtaan muuttuneet vuosien aikana?
12. Oletko aina uskonut pystyväsi toimimaan yrittäjänä, myös ajalla ennen yrittäjyyttä?
13. Onko liikeidean keksiminen helppoa ja näetkö helposti liiketoimintamahdollisuuksia?
14. Millaista yrittäjän arkesi on?
15. Koetko joskus epävarmuutta yrittäjänä? Kuinka selviät tuosta epävarmuuden tunteesta?
16. Löydätkö keskustelun pohjalta hetken, jolloin päätit perustaa yrityksen ja mitkä tekijät siihen vaikuttivat?
17. Mitkä ovat tulevaisuuden unelmasi yrittäjänä?