

**Ohjausalan yrittäjien yrittäjäpolut
ja kokemukset yrittäjänä toimimisesta**
Anna-Maaria Miettinen

Kasvatustieteen pro gradu -tutkielma
Syyslukukausi 2018
Opettajankoulutuslaitos
Jyväskylän yliopisto

TIIVISTELMÄ

Miettinen, Anna-Maaria. 2018. Ohjausalan yrittäjien yrittäjäpolut ja kokemukset yrittäjänä olemisesta. Kasvatustieteen pro gradu -tutkielma. Jyväskylän yliopisto. Kasvatustieteiden ja psykologian laitos. 81 sivua.

Tutkimuksessa tarkasteltiin, miten ja miksi ohjausalan korkeakoulutuksen saaneet henkilöt ovat ryhtyneet yrittäjiksi. Huomion kohteena olivat yrittäjyyden valintaan johtaneet syyt sekä yrittäjänä toimiessa syntyneet kokemukset. Koska yrittäjyys on ohjausalalla vielä melko tuore ilmiö, luotiin tutkimuksessa katsoista myös yrittäjien tulevaisuuden visioille alalle yleisesti sekä oman yrityksen kannalta.

Tutkimus on laadullinen tutkimus ja sitä lähestyttiin narratiivisen tutkimusotteen keinoin. Aineisto kerättiin haastattelemalla kolmea yrittäjää narratiivis-elämäkerrallisella haastattelumenetelmällä. Aineiston analyysissä käytettiin Polkinghornen määritelmän mukaisesti sekä narratiivista että narratiivien analyysia. Yrittäjäpolkujen osuudesta muodostettiin uudet tiivistetyt tarinat, mutta yrittäjien tarinoita ja kokemuksia tarkasteltiin myös sisällönanalyysin keinoin, tuoden esiin niistä yhtäläisyyksiä ja eroavaisuuksia.

Yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttaneina tekijöinä näyttäytyivät moninaiset kasvuiän ja opiskelu- ja työelämän kokemukset sekä erilaisia tilannetekijöitä. Toisilla yrittäjäksi ryhtymisen päätöksessä korostuivat enemmän palkkatyöstä poistyöntävät push-tekijät ja toisilla taas yrittäjyyden suuntaan houkuttaneet pull-tekijät. Ohjausalan yrittäjänä koettuja myönteisiä kokemuksia olivat onnistunut yhteistyö ja verkostoituminen, yrittäjän itsenäisyys sekä palautteen saaminen. Koettuina haasteina esiin nousivat liiketoimintaan liittyvät haasteet, epävarmuuden sietäminen, edelläkävijyys sekä yksinäisyys yrittäjänä. Tulevaisuuden visioissa alan yrittäjyyden nähtiin olevan kasvussa.

Polut ohjausalan yrittäjyyteen näyttäytyivät tässä tutkimuksessa yksilöllisinä, mutta kokemusmaailmoista oli löydettävissä yhteneväisyyttä.

Asiasanat: ohjausala, yrittäjyys, narratiivinen tutkimus, kokemus

ESIPUHE

Tämä tutkimus sai alkunsa omasta kiinnostuksestani yrittäjyyttä kohtaan. Se on ollut kiehtova ajatus yhtenä uravaihtoehtona. Myös useat opiskelutoverini olivat puheissaan ilmaisseet kiinnostustaan alan yrittäjyyteen. Graduaihetta miettiesäni ohjaava opettajani, Timo Laine, kannusti minua aiheen pariin, sillä aiheesta ei sen uutuuden vuoksi ollut vielä juurikaan tutkimusta – kiitokset siitä! Mikäpä sen parempi keino päästä sukeltamaan tuohon kiehtovaan aiheeseen syvemmin ja saada kurkistusikkuna ohjausalan yrittäjän arkeen.

Tämän tutkimuksen tekeminen oli mielenkiintoista ja opettavaista. Usein kertoessani graduni aiheesta jollekin kiinnostuneelle sain vastauksen, että onpa varsin mielenkiintoinen aihe, ja toivomuksen päästä lukemaan tämä gradureporttini sen valmistuttua. Tämä kertoo minulle, että tutkimusaiheeni on merkityksellinen ja uskon tuottaneeni tällä tutkimuksella uutta tietoa tästä aiheesta.

Tutkimuksen toteutin lukuvuoden 2017-2018 aikana haastatellen kolmea yrittäjää eri puolilta Suomea. Tahdon kiittää vielä kerran heitä osallistumisesta, oman tarinan jakamisesta tämän tutkimuksen ja sen kautta monien kiinnostuneiden käyttöön.

Tahdon kiittää myös graduohjaajaani, Sauli Puukaria, asiantuntevasta ja kannustavasta ohjaamisestani tämän prosessin varrella. Kiitän myös graduryhmääni kaikesta yhdessä jaetusta ja koetusta.

Haluan osoittaa kiitokset myös puolisololleni, Anssi Miettiselle, sillä ilman sinun sitoutumistasi opintoihini toisella paikkakunnalla en pienten lasten äitinä olisi tässä pisteessä. Kiitokset ansaitsee myös opiskelukodin minulle tarjonnut kummisetäni, Timo Savikko.

Oulussa 29.6.2018

Anna-Maaria Miettinen

SISÄLTÖ

TIIVISTELMÄ

ESIPUHE

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	6
2	YRITTÄJYYSTUTKIMUKSEN TARKASTELUA	8
	2.1 Yrittäjyyden määrittelyä	8
	2.2 Yrittäjyyskuvat – yksin vai suhteessa toisiin?	9
	2.3 Akateeminen yrittäjyys	11
3	TUTKIMUKSEN TOTEUTUS	14
	3.1 Tutkimuskysymykset ja tutkimuksen tavoite	14
	3.2 Narratiivinen lähestymistapa.....	15
	3.3 Aineiston keruu.....	18
	3.3.1 Haastateltavien valinnat.....	18
	3.3.2 Kerronnallinen haastattelu.....	19
	3.4 Aineiston analyysi	24
	3.5 Tutkimuksen eettisyys ja luotettavuus	29
4	OHJAUSALAN YRITTÄJIEN YRITTÄJÄPOLUT	34
	4.1 Yrittäjäksi ryhtyminen.....	43
	4.1.1 Taustalla vaikuttaneet kokemukset.....	43
	4.1.2 Yrittäjäksi ryhtymisen prosessi	47
5	OHJAUSALAN YRITTÄJÄNÄ TOIMIMISEN KOKEMUKSIA JA TULEVAISUUDEN NÄKYMIÄ	56
	5.1 Ohjausalan yrittäjänä koetut positiiviset asiat tai onnistumiset	57
	5.2 Ohjausalan yrittäjänä koetut haasteet	60
	5.3 Tulevaisuuden näkymiä	67

6	TULOSTEN YHTEENVETO JA POHDINTA	71
----------	--	-----------

LÄHTEET

LIITTEET

1 JOHDANTO

Yrittäjyys ohjausalalla on vielä varsin tuore ilmiö. Nämä yritykset ovat kuitenkin yleistymässä. Paasio, Nurmi ja Heinonen (2005, 6-11) toteavat, että monet yhteiskunnalliset muutokset ovat lisänneet yrittäjyyden merkitystä jopa niin, että voidaan puhua olevan käynnissä paradigmanmuutos palkkatyöyhteiskunnasta yrittäjyysyhteiskunnaksi. Paaajanen (2006, 15) puolestaan kirjoittaa, että myönteisistä yrittäjyysasenteista huolimatta yrityksiä perustetaan verrattain vähän.

Ohjausalan yrityksiä voi olla monenlaisia. Jotkut tarjoavat selkeästi opinto-ohjauksellisia palveluita, jotkut uraohjausta, uracoachausta, työnhakuvalmennusta, toiset yleisempää life-coachausta. Näiden termien alle mahtuu monenlaisella koulutustaustalla olevia yrittäjiä ja heidän yrityksissään työntekijöitä. Tässä tutkimuksessa päätin tutkia yrittäjiä, joilla on korkeakoulututkinto ja opinto-ohjaajakelpoisuus. Tämän rajauksen tein, koska halusin tuottaa tutkimuksellani tietoa ohjausalalle kouluttautuneiden alan yrittäjyydestä, en mistä tahansa ohjauksellisia palveluita tuottavasta yrittäjyydestä.

Kirsti Tonttila on väitöskirjatutkimuksessaan tutkinut yliopistotaustaisten nuorten asenteita yrittäjyyteen ja itsensä työllistämiseen. Hän käsittelee korkeakouluissa annettavaa yrittäjyyskoulutusta ja siihen liittyen sanoo (2001, 39), että yrittäjyysopetuksessa on oleellisen tärkeää opiskelijoille välittyvä kuva yrittäjyydestä. Olen omassa koulutuksessani havainnut itsessäni ja opiskelutovereissani paljon kiinnostusta ohjausalan yrittäjyyttä kohtaan. Koulutukseemme ei yrittäjyysopetusta sisältynyt, mutta haluan tällä omalla tutkimuksellani tuottaa ohjausalan yrittämisestä kiinnostuneille kuvaa siitä, minkälaista yrittäjyys tällä alalla voi olla. Jokainen rakentaa oman yrittäjyytensä omanlaisekseen, minkä tähänkin tutkimukseen osallistuneet yrittäjät tarinoillaan osoittavat. Juuri nämä erilaiset polut kohti yrittäjyyttä ja erilaiset tavat olla yrittäjä ohjausalalla antavat siitä monipuolista kuvaa yrittäjyyttä harkitseville.

Yrittäjyyttä sinällään ja siihen liittyviä аспектеja on tutkittu runsaasti vuosien varrella, mutta juuri ohjausalan yrittäjyyteen liittyvää tutkimusta on ole-

massa hyvin vähän ja vain lähinnä pro gradu- ja opinnäytetyötasoisina tutkimuksina. Kiinnostus alan yrittäjyyteen ja sen tutkimukseen vaikuttavat olevan nousussa, minkä vahvasti myös eräs tutkimukseen osallistujani. Uskon voivani tällä tutkimuksella tuottaa uutta tietoa tästä ilmiöstä.

Tutkimukseni on laadullinen tutkimus ja se on tehty narratiivisella tutkimusotteella. Olen halunnut saada selville minkälaiset tekijät ovat vaikuttaneet näiden yrittäjien yrittäjäksi ryhtymiseen ohjausalalle ja miten he ovat kokeneet siinä toimimisen. Koska yrittäjyys alalla on ilmiönä uusi, kiinnostuksen kohteena on myös heidän tulevaisuuden visionsa ohjausalan yrittäjyydelle, sillä oletan heidän edustavan tällä hetkellä vahvinta asiantuntemusta aiheeseen oman käytännön kokemuksensa kautta.

Haastattelin tutkimusta varten kolmea yrittäjää elämäntarinahaastattelun menetelmään painottuen. Haastatteluissa keskiössä oli heidän oma vapaa kerrontansa elämänvaiheistansa ja kokemuksistansa, joiden he näkivät vaikuttaneet polullansa kohti yrittäjyyttä. Tämän luonteisessa tutkimuksessa ei yleensä pyritä tutkimustulosten yleistettävyyteen, ei myöskään tässä tutkimuksessa, vaan havainnollistamiseen kolmesta pioneeritarinasta alan yrittäjänä.

Tämän tutkimusraportin toisessa luvussa luodaan katsausta aiempaan yrittäjyystutkimukseen. Kolmas luku kuvaa tutkimuksen toteutuksen vaiheet ja pitää sisällään myös tutkimuksen eettisyyden ja luotettavuuden arviointia. Neljännessä luvussa lukija pääsee sisälle näiden yrittäjien yrittäjäpolkutarinoihin, jotka ovat siis muodostamiani tiivistettyjä tarinoita heidän kerronnastaan eli narratiivista analyysia niistä. Samassa luvussa esittelen sisällönanalyysin keinoin esiin nousseita tutkimustuloksia koskien tekijöitä, jotka ovat vaikuttaneet heidän yrittäjäksi ryhtymiseensä. Viidennessä luvussa käsitellään heidän yrittäjyyskokemuksia ja tulevaisuuden visioitaan koskevat tutkimustulokset. Tuloksiin liittyvää teoriaa olen kytkenyt jo näihin kahteen tuloslukuun, mutta myös viimeisessä tuloksia yhteen kokoavassa luvussa teen jäsentämistä aiempiin tutkimus- ja teoriatietoihin ja esitän omaa pohdintaa tuloksista ja mahdollisista jatkotutkimusideoista.

2 YRITTÄJYYSTUTKIMUKSEN TARKASTELUA

Tässä luvussa luon katsausta yrittäjyystutkimuksen kentälle. Paneudun ensin yrittäjyys -käsitteen määrittelyyn sekä yrittäjyyskuviin eli minkä luonteisena toimintana yrittäjyyttä on nähty. Lopuksi käsittelem vielä akateemisen yrittäjyyden tutkimusta, sillä oman tutkimukseni kohderyhmänä ovat nimenomaan ohjauksen korkeakouluopinnot tehneitä ohjausalan yrittäjiä.

2.1 Yrittäjyyden määrittelyä

Arkipäiväisessä puheessamme käsitteet yrittäjä ja yrittäjyys tuntuvat kaikille tutuilta ja selkeiltä käsitteiltä. Tutkimuksen puolella näiden käsitteiden määrittely ei kuitenkaan ole ollut ollenkaan yksiselitteistä ja helppoa. Käsite *yrittäjä* meidän yhteiskunnassamme määrittyy selkeästi liiketoimintaa harjoittavaksi henkilöksi, yrityksen omistajaksi ja johtajaksi, mutta kaikissa kulttuureissa käsitteellä ei ole sama merkitys. Englanninkielinen termi *entrepreneur* sisältää myös merkityksiä yritteliäisyys ja kasvun tavoittelu eli se viittaa tietynlaiseen johtamistapaan. Tätä merkitystä ei suomenkieliseen termiin sisälly. Englanninkielinen käsite taas ei niin selkeästi määritä yrityksen omistajuussuhdetta kuin suomen *yrittäjä*-käsite. (Huuskonen 1992, 33; Tonttila 2001, 8.) Usein puhutaan myös sisäisestä yrittäjyydestä, joka tarkoittaa työyhteisön jäsenen yrittäjämäistä ajattelu-, toiminta- ja suhtautumistapaa. Sisäinen yrittäjyys siis ilmenee palkkatyössä aloitteellisuutena, henkilökohtaisena vastuunkantamisena, mahdollisuuksien näkemisenä ja niistä motivoitumisena. (Huuskonen 1992, 41; Leskinen 2006, 37.)

Yrittäjyyden ja yrittäjän määrittelyssä on päädytty muun muassa erilaisiin funktio-, rooli- ja piirremääritelmiin: yrittäjä on innovaattori, riskinottaja, perustaja, organisoija, johtaja, yrityksen omistaja, taloudellisen edun tavoittelija, sinnikäs, aktiivinen, aloitteellinen, luova, optimistinen, suoriutumishalukas. (Huuskonen 1992, 36-38; Tonttila 2001, 8; Vesala 1996, 22.) Erityisesti amerikkalaisessa

yrittäjyystutkimuksessa on painottunut piirretutkimus. On siis ajateltu, että voidaan määrittää yleiset yrittäjän piirteet, joiden avulla voidaan tunnistaa suuresta joukosta yrittäjäksi sopivat tai sopimattomat. Yrittäjien ominaisuuksiksi on määritetty ainakin aloitteellisuus, luovuus, kekseliäisyys, kilpailuhenkisyys, innostus, korkea suoritusmotivaatio ja halu hyväksyä riskejä. Myöhemmässä tutkimuksessa on kuitenkin todettu hyvin epätodennäköiseksi, että olisi mahdollista muodostaa profiili, jonka avulla yrittäjät olisi erotettavissa ei-yrittäjistä. (Huuskonen 1992, 35.) Piirreteorioita onkin kritisoitu juuri siitä, että ne olettavat näitä luonteenpiirteitä pysyviksi, ikään kuin niiden piirteiden kanssa synnyttäisiin ja ellettäisiin koko elämä (Tonttila 2001, 12). Huuskonen (1992, 9-10) kirjoittaa, että yksistään psykologiset ominaisuudet eivät tee yrittäjää, vaan yrittäjäksi ryhtyminen vaatii myös sopivan ympäristön ja tilanteen. Psykologiset ominaisuudet eivät myöskään ole muuttumattomia, vaan ihmiset muuttuvat henkisesti koko ajan ja näin ollen ovat myös kehitettävissä ja koulutettavissa kohti yrittäjyyttä.

2.2 Yrittäjyyskuvat – yksin vai suhteessa toisiin?

Asenteet yrittäjyyttä kohtaan ovat nykyisellään varsin myönteiset. Näin ei kuitenkaan ole ollut aina: Tonttila (2001,10) kertoo Suomessa vallinneen jopa yrittäjävihamielisen ilmapiirin vielä 1970-luvulla. 1970-luvun lopussa kuitenkin Englannissa ja Yhdysvalloissa nousi pinnalle yrittäjyysinnostus, joka rantautui myös Suomeen vuosikymmen myöhemmin. Yrittäjyysinnostus sisältää kaksi puolta: yhteiskunnallisen merkityksellisyyden kansantaloudellisten rakenneongelmien ratkaisijana sekä individualistisen merkityksellisyyden, joka pitää sisällään ajatuksen yrittäjyyden mahdollistamasta yksilön itsenäisyydestä, riippumattomuudesta ja taloudellisesta hallinnasta (Vesala 1996, 1).

Individualismi onkin yksi yrittäjyystutkimuksessa vahvasti vallinnut viitekehys. Vesala (1996) on tarkastelleet tutkimuksessaan individualistista yrittäjyyskuvaa ja vastapainona taas relationistista yrittäjyyskuvaa. Myös Tonttila (2001) on paneutunut samaan aiheeseen. Näissä tutkimuksissa individualismi tai

relationismi on nähty yrittäjyyteen liittyvinä ajattelu- tai puhetapoina (Vesala 1996, 3; Tonttila 2001, 29).

Individualistinen yrittäjyyskuva korostaa yksilöä: yksilön oman taloudellisen edun tavoittelua, yksilön yksityisyyttä yksityisen omistamisen kautta, yksilön autonomisuutta, yksilön erottautumista muita parempana kilpailutilanteissa (Tonttila 2001, 14; Vesala 1996, 10-11). Vaikka kaikessa yritystoiminnassa tavoitellaan taloudellista hyötyä ja voittoa, on yritystutkimuksessa erotettu kaksi individualismin muotoa: utilitaristinen ja ekspressiivinen. Utilitaristisessa näkemyksessä yksilö nähdään omien etujensa maksimoijana. Ekspressiivisessä näkemyksessä yksilö pyrkii itsensä ilmaisuun ja toteuttamiseen. Utilitaristista yrittäjää siis motivoi ulkoinen palkinto, ekspressiivistä yrittäjää työ itsessään ja sen tekeminen. Ne eivät kuitenkaan ole toisiaan poissulkevia. (Tonttila 2001, 14-15; Vesala 1996, 12-13.)

Relationistisessa yrittäjäkuvassa nähdään myös yrittäjän yksilöllisyys, mutta kuvaan sisällytetään myös hänen ympäristönsä (verkotot, perhe, ystävät, työntekijät, kilpailijat yms.). Relationistinen yrittäjyyskuva on kehittynyt individualistisen yrittäjyyskuvan kritiikin kautta eli yrittäjiä ja yrittäjyyttä ei olla haluttu enää nähdä vain jatkuvaa voittoa tavoittelevana yksilösuorituksena, vaan on haluttu ruveta tunnistamaan ja tunnustamaan yhteistyön merkitys. Menestyminen yrittäjänä nähdään siis riippuvaiseksi ei pelkästään yrittäjästä itsestään vaan myös hänen verkostoidensa ja kontaktiensa toimivuudesta. Yksilö ja ympäristö nähdään olevan jatkuvassa, kiinteässä vuorovaikutuksessa keskenään. (Tonttila 2001, 22-23; Vesala 1996, 42-44.)

Tonttila (2001, 24-26) toteaa, että molemmissa yrittäjyyskuvissa yrittäjä siis nähdään taloudellisen oman edun tavoittelijana. Relationistisessa näkemyksessä juuri tämä taloudellinen tavoite sitoo yrittäjän sosiaalisiin suhteisiin, sillä voiton tavoittelu tavaroita tai palveluita myymällä ei ole mahdollista ilman asiakasta eli yrittäjä on aina vähintäänkin asiakassuhteen kautta riippuvainen sosiaalisista suhteista. Nykymaailma taloudellisen globalisoitumisen myötä on kuitenkin asettanut uudenlaista tarvetta ja vaatimusta yritysten väliseen yhteistyöhön ja

verkostoitumiseen (Toivola 2006, 155). Toivolan mukaan yritysten välisessä yhteistyössä on tapahtunut kehitys aiemmasta alihankintamallista verkostomaiseen yhteistoimintaan. Tällaisissa malleissa liiketoimintaprosesseja suunnitellaan yhdessä ja silloin keskiöön nousevat luottamus, yhteiset arvot ja joustavuus yhteistyön toimivuuden takaajina. Verkostomaisessa yhteistyössä voidaan sanoa olevan kyse strategisesta kumppanuudesta, joka on syvempää ja monitasoisempaa kuin tavanomainen yhteistyö. Verkostoituminen saatetaan kokea uhkana usein yrittäjyyden taustalla olevalla motiiville, autonomisuudelle, mutta tosiasia voi olla se, että yrityksen pelkät omat resurssit eivät riitä, jolloin verkostoituminen helpottaisi tämän omaa toimintaa. (Toivola 2006, 155-156.)

2.3 Akateeminen yrittäjyys

Oman tutkimukseni kohteena ovat sellaiset ohjausalan yrittäjät, joilla kaikilla on taustallaan opinto-ohjaajaksi pätevöittävät korkeakouluopinnot. Ohjauksen koulutuksen saaneiden yrittäjyys on alkanut viime vuosina yleistymään ja aiheetta on tutkittu esimerkiksi Hartikaisen (2016) pro gradu tutkielmassa ja Rompasaaren (2017) ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyössä. Seuraavaksi kuitenkin luon katsausta siihen, miten akateemista yrittäjyyttä on yleisesti tutkittu aiemmin.

Tonttila (2001) kirjoittaa akateemisen taustan yrittäjien keskuudessa olevan vähäinen, vain alle 10%, verraten pelkän perusasteen koulutuksen saaneisiin, joista yrittäjiksi on päätyneet noin 20%. Opetusministeriön (2009, 9) julkaisemassa Yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivat -julkaisussa kerrotaan yrittäjien koulutustason kohoavan samaan tahtiin kuin muun väestön. Tuolloin yrittäjistä yli 30% oli suorittanut ammatillisen tutkinnon. Korkeakoulutaustan omaavia oli 9% kaikista yrittäjistä, mutta uusista yrittäjistä jo viidennes.

Perinteisesti korkeakouluttautuneista enemmistö on päätyneet julkiselle sektorille tai isojen yritysten palvelukseen. Julkissektorin siirtyessä yhä enemmän palveluiden itse tuottamisesta palvelun järjestämiseen muuta kautta, on jul-

kissektorin veto vähentynyt. Myös akateeminen työttömyys on kasvanut. Näiden myötä yrityksen perustamisesta on alkanut tulla akateemisillekin yhä vahvempi vaihtoehto. Tonttila nostaa esiin, että tutkimuksissa on havaittu korkeakoulutaustan vaikuttavan positiivisesti yrittäjänä menestymiseen verrattuna muunlaisella koulutustaustalla oleviin yrittäjiin, joiden yritykset ovat selkeästi useammin päätyneet lopettamaan toimintansa. (Tonttila 2001, 31-32.)

Tonttila (2001) listaa syitä, miksi yrittäjyys ei mahdollisesti kiinnosta akateemista henkilöä. Niitä ovat:

- pidemmälle koulutettujen alhaisempi työttömyysaste vähentää tarvetta työllistää itsensä yrittämisen kautta
- palkkataso on korkeasti koulutetuilla keskimääräistä parempi
- korkeakoulutuksessa valmentaudutaan henkiseen, intellektuaalisuutta vaativaan työhön, jonka myötä yrittäjyyden käytännönläheisyys ja rutiininomaiset työtehtävät saattavat nostaa akateemisen kynnyistä ryhtyä yrittäjäksi
- asioita mielletään ja arvotetaan toisistaan poikkeavasti, jopa ristiriitaisesti korkeakoulu- ja yritysmaailmassa

Myös Paasio ym. (2005, 27) nostavat esiin näkemyksen koskien erityisesti yliopistoista vasta valmistuneita: useimmat akateemiset tutkinnot ovat luonteeltaan yleissivistäviä, ei niinkään johonkin ammattiin valmistavia, minkä vuoksi etenkin uran alussa voi olla vaikeaa tunnistaa sellaista omaa osaamista, minkä varaan perustaisi yritystoimintaa. Tonttilakin (2001, 35) käsittelee koulutusaloittaisia eroja: kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan tuntuu vaihtelevan eri koulutusalojen välillä. Selkeästi professioituneilla aloilla, kuten vaikkapa lääketieteen tai oikeustieteen puolella yrittäjäksi ryhtymiseen on pienempi kynnys, koska heillä on sekä selkeä osaamis- ja työnkuva että turvanaan monopolisoitu ammatin harjoittaminen ja sitä myöten vähäisempi kilpailu. Yleissivistävillä aloilla, mihin ohjausalaakin kasvatustieteiden alla kuuluu, yrittämisen perinteet ovat varsin vähäiset.

Yrittäjyyskasvatusta on tällä vuosituohannella maassamme pyritty merkittävästi edistämään. Matti Vanhasen hallitus käynnisti kaudella 2003-2007 yrittäjyy-

den politiikkaohjelman. Hallitusohjelmassa linjattiin tuolloin, että yrittäjyyttä tulee edistää koulutuksen kaikilla eri asteilla. Myöhemmin yrittäjyyskasvatus tuotiin myös varhaiskasvatukseen piiriin (Yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivat 2009). Paasion ym. tutkimus osoitti, että missään yliopistossa ei tuolloin ollut yrittäjyysstrategiaa. Yrittäjyyden ymmärrys, asema ja edistämistavat vaihtelivat paljon eri yliopistojen välillä. Yrittäjyyteen liittyviä ilmiöitä tunnistettiin yliopistoissa, vaikka niihin liittyvät termit olivat vieraita. Vuonna 2009 julkaistussa Opetusministeriön Korkeakoulupohjaisuuden yrittäjyyden edistämisen työryhmämuistiossa annettiin toimenpidesuosituksena kannustus korkeakouluilla laatia yrittäjyysstrategia tai lisätä yrittäjyys oman painoalueenaan korkeakoulun kokonaisstrategiaan.

3 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS

3.1 Tutkimuskysymykset ja tutkimuksen tavoite

Tutkimuksessani tarkastelen, minkälaiset ovat olleet ohjausalan yrittäjäksi ryhtyneiden polut kohti yrittäjyyttä alalla, missä se on vielä verrattain harvinaista. Tuon yrittäjäpolun lisäksi tutkin heidän kokemuksiaan yrittäjänä olemisesta sekä visioitaan oman yrityksen ja yleisemmin alan yrittäjyyden tulevaisuudelle. Tutkimuskysymykseni ovat:

- Mitkä tekijät yrittäjät kokevat vaikuttaneen heidän yrittäjäksi ryhtymiseensä ohjausalalle?
- Minkälaisia kokemuksia yrittäjillä on ohjausalan yrittäjänä toimimisesta?
- Minkälaisia tulevaisuuden näkymiä yrittäjät näkevät omalle, mutta myös ohjausalan yrittäjyydelle yleisemmin?

Näen tämän tutkimuksen merkityksen ja tavoitteen siinä, että se tuottaa informaatiota uudesta työn tekemisen tavasta ohjausalalla. Oma visioni on, että tämä informaatio voisi palvella etenkin ohjausalalle opiskelevia tai siellä jo olevia, joita yrittäjäksi ryhtyminen kiehtoo. Jo omassa opiskeluryhmässäni tätä kiinnostusta tuntui esiintyvän paljon. Myös itselläni yrittäjyys on ollut mielessä yhtenä urasuuntana, joten henkilökohtainen kiinnostuskin aiheeseen on vahva.

Käytän tässä tutkimuksessa sanaa yrittäjäpolku, jolla tarkoitan elämänvaiheita, merkityksellisiä tapahtumia ja kokemuksia, jotka ovat johdattaneet askel askeleelta kohti yrittäjäksi ryhtymistä. Polku on hyvä vertauskuva, sillä hahmotan sen olevan sellainen kulkuväylä, joka ei välttämättä ole selvästi näkyvissä, sitä voi joutua itse raivaamaan itselleen, eikä se useimmiten ole kovinkaan suora.

Kun sitten aloin miettiä, miten näitä yrittäjäpolkuja saisi näkyväksi, oli mielessäni aika selvää, että tulisi pyytää haastateltavilta heidän omia tarinoitaan elämästään, mahdollisimman vapaasti kerrottuna. Näin päädyin narratiiviseen lähestymistapaan sekä aineiston keruun että analyysin vaiheissa.

3.2 Narratiivinen lähestymistapa

Narratiivisuudesta sanotaan, että se ei ole metodi, vaan ennemminkin metodinen viitekehys, jossa huomio kohdistetaan kertomuksiin ja kertomiseen todellisuuden rakentajina ja välittäjinä. Tutkimuksen kohteena ovat siis kertomukset, tarinat, tekstit. Nuo kertomukset voivat olla jo olemassa olevia tekstejä, kuten päiväkirjoja tai kirjeitä, tai ne voivat tulla tuotetuksi tutkimuksen tarkoituksiin esimerkiksi haastattelun kautta. Tiede siis paitsi tutkii, niin myös tuottaa kertomuksia. (Heikkinen 2008, 185 & 2015, 151; Syrjälä 2010, 257). Hänninen (2008, 122) jäsen-tää narratiivisen tutkimuksen käsitteen viittaavan ihmistieteellisessä tutkimuksessa sellaiseen laadulliseen tutkimukseen, jossa tutkimuksen kohteena ovat ihmisten kertomukset omasta elämänsästä koskien joko koko elämää tai tiettyä vaihetta siitä.

Heikkinen avaa kattavasti artikkelissaan (2015) narratiivisen tutkimuksen käsitteistöä. Narratiivisuuden käsite on peräisin latinan kielen sanoista *narratio*, joka tarkoittaa kertomusta, ja *narrare*, joka tarkoittaa kertomista. Suomessa käsitteen suomennoksena on aiemmin elänyt rinta rinnan narratiivinen, kerronnallinen, kertomuksellinen ja tarinallinen tutkimus. Nykyään kuitenkin kerronnallinen tutkimus on vakiintunut narratiivisuuden suomennokseksi, sillä se viittaa parhaiten kerronnallisuuden prosessiin, joka pitää sisällään lopullisten kertomusten lisäksi itse kertomisen prosessin. Tieteellisessä käytössä tulee tehdä myös ero käsitteiden *tarina* ja *kertomus* välille, vaikka ne arkikielessä usein ovatkin synonyymeja toisilleen. Tarinalla tarkoitetaan kertomuksen tapahtumarakennetta, se siis vastaa kysymykseen mitä on tapahtunut. Tarina voidaan kuitenkin kertoa monin eri tavoin, verbaalisesti tai nonverbaalisesti. Tarinassa myös ajankulku

määrittäyty kulkemaan ajassa eteenpäin meneväksi, kun taas kertomuksessa voidaan aloittaa vaikkapa tarinan lopusta ja liikkua ajassa taaksepäin. (Heikkinen 2015, 151-153.)

Narratiivinen tutkimus on kasvanut räjähdysmäisesti viimeisten kolmen vuosikymmenen aikana (Elliot 2005, 36; Heikkinen 2008, 184). Suomessa se alkoi yleistyä 1990-luvulta alkaen (Heikkinen 2008, 184). Puhuttiin jopa narratiivisesta käänteestä, mutta Heikkisen (2015, 150) mukaan tilanne on nyt tasoittunut ja kerroksellinen tutkimus on vakiinnuttanut paikkansa tutkimusotteena muiden rinnalla. Narratiivista tutkimusta tehdään lukuisilla eri tieteenaloilla: psykologian, kasvatustieteen, antropologian, sosiologian, kielitieteiden, oikeustieteiden ja historian kentillä. Se nähdään keinona ymmärtää henkilön identiteettiä, elämäntyyliä, kulttuuria ja historiaa. (Lieblich, Tuval-Mashiach & Zilber 1998, 3.) Syrjälä (2010, 249) kirjoittaa elämänkertojen käyttämisestä tutkimuksessa, että ne ovat vuoroin olleet arvostettuja, vuoroin taas halveksittuja, sillä vielä 1900-luvun alussa niitä käytettiin, kunnes positivistinen tiedonkäsitys ajoi ne alas useaksi vuosikymmeneksi. Lieblich ym. (1998, 2) kirjoittavat narratiivisen tutkimuksen eroavan oleellisesti positivistisesta tiedonkäsityksestä, missä oletetaan, että on vain yksi ainoa todellisuus ja voi olla vain yksi ainoa oikea tulkinta teksteistä, sillä narratiivisessa lähestymistavassa ajattelutapa on pluralistinen, relativistinen ja subjektiivinen. Myös Heikkisen (2008, 186) mukaan käynnissä on ollut tiedon ja tiedekäsityksen muutos, johon narratiivisuuden esiintulo liittyy, koska tieto itsestä ja maailmasta nähdään kehkeytyvän ja rakentuvan tarinoiden kautta, sosiaalisessa vuorovaikutuksessa.

Heikkinen (2008) avaa artikkelissaan neljää eri tapaa, miten narratiivisuuden käsitettä on käytetty tieteissä. Ensimmäisenä hän mainitsee juuri edellä mainitun tietoteoreettisen näkökulman, sillä narratiivisuus liitetään konstruktivistiseen ja postmoderniin tiedonkäsitykseen. Postmoderni tiedonkäsitys ei usko objektivistiseen todellisuuskäsitykseen, jossa todellisuus olisi kuvattavissa väitelausein ja osoitettavissa niitä todeksi tai epätodeksi, vaan näkee tiedon kontekstuaalisena eli aikaan, paikkaan ja sosiaaliseen ympäristöön sitoutuneena. Tietä-

minen on siis perspektiivistä. Konstruktivistisessa näkemyksessä ihmisen nähdään rakentavan eli konstruoivan tietonsa ja identiteettinsä kertomusten kautta aikaisemman tietonsa ja kokemuksensa varassa. Nämä kertomukset eivät pysy stabiileina, vaan muuttuvat alati uusien kokemusten ja toisten kanssa vuorovaikutuksessa olemisen myötä. Koska todellisuudet konstruoiduvat ihmisten mielissä, ei ole olemassa vain yhtä oikeaa todellisuutta. Narratiivinen tieteen tekeminen pohjautuu siis näihin ajatuksiin, sillä se pyrkii tuottamaan nimenomaan paikallista, henkilökohtaista ja subjektiivista tietoa. Yleistettävyyden puutetta ei nähdä heikkoutena, vaan päinvastoin vahvuutena, sillä tarinoiden kautta päästään moniäänisempään ja autenttisempaan tietoon. (Heikkinen 2008, 186-189.)

Flick (2009, 184) esittää tähän näkemykseen argumentoinnin perustuen juuri kertomusten konstruoitumiseen siinä kertomisen hetkellä, sillä kertomishetken tekijät voivat vaikuttaa kertojan muistoihin. Myös Elliot (2005, 23) nostaa esiin näitä kahta eri näkökulmaa, että toisaalta narratiivien kautta koetaan pääsevän käsiksi totuudellisempaan, tarkempaan ja luotettavampaan tietoon, mutta toisaalta ei tule erehtyä ajattelemaan, että narratiivit olisivat vain kokemusten raportointia, vaan ne ovat aina subjektiivisia jäsennyksiä, tulkintoja kokemuksista. Myös Lieblich ja Josselson (1995, 33) kirjoittavat, että kertomus ei ole tallenne faktoista, siitä kuinka asiat oikeasti olivat, vaan se on merkityksenantoa sekasortoiselle massalle havaintoja ja kokemuksia eletystä elämästä. Heikkinen lisääkin uudemmassa artikkelissaan (2015, 158-159), että kerronnallinen tutkimus sijoittuu lähelle muita tulkinnallisen tutkimuksen muotoja, hermeneutiikkaa ja fenomenologiaa.

Toinen tapa narratiivisuuden käsitteen käytössä tieteissä viittaa tutkimusmateriaalien kuvaukseen eli että tutkimusaineisto on luonteeltaan kerronnallista, joko suullista tai kirjallista. Koska narratiiviset aineistot eroavat merkittävästi luonteeltaan muista aineistomuodoista (numeerisista ja lyhytvastauksista), tulee niiden käsittely myös olla toisenlaista. Narratiivista aineistoa ei siis tule pyrkiä tiivistämään numeroiksi tai kategorioiksi, vaan niiden käsittely vaatii tulkintaa. (Heikkinen 2008, 189-190.)

Kolmas tapa narratiivisuuden käsitteen käytöstä tieteessä on viitata sillä analyysitapaan. Analyysitavoista kirjoitan tuonnempana lisää.

Neljäs tapa Heikkisen mukaan on ymmärtää narratiivit ammatillisena työvälineenä. Niitä on käytetty lukuisilla eri aloilla, mutta tyypillisimmillään psykoterapian välineenä, missä terapeutti pyrkii asiakkaansa kanssa luomaan uutta ja toimivampaa minäkertomusta. Tarinan kertominen voi siis olla luonteeltaan hyvin terapeutistakin, mutta tieteentekijänä tulisi tiedostaen pyrkiä tarinoiden avulla uuden tiedon muodostamiseen. (Heikkinen 2008, 193-194.)

3.3 Aineiston keruu

3.3.1 Haastateltavien valinnat

Tässä tutkimuksessa halusin tuottaa tietoa ohjausalalle kouluttautuneiden ohjausalan yrityksen perustaneiden yrittäjien kokemuksista yrittäjäksi ryhtymisestä ja yrittäjänä olemisesta. Sen vuoksi rajasin haastateltavia yrittäjiä etsiessäni heitä koulutustaustan mukaan ja edellytin haastateltavilta, että heillä tuli olla opinto-ohjaajaksi pätevöittävät opinnot taustallaan. Suomessa tällaiset pätevyydet saa joko yliopistoista tai ammattikorkeakouluissa suoritetuista opintokokonaisuuksista. Erilliset opinto-ohjaajan pätevyydet antavat koulutukset jo pedagogisen pätevyyden omaaville henkilöille ovat laajuudeltaan 60 opintopistettä, ohjausalan maisteriohjelmaopinnot 120 opintopistettä ja opinto-ohjaajan koulutusohjelma sisältäen kandidaatin ja maisterin tutkinnon 300 opintopistettä. Yksi etsinnän kriteeri, joskin ei niin ehdoton, oli myös se, että yrittäjyys olisi päätoiminen työnkuva. Löysin myös sellaisten ohjausalan yritysten verkkosivuja, missä kävi ilmi aika selkeästi, että yritystoiminta oli sivutoimista henkilöiden työskennellessä pääasiallisesti palkkatyössä.

Ohjausalan yrittäjiä ei ole maassamme vielä kovin runsaasti ja heitä oli vielä kohtuullisen haastava löytää, etenkin näillä rajauskriteereilläni. Pääasiallisesti tein etsintätyötä verkkosivustojen kautta sekä kyselemällä vinkkejä yliopistopettajiltani heidän tietämistään yrittäjistä. Tavoittelin yhteensä kuutta yrittäjää,

joista lopulta tutkimukseen mukaan lähtivät kolme yrittäjää. Eräältä haastateltavaltani kuulin, että hän oli yrittäjäksi ryhtyessään muutama vuosi sitten kartoittanut olemassa olevia ohjausalan yrittäjiä ja hänen mukaansa niitä oli noin kymmenkunta. Haastateltavia lähestyin sähköpostitse tai puhelimitse.

3.3.2 Kerronnallinen haastattelu

Päätin kerätä tutkimusaineistoni narratiivisen eli kerronnallisen haastattelun keinoin. Haastattelut toteutettiin syksyllä 2017. Kaksi niistä tein kasvotusten ja yhden etäyhteyden avulla. Haastatellut yrittäjät toimivat ympäri Suomea, kaikki eri suunnilla ja kaukana omalta asuinpaikkakunnaltani. Yksi haastateltavista sattui tulemaan työmatkalle kotipaikkakunnalleni, minkä yhteyteen järjestimme haastattelun. Toisen kasvokkain haastatellun luokse matkustin tapaamaan häntä yrityksensä toimitiloissa. Kolmas haastateltava hyödynsi työkäytössään olevaa etäyhteyshaastattelua tähän haastatteluun. Etäyhteyshaastattelussa minulle tuli yllätyksenä, että yhteys olikin pelkkä äänyhteys eikä videoyhteys, mitä olisin toivonut. Se oli siis verrattavissa puhelinhaastatteluun.

Kun halutaan kerätä kerronnallista aineistoa, tulee tutkimushaastattelua rakentaa kertomuksia kutsuvin keinoin. Narratiivisen haastattelun menetelmässä haastattelija siis pyrkii saamaan haastateltavan kertomaan tutkimuksen aiheena olevaan kiinnostuksen kohteeseen liittyvän tarinansa mahdollisimman kokonaisuina omin sanoin, siten kuin hän sen itse hahmottaa, muistaa ja ymmärtää.

Hyvärinen ja Löyttyniemi avaavat artikkelissaan (2009) erilaisia kertomuksen muotoja ja erilaisia kerronnallisen haastattelun tapoja, mitä aiemmassa kansainvälisessä tutkimuksessa on tuotettu. Omaan tutkimukseeni sopivimmaksi arvioin Atkinsonin elämäntarinahaastattelun, jota Hyvärinen & Löyttyniemi (2009, 159) kuvaavat kevyemmäksi versioksi elämäkertahaastatteluista. Tämä siksi, koska uskoin haastateltavien ohjausalan yrittäjien koko urakehityksen olevan osa heidän yrittäjäksi ryhtymisen polkuaan ja näin sisältävän pitkän elämäkulun jo ennen varsinaista yrityksen perustamista. Kiinnostukseni kuitenkin painottui tähän tiettyyn näkökulmaan, enkä ollut hakemassa heidän kokonaisia elämäkertoja, vaan heidän itse kertomiaan tarinoita siitä, mitä asioita, tapahtumia,

henkilöitä tai muuta ovat kokeneet merkityksellisiksi poluillaan kohti yrittäjyyttä. Atkinson (1998, 6) kirjoittaakin, että elämäntarinoiden tarkastelu tietyn teeman kautta auttaa valottamaan tiettyjä kehityksellisiä polkuja, joita pitkin elämä on kulkenut, korostaen sieltä tärkeitä vaikutuksia ja suhteita. Atkinsonin (1998, 8) määritelmä elämäntarinasta on seuraava: *Elämäntarina on tarina, jonka henkilö valitsee kertoa eletystä elämästään, kerrottuna mahdollisimman kokonaisena ja rehellisesti, pitäen sisällään sen, mitä siitä muistetaan ja mitä kertoja haluaa siitä toisten tietävän.*

Atkinsonin (1998, 24) mukaan elämäntarinahaastattelu tyypillisimmillään tapahtuu 2-3 haastattelukerralla, yhden haastattelun kestäessä 1-1,5 tuntia. Joskus kuitenkin voi olla rajoittavia olosuhteita, jolloin haastattelu toteutetaan vain yhdellä haastattelukerralla ja kestäen vain tunnin tai alle. Tämä ei Atkinsonin mukaan ole lainkaan ideaalia. Omat haastatteluni tapahtuivat isoista välimatkoista johtuen kertahaastatteluina, kestäen jokainen 1-1,5 tuntia. Koen kuitenkin saaneeni tutkimusaiheeni mukaisesti kohtuullisen kattavat elämäntarinat jo tuossa ajassa.

Atkinson (1998) painottaa haastattelun valmisteluvaihetta monin eri tavoin. Yksi niistä, minkä otin käyttöön omassa aineiston keruun vaiheessani, oli haastateltavien ennakkoon valmistelu. Atkinson kirjoittaa (1998, 29), että muutamien ennakkokysymysten avulla haastateltavat voivat virkistää muistiaan ennen haastattelua ja jäsentää jo omaa tarinaa mielessänsä. Itse päädyin lähettämään haastateltaville juuri tällaiset ennakkokysymykset, joita pyysin heitä miettimään ennen haastattelua, mutta korostin etteivät niiden pohjalta kirjoittaisi valmiita vastauksia, mutta voisivat halutessaan niiden kautta piirtää vaikka elämänviiivaansa haastattelutilanteeseen tueksensa tai hahmottaa elämänsä ikään kuin kirjan sisällysluetteloksi pohtien, mitkä olisivat päälukuja ja mitkä alalukuja.

Haastattelutekniikakseni valitsin Hyvärisen ja Löyttyniemen (2009, 194) artikkelissaan esittelemän Schütselaisen elämänkerrallis-kerronnallisen haastattelutekniikan, missä pyritään yhden pääkysymyksen avulla saamaan esiin kokonainen elämäntarina. Haastattelu katsotaan jakautuvan kolmeen eri vaiheeseen,

missä ensimmäisessä vaiheessa esitetään tuo mahdollisimman laajaan kerrontaan kutsuva yksi pääkysymys. Tässä vaiheessa haastattelija keskittyy vain kuuntelemaan ja osoittamaan sitä olemuksellaan, elein ja äännähdyksin haastateltavalle. Samanlaista kolmijakoa on esittänyt Flick (2009, 177-178), joka kirjoittaa narratiivisen haastattelun sisältävän kolme vaihetta. Niistä ensimmäisen hän nimeää produktiiviseksi kerronnalliseksi kysymykseksi, joka tulee olla aseteltu siten, että se edellyttää haastateltavalta tarinan kerrontaa.

Kysymyksen muotoilun osalta Flick ei kuitenkaan Schützelaiseen tapaan odota tai hae välttämättä kokonaista elämäntarinaa, vaan korostaa, että kysymyksen tulee olla samaan aikaan tarpeeksi laaja, mutta myös riittävän suunnattu kiinnostuksen kohteena olevaan teemaan ja siihen liittyvään ajanjaksoon elämässä. Elliot (2005, 29-30) nostaa esiin samaa teemaa ja painottaa, että liian laaja, koko elämää koskeva kysymys voi olla haastateltavalle liian haastava tuottaakseen sen pohjalta kerrontaa, joten on parempi rajata kysymys koskemaan tiettyä ajanjaksoa tai tiettyjä tilanteita. Kysymyksen tulee siis olla riittävän yksinkertainen, jotta haastateltavan on helppo yhdistää se suoraan omiin elämäkokemuksiinsa. Mikäli kysymys alkaa tuottaa haastateltavan kerrontaa, on olennaista, ettei haastateltavaa keskeytetä. Haastattelijan tulee kuitenkin elein ja äännähdyksin osoittaa empaattista kuuntelua haastateltavalleen. (Flick 2009, 178.)

Oman pääkysymyksen muotoilin seuraavasti: *"Kertoisitko elämäntarinaasi, polkuasi tähän päivään, tilanteeseen ja asemaasi? Voit aloittaa, mistä haluat ja kertoa mitä tahansa sellaisia tapahtumia ja kokemuksia, mitkä koet olleen merkityksellisiä sinun polullasi ohjausalan yrittäjäksi. Aikaa voit käyttää sen verran kuin haluat."*

Vasta toisessa vaiheessa, keskeyttämättömän pääkertomuksen jälkeen, haastattelija saa esittää kertomusta jatkavia kysymyksiä eli kysymyksiä koskien sellaisia asioita, joita haastateltava on jo nostanut pääkertomuksessaan esiin (Hyvärinen & Löyttyniemi 2009, 196). Flick (2009, 179) nimeää tämän vaiheen täydentävien kysymysten vaiheeksi. Kysymys voi olla muotoiltu vaikkapa seuraavasti: *Kerroit, että elämäntilanteessa X koit haastavaksi erityisesti asian Y. Voitko kertoa siitä lisää?* Tämän vaiheen kysymykset eivät ole enää neutraaleja, vaan niillä voidaan jo selkeästi suunnata tutkijan intressien mukaan poimimaan aiemmasta

kerronnasta asioita tarkempaan tarkasteluun (Hyvärinen & Löyttyniemi 2009, 197).

Kolmannen vaiheen Flick (2009, 183) nimeää tasapainottavaksi vaiheeksi, jossa hänen mukaansa voidaan kysyä abstraktimpia kysymyksiä, joilla tähdätään haastateltavan tuottamaan kuvailuun, argumentointiin ja selityksiin. Hyvärinen & Löyttyniemi (2009 197) puolestaan kirjoittavat, että tässä vaiheessa voi kysyä selvemmin tutkijan ja tutkimuksen intresseistä nousevia kysymyksiä sekä ottaa esiin asioita, joita kokee haastateltavan ehkä vältelleen kerronnassaan. Koskaan ei kuitenkaan haastateltavaa saa painostaa vastaamaan, jos hän ei halua.

Vaikka tekemäni haastattelut olivat luonteeltaan narratiivisia, kerrontaan kutsuvia haastatteluita, tunnistan niissä myös olleen puolistrukturoidun eli teemahaastattelun elementtejä. Hirsjärvi ja Hurme (2001, 47) kuvaavat puolistrukturoidun haastattelun pitävän sisällään etukäteen lukkoon lyötyjä näkökulmia, mutta myös ennakkoon määrittämätöntä. Kerrontaan kutsuvan elämäntarinaa koskevan pääkysymyksen lisäksi minulla oli määriteltynä ennakkoon muutama muukin kysymys (ks. liite 1), joilla halusin saada esiin tutkimuskysymyksiini vastauksia tuovia kokemuksia ja informaatiota. Ennen pääkysymystä esitin niin sanotusti lämmittelevän johdantokysymyksen, jossa pyysin heitä kertomaan itsestään ja yleistietoa yrityksestään ja sen tarjoamista palveluista. Pääkysymyksen jälkeen esitin kaikille jossain vaiheessa haastattelua kysymyksen kokemuksestaan yrittäjänä olemisesta sekä kysymyksen heidän ajatuksistaan koskien oman yrityksensä tulevaisuutta, mutta myös ohjausalan yrittäjyyden tulevaisuutta yleisesti. Kysymyslistallani oli myös minua ennakkoon mietityttänyt kysymys siitä, aiheutuuko ohjauksen arvojen yhdistämisessä liiketoimintaan minkäänlaista arvoriiriä, mutta tätä kysymystä en ensimmäisessä haastattelussa esittänyt, koska haastateltava tuotti ilman kysymistäkin runsaasti kerrontaa sen aiheen ympäriltä. Toisessakin haastattelussa sen suuntaista kerrontaa syntyi, mutta tarkensin sitä vielä kysyenkin. Kolmannessakin päätin sitten kysyä tästä aiheesta, vaikkei haastateltava sinällään siihen liittyvää itse tuottanut. Muilta osin kysymykset vaihtelivat haastateltavan tuottaman kerronnan mukaisesti. Kaikki kysymykset muotoilin kuitenkin kerrontaa kutsuvalla tavalla, aloittaen

ne sanalla *kertoisitko* ja lisäkysymykset asettelin pääsääntöisesti muotoon ”*Maintisit aiemmin asiasta X, kertoisitko siitä lisää?*”

Atkinson (1998) on elämäntarinahaastattelua koskevassa teoksessaan listannut lukuisia erilaisia kysymysmalleja, joita voi käyttää haastattelussaan. Viimeisenä kysymysmallina hän esittelee (1998, 53) lopetuskysymykset. Atkinsonin mukaan ne antavat haastateltavalle tiedon, että haastattelu on tulossa päätökseen, ja vielä mahdollisuuden lisätä jotain kertomukseensa, jos heistä tuntuu, että jotain jäi vielä sanomatta. Omissa tutkimushaastatteluissani lopetin haastattelut hänen malliensa kaltaisiin kysymyksiin kysyen ”*Onko jotakin, mitä haluaisit vielä lisätä johonkin, mitä ei ehkä tullut sanottua?*”. Yhdellä haastateltavalla tämä kysymys tuotti vielä lisäkerrontaa.

Narratiivinen haastattelu voi olla haastava niin haastattelijalle kuin haastateltavallekin. Haastattelijan haasteeksi voi koitua hiljaa pysymisen taito ja pysyminen aktiivisen ja kannustavan kuuntelijan roolissa (Hyvärinen & Löyttyniemi 2009, 197), narratiivisessa haastattelussa kun interventioiden paikat ovat selkeästi paikallistetummat (haastattelun alussa ja lopussa) verrattuna muihin haastattelumuotoihin (Flick 2009, 184). Jotta haastattelijalla voi keskittyä tuohon aktiivisen ja kannustavan kuuntelijan rooliinsa, on varsin tarkoituksenmukaista nauhoittaa haastattelut. Ilman tallentamista kaikenlainen data katoaa: kertomus itsessään, tauot, ääntäminen, naurut. (Elliot 2005, 33.) Haastateltavan haasteena saattaa tulla esiin odotus perinteisen tyyppiseen haastatteluun, jossa haastattelijalla esittää kysymyksiä, joihin vastataan, eikä näin ollen antaudu tarinan kerronnalle (Flick 2009, 184). Narratiivinen haastattelu ei siis ole soveltuva kaikissa tapauksissa ja vaatii aina haastattelijalta huolellista ennakoivaa valmistautumista sekä haastateltaviensa valmistamista haastattelun luonteeseen.

Mielestäni onnistuin haastatteluissa hyvin toimimaan narratiivisen haastattelun periaatteiden mukaan. Ennen varsinaisia haastatteluja tein harjoitushaastattelun ystävälleni, joka toimii yrittäjänä toisella alalla. Siinä testasin kysymyskäytäntöni, haastattelutekniikkaani ja tallennusvälineistöäni. Sanoitin ennen haastattelua haastateltavilleni, että kyseessä on narratiivinen haastattelu, jossa tavoitellaan heidän omaa kerrontaansa ja minun roolini tutkijana on olla pääasiallisesti

kuuntelijan roolissa. Uskon tämän auttaneen meidän molempien osapuolten asettautumista tilanteeseen.

Huolimatta huolellisesta valmistautumisestani haastatteluihin ensimmäisen haastattelun kohdalla tekniikka kuitenkin ei toiminutkaan toivomallani tavalla, minkä huomasin haastattelun jälkeen. Ulkoinen mikrofoni olikin kytkeytynyt tallennusohjelmasta pois päältä, mitä en huomannut edes testatessani tallennusta ennen haastateltavan saapumista paikalle, ja tallennus tapahtui vain kannettavan tietokoneeni mikrofonin kautta. Tämä heikensi tallenteen laatua merkittävästi ja vaikeutti ja hidasti litterointiani. Litteroinnista jäi paikka paikoin uupumaan joitakin sanoja, joista en kyennyt saamaan selvää, mutta tarkalla kuuntelulla ja tallenteen äänen laadun parantelulla sain kuitenkin pääasiallisesti sisällön selville. Litteroitua materiaalia kertyi kaikista haastatteluista yhteensä 38 sivua. Litteroinnissa jätin ylimääräisiä täytesanoja pois.

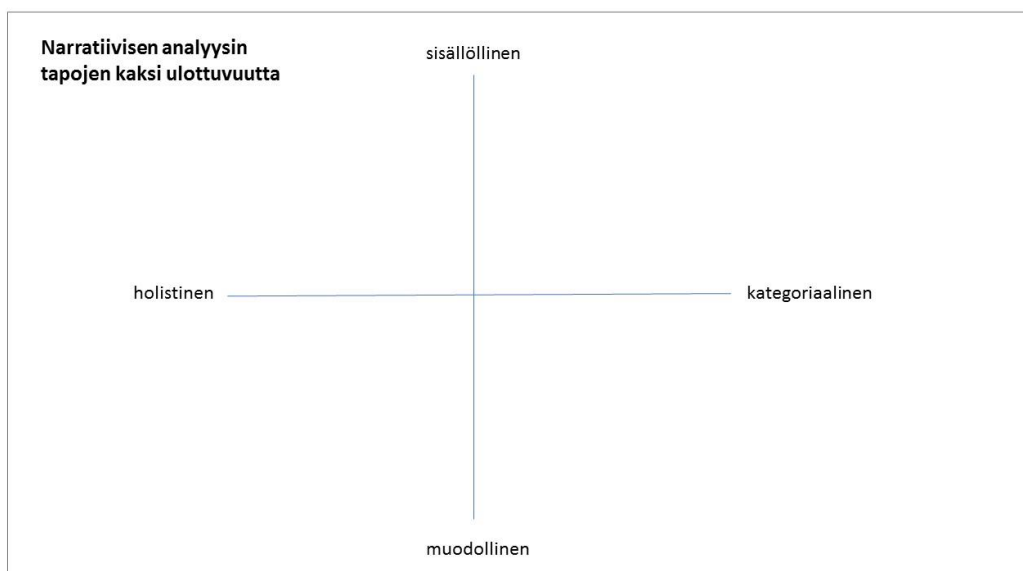
3.4 Aineiston analyysi

Narratiivisen tutkimuksen analyysimenetelmissä on monenlaisia vaihtoehtoja. Ei ole vain yhtä oikeaa tapaa tehdä analyysiä ja usein aineisto saattaa vaatia useammankin erilaisen analyysitavan käyttämistä rinnakkain. Tyypillistä on, ettei narratiivista tutkimusta tehdessä esitetä ennakoon hypoteeseja, vaan hypoteesit nousevat aineiston keräämisen ja lukemisen myötä. Narratiiviset analyysimenetelmät perustuvat tulkinnalle. Tulkinta taas on aina sen tekijästä riippuvaa, ei koskaan kaiken kattavaa ja luonteeltaan dynaamista, joten tutkijan on aina hyväksyttävä ja tiedostettava tällaisen tutkimuksen monitulkintaisuus. Tutkijan on kyettävä tekemään tulkinnallisia johtopäätöksiä ja tarvittaessa aineiston uudelleen lukemisten jälkeen muuttamaan niitä kenties useammankin kerran. (Lieblich ym. 1998, 10.)

Polkinghorne (1995, 13) on määrittänyt jaon narratiivien ja narratiiviseen analyysiin. Narratiivien analyysissä usein aineisto koostuu useammasta kertomuksesta, joista pyritään löytämään yhteisiä teemoja tai käsitteiden ilmentymiä.

Narratiivisessa analyysissä taas tuotetaan aineiston pohjalta uusia tarinoita. Uudet tarinat voivat olla useasta eri kertomuksesta nousevien teemojen kautta tehtyjä synteesejä, tyyppitarinoita. Toisaalta Polkinhorne (1995, 15) kuvailee yhdeksi uuden tarinan muodostamisen tavaksi sen, että tutkija kokoaa aineistossa kertojan kertomista tapahtumien kuvauksista yhtenäisen juonellisen tarinan.

Lieblich ym. (1998, 12) esittävät elämäntarinoiden narratiivisissa lukemisen, tulkinnan ja analyysin malleissa olevan kaksi pääulottuvuutta. Ensimmäinen ulottuvuus pitää sisällään holistisesta kategoriaaliseen olevat lähestymistavat. Toinen ulottuvuus puolestaan kulkee lähestymistavoissaan akselilla sisällöllisestä muodolliseen.



KUVIO 1. Analyysiulottuvuudet

Holistisella lähestymistavalla tarkoitetaan sitä, että henkilön elämäntarinaa käsitellään analyysissä kokonaisuutena, kun taas kategoriaalisessa lähestymistavassa tarina jaetaan osiin tai sieltä poimitaan osioita sieltä täältä kuuluen määritettyyn kategoriaan. Kategoriaalista lähestymistapaa käytetään usein, jos ollaan kiinnostuneita jostain ilmiöstä koskien tiettyä kohdejoukkoa. Holistinen tapa puolestaan sopii tilanteisiin, missä tutkitaan henkilön kehityskulkua nykyiseen tilanteeseen.

Sisällöllinen lähestymistapa paneutuu sananmukaisesti tarinan sisältöön hakien tarinasta esimerkiksi mitä tapahtui ja miksi ja ketä oli osallisina. Toisaalta siinä voidaan myös analysoida tarinan merkitystä, henkilöiden piirteitä ja motiiveja tai kertojan antamien symbolisten vertauskuvien merkitystä. Muodollisessa analyysissä taas keskitytään tarinan muotoon, esimerkiksi sen juonirakenteeseen tai vaikkapa tarinan suhteutumiseen aikajanelle. (Lieblich ym. 1998, 12-13.)

Analyysitapa ei ole vain jotakuta näistä ulottuvuuksien ääripäistä, vaan se voi sijoittua tuolla akselistolla minne vaan (kuvio 1). Lieblich ym. (1998, 14) muistuttavatkin, että erot näiden jaotteluiden välillä eivät ole aina selvärajaisia, vaan tosiasiasa voi olla vaikea erottaa vaikkapa muotoa sisällöstä.

Hänninen puolestaan on sitä mieltä, että jos tarina pilkotaan kategoriaalisesti osiin eikä tarkastella kokonaisuutena, ei ole kyse narratiivisesta analyysistä. Hänninen sanoo (2008, 122-123), että narratiiviselle tutkimukselle on ominaista haastatteluiden ja kirjoitustekstien analysointi siitä näkökulmasta, millaisia tarinoita ne ilmentävät. Tällä tarkoitetaan esimerkiksi sitä, millaisia juonenkulkuja kerronta sisältää, millaisten arvojen ympärille ne rakentuvat, onko yksittäiset tarinat suhteutettavissa yleisempiin kulttuurisiin tarinatyyppeihin tai millaiset henkilöahmot tai muut vaikuttavat voimat tarinassa esiintyy.

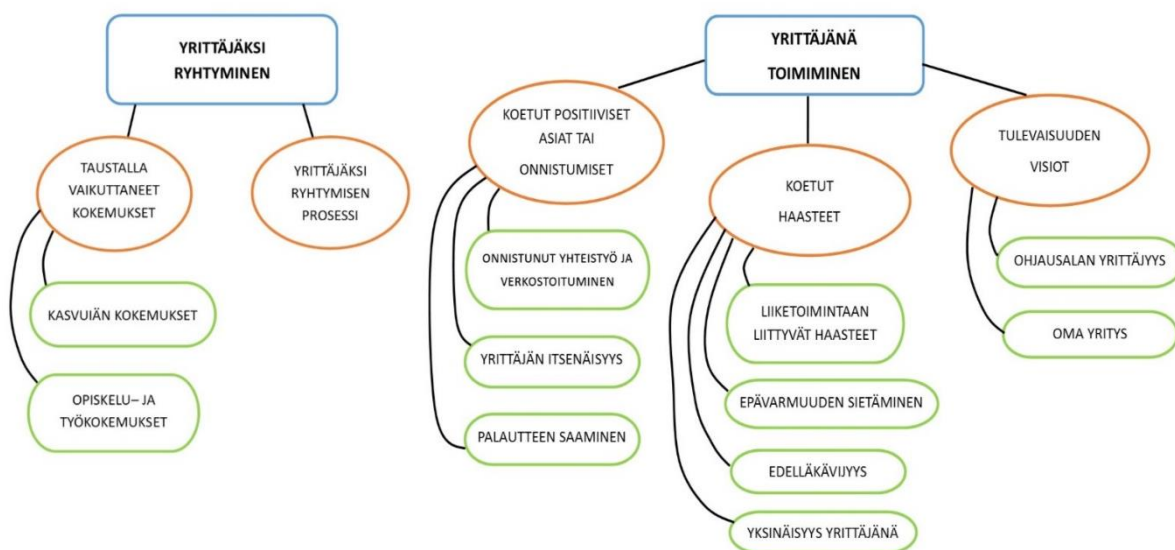
Omassa analyysissäni ensimmäinen minulle hyvin selvä ratkaisu oli lähteä tekemään Polkinghornen jaottelun mukaista narratiivista analyysia. Muodostin kustakin haastatteluaineistosta tiivistetyn yrittäjäpolkutarinan, sillä halusin voida tuottaa lukijoille kuvaa ja mallitarinoita siitä, kuinka erilaisin taustoin ja tavoin kohti ohjausalan yrittäjyyttä ihmiset voivat kulkea.

Tiivistetyt tarinat kuitenkin pitivät sisällään vain osan aineistojeni sisällöstä ja sen vuoksi minun oli mietittävä, millä tavoin analysoin muun materiaalin eli heidän kerrontaansa kokemuksistaan yrittäjänä olemisesta. Tämä vaihe vaati minulta paljon pohdintaa, millä keinoin saan mahdollisimman rikkaasti sieltä nousevia asioita esiin. Lieblichin ym. (1998) esittämällä analyysiulottuvuuksilla päädyin lopulta kategoriaaliseen sisällölliseen analyysimalliin. He kertovat (1998, 112) tämän analyysimallin olevan yleisemmin kutsuttu nimellä sisällönanalyysi,

missä siis teksti pilkotaan pienempiin osiin. Polkinghornen jaottelun mukaan tämä taas on narratiivien analyysiä.

Luin aineistoa läpi lukuisia kertoja matkan varrella. Aloitin aineiston koodaamisen alleviivaten tekstiä eri väreillä. Lopulta siirryin tekstinkäsittelyohjelmalla leikkaa-liimaa-menetelmällä keräämään koodauksia taulukoihin. Tein tulkintaa keräämistäni tekstikatkelmista kysyen, mitä niissä sanotaan, mistä niissä on kyse, ja muodostaen niistä pelkistetympiä ilmauksia sisällöstänsä. Vaikka olin jo käsitellyt yrittäjäksi ryhtymistä käsittelevän osan materiaalista muodostaen niistä tiivistetyt yrittäjäpolkutarinat, niin päätin silti käsitellä koko aineiston myös näin koodaten ja teemoitellen.

Koodaamisen ja pelkistysten jälkeen aloin hahmotella minkälaisia teemoja niiden sisällöistä muodostuu. Tämä vaihe oli polveileva ja edestakaisessa liikkeessä oleva. Aineistosta hahmottui kaksi pääkategoriaa, mitkä ovat tutkimuskysymyksiä mukaiset: yrittäjäksi ryhtyminen ja yrittäjänä oleminen.



KUVIO 2. Sisällönanalyysin pääluokat, teemat ja alakategoriat

Seuraavassa taulukossa (taulukko 1) olen havainnollistanut esimerkeillä teeman *taustalla vaikuttaneet kokemukset* syntyä. Nämä kokemukset siis tulkitseen vaikuttaneen heidän yrittäjäksi ryhtymiseensä. Alaluokiksi tälle teemalle jäsenyivät kasvuiän kokemukset sekä opiskelu- ja työkokemukset.

TAULUKKO 1. Esimerkki kategorioiden muodostumisesta

Litteroitu aineisto	Pelkistetty ilmaus	Alaluokka	Teema	Pääluokka
Ja sit varmaan se arvopohja ja semmonen motivaatio, niin siihen liittyy se oma koulukokemus, et mulla on hyvin vahva kokemus, etten tullut kuulluksi ja nähdyksi ja kohdatuksi niinku en pienenä lapsena enkä... no yläkoulu- ja lukioiässä alko sitten löytyyn muitakin tavoitteita, niin oli sit semmone yhteys...	Oma koulukokemukset ovat jättäneet jälkensä, joka edelleen vaikuttaa arvoihin ja valintoihin	Kasvuikäkokemukset	Taustalla vaikuttaneet kokemukset	Yrittäjäksi ryhtyminen
...varmasti tuolta nuoruudesta on heti otettava perheyritys, joka on vaikuttanut siihen, että on sellaista yrittäjäysajatus tai tietynlaista ehkä verenperintöä sinne yrittäjyyteen ja yrittäjämäistä asennetta ja yrittäjämäistä ajattelua, jonka koen kyllä olleen vahvana koko ajan jollaki tavalla omassa elämänsenteessäni.	Kotoa peritty yrittäjämäinen asenne			
...tein siellä tai oon koko ajan lehtorinakin tehnyt jo yrityksille täydennyskoulutusta ja tehny niinku yritysysteistyötä ja tehny erilaisia projekteja eli ollut niinku yritysmaailmaan tosi kiinteesti tekemisissä ja tää kytkös vahvistu sit entisestään siellä uudessa työssäni.	Jo palkkatyössä ollut vahvaa suuntausta yritysmaailmaan	Opiskelu- ja työkokemukset		
Joka ikinen minuutti oli niin tarkkaan mietitty työpäivässä, että sitten ihan kaikkensa antaneena viikonloppusin raahautu kotiin. Et se oli sellasta maanantaista perjantaihin tosi tiukkaa, tiukkaa, kovaa puristusta. Ja sitte tietysti lomat kipeenä.	Kokemus aiemman työn kuluttavuudesta.			

Yrittäjäksi ryhtymisen kategoria selkeästi vastaa samoja sisältöjä, jotka käsitteelin muodostaessani tiivistetyt yrittäjäpolkutarinat. Päätin vielä samoilla koodauksen, pelkistämisen ja teemoittelun menetelmillä käsitellä nämä muodostamani tiivistetyt tarinat, jotka sisälsivät samat asiat jäsennellymmässä muodossa. Halusin nähdä vastaako niistä tehdyt päätelmät alkuperäisestä aineistosta tekemiäni päätelmiä. Tämä vaihe osoittautui varsin hyödylliseksi sen suhteen, että teemat ja niiden alakategoriat hahmottuivat minulle aiempaa selkeämmin, mutta kuitenkin verratessani niitä alkuperäisestä aineistosta tekemiini huomasin, että joitakin mielenkiintoisia yksityiskohtia ei näiden tiivistettyjen tarinoiden analyysistä saanut esille. Voin siis todeta molempien analyysivaiheiden olleen tärkeitä ja täydentävän toisiaan.

3.5 Tutkimuksen eettisyys ja luotettavuus

Tutkimuksen eettisyys

Tutkimuksen tekemiseen liittyy eettisiä sääntöjä ja periaatteita, joita tulee huomioida tuottaakseen laadukasta tutkimusta. Narratiivisessa lähestymistavassa ne ovat erityisen korostuneita, koska kerätään ihmisten kenties hyvinkin henkilökohtaisia tarinoita.

Kerronnallisen aineiston pohjalta tehdyn tutkimuksen yhtä lailla eettiset haasteet kuin arvokin kulminoituvat juuri tuohon henkilökohtaisuuteen. Arvo nähdään siinä, että se ikään kuin antaa äänen tutkimukseen osallistuville; tuo esiin hänen identiteettiään ja merkityksenantojaan, kulttuuriaan ja sosiaalista maailmaansa (Hänninen 1999, 34; Lieblich ym. 1998, 9).

Tutkijan tehdessä haastattelututkimusta, jossa hän hankkii haastateltaviksi tietyn kohderyhmän edustajia, tulee hänen informoida mahdollisia haastateltavia riittävästi tutkimuksen aiheesta ja tarkoituksesta, miten kerättäviä tietoja tulaaan käyttämään ja tallentamaan sekä osallistumisen vapaaehtoisuudesta. Yleisiä ihmistieteen tutkimuseettisiä periaatteita ovat näiden lisäksi saadun tiedon luot-

tamuksellisuus ja raportoidun tiedon anonyymius, tutkittavan harhaanjohtamisen välttäminen ja tutkittavalle tuotetun vahingon välttäminen. (Hänninen 2008, 123-125.)

Tulee siis huomioida selkeä tiedottaminen tutkittaville ja viisasta on pyytää sen jälkeen heiltä kirjallinen suostumus tutkimukseen osallistumisesta. Omassa tutkimuksessani laadin tutkittaville tiedotteen, jossa kerroin kerääväni aineiston narratiivisena haastatteluna, joka nauhoitetaan. Kerroin siinä myös, että aineisto tullaan käsittelemään tutkimusraportissa siten, että tarinat, henkilöt tai vaikkapa taustayhteisöt pyritään ilmaisemaan siten, etteivät ne ole niistä tunnistettavissa. Informoin heitä myös mahdollisuudesta keskeyttää haastattelu minä hetkenä hyvänsä tai kieltäytyä halutessaan vastaamasta joihinkin kysymyksiin. Haastattelun alussa allekirjoitutin heillä suostumuslomakkeet tutkimukseen osallistumisesta. Eräs haastateltavistani yllättäen toivoikin sitten haastattelun päätteeksi, että voisiko sittenkin esiintyä omalla nimellensä, sillä hän koki, että yrittäjälle julkisuus olisi vain hyvästä. Päätin kuitenkin pitäytyä anonymiteetin linjassa, koska toisen haastateltavan kohdalla oli ollut selkeä painotus siitä, että anonymiteetti on tärkeää.

Hänninen (2008, 126) nostaa narratiivisen haastattelun eettisen dilemman esiin, sillä sen luonne on hyvinkin ennustamaton ja hallitsematon. Tutkija ei siis itsekään etukäteen tarkalleen tiedä, mitä tutkimuksessa tapahtuu, niin kuinka hän voi antaa sitten tutkittavalle riittävän informaation siitä etukäteen? Tähän ratkaisuksi hän tarjoaa sitä, että haastattelusopimus voidaan uusia matkan varrella. Toinen erityisesti narratiivisen haastattelun eettinen haaste on se, että elämäntarinan kertominen voi olla syviä tunteita herättävä kokemus. Usein ajatellaan, että elämäntarinan kertominen olisi positiivisesti terapeutista, mutta ei tule tuudittautua ajatukseen, että se aina olisi vain niin.

Omassa tutkimuksessani haasteiksi tältä kannalta näin sen, että haastattelut tehtiin vain kertaluontoisesti, eikä siten heidän kanssaan enää palattu yhdessä niihin. Hänninen (2008, 127) ehdottaa, että haastattelun nostamien negatiivisten tunteiden tuottamaa haittaa tulisi minimoida, jos mahdollista, esimerkiksi varoittaen haastateltavia jo rekrytointivaiheessa tällaisesta mahdollisuudesta. Itse näen

valitsemani ennakkokysymysten toimittamisen eräänlaisena varoimeenpiteenä, että haastateltavat saivat mahdollisuuden jo hieman etukäteen pureskella elämäntarinaansa ja miettiä, mitä siitä haluavat kertoa. Yhden haastateltavan kohdalla kävi kuitenkin niin, että sähköpostitse lähettämäni ennakkokysymykset eivät olleet häntä tavoittaneet. Tämä näkyi haastattelun kulussa mielestäni varsin selkeästi verraten muihin, sillä haastattelu oli kaiken kaikkiaan jollain tapaa rön-syilevämpi ja pääkysymykseen tullut kerronta paljon lyhyempää, minkä myötä minun tutkijana tuli esittää paljon enemmän kysymyksiä. Haastateltava myös sanoitti ääneen sitä, että täytyy hieman pysähtyä miettimään, mitä kertoo, ja jälkeenpäin viestitti minulle, että haastattelu oli herättänyt paljon ajatuksia hänessä. Atkinson (1998, 1) kirjoittaa, että sanoittaessamme ääneen elämämme tapahtumia, kokemuksia ja tuntemuksia samalla refleктоimme niitä ja tulemme tietoisemmiksi ja tavoitamme syvempiä merkityksiä elämäntilustamme. Tästä oli todennäköisesti kyse tämän haastateltavan kohdalla. Kyseinen haastattelu oli ensimmäinen. Seuraavissa haastatteluissa haastattelutekniikkani hioutui toimivammaksi.

Tutkimuksen luotettavuus

Yleisesti ottaen laadullisessa tutkimuksessa perinteiset tutkimuksen laatua ja luotettavuutta kuvaavat termit validiteetti ja reliabiliteetti on katsottu monilta osin epätoimiviksi, sillä ne ovat peräisin määrällisen tutkimuksen perinteistä, missä usein on ollut kyse jonkinlaisesta mittaamisesta ja ajatus on ollut, että tutkija voi päästä käsiksi objektiiviseen todellisuuteen ja totuuteen. Laadullisessa tutkimuksessa, joka on luonteeltaan tulkinnallista, on mahdotonta erottaa tutkijaa todellisuudesta ja tutkimuskohteesta täysin erilliseksi olennoksi. Omassa tutkimuksessani tiedostan, että minulla on tutkimuskohdetta kohtaan omakohtainen kiinnostus ja sitä myöten ollut mielessäni omista näkökulmistani nousevia oletuksia siitä, miten asiat saattaisivat ohjausalan yrittäjien kohdalla olla. Huomaan kuitenkin tutkimuksen edetessä tunnistaneeni niitä ja päätyneeni hylkäämään niitä, sillä aineistoni on niin sanotusti kertonut minulle niistä poikkeavaa tietoa.

Hirsjärvi & Hurme (2001, 189) kirjoittavat validiuden osalta olennaiseksi laadullisessa tutkimuksessa sen, että tutkijan on kyettävä dokumentoimaan, miten hän on päätenyt luokitteluun ja kuvailemaan tutkittavien maailmaa valitsemallaan tavalla. Valitut menettelyt vaativat siis uskottavat perustelut. Reliaabeliuden he taas katsovat koskevan tutkijan toimintaa, kuten sitä, että koko aineisto on otettu huomioon, tiedot on litteroitu oikein ja tulokset heijastavat tutkittavien ajatusmaailmaa. Luvuissa 3.3 ja 3.4 olen pyrkinyt oman tutkimukseni osalta kuvaamaan mahdollisimman rehellisesti ja avoimesti oman tutkimukseni kulkua ja valintojeni perusteluita. Siellä avasin myös esimerkiksi tallentamiseen ja litterointiin liittyneitä haasteitani, jotka ovat jossain määrin haastaneet tutkimukseni reliaabeliutta yhden haastattelun osalta.

Liebllich ym. (1998, 10) kirjoittavat, että narratiiviselta tutkimukselta ei odoteta toistettavuutta, vaan siinä laatua ja luotettavuutta luodaan tutkijan toiminnalla, joka vaatii itsetietoisuutta ja -kuria tulkintoja tehdessä. Tulkintoja ei siis voi tehdä täysin vapaalla tyylillä ja intuitioon perustuen, vaan tulkintoja on testattava jatkuvasti, edestakaisin suhteessa alkuperäiseen aineistoon. Intuitiokin on tärkeä työkalu ymmärryksen etsimisessä, mutta ei pääroolissa. Heikkinen (2015, 165) puolestaan nostaa esiin erilaisia määrittelemiään validointiperiaatteita, joista haluan tähän nostaa erityisesti refleksiivisyyden periaatteen, minkä näen olevan yhteydessä noihin edellä mainittuihin Liebllichin ym. ajatuksiin. Refleksiivisyyden periaatteella Heikkinen siis tarkoittaa sitä, että tutkijan on hyvä tarkastella omia ymmärtämysyhteyksiään suhteessa tutkimuksen kohteeseen. Koen itse tutkineeni omia oletuksiani ja ajatuksiani tutkimuskohdettani kohtaan ja käyneeni paljon Liebllichin ym. kuvaamaa edestakaista tarkastelua ja kyseenalaistamista niiden ja tekemiäni tulkintojen paikkaansa pitävyydestä suhteessa alkuperäiseen aineistooni.

Varmistuakseni siitä, että tulokseni todella kuvastavat tutkittavieni ajatusmaailmaa, eikä vain omia tulkintojani niistä päätin luetuttaa kokoamani tiivistetyt yrittäjäpolkutarinat haastateltavillani. Halusin siis varmistua siitä, että he kokevut niiden todella edustavan omaa elämäntarinaansa. Pyysin heitä komment-

toimaan ja tarpeen vaatiessa esittämään muutosehdotuksia niihin. Tällaista toimintatapaa Hirsjärvi & Hurme (2001, 189) nimittävät osallistujatarkistukseksi. Tämä toimenpide osoittautui erittäin tärkeäksi paitsi luotettavuuden niin erityisesti eettisyyden näkökulmasta, sillä tarinoissa oli aluksi joitain sellaisia yksityiskohtia vaikkapa menneistä työpaikoista, joita oman niitä koskevan kapeampialaisemman tietoni varassa en ymmärtänyt anonyymiteettia uhkaaviksi, mutta haastateltavien laajemman ymmärryksen valossa ne olivat selkeästi liian paljastavia yksityiskohtia. Myös joitakin ilmaisia muokkasin haastateltavien toiveiden mukaisesti siten, että he pystyivät ne paremmin ikään kuin omakseen ottamaan. Hänninen kirjoittaa (2008, 130) narratiivisen tutkimuksen hankalimmin jäsentyväksi ongelmaksi juuri sen, että kuka elämäkerrallisen kertomuksen ikään kuin omistaa. Tätä ajatusta huomasin itsekin mieltiväni näiden tiivistettyjen tarinoideni muokkaamisen äärellä.

Myös anonyymiuden säilyttäminen asettautui mielessäni uudenlaiseen pohdintaan tarinoita muokatessani, sillä vaikka yksityiskohdat ovatkin muutettu tai poistettu, anonymisoitu, niin kertomus on kuitenkin sen ihmisen aito, oikea tarina. Hänninen (2008, 133) kiteyttää tähän liittyen hyvin, että vaikka yksityiskohdat olisivatkin ikään kuin pikselöityjä, niin henkilöhahmo saattaa silti piirtyä tunnistettavaksi. Tutkija joutuu tasapainoilemaan tunnistamattomuuden tavoitteen kanssa ja sen kanssa, että pysyy uskollisena aineistolleen.

4 OHJAUSALAN YRITTÄJIEN YRITTÄJÄPOLUT

Tässä luvussa tarkastelen haastattelemieni yrittäjien yrittäjäksi ryhtymistä ensin muodostamieni tiivistettyjen yrityspolkutarinoiden kautta. Niiden kautta tuon lukijalle nähtäväksi kolme varsin erilaista elämäntarinaa koskien sitä, minkälaisen vaiheiden ja taustojen kautta he ovat päätyneet yrittäjiksi ohjausalalla. Tarinoiden jälkeen otan tarkasteluun, minkälaisia teemoja aineistosta tätä vaihetta koskien nousi esiin ja käsittelen niitä nojautuen aiempaan tutkimustietouteen.

PAULIINAN TARINA

Pauliina on nelikymppinen yrittäjä Etelä-Suomesta. Koulutukseltaan Pauliina on kasvatustieteen maisteri. Hänen opintonsa ovat pitäneet sisällään varhaiskasvatuksen opinnot, yleistä kasvatustiedettä, psykologiaa ja luokanopettajaopinnot. Opinto-ohjaajaksi hän on päteväytynyt yliopiston erillisopintojen kautta. Hänen yrityksensä on ollut toiminnassa vuodesta 2013 alkaen. Yrittäjäyys on ollut Pauliinalle pääosin sivutoimista hänen ollessaan sen rinnalla myös palkkatyösuhteissa. Haastatteluhetkellä Pauliina on tehnyt pelkkää yrityksensä kautta tehtävää työtä vajaan vuoden verran. Hänen yrityksensä tarjoaa ohjaus- ja koulutuspalveluita, joista koulutuspalvelut ovat olleet pääosassa.

Pauliina näkee yrittäjäksi päättymisensä juuret jo lapsuudessa ja nuoruudessa. Kouluvuosinaan hän koki vahvasti, ettei tullut kuulluksi, nähdyksi ja kohdatuksi koulussa. Kuulumisen tunnetta ja motivaatiota kouluun hän löysi vain yläkoulu- ja lukiovuosina itselleen mielekkäiden kuvataiteen oppituntien kautta. Toisaalta sitten kotoa vanhemmiltaan hän kertoo saaneensa vahvan arvopohjan ihmisten tasa-arvoiseen kohteluun ja kohtaamiseen ja siihen, että kun näkee ihmisen hädässä, tulee silloin pysähtyä ja auttaa. Lukion jälkeen Pauliina kertoo olleensa vielä aika avoin alavalintansa suhteen ja näkee, että yhtä hyvin hän olisi voinut päätyä vaikkapa kaupan tai ravintola-alalle, missä myös olisi ollut ihmisten kanssa tekemisissä olemista, sillä se on ollut tärkeää hänelle jo nuoresta alkaen. Hän kertoo aina olleensa hyvin työorientoitunut. Lapsena hän on jo tehnyt

lastenhoitotöitä ja kerhon ohjaamisia MLL:llä. Perhe-piirissä olleessa kaupan alan yrityksessä hän puolestaan on työskennellyt myös lapsesta saakka aina aika ajoin sekä opiskeluvuosinaan tehnyt sitten monipuolisesti kaupan ja palvelualan sekä hotellialan töitä. Nämä kaikki työkokemukset hän mieltää myös tärkeäksi osaksi historiaansa, jotka edelleen näkyvät ja kuuluvat puheissansa, teoissansa ja ajatuksissansa.

Lukion jälkeen Pauliina kuitenkin lopulta päätyi opiskelemaan koulunkäyntiavustajaksi. Niihin opintoihin liittyen hän työskenteli lasten ja nuorten psykiatrisen osaston sairaalakoulussa, mikä oli hänelle hyvin merkittävä kokemus, joka kaikinensa synnytti hänessä lähtemättömän kiinnostuksen ihmismielen ja ihmisyyteen ja mielenterveyden tukemiseen. Häntä jäi kiehtomaan, mitä mielessä tapahtuu, kun ihminen oppii ja miten, miksi ja milloin mieli voi estää oppimisen. Yliopistossa Pauliina kävi ensin varhaiskasvatuksen opinnot ja masterivaiheessa sitten yleistä kasvatustiedettä ja psykologiaa. Lopulta hän opiskeli myös luokanopettajan pätevyudet antavat opinnot. Valmistuttuaan Pauliina työskenteli monikulttuurisen luokan alkuopetuksen opettajana. Hän kuitenkin joutui luopumaan opettajan virastaan sairastuttuaan pahasti työpaikkansa sisäilmaongelmien vuoksi. Sairastuminen ja työnantajalta saatu viesti siitä, ettei heidän taholta koko kaupungissa pystytä takaamaan terveitä työskentelyolosuhteita pakotti hänet suuntautumaan uudella tavoin työelämässä.

Pauliina siirtyi työskentelemään yksityiselle sektorille työvoimapolitiittisten koulutusten pariin tehden reissutyötä ympäri Suomen. Tässä työssä hän kuitenkin koki olevansa vain ison bisneksen pelinappula ja siten vahvaa arvostiriitaa, joka sitten ajoi hänet miettimään muita vaihtoehtoja. Hän päätti hakea töitä toisen asteen oppilaitoksesta, ja työllistyikin sinne ammattistartin ryhmänohjajaksi. Hän toimi tässä työssä useita vuosia ja sen aikana hän myös opiskeli itselleen opinto-ohjaajan pätevyyden, sillä hänen työnkuvaansa kuului ryhmäläisensä ohjaus, ammatinvalinta ja yhteishaun tekeminen. Pauliina nautti tuosta työstänsä suuresti ja koki tehneensä siellä kovasti työtä ja saaneensa hyvää tuloa aikaan, sillä nuoret pääsivät eteenpäin elämässään. Siksi hänelle oli kova

isku, kun yllättäen taloudellisten säästöjen vuoksi koko ammattistartti päätettiin lopettaa ja hänet irtisanottiin ilman mitään keskusteluita tai neuvotteluita.

Seuraavaksi Pauliinan työpolku vei kolmannelle sektorille tekemään ja tuottamaan materiaalia lasten ja nuorten hyvinvoinnin edistämiseen. Tuon työsuhteen aikana Pauliina havaitsi, että jos hän oli jo aiemmin kokenut, että oppilaitospuolella työtehtävät olivat varsin kapeita, niin samoin oli myös tuolloisessa kolmannen sektorin kehittämistehtävässä, että tuli keskittyä vain tiettyyn asiaan. Noissa tehtävissä hän alkoi kuitenkin saada perspektiiviä niistä asiasisällöistä, joiden parissa hän siellä työskenteli, kohti hyvin tuntemaansa koulumaailmaa, että minkälaisia asioita sinne suuntaankin voisi kehittää. Vuosia mielessä ollut hajatelmä yrittäjyydestä kypsyi ajatukseksi, että se taitaa olla hänen ainoa mahdollisuutensa toteuttaa tiettyjä ideoita ja ajatuksia, joita hänen moninainen työpolkunsa oli matkan varrella tuottanut. Yrittäjyys ei siis ollut Pauliinalle ruusuinen toivekuva, vaan hän ikään kuin koki olevansa pakotettu yrittäjyyden suuntaan, koska palkkatyöelämän tehtävät eivät antaneet mahdollisuutta toteuttaa omien arvojen ja ideoiden mukaista työtä. Lopullinen niitti yrityksen perustamiseen oli messutyötehtävissä toisen messutyöntekijän kanssa käyty keskustelu, joka johti sattumalta siihen, että tämä keskustelukumppani halusi ostaa Pauliinalta keskusteluapua tyttärelleen. Sen myötä Pauliina sitten omien sanojensa mukaan laittoi puljun pystyyn ja toiminta alkoi tällä ohjausasiakkaalla.

Yrittäminen alkoi ja jatkui muun työn ohessa. Seuraavaksi Pauliinan työpolku vei hänet hanketyöhön toiselle asteelle, kun hänet pyydettiin sinne ohjausalan hanketta vetämään. Hankkeessa kehiteltiin koulutusta ja työkokemusta vailla olevien nuorten aikuisten polkuja työelämään tai opintoihin ohjauksen keinoin. Pauliina koki työn antoisaksi ja tärkeäksi. Kolmen vuoden kuluttua kuitenkin jälleen säästöjen hakemisen varjolla Pauliina irtisanottiin ilman keskusteluita tai perusteluita. Vaikka tilanne oli taas todella ikävä, Pauliina päätti ajatella tätä tilannetta lahjana, koska hänellä oli jatkuvasti ollut vahva tunne, että jokin koulumaailmoissa oli häntä hiertänyt. Hän koki vahvaa arvoristiriitaa sen suhteen, miten siellä asioita hoidetaan ja minkälaisia ratkaisuja ja päätöksiä siellä tehdään. Tilanteeseen liittyi myös surutyötä, ettei nuo instituutiot toimikaan siten, kuin

Pauliina oli uskonut, ja ettei hänen polkunsä ja paikkansa olekaan sitten siellä. Heräsi ajatus, että onkin ehkä luotava itse sitä omaa polkuaan, jotta pääsee edistämään niitä asioita, joita pitää tärkeänä, ja siten luomaan itse valitsemillaan keinoilla maailmaan hyvää.

Pauliina siis tunnistaa tässä hetkessä nimenomaan arvopohjan olevan se syy, miksi hän tekee ohjaustyötä yksityisenä yrityksensä kautta, eikä julkisella puolella vaikkapa oppilaitoksissa. Pauliina sanoittaa ajatuksiaan siten, ettei maailma mahdollista sellaista työskentelytapaa, mikä on hänen arvojensa mukaista eli mikä mahdollistaisi ihmisen kokonaisvaltaisen kohtaamisen ja vilpittömän kuuntelun, joka vaatii aikaa ja tilaa. Hän kokee esimerkiksi peruskoulujen ohjauksen olevan jotain muuta kuin ohjausta, jos per oppilas on käytettävissä noin vartti, joka mennään tietyn kaavan mukaan painottuen lähinnä siihen, että pitää valita, mikä sinusta tulee isona. Tästä huolimatta Pauliinassa asuu syvällä se ajatus, että julkisen puolen tulisi tarjota kaikille laadukkaat, ilmaiset opetus- ja ohjauspalvelut ja sen vuoksi hän ei markkinoi ohjauspalveluitaan aktiivisesti. Markkinoimattomuudesta huolimatta hänelle kuitenkin tulee asiakkaita, jotka ohjausta ovat vailla, eikä hän heitä käännytä pois, vaan kokee, että silloin hän luultavimmin paikkaa jotain sellaista, mitä yhteiskunta ei pysty tarjoamaan.

Pauliinalla kuitenkin on vaiettu tapa ikään kuin ostaa itselleen puhtaampaa omaatuntoa tämän eettisen dilemmansa edessä, sillä hänellä on koko toimintansa ajan ollut pro bono -asiakkaita eli hän on tarjonnut heille ohjausosaamistaan ilmaiseksi. Nämä asiakassuhteet ovat saattaneet olla pitkiäkin, eräskin asiakas kävi hänellä säännöllisesti koko edellissyksyn. Pauliina sanoo ohjausasiakkaidensa suhteen käyttävänsä harkintaa, että huomaa kenellä on mahdollisuus maksaa, niin maksavat, mutta joillakin ei sitä mahdollisuutta selkeästi ole ja ovat tipahtamassa tässä systemissämme, niin heitä hän haluaa auttaa maksutta. Pauliina sanoo, ettei aktiivisesti etsi tällaisia tapauksia, mutta heitä aina vain tulee vastaan tässä maailmassamme.

JAANAN TARINA

Jaana on noin nelikymppinen yrittäjä Itä-Suomesta. Hän on kouluttautunut opinto-ohjauksen koulutuksessa yliopistossa. Hänellä on kaksi ohjausalan yritystä. Ensimmäinen niistä on perustettu vuonna 2014 ja sen toiminnan ytimenä on henkilökohtaisissa ja pienryhmäohjauspalveluissa. Toinen yritys on perustettu vuonna 2015 yhdessä yhtiökumppanin kanssa tarjoamaan ohjausalan valmennusta, menetelmiä ja välineitä, kohderyhmänä erityisesti yritykset, työyhteisöt ja oppilaitokset.

Jaanan polku yrittäjyyttä kohti on saanut pontta jo nuoruusiästä alkaen, sillä hän on kasvanut yrittäjäperheessä. Jaana kokee, että sieltä hän on saanut jo tietynlaista verenperintöä yrittäjyyteen, yrittäjämäistä asennetta ja ajattelua. Hän ajattelee, että yrittäjämäinen asenne on ehkä sellainen tekijä, että se toisilla on luonnostaan luonteenpiirteenä tai lähellä sydäntä.

Ohjausala on ollut Jaanan ala alusta alkaen, sillä hän lähti suoraan lukioista opiskelemaan opinto-ohjauksen koulutukseen yliopistoon. Koulutusvalintaan vaikutti tuossa iässä ollut poikaystävä, jonka mukana hän halusi tietylle paikkakunnalle, jossa tuota koulutusta tarjottiin. Koulutuksen bonuksena hän näki pätevyitymisen myös jonkin aineen opettajaksi ja hänellä tuoksi aineeksi valikoitui psykologia, mikä oli ollut mieluinen aine lukiossa. Jaana opiskeli todella tehokkaalla tahdilla noin neljässä vuodessa itsensä maisteriksi. Viimeisen opiskeluvuoden hän oli jo töissä psykologian opettajana entisessä lukiossaan.

Jaanan ura jatkui tuolla kyseisessä lukiossa 16 vuoden ajan. Ensin hän pääasiallisesti opetti psykologiaa ja siinä sivussa teki opon hommia, mutta hiljalleen työnkuva kääntyi toisin päin. Tuon työuransa hän näkee merkittävänä vaikuttajana siihen, miksi tänä päivänä on yrittäjä. Jaana nautti työstänsä ja koki sen suolana olevan mukavat opiskelijat vuodesta toiseen. Hänen ohjausvastuullaan olevia opiskelijoita oli kuitenkin paljon, noin 390 vuosittain. Opon ja opettajan roolin lisäksi hänellä oli muitakin vastuita, kuten tutor-, markkinointi ja oppilashuolto-ryhmän vastaavana toimiminen. Hiljalleen Jaana alkoi kokea, että rooleja oli liikaa ja rakastamansa ja alalle motivoitunut asia, ohjaus, alkoi jäädä kaiken muun

jalkoihin. Se, mitä sitä oli, oli tiukasti aikataulutettua ja varsin niukasti resurssoitua, kun yksi opiskelija sai tunnin verran ohjausta koko kolmen vuoden lukiotai-paleensa aikana. Jos Jaana halusi antaa jollekulle lisää aikaa, joutui hän miettimään, onko se jonkun toisen ohjausresurssista pois.

Myös lukiomaailmassa tapahtui Jaanan uran aikana paljon suuria muutoksia ja yhteiskunnassa laajemminkin, joiden hän koki tuottavan lisätyötä ja vievän taas aikaa ohjaukselta pois. Myös hänen työpaikallansa tapahtui muutoksia, joilla oli sama vaikutus. Hän koki olevansa enempi sihteeri ja kirjuri kuin ohjaaja ja oli varsin kuormittunut ja stressaantunut. Vuodesta 2010 alkaen Jaana tunnisti tyytymättömyyden tunteita työsssänsä ja tyytymättömyys liittyi nimenomaan siihen, ettei hän kokenut saavansa ohjata. Jaana pääsi Aslak-kuntoutukseen, jossa sai jakaa ajatuksia vertaisten kanssa ja pohtia omaa työtänsä. Siellä hän ymmärsi, ettei asiat hänen työssään olleet hänestä riippuvaisia, vaan hän oli aidosti oikeasti voitavansa tehnyt ja tästä eteenpäin hänen olisi joko hyväksyttävä se, että tekee sen, minkä pystyy, tai keksii jotain muuta tekemistä. Aslakin jälkimainingeissa Jaana päätti jäädä puolen vuoden vuorotteluvapaalle uuvuttavan työvuoden jälkeen, jolloin hän koki olleensa burn-outin partaalla.

Jaana oli suunnitellut vuorotteluvapaansa ajalle monenlaisia perheen äidin aktiviteetteja, kuten kaappien siivousta ja ruoanlaittoa, mutta tehtyään niitä vasta kaksi viikkoa iski hänelle ystävänsä kanssa elokuvissa ollessa ajatus yrittäjyydestä omien sanojensa mukaan kuin salama kirkkaalta taivaalta. Siitä alkoi suunnittelu- ja selvitysprosessi, missä Jaana halusi kääntää kaikki kivet, jotta hän vuorotteluvapaan lopussa olisi selkeyttänyt itselleen, onko ajatuksessa järkeä vai ei. Kaikki lähti liikkeelle vihkosta, jonka kannessa luki Born free, jonne Jaana kirjasi ajatuksiaan siitä, mitä haluaisi tehdä ja mitkä olivat silloisen työn plussia ja miinusia. Jaana hyödynsi myös paikallista uusyrityskeskusta ja Helsingissä sijaitsevaa naisyrityskeskusta hakien heiltä palautetta ideoilleen ja kannustusta. Hän laati liiketoimintasuunnitelman ja kartoitti kilpailijat. Jo vuoden vaihteessa 2013-2014 hän oli päätöksen tehnyt, että ryhtyy yrittäjäksi. Hänen täytyi vielä hoitaa omon työnsä lukiossa siltä keväältä loppuun, mutta seuraavan vuoden hän sai

virkevapaaksi ja käynnisti yritystoimintansa. Vuoden päästä siitä Jaana irtisautui virastaan.

Ensimmäinen yrittäjyysvuosi oli Jaanalle inspiroiva ja antoisa ja toiminta lähti pyörimään hyvin vahvan verkostoitumisen ansiosta. Jaana kuitenkin tunnisti ensimmäisen vuoden aikana sen, että hän kaipaa työssängä tiimiä, työyhteisöä, me-henkeä – jonkun, jonka kanssa jakaa työhön liittyviä asioita. Hän oli kohdannut toisen ohjausalan yrittäjän, jolla oli myös samanlainen tarve, ja niin he lopulta päättivät vuonna 2015 yhdistää voimansa ja perustivat molempien omien yritysten rinnalle yhteisen yrityksen. Jaanan oma yritys toimii enemmän alueellisesti, kun taas kumppanuusyritys toimii valtakunnallisesti.

ANITAN TARINA

Anita on noin 50-vuotias yrittäjä Etelä-Suomesta. Hänellä on monipuolinen koulutustausta sisältäen niin ammatillisen, ammattikorkeakoulun kuin yliopiston puolen tutkintoja, ja opinto-ohjaajaksi pätevöittävät opinnot hän on suorittanut ammatillisen opettajakorkeakoulun puolella. Ohjausalan yrityksensä Anita on perustanut vuonna 2012. Se tarjoaa uraohjaus-, sparraus-, osaamisen tunnistamisen ja sanoittamisen palveluita sekä koulutuksia niin yksityisille, yrityksille kuin oppilaitoksillekin.

Anitalla ei ollut nuorempana mitään selkeitä visioita tai tavoitteita elämälleen. Lukion jälkeen hän lähti vuodeksi au pairiksi ulkomaille ja sen jälkeen vaihtoehdot olivat auki. Anita sanoo puolisattumaksi, että hän lopulta päätyi hakemaan hotelli- ja ravintola-alan opintoihin ja opiskeli siellä työnjohdollisella linjalla itselleen ensimmäisen tutkinnon. Hän teki sen alan töitä muutaman vuoden siihen saakka, kunnes perusti perheen, minkä myötä arvomaailma muuttui ja hän halusi muutosta uralleen. Anitaa kiinnosti vanhaan alaansa liittyen työssä oppijoiden ohjaus ja opettajuus. Hän pääsi tekemään opettajan sijaisuuksia ammattioppilaitokseen ja myöhemmin ammattikorkeakoulun puolella pätevöitymään opettajaksi.

Ura opettajana aukeni ammattikorkeakoulun lehtorina. Anitan työnkuvaan kuului myös erityisesti aikuispuolen opiskelijoiden opinto-ohjaus, sillä ammattikorkeakouluissa ei ole erillisiä opinto-ohjaajan virkoja, vaan sitä työtä tekevät lehtorit tai yliopettajat. Siinä työssä hän sai kohdata ihmisiä, jotka niiden opintojen avulla hakivat isompaa muutosta elämäänsä, ja joilla oli Anitan silmin jos vaikka minkälaista osaamista, jota kuitenkin ei voitu tai haluttu lukea heidän tutkintoihinsa hyväksi. Anita alkoi potea tyytymättömyyttä työhönsä kokiessaan, että hänen roolinsa oli tuupata opiskelijoita niin sanotusti putkeen sisään ja putkesta ulos määräajassa, jotta koulu sai heistä rahat, eikä tilaa ollut opiskelijoiden kokonaiselämäntilanteen huomioimiseen ohjauksessa. Se ei ollut hänen arvojensa mukaista. Siellä Anita tunnistaa olleen ensimmäisen kipinän kohti ohjausalan yrittäjyyttä, kun hän huomasi, että täysin työkykyiset ja -haluiset koulutetut ihmiset olivat selkeästi kanssa-ajattelijan, kannustajan ja sparraajan tarpeessa, mutta sitä ei ollut heille missään tarjolla. Hänellä oli siis vahvaa näkemysellisyyttä ohjaustyönsä kehittämiseen sillä tavoin, että tehdyillä asioilla olisi aidosti vaikuttavuutta opiskelijänäkökulmasta, mutta ei niinkään mahdollisuutta vaikuttaa siihen.

Opinto-ohjaajan opintoihin lähtemiseen tuli aloite Anitan silloiselta esimieheltä. Anita koki työtään kohtaan kokemansa tyytymättömyyden vuoksi, ettei halunnut enää tehdä kyseistä työtä, joten hän lähti vähän pitkin hampain tähän ajatukseen mukaan. Jälkeenpäin ajateltuna hän kuitenkin näkee tuon koulutuksen olleen uransa merkittävä käännekohta. Hän otti opintoja varten vuoden opintovapaan työstänsä, jotta hän sai kerrankin elämässään keskittyä ja paneutua vain opiskelemiseen. Hän kertoo tuon vuoden aikana tehneensä syvällistä oman osaamisensa ja toiveidensa kartoitusta. Itse opinnot hän teki siitä näkökulmasta, miten voisi auttaa aikuista uralla kehittämisessä ja oman osaamisen hyödyntämisessä, ei siis lainkaan minkään oppilaitoksen opinto-ohjauksen näkökulmasta.

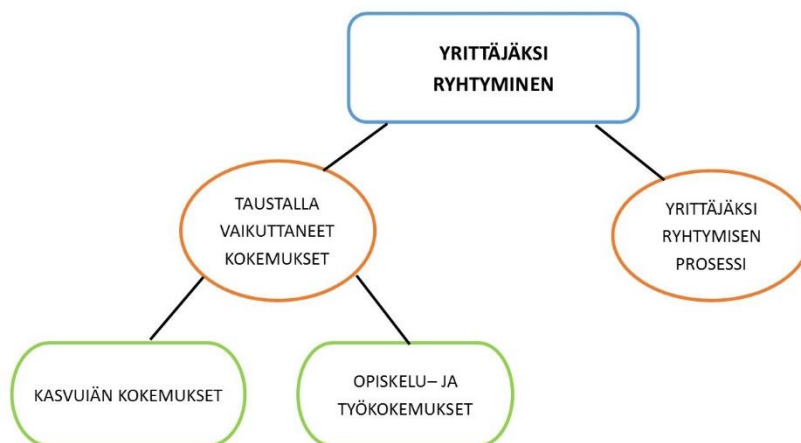
Opintojen jälkeen Anita palasi kyllä samalle työnantajalle, mutta eri yksikköön, tulevaisuusorientoituneeseen kehittämistoimintaan yrityspäälliköksi. Siellä hän pääsi mukaan aikuisohjauspalveluiden kehittämiseen. Yritysyhteis-

työ oli ollut läsnä Anitan työssä jo lehtorinakin, mutta näissä tehtävissä se entistään vahvistui. Hän nautti suuresti työstään tuossa työpaikassa ja koki, että he tekivät hienoja ja merkityksellisiä asioita siellä. Tätä työtä hän teki muutaman vuoden ajan siihen saakka, kunnes irtisanoutui ryhtyessään yrittäjäksi.

Yrittäjäksi ryhtymisen päätös oli kahden asian summa. Ensinnäkin Anita näki työnsä kautta ympärillään niin paljon erilaisia aukkoja palvelutarjonnassa paitsi ohjauksen, niin myös työelämän monipuolisen kehittämisen saralla, joille hän tiesi todella olevan kysyntää. Toisekseen hän näki, että hänellä itsellään oli niin monipuolista osaamista, jota voisi hyödyntää paremmin juuri noiden aukkojen paikkaamisessa. Yrittäjyys oli vastaus noiden asioiden yhdistämiseen. Päätöstä tuki myös elämäntilannetekijät, sillä Anitan lapset olivat jo kasvaneet ulos kodista, eikä hänellä ollut muuta kuin oma suu ruokittavana, joten taloudellisen riskin ottaminenkin oli näin ollen helpompaa.

4.1 Yrittäjäksi ryhtyminen

Sisällönanalyysissäni nousi esiin kaksi pääluokkaa: yrittäjäksi ryhtyminen ja yrittäjänä toimiminen. Tässä luvussa otan käsittelyyn yrittäjäksi ryhtymisen (kuviot 3), jonka ympärillä olleet sisällöt kiteytyivät otsikoihin *taustalla vaikuttaneet kokemukset* sekä *yrittäjäksi ryhtymisen prosessi*.



KUVIO 3. Yrittäjäksi ryhtymisen pääluokan rakentuminen

Taustalla vaikuttaneet kokemukset ovat siis kuvailuja heidän kokemuksistaan, joiden tulkituin vaikuttaneen heidän yrittäjäksi ryhtymiseensä. Niissä erottautui kaksi alaluokkaa: kasvuiän kokemukset ja suurimpana kokonaisuutena opiskelu- ja työkokemukset.

Yrittäjäksi ryhtymisen prosessiin liittyviä kokemuksia avaan nojautuen aiempiin teoriakuvauksiin yrittäjäksi ryhtymisen sekä uramuutoksen prosesseista.

4.1.1 Taustalla vaikuttaneet kokemukset

Kasvuiän kokemukset

Yrittäjiä pyydettiin kertomaan tarinaansa, polkuansa kohti yrittäjyyttä ja kertomaan elämänsä varrelta mitä tahansa asioita, joiden kokevat vaikuttaneen siihen, miksi he ovat päätyneet yrittäjiksi ohjauslalla. Kaksi yrittäjästä sanoittivat jo lap-

suuden ja nuoruuden kokemusten olleen merkityksellisiä heidän polullaan yrittäjiksi. Jaanalla tuo kokemus oli yrittäjille hyvin yleinen eli kasvaminen yrittäjäperheessä.

”...varmasti tuolta nuoruudesta on heti otettava perheyritys, joka on vaikuttanut siihen, että on sellaista yrittäjyysajatusta tai tietynlaista ehkä verenperintöä sinne yrittäjyyteen ja yrittäjämäistä asennetta ja yrittäjämäistä ajattelua, jonka koen kyllä olleen vahvana koko ajan jollaki tavalla omassa elämänasenteessani. Ja tota, se on kuitenkin ollu sellanen opettavainen rupeama, jossa on nähny tavallaan sen yrittäjän työnkuvan ja toisaalta niinku ymmärtänyt kaikkien verkostojen merkityksen ja sen mitenkä yrittäjä tekee työtä.”

Visa Huuskonen käsittelee väitöskirjassaan (1992) yrittäjäksi ryhtymistä koskevaa päätöksentekoprosessia ja sen elementtejä. Hänen mukaansa yrittäjäksi ryhtyminen ei ole vain seurausta joko yrittäjän piirteistä tai olosuhteista tai muusta yksittäisestä asiasta, vaan monet erilaiset tekijät yhtä aikaa vaikuttavat sen prosessissa. Hän jaottelee nämä yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttavat tekijät yleisiin taustatekijöihin, henkilötekijöihin ja tilannetekijöihin. Yleiset taustatekijät pitävät sisällään sosiaaliset taustatekijät ja aiemman elämäkokemuksen. Sosiaalisissa suhteissa erityisen merkityksellistä on osoittautunut olevan, jos vanhemmat ovat olleet yrittäjiä tai jos kasvuyhteisössä on muuten ollut yrittäjämyönteinen ilmapiiri, jolloin välittyy sellaiset arvot, asenteet ja uskomukset, jotka lisäävät yrittäjälähtöisyyttä. (Huuskonen 1992, 51-56.)

Huuskosen teorian mukaista aiempaa elämäkokemusta edustaa Pauliinan merkityksellinen kasvuiän kokemus omasta koulunkäynnistään. Pauliina kokee, että hänen kokemuksensa siitä, ettei kokenut koulussa tulevaisuutta nähdäksi, kuulaksi ja kohdatuksi on vaikuttanut hänen arvoihinsa ja elämänvalintoihinsa, myös yrittäjäksi ryhtymiseen.

”...mun tausta, se oikeastaan liittyy tähän yritykseenkin paljon, että miks mä tässä pisteessä oon ja niinku toimintaa teen ja minkälaisia valintoja oon tehny, vaikuttaa se, että mä en oo pitäny suomalaisesta koulusysteemistä silloin ku olin ite koululainen...”

”Ja sit varmaan se arvopohja ja semmonen motivaatio, niin siihen liittyy se oma koulukokemus, et mulla on hyvin vahva kokemus, etten tullut kuulluksi ja nähdäksi ja kohdatuksi niinku en pienenä lapsena enkä... no yläkoulu- ja lukioiässä alko sitten löytyyn muitakin tavoitteita, niin oli sit semmone yhteys...”

Nämä kokemukset omasta kohtaamattomuudesta ovat luoneet Pauliinaan vahvan välittämisen mentaliteetin, mitä hän on halunnut työssäänkin toteuttaa,

mutta mihin hän ei koe aina palkkatyössä olleen mahdollisuutta. Näihin kokemuksiin palaan tuonnempana koskien opiskelu- ja työkokemuksia. Pauliinan välittämisen mentaliteettiin on kasvuiässä vaikuttanut myös kotoa saatu kasvatus tasa-arvon ja yhdenvertaisuuden edistämiseen sekä heikompiosaisten auttamiseen. Pauliina mainitsi myös lapsesta saakka hänessä olleen työteliäisyyden, jota on päässyt toteuttamaan muun muassa perhepiirissä olleessa yrityksessä, joten tältä osin hänen tarinassaan jäsenyi myös Huuskosen teorian sosiaaliset taustatekijät.

Opiskelu- ja työkokemukset

Suurimpana kokonaisuutena taustalla vaikuttaneista kokemuksista nousi esiin opiskelu- ja työkokemukset, jotka näen tässä jäsenyviksi myös Huuskosen teorian aiempaan elämäkokemukseen. Jokaisella yrittäjistä oli takanaan jo pitkä historia opiskelu- ja työtaustaa. Ne kuitenkin vaihtelivat luonteeltaan: Jaanan ura oli suoraviivaisin hänen opiskeltuaan suoraan lukion jälkeen opinto-ohjaajaksi ja tehtyään yhdessä työpaikassa niitä töitä lähemmäs kahden vuosikymmenen verran. Anitan ja Pauliinan urat olivat pitäneet sisällään enemmän erilaisia urasiirtymiä, joilla tarkoitan tässä erilaisia konkreettisia siirtymiä ja muutoksia yksilön työuralla. Anita oli vaihtanut kokonaan alaa ravintola-alalta opetus- ja kasvatusalalle, missä työroolit olivat muuttuneet ja hän oli sitä kautta ylipäänsä ajautunut ohjausalalle kouluttautumaan. Pauliinalla on koulutuksen puolesta varsin monipuoliset pätevyudet opetus- ja kasvatusalalla, mutta hänkin oli tehnyt useita siirtymiä koulutusalaansa puitteissa. Niistä yksi merkittävä suunnan muuttaja oli sairastumisen vuoksi tapahtunut luokanopettajan uran jättäminen, minkä myötä hän oli alkanut etsiä uudenlaista suuntaa urallensa ja sitä kautta päätyi ohjausalan töihin ja pätevoitymään sille puolelle koulutuksellisestikin.

Hyvin merkityksellisenä kokonaisuutena kaikkien yrittäjien kertomuksissa työhistoriastaan nousi kokemukset siitä, että palkkatyössä on nähty ja koettu erilaisia epäkohtia, jotka on sotineet esimerkiksi omaa ohjauskäsitystä vastaan. Näiden kokemusten myötä heissä kaikissa oli herännyt työtytymättömyyttä, minkä

tulkitsen ajaneen heitä yrittäjyyden suuntaan. Olen nimennyt tämän kokonaisuuden *instituutioissa koetuiksi epäkohdiksi*.

Pauliinan ja Jaanan tarinoissa esiin nousi liian vähäiset resurssit ohjaukselle. Resurssit olivat sidoksissa taloudellisiin seikkoihin ja ajankäyttöön. Jaana oli joutunut tekemään ohjaustyötä puitteissa, joissa hän koki kaiken muun työn vieneen niin paljon aikaa, että ohjaustyö oli jäänyt sivuosaan, eikä sitä ollut voinut toteuttaa laadukkaasti. Pauliina puolestaan oli joutunut kokemaan sen, että taloudellisten leikkausten vuoksi kokonaisia palveluita oli päätetty ajaa alas. Taloudelliset näkökohdat olivat Anitan kokemuksissa rajoittaneet ohjaustyön tekemisen tapaa, kun ohjaustyön tavoitteeksi oli asetettu vain opiskelijoiden opintojen suorittamiseen liittyvä ohjaus, jotta heidät oli saatu määräajassa opintoputkesta läpi ja siten heistä rahat oppilaitokselle. Nämä kokemukset olivat aiheuttaneet kuormittumista, kokemusta siitä, ettei itse voi vaikuttaa omaan työhönsä sekä ristiriitoja oman arvomaailman ja ohjauksäilyksen kanssa.

”...se, mistä mä tykkäsin ja mistä mä nautin ja mitä mä rakastin ja miks mä olin lähtenyt alalle, oli se ohjaus, niin se aina vähän jäi niinku taka-alalle, että... et tuntu, ettei sille ollu kauheesti aikaa. Tai jos oli, niin tuntu, että se oli sellasta nopeeta räpiköintiä, että tuntu, että oli niinku se tietty tuntimäärä tai yks tuntihan siellä oli niinku periaatteessa yhtä opiskelijaa kohti koko kolmen vuoden aikana, niin tuntu, että aina kun otti sen opiskelijan vastaan, niin piti kattoo kelloa...”

”...taluspäätösten vuoksi lopetettiin se koko pulju... ..Se oli kova pala, se oli tosi... tosi kovan työn oli tehnyt ja älyttömän hyvää tulosta siellä ja nuoret oli päässyt elämässä eteenpäin ja tehtiin... .. kyllä todella sielut auki ja sydänverellä sitä työtä. Ja tota tosiaan, kun itseltä loppu työt ihan yhtäkkiä. Et sori, tää lopetetaan. Ei ollut mitään keskusteluja ja palo niin monesti hihat...”

”Ja kun mä totesin, että mä en pysty auttamaan heitä, niin siinä kohtaa tuli oikeestaan itellekin semmonen, se toinen kuoppa siinä, et hei mitäs, et en mä voi tällasta opetustyötä tehdä, missä mä vaan tuuppaan opiskelijoita putkesta sisään ja määrämuotoisesti putkesta nopeesti ulos ja koulu saa rahat ja ihan sama mikä niiden elämäntilanne on niin mun pitää vaan ohjata niitä, piiskata niitä tekemään opintopisteitä ja se ei ollu niinku mun arvojeni mukaista enää ollenkaan.”

Opiskelu- ja työkokemukset jäsennän Huuskosen teoriassa kuuluvan osaksi aiempaa elämäkokemusta. Huuskonen kirjoittaa (1992, 52-53) että tutkimuksissa on havaittu yritysmaailmaan kytköksissä olevan työkokemuksen tai aiemman yrittäjäkokemuksen olevan tyypillistä yrittäjäksi ryhtyneille, sillä sieltä saatu näkemys ja kokemus lisää tietoisuutta yrittäjyyden mahdollisuuksista.

Näistä yrittäjistä erityisesti Anitalla oli aiemmassa työkokemuksessa vahvaa yritysyhteistyötä, minkä tulkitsen olleen hänen aiemmasta kokemusmaailmastaan vahva vaikuttaja yrittäjyyden suuntaan.

”tein siellä tai oon koko ajan lehtorinakin tehnyt jo yrityksille täydennyskoulutusta ja tehny niinku yritysyhteistyötä ja tehny erilaisia projekteja eli ollut niinku yritysmaailmaan tosi kiinteesti tekemisissä ja tää kytkös vahvistu sit entisestään siellä uudessa työssäni.”

Huuskonen (1992, 53) nostaa työkokemukseen liittyen esiin, että aiemman työkokemuksen kautta hankittu asiantuntemus ja osaaminen saattavat olla kilpailuetu, jonka varassa yrittäjäksi ryhdytään. Haastattelemini yrittäjien kohdalla tämä on hyvin paikkaansa pitävä väite.

”...niinku, jos tarinaa etsitään sitä yrittäjyyttä kohden, niin se sellanen moninainen työpolku. Se, että on nähnyt monennäköisistä kulmista... ..Niin se on sit tuonut semmosia asioita reppuun, että toteaa, että hetkinen, nyt mulla on pään sisällä pyörinyt tällasia ajatuksia, mitä mä voisin tehdä, mut ei tiiäkö oookkaa enää työtehtävää, missä sitä voi toteuttaa. Ei oo suoraa sellaista, missä vois, mihin vois niinku yhdistää.”

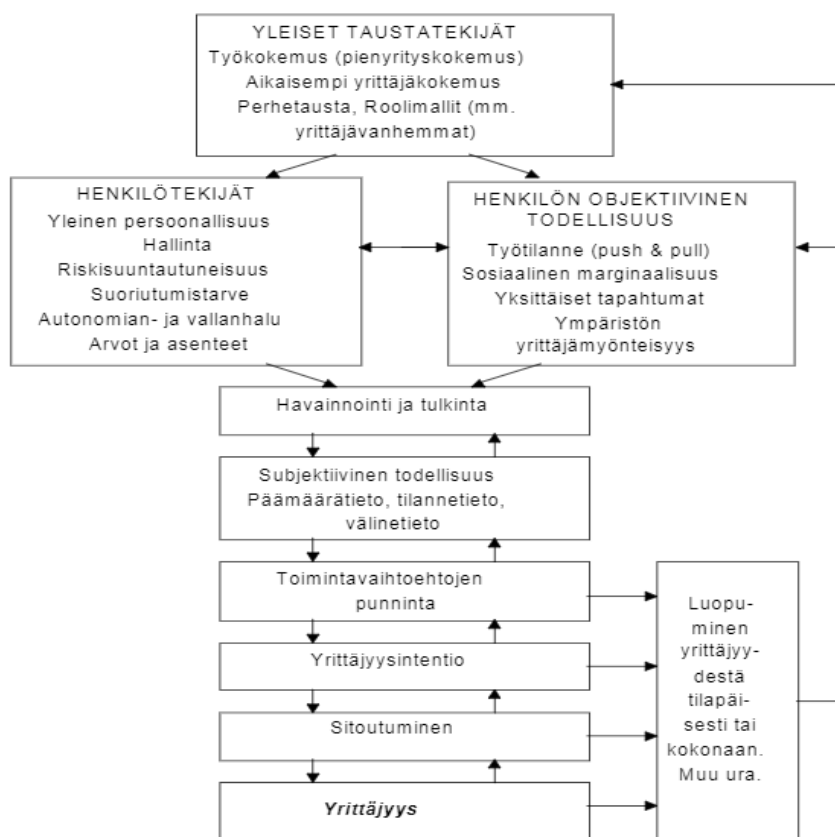
He kaikki olivat kehittyneet palkkatöissä vahvoiksi ohjausalan osaajiksi ja halunneet hyödyntää osaamistaan vielä monipuolisemmin. Seuraavaksi tarkastelen tarkemmin heidän tarinoissaan ilmennyttä yrittäjäksi ryhtymisen prosessia.

4.1.2 Yrittäjäksi ryhtymisen prosessi

Tässä luvussa tarkastelen yrittäjien tuottamaa kerrontaa yrittäjäksi ryhtymisen prosessistaan. Tarkastelun taustalle otan Huuskosen väitöskirjatutkimuksessaan kehittämän yrittäjäksi ryhtymisen prosessimallin. Huuskonen on havainnollistanut malliaan kuvion 4 mukaisesti.

Omasta aineistostani tunnistan nousseen esiin paitsi edellisessä alaluvussa käsittelemäni mallin mukaiset yleiset taustatekijät, niin erityisesti myös yrittäjäksi ryhtymistä puoltaneita tekijöitä, jotka jäsenän Huuskosen teorian mukaisesti tilannetekijöiksi, sekä kuvauksia prosessin luonteesta. Henkilötekijöitäkin kerronnasta tulee esiin, mutta en teorian sitä osuutta lähde tarkastelemaan, koska ne tekijät eivät olleet tutkimukseni keskiössä.

Lähden liikkeelle yrittäjien yleiskuvauksista siitä, minkälainen yrittäjäksi ryhtymisen prosessi heille oli, sillä niissä ilmeni merkittäviä eroja heidän välillään. Ratkaisut vaihtelivat hyvin yhtäkkisistä pitkän ajan saatossa kehkeytyneisiin. Myös oma suhtautuminen vaihteli sen suhteen, että koettiinko yrittäjäksi ryhtyminen omaehtoisena askeleena vai oliko siihen ryhtyminen jossain määrin pakon sanelemaa vaihtoehtojen puuttuessa. Huuskosen (1992, 87) mukaan yrit-



KUVIO 4. Yrittäjäksi ryhtymisen prosessi Huuskosen (1992, 90) mukaan

täjäksi ryhtymisen prosessi ei ole välttämättä ajassa suoraviivainen tai tasaista tahtia etenevä. Erilaiset elämäntilanteet saattavat vaikuttaa siten, että prosessissa astutaan askel taaksepäin tai siitä luovutaan kokonaan. Eri vaiheet voivat kestää myös hyvin vaihtelevia aikoja; vaikkapa intentiovaihe voi kestää jollakin vain viikkoja, kun toiselle se on vuosia kestävä vaihe.

Pauliinalle yrittäjäksi ryhtyminen oli ollut pitkään mielessä ollut ajatelma palkkatyössä ollessaan. Ajatukset yrittäjyydestä olivat ruvenneet nousemaan työkokemusten kautta siitä syystä, että palkkatyössä ei ollut näkyvissä mahdollisuuksia toteuttaa ideoita, joita Pauliinan mielessä oli syntynyt monipuolisen

työkokemuksen myötä. Taloudellisesti Pauliinalla ei ollut mikään pakko ryhtyä yrittäjäksi, koska palkkatyö hänet elätti, mutta hänellä oli niin vahva tarve toteuttaa tiettyjä tärkeitä pitämiään asioita, että koki siksi olleensa pakottautunut yrittäjyyteen palkkatyötehtävien ollessa liian kapea-alaisia niiden toteuttamiseen. Intentiovaihe kesti Pauliinalla siis vuosia.

Toinen, jolla intentiovaihe oli pidemmän ajan saatossa kehkeytynyt, oli Anita. Hän luonnehti yleisesti omaa elämän valintojen tekemisen strategiaansa siten, että hän on aina tehnyt valintoja ja muutoksia elämässä ennemmin uuden asian vetovoiman suunnassa kuin siltä kantilta, että hän lähtisi jostain epätyytyvästä pois. Kiinnostus yrittäjyyteen oli hänellä kasvanut palkkatyön kiinteän yritysmaailmakontaktin kautta koko ajan vahvemmaksi ja myös omien työtehtävien lomassa oli vuosien saatossa tullut paljon havaintoja siitä, minkälaisia palvelutarjonnan aukkoja ympärillä on. Yrittäjyyden houkuttavuus kävi siis lopulta niin voimakkaaksi, että hän päätti tehdä urasiirtymän sen mukaisesti.

Jaana puolestaan sanoitti omaa yrittäjäksi ryhtymisen prosessiaan siten, että ajatus yrittäjyydestä oli hänelle totaalisen yhtäkkinen, kuin salama kirkaalta taivaalta. Ajatuksen saatuaan hän aloitti määrätietoisien selvitystyön, että kannattaako yrittäjäksi ryhtyminen, onko se hänelle mahdollista. Jaanan intentiovaihe kesti noin puoli vuotta.

Huuskosen mukaan tausta-, henkilö- ja tilannetekijät vaikuttavat monimutkaisesti toisiinsa yrittäjäksi ryhtymisen prosessissa. Prosessi etenee siten, että aluksi henkilöllä on mielessä päämäärä, johon hän voisi yrittäjyydellä tähdätä. Hän punnitsee ja vertailee omasta subjektiivisesta maailmankuvastaan käsin erilaisia tarjolla olevia toiminta- ja strategiavaihtoehtoja. Hän käsittelee päämäärätietoa eli mitä yrittäjyys voi hänelle tarjota, tilannetietoa eli minkälaiset liiketoimintamahdollisuudet hänellä ympäristössängä ovat sekä välinetietoa eli minkälaisia toiminta- ja strategiamalleja hänellä on käytössängä. Jos eri tekijät ovat sopivassa suhteessa toisiinsa ja henkilö arvioi tavoitteensa houkuttelevuuden ja mahdollisten tulosten ylittävängä uhraukset, mitä niiden saavuttaminen tulee vaatimaan, syntyy intentio eli aikomus ryhtyä yrittäjäksi. Sen lisäksi tarvitaan vielä sitoutuminen, jotta yrittäjäksi ryhtyminen toteutuu. (Huuskonen 1992, 86-91.)

Ainoastaan Jaana kuvaili kerronnassaan todella perusteellista selvitystyötä, joka on juuri Huuskosen kuvauksen mukainen eli hän hankki tietoa ja puntaroi mitä yrittäjyys voisi hänelle tarjota ja mahdollistaa. Hän hankki tietoa, tukea ja kannustusta myös ulkopuoliselta toimijalta, paikalliselta uusyrittäjakeskukselta sekä lopulta myös naisyrittäjakeskuksesta.

”...sit mä rupesin sitä suunnittelemaan, et mä olin tehnyt päätöksen, että 2014, kun mun piti olla helmikuun alussa olla takasin töissä, niin mä sit niinku siihen mennessä oon kaikki kivet kääntänyt ja miettinyt, että onko tässä järkee vai ei ja mitä kaikkee pitää ottaa huomioon ja saanko virkavapaata ja kannattaako ja... Mä rupesin sitten sitä tosi järjestelmällisesti tekemään, että täytin päiväni ihan sillä, että mulla oli viikko-ohjelmassa aina joku tietty teema: liiketoimintasuunnitelma tai tuotteistaminen tai kilpailijoiden kartoitus tai mitä kaikkeen nyt olikaan, niin et sit mä kävin aina tuolla uusyrityskeskuksessa sitten juttelemassa, niin aina niinku sai seuraavia askeleita mietittyä heidän avustuksellaan ja ehkä se heidän kannustuskin, kun siihen suuntaan oli, et tota sehän voi olla ihan potentiaalinen yritysajatus.”

Tähän eroavaisuuteen, ettei Pauliinan tai Anitan kerronnassa tullut esiin mitään tällaisen kaltaisen selvitystyön tekemistä vaikuttanee se, että Anitalla yrittäjyyteen liittyvät asiat lienee olleet selkeämpiä oman työnkuvan kautta ja taas Pauliinalla näin kattavalle selvitykselle ei ollut tarvetta, koska hän aloitti yrittämisen palkkatyön rinnalla.

Pauliina eroaakin merkittävästi juuri siltä osin Anitasta ja Jaanasta, että hän ei heidän tapaansa heittäytynyt kertaheitolla yrittäjyyteen, vaan aloitti sen tekemisen pienimuotoisesti palkkatyön ohessa. Haastatteluhetkellä olleeseen tilanteeseen, että hän teki vain yrityksensä kautta töitä, hän oli ajautunut pakon sanelemana palkkatyön päätyttyä taloudellisten leikkausten vuoksi. Anitan ja Jaanan prosessit ovat siis olleet suoraviivaisempia verraten Pauliinaan.

Seuraavaksi luon tarkempaa katsausta tilannetekijöihin näiden yrittäjien kohdalla. Tilannetekijät muodostuvat yrittäjäksi ryhtymistä harkitsevan välittömästä elin- ja toimintaympäristöstä. Ne pitävät sisällään taloudellisia, sosiaalisia ja kulttuurisia puitteita. Huuskonen (1992, 71) sanoo, että ympäristöt ovat moni-ilmeisiä, epävarmoja ja puutteellisesti havaittuja, joten ihmisen on varsin vaikeaa saavuttaa tieto kaikista asiaan vaikuttavista seikoista ja muodostaa oikea näkemys. Ympäristön vaikutus voidaan siis nähdä kaksitasoisena sisältäen objektiivisen todellisuuden ja subjektiivisen todellisuuden. Objektiivinen todellisuus pitää

sisällään niin sanotut reaaliset tilannetekijät ympäristössä. Subjektiivinen todellisuus perustuu objektiiviselle todellisuudelle, mutta ei pysty kattamaan kaikkeen sisältöä, vaan pitää sisällään sen ymmärryksen, minkä varassa yksilö toimii ja tekee päätöksiä.

Tilannetekijöitä on jaoteltu lähtöorganisaatiosta pois päin työntäviksi, push-voimiksi, ja yrittäjyyttä kohti vetäviksi, pull-voimiksi. Push-tekijät ovat negatiivisia, pull-tekijät myönteisiä. Näitä tekijöitä on tutkittu paljon yrittäjyystutkimuksissa koskien yrittäjäksi ryhtymisen syitä. (Huuskonen 1992, 71-75.) Yrittäjien kertomuksista tässä tutkimuksessa nousi selkeästi esiin lähtöorganisaatiosta pois työntäviä tekijöitä, joita käsittelemällä yleisiin taustatekijöihin liittyen aiemman elämänkokemuksen kautta, mutta toisaalta ne yhtä lailla ovat näitä tilannetekijöitä, sillä ainakin Pauliinalla ja Jaanalla oli yrityksen perustamisen hetkellä selkeästi läsnä epätyytyväisyyden kokemuksia silloisessa työelämässä. Antamalla tyytymättömyyttä aiheuttaneet tekijät eivät yrittäjäksi ryhtymisen päätöksen hetkellä olleet niin pinnalla, vaan hänellä isommassa asemassa olivat yrittämisen suuntaan vetäneet pull-tekijät.

Tyytymättömyyttä johtamiseen ja heikkoa työviihtyvyyttä tuli ilmi Jaanan ja Pauliinan kertomuksissa. Jaanan työorganisaatiossa oli tapahtunut muutoksia, joiden hän kertoi vaikuttaneen tyytymättömyyttä aiheuttaen. Hän kertoi myös yrittäneensä kaikkensa vaikuttaakseen työhönsä siten, että se tuntuisi taas mielekkäämmältä, myös organisaation johdolle puhumista hän oli yrittänyt, mistä kuvastuu se, ettei hän selkeästi ollut tyytyväinen johtamisen tapaan.

”...nyt kun mä oon kaiken tehnyt, mä oon yrittänyt puhua johdolle ja mä oon niinku järkeistänyt mun... ei sitä voi niinku enempää järkeistää sitä työpäivää, niin mä oon kaiken yrittänyt ottaa huomioon, että nyt mä en siis pääse tästä mihinkään...”

Jaanalle tuo tilanne työssängä aiheutti niin kovan kuormituksen, että hän koki olleensa burn-outin partaalla. Pauliinan kertomuksessa yhdistyi tyytymättömyys johtamiseen sekä työttömyyden uhka, sillä hänen kohdallaan tapahtui useamman kerran taloudellisten leikkausten vuoksi irtisanomisia, joista ei Pauliinan mukaan keskusteltu etukäteen mitenkään. Nämä kokemukset tosin Pauliinan osalta eivät liity yrityksensä perustamisen hetkiin, vaan siihen käännekohtaan,

missä tapahtui muutos palkkatyön ohella sivutoimisesta yrittämisestä päätoimiseen yrittämiseen.

”Se oli vaan puhelinsoitto, että maanantaina soitettiin, että tule keskiviikkona ottamaan vastaan irtisanomispaperi, että sinut on irtisanottu. Kyllä se niinku sillä tavalla, että olin aavistellut sitä, et näin se on, mut kun irtisanomisilmoituksia ei koskaan perusteltu ja asioista ei keskusteltu, niin kyllähän se oli aika julmaa, niin siitä jotenkin semmosena... si-suuntuneena, ehkä sitäkin, mutta ennemminkin jotenkin semmonen, että nyt tää on lahja, et nyt mä katon niinku sivusta tätä touhua, et mä oon tiennyt jo pitkään, et mua on hiertänyt näissä maailmoissa joku.”

Jussi Pihkala on yrittäjäyshintentioita koskevassa väitöskirjassaan (2008, 45) avannut, että push-tekijöiden taustalla on tyytymättömyyttä aiheuttavia olosuhteita, kuten heikko työviihtyvyys, keho palkkaus, tyytymättömyys johtamiseen, työttömyys tai sen uhka sekä sosiaalinen marginaalisuus.

Pauliina kuvasi itseään myös sanalla sopeutumaton, tarkoittaen sopeutumattomuutta erityisesti opetus- ja koulutuspuolen palkkatöihin. Huuskonen (1992, 75) kirjoittaa, että yrittäjiä kuvataan usein organisaatioihin sopeutumattomiksi yksilöiksi, ja että tutkimuksissa on todettu yrittäjiksi ryhtyvien kokevan ympäristönsä usein epävakaaaksi ja vihamieliseksi. Pauliinan puheista kuitenkin kuvastui enemmänkin pettymys yhteiskunnan ja instituutioiden ratkaisuja kohtaan, jotka olivat vahvasti ristiriidassa hänen oman arvomaailmansa kanssa, missä välittävä asenne ja heikommista huolehtiminen sekä yksilöiden kokonaisvaltainen kohtaaminen on keskiössä.

Myönteisiä pull-tekijöitäkin ilmeni yrittäjien kerronnassa runsaasti. Anita sanoitti, että elämäntilanne oli suotuisa perheen ja taloudellisen tilanteen puolesta. Myös Jaana koki elämäntilanteen olleen perheen kannalta sopiva.

”Ja yks tärkeä elämäntilannetekijä oli, että mun lapset oli siinä vaiheessa jo kasvanu ulos kodista ja mulla oli tasan yksi suu ruokittavana ja se oli oma suuni. Et mulla ei ollu niinku taloudellista pakkoa ansaita sitä lehtorin palkkaa tai sitä yrityspäällikön palkkaa ja mä olin vähän muuttanu asunnosta pienempäänkin, et mulla oli pikkusen sitä puskuria, että mä uskalsin taloudellisen riskinkin ottaa.”

”...mä oon niinku ajatellut, että ne oli just aika sopivan ikäiset siinä, siis silleen, että molemmat oli alottanut koulun ja mä asun tässä lähellä, niin tää on mulle ihanteellinen ratkaisu ollut olla tässä.”

Yksi kannustava pull-tekijä oli läheisiltä saatu tuki. Pauliina sai kannustusta omalta äidiltään. Jaanalla tukena oli etenkin eräs luottoystävä, jonka seurassa aja-

tus yrittäjyydestä oli syntynytkin. Huuskosen (1992, 80) mukaan läheisten kielteisen asenteen on todettu vaikuttavan yrittäjäksi ryhtymistä harkitsevien aikeisiin ja yleinen asenneilmasto yrittäjyyttä kohtaan myös on merkityksellinen. Läheisten tuen voi siis päätellä olevan merkityksellistä. Myös ulkopuolista tukea Jaana sai sattumalta esimerkiksi entisiltä oppilailta, jotka tulivat juuri harkitsemisen aikana hänelle esittämään kiitosta siitä, että hän on ollut hyvä opo heille aikoinaan. Jaana myös itse haki tietoisesti tukea uusyrittäjä- ja naisyrityskeskuksesta. Yleinen asenneilmasto yrittäjyyttä kohtaan on 2010-luvulla ollut myönteinen, minkä voi päätellä useista valtiovallan toimesta tehdyistä yrittäjyyttä edistävästä toimenpiteistä, joita käsittelemme tarkemmin luvussa 2.

Pihkalan (2008, 45) mukaan myönteisiin pull-tekijöihin kuuluu esimerkiksi halu itsenäisyyteen ja riippumattomuuteen, itsensä toteuttamiseen tai keksinnön hyödyntämiseen sekä markkinoiden tarjoamat muut myönteiset mahdollisuudet. Kaikkien kolmen yrittäjän tarinoissa ilmeni itsensä toteuttamisen tai keksinnön hyödyntämisen halua. Jaanalla se konkretisoitui haluun ohjata enemmän ja laadukkaammin. Pauliinalla se oli erilaisten työtehtävien ja -ympäristöjen kautta saatuja ideoita, joissa hän yhdisti niiden kautta syntyneitä asiantuntemustaan ja halusi sillä tavoin päästä luomaan arvojensa mukaista hyvää kasvatuksen kentälle. Anitan kerronnassa se selkeästi sanoittui hyvin keskeiseksi syyksi hänen yrittäjäksi ryhtymisen päätöstään:

”...mä näin, että oli niin paljon sellasta tehtävää ja aukkoja palvelutarjonnassa mun ympärilläni, mihin mulla on annettavaa, ja mihin mä tiedän, että mille on kysyntää, et se oli yks syy yrittäjäksi lähtemiselle. Ja sit toisaalta, mulle oli itselleni kehittynyt niin valtavan monipuolista osaamista ja mulla on aina ollut paljon näkemystä ja kykyä tuoda sitä esille, et mä halusin pystyä hyödyntämään paremmin mun omaa monipuolista osaamista. Ja nää kaks oli sit yhteensä se, miks mä totesin, et ei kyl se yrittäjän työ taitaa olla se, missä mä pystyn noita kahta tekemään.”

Halua itsenäisyyteen ja riippumattomuuteen ei sanoitettu niinkään näiden yrittäjien kerronnassa yrittäjäksi ryhtymisen vaiheessa, mutta kokemuksissa yrittäjänä olemisesta se kyllä nousi positiivisena tekijänä esiin. Toisaalta sen suuntaista halua voi tulkita löytyvän kommentteista, missä he sanoittivat kokemuksiaan siitä, ettei palkkatyössä ollut mahdollista vaikuttaa työhönsä.

Huuskonen (1992, 80) kirjoittaa, että usein yrittäjäksi ryhtymisen päätökseen tarvitaan jokin kimmoke, jokin erityinen tapahtuma, minkä myötä kiinnikkeet entiseen murtuvat. Näiden yrittäjien tarinoissa erityisesti Pauliinalla ilmeni hyvin selkeä kimmoke, sillä hänen vuosien yrittäjyyshajattelman sai muuttumaan todeksi sattumalta työn kautta kohdattu yhteistyötaho, joka päätti keskusteltuaan Pauliinan kanssa pyytää tältä keskusteluapua omalle tyttärelleen. Jaanan kertomuksessa taas burn-outin partaalle ajautuminen palkkatyössä näyttäytyi varsin selkeänä kimmokkeena. Anita puolestaan suoraan sanoikin, että hän ei oikein itsekään tunnista, mikä tarkalleen ottaen on ollut hänen kimmokkeensa lopulta yrittäjyyspäätöksen tekemiselle.

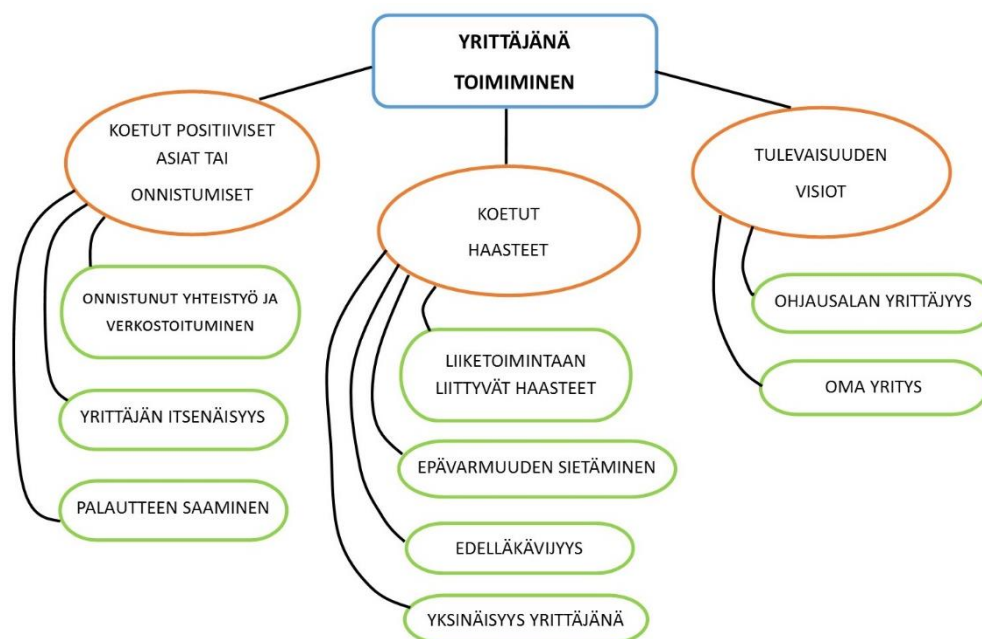
Yrittäjäksi ryhtyminen on ollut kaikille haastattelemilleni yrittäjille merkittävä urasiirtymä. Koivunen, Lämsä & Heikkinen (2012) ovat tehneet käsiteanalyysin koskien urasiirtymiä. He määrittivät analyysissään urasiirtymien nelikentän, missä urasiirtymiä luokitellaan niiden havaittavuuden ja toimijuuden kautta. Uraasiirtymien neljä eri tyyppiä tässä määritelmässä ovat oma-aloitteinen subjektiivinen siirtymä, oma-aloitteinen objektiivinen siirtymä, pakotettu subjektiivinen siirtymä ja pakotettu objektiivinen siirtymä. Oma-aloitteisessa subjektiivisessa urasiirtymässä yksilö saa mahdollisuuden ja halua muuttaa sisäistä orientaatiotaan suhteessa työhönsä, esim. halutessaan kehittyä työssänsä. Oma-aloitteisessa objektiivisessä siirtymässä tapahtuu konkreettinen muutos, missä yksilö on aktiivinen toimija, esim. työpaikan tai ammatin vaihto. Pakotetussa subjektiivisessa urasiirtymässä yksilön sisäinen orientoituminen työhönsä on pakotettua muuttumaan, mikä voi tapahtua esim. organisaatiomuutosten myötä. Pakotetussa objektiivisessä urasiirtymässä yksilö ei pysty vaikuttamaan hänelle tapahtuvaan konkreettiseen muutokseen, mikä tilanne on esim. irtisanomistilanteissa. (Koivunen ym. 2012, 25-26.)

Tutkimukseeni osallistuneista yrittäjistä Jaanalla ja Anitalla on tapahtunut selkeästi oma-aloitteinen objektiivinen urasiirtymä, sillä he ovat ryhtyneet yrittäjiksi omasta tahdostaan ja muutos on ollut myös ulkopuolisille havaittava. Pauliinan osalta määrittely on vaikeampaa. Hän toisaalta sanoitti kokeneensa ollut pakotettu yrittäjyyden suuntaan, mutta yrityksen perustamisen hetkellä näkis-

sen ratkaisun olleen kuitenkin täysin oma-aloitteinen, sillä sitä kautta hän pääsi vain paremmin toteuttamaan oikeina pitämiään asioita. Havaittavuudeltaan siirtymä on ollut objektiivinen, sillä yrittäminen on tullut toiseksi työksi palkkatyön rinnalle, mutta toisaalta se ei ole välttämättä aiheuttanut hänen palkkatyön roolistaan mitään näkyvää muutosta. Myöhemmässä vaiheessa kuitenkin hän on kohdannut myös pakotetun objektiivisen urasiirtymän, kun hän on joutunut irtisanotuksi palkkatyöstään ja sen myötä siirtymään vain yrityksensä kautta tehtävään työhön.

5 OHJAUSALAN YRITTÄJÄNÄ TOIMIMISEN KOKEMUKSIA JA TULEVAISUUDEN NÄKYMIÄ

Toinen sisällönanalyysin kautta muodostamani pääluokka on yrittäjänä toimiminen. Sen alle muotoutui kolme pääteemaa (kuvio 5): koetut positiiviset asiat tai onnistumiset, koetut haasteet sekä tulevaisuuden visiot.



KUVIO 5. Yrittäjänä toimimisen pääluokan rakentuminen

Lähden ensin avaamaan kokemuksia yrittäjänä toimimisesta. Yleisesti ottaen kerrontaa tämän aiheen ympäriltä syntyi hyvin. Pistin merkille kuitenkin sen eron, että Pauliinalla kerronta tähän aiheeseen oli kuitenkin vähäisempää, mikä selittynee sillä, että hänen yritystoimintansa on ollut niin eriluontoista verraten Anitaan ja Jaanaan, joilla se on ollut heidän yksinomainen työnsä jo usean vuoden ajan.

5.1 Ohjausalan yrittäjänä koetut positiiviset asiat tai onnistumiset

Yrittäjien kerronnasta nousi esiin monia positiivisia asioita tai onnistumisia liittyen yrittäjänä toimimiseensa, jotka lopulta tiivistyivät kolmeen alaluokkaan: onnistunut yhteistyö ja verkostoituminen, yrittäjän itsenäisyys sekä palautteen saaminen.

Onnistunut yhteistyö ja verkostoituminen

Kun pyysin yrittäjiä kertomaan kokemuksia yrittäjänä olemisesta, he kaikki nostivat jollain tapaa esiin onnistuneen yhteistyön merkityksen työllensä. Pauliinalla oli hyvin merkityksellinen yhteistyötaho, jonka kautta häneltä ostettiin koulutuspalveluita ja hän koki, että se on mahdollistanut hänelle paljon sellaista työtä, mitä hän suoraan yksityisyrittäjänä toimien ei voisi tehdä, koska sillä tavoin kustannukset nousisivat asiakkaille liian korkeiksi.

"...mä oon ollu tosi tosi kiitollinen siitä yhteistyöstä, että miten se menee... .. se on mahdollistanut sitten heidän rahoitusmallikuvio sen, että mä voin käydä kouluttamassa niinku tavallaan sellasia niinku ammattiryhmiä ja sellasia paikkoja, millä ei olisi resurkseja ostaa tällasia palveluja."

Pauliina siis pääsee tuon yhteistyön kautta tekemään tärkeinä pitämiään asioita.

Jaana puolestaan nosti esiin yhteistyön tekemisen verkostoitumisen muodossa. Sen kautta hän oli saanut yritystoimintansa hyvin käyntiin, sillä hän teki aktiivista verkostoitumista jo sinä aikana, kun vasta teki selvittelyjä yrittäjäksi ryhtymisen kannattavuudesta.

"...se eka vuosihan mulla meni tosi hyvin, koska mä olin tehny niin hyvää pohjatyötä ja verkostoitunut jo silloin tärkeiden tahojen kanssa, niin jotenkin niinku mä sain heti työvoimahallinnon kautta sellasia pienryhmävalmennuksia."

Myös Anita kertoi saaneensa yhteistyön tekemisistä antoisia onnistumisen kokemuksia. Hän myös sanoi yhteistyön tekemistä koko yrittäjänä toimimisen perustaksi, sillä ilman yhteistyötahoja, joiksi hän mieltää myös asiakkaat, ei hänen yritystoimintansa olisi.

”Ja se on aina vähän niinku ristiriitaista, kun voit todeta itsestä, että joo mä oon yhden naisen osakeyhtiö, mä oon yksinyrittäjä, mut en mä oo yksin. En mä tee yksin, mä teen paljon yksin joo, mut en mä ikinä tee vaan itselleni, et mä teen aina jollekin ja jonkun kanssa jotakin, mut et mul vaan niinku työkaverit vaihtuu kaiken aikaa ja aina projektista toiseen tai jostakin tempauksesta toiseen, ja näin ollen mulla on paljon yhteistyökumppaneita.”

Luvussa 2 nostin aiempaa yritystutkimusta koskien esiin Vesalan (1996) ja Tonttilan (2001) tarkastelua individualistisesta ja relationistisesta yrittäjyyskuvasta. Näiden yrittäjien puheissa kuvastui relationistisen yrittäjyyskuvan mukainen ajattelu, jossa siis yrittäjän taloudellisen hyödyn tavoittelu ja sen eteneminen nähdään riippuvaisena myös yrittäjän sosiaalisesta ympäristöstä ja kuinka hän on sen kanssa vuorovaikutuksessa. Vesala (1996, 44-46) on relationistiseen yrittäjyyskuvaan liittyen tarkastellut yrittäjyyden verkostotutkimusta, missä on todettu, että yrittäjä on riippuvainen sosiaalisista suhteistaan siltä osin, että hänen menestyksensä ei riipu pelkästään hänestä itsestään. Erityisesti sosiaalisten verkostojen merkityksen on todettu korostuvan yrittämisen alkuvaiheessa, mikä tuli ilmi Jaanan kertomuksessakin.

Verkostoitumista koskevassa kerronnassa ilmeni selkeä ero Pauliinan osalta verrattuna Anitaan ja Jaanaan. Anita ja Jaana nostivat useassa kohdassa kerrontaansa verkostoitumisen esiin hyvin aktiivisena ja keskeisenä osana yrittäjyyttänsä. Pauliinalla sen sijaan verkostoitumista koskevaa kerrontaa ei juuriakaan esiintynyt. Pauliinan yrittäjyys toisaalta oli hyvin eri tyyppinenkin verrattuna toisiin. Sitä voisi luonnehtia palkkatyömäiseksi, koska yhteistyö yhden yhteistyötahon kanssa oli niin keskeisessä asemassa hänen yritystoimintaansa eli hän ikään kuin työskenteli yrityksensä kautta tuolle yhteistyötaholle.

Yrittäjän itsenäisyys

Positiivisena asiana yrittäjyydessä koettiin myös itsenäisyys. Erityisesti itsenäisyyden merkitys korostui heidän kokemuksissa siitä, että on vapaus päättää omista asioista, ajan käytöstään ja käytettävistä metodeista. He kokivat, että niiden kautta pystyy vaikuttamaan työnsä sisältöön ja sitä myöten työn sisältö tuntuu kiinnostavalta, inspiroivalta ja monipuoliselta. Yrittäjänä saa siis keskittyä

itseä aidosti kiinnostaviin asioihin ja kehittää työtänsä parhaaksi näkemässään suunnassa.

”Ja sit mulla oli myös paljon ajatuksia ja ideoita, et miten mä tekisin kaikenlaisia juttuja ja minkälaisia prosesseja ja minkälaisia tehtäviä ja harjoituksia ja mä niitä kokeilin heti silloin eka vuonna ja musta tuntu, et mä oon ihan liekeissä [naurahtaan]. Se tila on jatkunut tähän päivään saakka.”

Itsenäisyyden kautta koettiin voivan toteuttaa ohjausta laadukkaasti, omien tärkeinä pitämien näkökulmien kautta ja tuloksia saaden.

”Että toi on niinku se mitä mä rakastan saada aikaan muille ja mistä mä nautin itse eniten, että joku huomaa jostakin jonkun potentiaalin murusen ja sitä kun lähtee selvittämään tai uskoo siihen niin paljon, vaik ei tiedä siitä vasta ku prosentin, uskoo siihen niin paljon, et uskaltaa lähteä sen ihmisen kans niinku samaan kelkkaan. Tai suositella häntä johonkin tai ryhtyä johonkin...”

”Tää on vaikuttavaa, tää on merkityksellistä, tää johtaa tuloksiin, asiakkaat on tyytyväisiä. Saa kohdata ihmisiä ja pääsee niinku pintaa syvemmälle, kun ei oo sitä sellasta painetta.”

Nämä tutkimustulokseni ovat linjassa Hyytisen & Pajarisen (2005, 156) kokooman kyselytutkimusten datan kanssa koskien yrittäjäksi ryhtymistä ja yrittäjäasenteita. Niissä oli ilmennyt, että 78 % suomalaisista on ollut täysin tai jokseenkin samaa mieltä väitteen ”Yrittäjänä voi toteuttaa itseään ja omaa osaamistaan kaikkein parhaiten” kanssa. Myös väitteeseen ”Yrittäjän työ on itsenäistä ja vapaata” on enemmistö suomalaisista vastannut olevansa täysin tai jokseenkin samaa mieltä. Vastanneista kansalaisista yrittäjänä toimineet olivat vielä enemmän tätä mieltä kuin muut.

Palautteen saaminen

Positiivisena asiana palkkatyöhön verraten esiin tuli myös parempi palautteen saaminen työstänsä. Pauliina kertoi kokemuksestaan koulumaailman töissä, että siellä oli lähinnä aistittava itse lapsista ja nuorista, että meneekö oma toiminta hyvin vai ei, mutta yrittäjänä hän saa jokaisesta koulutuksesta, jokaiselta osallistujalta kirjallisen palautteen, joiden suunnassa voi sitten toimintaansa kehittää. Jaana taas kertoi asiakkaiden tyytyväisyydestä, mitä oletan heidän ilmaisseen hänelle. Anitalla palautteen saaminen liittyi siihen, että ulkopuoliset toimijat tunnustavat ja tunnustavat hänen osaamisensa erilaisissa yhteistyötilanteissa.

5.2 Ohjausalan yrittäjänä koetut haasteet

Yrittäjät tuottivat hyvin kerrontaa yrittäjänä kokemistaan haasteista. Kerronnasta esiin nousseet haasteiden kokemukset tiivistyivät lopulta neljään alaluokkaan: liiketoimintaan liittyvät haasteet, epävarmuuden sietäminen, edelläkävijyys sekä yksinäisyys yrittäjänä.

Liiketoimintaan liittyvät haasteet

Tähän alaluokkaan tiivistyi monenlaisia liiketoiminnan ylläpitämiseen ja kehittämiseen liittyviä haasteita. Niitä olivat esimerkiksi tuotteistamisen vaikeus, myynnin ja markkinoinnin kokeminen vieraaksi, omien palveluiden hinnoittelun vaikeus sekä yrityksen palvelutarjonnan fokuksen määrittely.

Tuotteistamisen osalta Pauliina tunnisti, että hänen tulisi tehdä sitä lisää ja tarkemmin, mikäli hän haluaisi jatkossakin panostaa pelkän yrityksensä kautta työn tekemiseen. Pauliinan kokemus oli, että yrittäjän yksinäisyys näkyy hänellä tässä asiassa, sillä tuotteistaminen ja kehittäminen olisi todennäköisesti hedelmällisempää yhdessä tehtynä.

”...ehkä sitten niinku enemmän semmonen, että sit jos ajattelee tuotteistamista tai oman toiminnan kehittämistä, niin niissä kohtaa kaipais niinku sellasta peiliä ja semmosta niinku, että ois paikka tai ihminen, jonka kanssa vois visualisoida tai yhdessä tuottaa vaikka tuotteita tai muuta. Että sellanen verkosto oikeestaan puuttuu.”

Anita puolestaan oli etenkin yrityksensä alkutaipaleella havainnut tuotteistamisen tarvetta ja siinä haasteellisuutta, sillä vaikka hän oli nähnyt ympärillään tarpeita asiantuntemukselle, mitä hänellä oli tarjota, eivät niiden tarpeessa olleet ihmiset olleet ymmärtäneet, mitä hän voisi heille tarjota tai että olisivat niiden palveluiden tarpeessa.

”...mul on ollut vaikeuksia myydä ja tuotteistaa uraohjausta ja ohjausosaamista ja osaamisen tunnistamisen palveluita alusta asti. Enhän mä alussa tiennyt, et se on mulle vaikeeta. Mä totesin sen sit vasta, kun mä rupesin niitä myymään ja markkinoimaan, et hei ihmisethän ei tajua, mitä mä myyn. Ne ei ymmärrä tarvitsevansa näitä asioita.”

Koska ohjausalan yrittäjät myyvät erityisosaamistaan asiakkaidensa käyttöön, määritellään heidän yrityksensä asiantuntijapalveluiden tarjoajiksi. Lehtinen ja Niinimäki (2005, 11) toteavat, että asiantuntijapalveluissa juuri palvelutarpeen

määritys on usein palvelutuotteen vaikein ja vaativin osa, sillä asiakas ei välttämättä aina kykene itsekään tunnistamaan palvelun tarpeitaan, minkä Anitakin oli havainnut. Tuotteistamisen he määrittelevät palveluiden kehittämiseksi vastaamaan asiakkaiden tarpeita. Se pitää sisällään yksityiskohtaisen tuotekuvauksen, joka asiantuntijapalveluiden kyseessä ollessa koskee lähinnä palveluprosesseja, sillä lopulta syntyvät sisältöratkaisut eivät usein ole ennalta määritettävissä. Uusasiakashankinnassa olennaista on se, että asiantuntija pystyy herättämään asiakkaassa luottamuksen tunteen siitä, että hän kykenee ratkaisemaan tämän ongelman. (Sipilä 1998, 34-35, 50.) Uuden yrityksen kohdalla ei voi nojautua referensseihin luottamuksen synnyttämisessä, joten tulisi voida kuvata tarjoamistaan palveluista saatava asiakashyöty niin hyvin, että luottamus ja ostopäätös syntyy sitä kautta. Kainlauri (2007, 59) nostaa tuotteistamisesta puhuessaan esiin asiakasryhmien oman kielen käyttämisen tuotteistamisessa. Palvelukuvausten tulee siis olla helposti ymmärrettäviä ollakseen myyviä. Anitan haasteena käsitän olleen juuri tämän yhteisen kielen löytymisen vaikeuden potentiaalisten asiakkaiden kanssa.

Myyntiin ja markkinointiin liittyvät haasteet pohjautuivat arvoristiriitoihin. Anitan kokemus oli, että myynti ja markkinointi tuntuivat hänestä vieraalle, sillä itsensä esille nostaminen ei ole hänelle luontevaa suhteessa hänen persoonaansa ja arvoihinsa. Niihin sisältyy pelko siitä, että vaikuttaisi kehuvan itseään tai tuuttavan palveluitaan.

”...se puoli, minkä mä olen nyt itseni kohdannut yrittäjänä on se, että mun kotikasvatus, persoona ja arvot on kovin erilaisia, mitä niiden pitäis olla, että mä voisin markkinoida ja myydä itseäni niin paljon kuin yrittäjänä pitäisi. Tää on yks semmonen niinku iso ristiriita mun yrittämiseni ja minun välillä, koska siinä yrittämisessä tarvis myydä ja markkinoida ja tuotteistaa. Mä en ole henkilönä sellainen, joka nostaa itseään jatkuvasti framille ja yrittää olla parempi kuin muut...”

Lehtisen & Niinimäen (2005, 14) mukaan asiantuntijapalvelualoilla on tavallista, että organisaatioissa markkinointiosaaminen on hyvin vähäistä ja selkeästi heikommalla tasolla kuin niiden erityisosaamisen taso. Sipilä (1998, 45) toteaa, että tyrkyttävä markkinointi on usein asiantuntijoille hyvin vastenmielistä ja sen vuoksi markkinointia tulisikin näissä tapauksissa lähestyä ja toteuttaa niin sano-

tun magneettimallin mukaisesti, missä asiantuntija systemaattisesti kehittää toimintaansa ja hakee näkyvyyttä ja tunnettuutta, mikä sitten vetää asiakkaat hänen puoleensa.

Pauliinalla arvoriitit näyttelivät hyvin isoa osaa hänen myynnin ja markkinoinnin haasteissaan, sillä niiden vuoksi hän oli jättänyt ohjauspalveluiden markkinoinnin minimiin eli niistä on vain maininta hänen yrityksensä verkkosivuilla, mutta hän ei ollut sen enempää niitä mainostanut.

”...mun mielestä meidän systeemin kuuluu toimia siten, että jokaisella on oikeus kaikkiin näihin palveluihin, varsinkin lapsilla ja nuorilla. Et ne on ilmasia ja ne on kaikkien saatavilla, sekä opinto-ohjaus että tämmönen niinku kuraattorityyppinen palvelu ja ohjaus että opettajien ammattitaitoinen läsnäolo ja kasvattaminen ja opettaminen. Ja että heillä ois semmoseen, että se ois mahdollista kaikilla näillä sektoreilla niinku tehdä hyvin sitä työtä... ...Ja sen takia mul on edelleen, et mä en oo ohjausalan palveluita mainostanut, koska mä en jotenkin... ...etiikka ei anna periksi niinku lähtee niitä kahmiin yksityisasiakkaita, niin se jarruttaa mua, kun mä koen, että mä teen töitä, mitä pitäis tehdä jonkun muun, mut sitten taas julkisen puolen pitäis hoitaa leipänsä tässä asiassa.”

Pauliina siis tiedostaen jarruttaa itse omaa yritystoimintaansa eettisten arvoriititöjensä vuoksi.

Jaana puolestaan ei nostonut kerronnassaan esiin näihin edellä mainittuihin asioihin liittyviä haasteita, sillä esimerkiksi myynti ja markkinointi olivat olleet hänelle aina mieluisia asioita ja hän oli jo palkkatyössäänkin ottanut vastuuta sellaisesta puolesta organisaatiossaan.

Hinnoittelun vaikeus nousi esiin haastattelemieni yrittäjien kerronnassa siltä osin, että koska ohjaustyö usein koetaan auttamistyöksi, on sille vaikea asettaa hintalappua. Juuri tämän näkökulman nostaa esiin myös Sipilä (1998, 84) koskien yleisesti asiantuntijapalveluiden hinnoittelua. Aiheeseen liittyvissä pohdintoissa haastatelluilla tuli kuitenkin ilmi ajatuksia siitä, että hinta kuitenkin on perusteltu, sillä sen kautta yrittäjän täytyy pystyä kattamaan kaikki kulunsa ja saamaan siitä silti vielä elantoakin. Esiin nousi myös mietintää siitä, että bisneksen kannalta olisi järkevintä tehdä ohjaustyötään siten, että asiakas jäisi vielä lisäohjauksen tarpeeseen, mutta se taas on ristiriidassa omien arvojen kanssa ja sen vuoksi haluaa palvella asiakkaan jo yhdellä kertaa niin hyvin kuin vaan voi. Myös ilmaista työtä kerrottiin tehneen, osin pelkästä auttamisen halusta, mutta osin myös siitä syystä, että sillä saa aikaan tunnettuutta yrityksellensä ja hyödyt-

tää siten pitkässä juoksussa omaa yritystä. Kaikille yhteinen näkemys tuntui olevan se, että tämän alan yrittäjäksi ei voi tai kannata ryhtyä rahan kiilto silmissä, sillä rikastumaan sillä työllä ei pääse eikä eettisesti ajatellen tule yrittääkään sitä.

Palvelutarjonnan fokuksen määrittelyn haaste tuli esiin erityisesti Anitalla ja kytkeytyy myös edelläkävijyyden ja epävarmuuden sietämisen haasteisiin, sillä hän koki, että kun ohjauspalvelut eivät heti olleet ottaakseen tuulta alleen, piti etsiä tuloa muualta tarttuen monenlaisiin erilaisiin tarjoumiin ja niin yrityksen palvelutarjonta on elänyt ja ollut vähän hajanainen.

”...mä en oo niinku ottanu sitä itekään tarpeeks tosissani sitä mun taitoa ja sitä tarvetta hyödyntäny, mikä on mun ympärillä ollut jatkuvasti kyllä nähtävissä. Mä oon sit hypänny vähän eri kelkkoihin ja tehny vähän, menny vähän niin kuin ohi itseni ja tän ura-ohjaus... niinku teeman, montaki kertaa.”

Sipilän mukaan (1998, 47) asiantuntija ajautuu työpulassa helpommin tekemään asioita, joita ei osaa tai myötäilemään asiakasta väärässä kohtaa, millä taas voi pahimmillaan aiheuttaa vahinkoa asiakkaalle. Anitan kohdalla ei voi sanoa hänen ryhtyneen tekemään jotain, mitä ei osaa, vaan ennemminkin asioita, jotka eivät ole olleet hänen ydinosamisensa alueella.

Epävarmuuden sietäminen

Yrittämiseen sisältyy aina riskejä, joita yrittäjän tulee tiedostaa ja sietää. Näiden yrittäjien yrittäjyydessänsä kokemissa haasteissa yhdeksi aihealueeksi nousi epävarmuuden sietäminen. Epävarmuudet liittyivät joko suoraan tai välillisesti taloudelliseen epävarmuuteen.

Anita kuvaili kerronnassa yleistä epävarmuutta, mikä kuuluu yrittäjyyden luonteeseen. Hän koki, että epävarmuus liittyy yrittäjyydessä kaikkeen tekemiseen, sillä yrittäjä joutuu itse päättämään ja arvioimaan, onko hänen tekemänsä asiat oikeanlaisia ja tekekö niitä sopivissa määrin.

”Täynnä epävarmuutta, täynnä tietoa... täynnä varmuutta siitä, että teenkö mä nyt oikeita asioita riittävästi. Se on niinku yrittäjyyden yks hyvä määritelmä silleen, että jos sen asian kans oppii elämään, että ei koskaan voi olla varma, että tekekö asioita täysin oikein ja riittävästi ja oikeassa sunnassa, niin niin...”

Jaana nosti esiin yrittäjyyteen liittyvän byrokratian, mikä hankaloittaa yrittämistä, sekä sen, että yrittäjänä ei koskaan voi olla varma, miten töitä onnistuu saamaan tulevaisuudessa. Ei siis voi tuudittautua, että olisi säännölliset tulot, vaan välillä voi tulla hiljaisia kausia, jolloin tuloja ei saa mistään.

"Kyl mä sanon, että yrittäminen on tehty niinku verottajan taholta tosi vaikeeks, et ne niinku veroasiat on ollut tosi hankalia. Ja tietty niinku epävarmuus siihen taloudelliseen tilanteeseen liittyen, et kun ei voi tietää, että nyt on kalenteri ihan täys, mutta mitä se on tammikuussa. Ja kun ennen oli, että ties, että joka kuukausi tuli se säännöllinen palkka, niin ne on sellasia, mihin on pitänyt hakea asennetta."

Jaanalla oli näkökentässään myös positiivisen asian kautta noussutta epävarmuutta aiheuttavaa haastetta eli yrityksen kasvun myötä tulleet rekrytointiin liittyvät haasteet. Haasteet nousivat ensinnäkin siitä, että uskaltaa ottaa vastuulleen työntekijän, jolle on maksettava palkkaa, ja toisekseen siitä, että löytäisi sopivan rekrytoitavan henkilön, joka jakaisi oman ohjausfilosofian ja yrityksen arvot.

"...kun tätä tekee niin paljon omalla persoonallaan ja omalla ohjausfilosofiallaan ja tyyliin, niin haluaa palkata sellaisen ihmisen, joka jota kuinkin samalta arvopohjalta sitten sitä ohjausta tekee. Ja ymmärtää niinku sen yrityksen näkökulman tässä."

Pauliinan kokemuksissa nousi kahdenlaista epävarmuuteen liittyvää haastetta. Ensimmäinen niistä liittyi yrittäjän vastuullisuuteen tekemänsä työn laadusta. Palkkatyössä voi turvallisesti hoitaa työtehtäviään vaikka vähän heikommin panostaenkin, mutta yrittäjänä heikompi anti voi heti kostautua siten, että asiakas äänestää jaloillaan muuhun suuntaan.

"...jos ajattelee yrittäjyyttä kaiken kaikkiaan, niin on se myös tosi sellasta haavoittuvaa... ..et sä yrittäjänä voi tehdä sinne päin, vaan aina kaikki vastaa ja aina pitää olla tosi tarkkana ja skarppina."

Toinen Pauliinan kokema haaste yrittäjyyteen liittyvän epävarmuuden osalta oli huoli siitä, että asiantuntijayrittäjänä itse on oma instrumenttinsa, joten omassa sairastumisessa piilee suuri uhka omalle tulonsaannille.

"...iso kysymys, mitä on miettinyt paljon tällä hetkellä, että se mun yritystoiminta, niin se on pääasiassa mun päässä ja sehän on aika hankala värkki [naurua], siis sillä tavalla, että jos niinku sairastuu esimerkiksi, niin ei oo, siinä ei oo niinku mitään vaihtoehtoo..."

Kainlauri (2007, 117-118) esittelee yritystoiminnan riskien luokittelun liikeriskeihin, vahinkoriskeihin ja henkilöriskeihin. Edellä tuli esiin kokemuksia taloudellisista epävarmuuksista, ne siis luokittelevat tässä määrittelyssä liikeriskeihin.

Oma työkyvyttömyyden tai työpoissaolojen huoli luokittuu henkilöriskeihin. Uuden työntekijän rekrytoinnin näkisin sijoittuvan sekä liike- että henkilöriskeihin, koska työntekijälle on kyettävä maksamaan palkkaa ja hänestä aiheutuvat muut kulut, jolloin siitä aiheutuu taloudellista riskiä yrittäjälle, mutta huomioon on otettava myös sopivanlaisen työntekijän löytäminen, jotta työt sujuvat toivotulla tavalla, mikä sijoittuu henkilöriskeihin.

Edelläkävijyys

Edelläkävijyyden haasteet nousivat ilmi sekä Jaanan että Anitan kerronnassa. Anita kertoi, että kokee edelläkävijyyden olevan hänen luonteenpiirteensä, mikä on ollut hänellä näkyvässä pitkin elämää. Hän koki, että siitä on ollut hänelle toki paljon hyötyäkin, esimerkiksi se on tuonut uskallusta ryhtyä yrittäjäksi tällä alalla, kun on ollut luottamus siihen, että omat aavistukset pitävät paikkaansa ja niiden mukaan kannattaa toimia. Anita kertoi, että se kuitenkin aiheuttaa myös haasteita yleisesti ottaen siten, että hän ehtii jo kyllästyä asioihin siinä vaiheessa, kun ne isommille joukoille ovat vasta nousseet pinnalle.

”...mä kyl jollain tavalla intuitiivisesti tai kaiken koulutuksen ja kokemuksen ja tekemiseni perusteella helposti tunnistan asioita, joilla on arvoa tulevaisuudessa tai jolla on kyntää tulevaisuudessa tai mitkä ilmiöt on niinku nousussa, mut vielä pimennossa niinku suurilta massoilta.”

”Et tää on se edelläkävijäluonteen riski ja huono puoli, et sit kun nää kaikki massat lähtee niinku uimaan samoille vesille ja on siellä niinku innoissaan, puhuu tätä asiaa, niin mä haukottelen, et hei come on, eiks tää nyt oo jo niinku niin nähty, että missä ois jotain uutta kivaa? Et tää niinku yrittäjyyteen peilaten, niin tähän ei oo kauheen fiksu tapa, että mä jätän... mä raivaan tietä, auraan uraa ja luon uusia tarpeita kentälle, niinku pelikentälle, jolta mä sit itse haluan jo pois, kun siel rupee oleen niinku maksavaa asiakasta lämpimänä.”

Edellä olevassa sitaatissa Anita käytti termiä *raivaan tietä*. Raivaamisesta puhui myös Jaana. Wallin, Tähtinen & Nurminen (2012, 14) määrittävät edelläkävijyyden termiä tien valmisteluna, jota muut voivat seurata. Jaanan kokemusten mukaan uudenlaista yritystoimintaa on joutunut paljon selittämään ja selittelemään eri tahoille, myös viranomaisille.

”Voin sanoa, että hartiavoimin, eikä sekään riitä, niin on saanu raivata niinku sellasta tilaa tällaselle toiminnalle, kun tällasta ei ole ollut aiemmin, niin tota on tavallaan joutunut tosi paljon miettimään, kuinka tuo itseään ja työtään esille, mutta sitten ennen kaikkee on joutunut selittämään ja selittelemään varsinkin viranomaistahoille...”

Jaana kertoi myös, että hänelle oli jo yrityksen suunnitteluvaiheessa uusyrityskeskuksesta esitetty kysymys, että mahtaako hän olla tämän idean kanssa vähän edellä aikaansa. Jaana oli edelläkävijyytensä vuoksi joutunut kokemaan myös negatiivisia ennakkoluuloja. Usein niiden esittäjinä oli olleet vanhemmat opinto-ohjaajakollegat, jotka esimerkiksi olivat ilmaisseet tällaisen yritystoiminnan olevan elitististä toimintaa, jossa ohjausta tarjotaan vain sellaisille henkilöille, joilla on varaa maksaa siitä. Ennakkoluulot aiheuttivat jopa sähköpostitse lähetettyjä solvauksia sekä joistakin piireistä ulkopuolelle jättämistä.

Yksinäisyys yrittäjänä

Vaikka kaikki yrittäjät olivat hyvin sinut ja tyytyväisiä yrittäjän työn itsenäisyyden kanssa, nousi siellä täällä heidän kerronnassaan esiin myös kokemuksia yrittäjän yksinäisyydestä. Pauliina kertoi pääasiallisesti nauttivansa itsekseen tekemisestä, mutta yksinäisyys tuntuu etenkin niissä tilanteissa, kun yritystoimintaa tarvitsisi kehittää jollain tavoin. Yksin miettiessä saattaa juuttua tietynlaisiin omiin näkemyksiin, jonkun kanssa yhdessä miettiminen voisi usein olla hedelmällisempää.

Anitan yksinäisyyden kokemus liittyi hänen edelläkävijyyden kokemuksiinsa. Hän koki, että kun tekee uudenlaisia asioita, joita useimmat eivät vielä ymmärrä, tuntuu se aika yksinäiseltä työltä.

Jaana oli jo yrittämisen alkuvaiheessa tunnistanut, että täysin yksin tekeminen ei hänelle sovi, vaan hän kaipaava ympärilleen jonkinlaista tiimiä ja me-henkeä. Hänellä oli vahva tarve sille, että voisi jakaa jonkun kanssa työhön liittyviä asioita. Niinpä hän lopulta kumppanoitui alan toisen yrittäjän kanssa ja perusti hänen kanssaan yhdessä toisen yrityksen.

Aiemmissakin tutkimustuloksissa on havaittu yksinäisyyden olevan yrittäjän yksi suurimmista stressin aiheuttajista. Akande (1994) tutki nigerialaisia pienyrittäjiä ja havaitsi, että suurin osa heistä koki yksinäisyyttä ja eristäytyneisyyttä, koska heidän oli vaikea löytää henkilöä, jolle uskoutua ja jakaa ajatuksiaan. Heidän ympärillään oli paljon ihmisiä, mutta lähinnä esimerkiksi alaisten tai kilpailijan rooleissa, minkä vuoksi heille ei pystynyt avautumaan. Fernetin, Torrèsin,

Austinin & St-Pierren mukaan (2016, 47) kyse onkin juuri yhteyden ja kuulumisen tunteen puuttumisesta sosiaalisten kontaktien puuttumisen sijaan.

5.3 Tulevaisuuden näkymiä

Yrittäjiä pyydettiin kertomaan, minkälaisia tulevaisuuden näkymiä he näkivät sekä omalle yrittämiselleen, että ohjausalan yrittäjyydelle yleensä.

Ohjausalan yrittäjyiden tulevaisuuden näkymät

Kaikki yrittäjät jakoivat näkemyksen siitä, että yksityiset ohjauspalvelut ovat tulevaisuudessa kasvussa. Siihen liittyen Pauliina ja Jaana jakoivat huolta niiden laadusta, sillä molemmat kokivat, että erilaisten ohjauspalveluiden otsikoiden alla tarjotaan hyvin kirjavilla koulutustaustoilla ohjausta. Heidän huoli siis kulminoitui siihen, onko kaikilla ohjauspalveluita tarjoavilla aidosti ammattitaitoa ohjaustyöhön. Myös toiminnan eettinen puoli huoletti molempia eli tehdäänkö ohjaustyötä motiivina vain raha. Pauliina nosti esiin erityisesti erilaiset elämäntapavalmennuksien tarjoajat, joiksi voi kouluttautua maksullisilla lyhytkoulutuksilla.

”...sinne voi marssia kuka vaan käytännössä sisälle sinne ja tehdä ne opinnot ja ruveta tekeen sitä työtä, että onko ymmärrys siitä niinku, ihmisen niinku rakenteista ja siitä, että missä kohtaa esimerkiksi täytyis hälytyskellojen soida, että pitäis ohjata ihmistä eteenpäin niinku muiden ammattilaisten pariin. Ja siinä on muun muassa myös se eettinen riski, niinku täs yrittäjyydessä, että jos menee raha edellä eikä rakastaen tätä työtä, niin tästähän voi kehittyä sellasta ohjaushuoltoa, missä voi tuottaa semmosia hauskoja palveluita valtavasti, mutta mitkä ei välttämättä sitten... et ihmiselle jää hyvä mieli siitä, mut et tuottaakse mitään...”

Jaanaa puolestaan huoletti TE-palveluiden tilaamien ura- ja työnhakuvalmennusta tekevien taustat ja motiivit. Sen vuoksi hän oli ryhtynyt yrityskumppaninsa kanssa jo toimiin vaikuttaakseen yhteiskunnallisesti asiaan, jotta tulevaisuudessa saataisiin systeemi, jossa TE-palveluiden virkailija voisi lähettää palvelusetelillä asiakkaansa hakemaan ohjausta pätevältä opinto-ohjaajalta.

”Siellä on kaikenlaista toimijaa, joista varmaankin osalla on ihan oikeesti, niinkun... motiivina se raha, eikä se ihmisen auttaminen ja kohtaaminen. Ja sit jos kattoo noita erilaisia uravalmennusfirmoja tai mitkä tekee uravalmennusta, niin siellähän on hyvin kirjava se porukka, ketä siillon töissä... ..musta se, kun tehään tämmöstä uravalmennus-, työhönvalmennus-, kaikki nää tämmöset työkkärin tilaamat uravalmennukset - nehän on opon

työtä. Se on henkilökohtaista ohjausta ja pienryhmäohjausta. Musta siihen pätevin henkilö on opinto-ohjauksen koulutuksen käynyt henkilö. Ja tota, sitä tässä on nyt yritetty voimallisesti vähän joka tuuttiin, oon kirjoittanut aiheesta työministeriöön ja erilaisille päättävälle tahoille ja ollaan yrityskumppanin kanssa puhuttu siitä monessa paikassa ja tota, katotaan, mihin suuntaan asiat etenee. Mutta meillä on sellanen ajatus ollu jo jonkin aikaa, että tulis tällanen opositeli-systeemi, jossa sitten vaikkapa työkkärin asiantuntija vois tehdä niinku lähetteen pätevälle opinto-ohjaajalle.”

Jaanelle muutenkin oli tärkeä teema opinto-ohjaajuuden nostaminen. Hän koki, että olisi tärkeää korostaa ja nostaa esiin opinto-ohjauksen koulutuksen saaneiden ammattitaidon merkitystä, myös muissa ohjauksen tehtävissä kuin perinteisessä oppilaitosten opinto-ohjauksessa. Eli juuri erilaisissa ura- ja työhönvalmennustehtävissäkin tulisi hänen mielestään ihan jo eettisestikin ajatellen edellyttää sitä tekevältä ohjaus- ja kohtaamisosaamista ja alan koulutustaustaa. Jaana myös profiloitui itsensä jatkuvasti opinto-ohjaajaksi eli hän kertoi olevansa ensisijaisesti opinto-ohjaaja, joka vain tekee sitä yritystoimintana.

Profiloituminen oli yksi ohjausalan tulevaisuuden näkymiä koskenut teema, minkä nosti esiin sekä Jaana että Anita. He molemmat näkivät, että ohjausalan yrittäjyys tulee lisääntymään, mutta yrityksiä palvelutarjonnassa tulee olemaan erilaisia tulokulmia, erilaisia profiloitumisia, mitä on havaittavissa jo nyt olemassa olevissa alan yrityksissäkin.

”...mä näen kyllä, että ei minkään näköistä tämmöstä saturaatiopistettä olla vielä lähelläkään saavutettu yksityisen palvelutuotannon ja -tarjonnan osalta ohjauskentällä, koska täälläkin pystys erilaistumaan tosi paljon ja nää yksityistoimijat, mitä mä tunnen, niin nääki kaikki on niinku erilaisia, profiloitunut eri tavalla.”

Tämä profiloituminen oli havaittavissa myös näissä yrittäjissä. Edellä jo mainitsin Jaanan profiloitumisen nimenomaan opinto-ohjaajuuden kautta. Anita profiloitui kertomansa perusteella osaamisen tunnistamisen ja sanoittamisen sekä uraohjauksen erityisosaajaksi. Pauliina puolestaan profiloitui psyykkisen hyvinvoinnin edistäjäksi ja auttajaksi.

Muita tulevaisuuden visioita ohjausalan yrittäjyydelle esitti Jaana koskien ohjausalan yrittäjien ja oppilaitosmaailman välistä yhteistyötä. Hän näki, että ohjausalan yrittäjillä olisi paljon annettavaa etenkin työelämätietouden ja -taitojen saralla, mitä oppilaitokset voisivat hyödyntää. Anita puolestaan näki, että yksityisten ohjauspalveluiden tarve tulee lisääntymään työelämässä, siis työssä olevilla, jotka eivät ole vaihtamassa työpaikkaa tai -tehtäviä, mutta jotka kaipaavat

monenlaisten työelämään liittyvien muutosten keskellä syntyvässä hämmennyksessä organisaation ulkopuolista kanssa-ajattelijaa.

”...tällasta sparrauskeskustelua tullaan tarvimaan yhä enemmän työpaikoillakin, siis niiläkin henkilöillä, jotka on työssä, ei pelkästään niillä, jotka siirtyy työstä tai ammatista toiseen. Tää muutostahti on niin kova, et siel on niinku oikeesti ihmiset hätää kärsimässä, ja vaikkei oliskaan hätää kärsimässä, niin haluaa silti keskustella jonkun kanssa, että ”hei mitä tää tarkoittaa, kun näe mannerlaatat liikkuu tällä tavalla mun ympärillä? Että miten mun kannattaa pelata mun kortit oikeen täs tilanteessa?” Etkä sä voi sellasta keskustelua avata sun esimiehen kanssa... ..Elikä tälle, tämmöselle palvelulle mä nään, et on enenevää tarvetta ja mä en usko, että sitä toteuttaa järjestöt tai viranomaiset, julkinen puoli, et kyl se menee yksityiselle puolelle.”

Näissä visioissakin on havaittavissa näiden yrittäjien profiloituminen, sillä visiot ovat heidän oman profiloitumisensa, erikoisosaamisensa suuntaisia.

Omien yritysten tulevaisuuden näkymät

Omien yritysten tulevaisuuden näkymissä Jaana ja Pauliina edustivat melko maltillista näkökantaa, kun taas Anitalla oli hyvin uutta luovat suunnitelmat oman yrityksensä tulevaisuudelle.

Pauliina oli tyytyväinen työtilanteeseen, mikä hänellä haastatteluhetkellä oli ja hän loi toiveita seuraavalle vuosipuolikkaalle, että voisi jatkaa kuta kuinkin samalla tavoin silloinkin töitään, pääasiallisesti koulutuspainotteisesti. Hän koki vielä epävarmuutta pelkkään yrittämiseen sitoutumisesta ja tiedosti, että mikäli haluaisi vain siihen painottaen jatkaa, tulisi hänen panostaa tuotteistamiseen ja toiminnan kehittämiseen sekä tehdä tarkempia taloudellisia suunnitelmia toiminnalleen.

Jaana koki nyt olevansa tilanteessa, että on päässyt niihin tavoitteisiin, joita silloin yrittäjäksi ryhtyessään itselle asetti, joten hän oli varsin tyytyväinen sen hetkiseen tilanteeseensa. Jaanalla kuitenkin oli ilmassa havaintoja toiminnan kasvusta, jotka häntä huolettivat siltä osin, että miten hän järjestää asiat niin, että pystyy kuitenkin pitämään itsensä kiinni ihan konkreettisessa ohjaustyössäkin, sillä sen vuoksi hän on alan yrittäjäksi ryhtynyt.

”Mää niinku haluan, että se miks mä oon perustanut tän yrityksen, on se, että mä oon halunnut tehdä ohjaustyötä rauhassa ja keskittyen ja omalla tavallani, niin siitä mä en halua luopua. Aika maltilliset on nämä tulevaisuuden toiveet, säilyisi elämä tällaisena...”

Jaana kuitenkin tiedosti, että muutosta tapahtuu aina, eivätkä asiat pysy ennallaan, mutta tietyistä toimintansa peruspilareista hän silti toivoo voivansa pitää kiinni.

Anita oli jo aloittanut panostamaan oman yrityksensä osalta uuteen suuntaan, jossa painottuu digitalisaatio. Hän kertoi, ettei ole uutta ideaansa tekemässä yksin, vaan yhteistyössä useiden toimijoiden kanssa. Kehitteillä ollut palvelu tulee palvelemaan pienyrittäjiä verkkovalmennusmuodossa.

”...mä pyrin nyt sitten yhdistämään näitä mun aiempia tekemisiä, professioitani, plus digitalisaation erilaisia välineitä, et mä pystyn oleen tarjolla ja mun osaamistani pystyy nyt hyödyntämään myöskin ne, joilla on ollut vielä suurempi aukko tarjonnassa, kuin ehkäpä näille aikuisille urasiirtyjille. Et pienyrittäjät on hyvin oman tiensä kulkijoita ja hyvin itsenäisiä ja aika on tosi kortilla heillä ja he tarvii todella oikeanaikaisesti sitä, mitä ikinä tarvii ja todella paljon pureskeltuna ja palasteltuna ja he tarvii myöskin paljon kannustusta ja ohjausta ja sparrausta. Ja nää kaikki elementit mä pystyn yhdistämään nyt sitten tässä pienyrittäjille suunnatussa verkkovalmennuspalvelussa.”

Anita kertoi, että kokee verkossa toimimisen vapauttavan jatkuvasta fyysisestä läsnäolosta yrityksen kaikissa toiminnoissa ja tuovan taloudellista turvaa ja siten lisäävän hänen omaa hyvinvointia. Anita uskoi kuitenkin yksityishenkilöiden ohjauspalveluidensa pysyvän muun toiminnan rinnalla.

6 TULOSTEN YHTEENVETO JA POHDINTA

Tässä tutkimuksessa pyrittiin luomaan kuvaa ohjausalan yrittäjiksi ryhtyneiden polkuihin kohti yrittäjyyttä sekä heidän kokemuksiinsa yrittäjänä toimimisesta alalla, missä työn tekeminen yrittäjämutoisesti on vielä aika vähäistä. Tutkimuskysymykset olivat:

- Mitkä tekijät yrittäjät kokevat vaikuttaneen heidän yrittäjäksi ryhtymiseensä ohjausalalle?
- Minkälaisia kokemuksia yrittäjillä on ohjausalan yrittäjänä toimimisesta?
- Minkälaisia tulevaisuuden näkymiä yrittäjät näkevät omalle, mutta myös ohjausalan yrittäjyydelle yleisemmin?

Tutkimusta varten haastateltiin kolmea ohjausalan yrittäjää. Haastateltavien joukko oli pieni, mutta toisaalta pieni on myös alan yrittäjien kokonaisjoukko vielä tällä erää. Tutkimuksen tavoitteena ei ollutkaan tuottaa yleistettävää tietoa, vaan katsauksia ainutlaatuisiin elämänkulkuihin, ohjausalan yrittäjyyden nykytilaan ja mahdollisiin tulevaisuuksiin. Heikkisen (2008, 188) mukaan narratiivinen tutkimus pyrkii juuri paikalliseen, henkilökohtaiseen ja subjektiiviseen tietoon, sillä yksilöiden elämänkertomuksiin perustuvan merkityksenannon esiintuomisella voidaan muodostaa moniäänisempää ja kerroksellisempaa tietoa.

Yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttaneet tekijät

Jokaisen yrittäjän tarina on ainutlaatuinen, mutta mielenkiintoisia yhtäläisyyksiä ja eroja silti nousi tutkimuksessa esiin. Kaikki haastateltavat yrittäjät olivat melko samanlaisessa elämänvaiheessa, iältään noin 40-50 -vuotiaita ja aiempaa uraa jo takanansa. Tämä vastaa Paasion ym. (2005) tutkimustulosta, jonka mukaan yleisivistävän luontoisilla akateemisilla aloilla yrittäjäksi ryhtyminen uran alkuvaiheessa on vähäistä, koska siinä vaiheessa voi olla vaikeaa tunnistaa osaamista,

minkä varaan yritystoiminnan perustaisi. Kaikki haastattelemani yrittäjät tarjoavat asiantuntijapalveluita ja asiantuntijuus on rakentunut paitsi koulutuksen, myös pitkän työuran kautta. Toisilla ura oli ollut alan puolesta polveilevampi, yhdellä puhtaasti ohjausalaan läpi uran keskittynyt.

Aiempi ura ja siellä syntyneet kokemukset olivat kaikilla yrittäjillä avaintekijöitä, jotka olivat vaikuttaneet heidän yrittäjäksi ryhtymiseensä ohjausalalle. Kaikki olivat kokeneet jonkinlaisia epäkohtia instituutioissa, joissa olivat työskennelleet. Koetut epäkohdat kytkeytyivät siihen, että he eivät kokeneet mahdolliseksi toteuttaa instituutioon antamissa puitteissa ja rajoissa oman ohjauskäsityksensä mukaista ohjausta. Myös kasvuikään liittyneitä kokemuksia, kuten yrittäjäperhetausta ja omat kipeät koulukokemukset nimettiin vaikuttaviksi tekijöiksi yrittäjyyteen päätyemisessä. Nämä tulokset täsmäsivät Huuskosen (1992) teoriaan yrittäjäksi ryhtymisen prosessista, missä kyseiset tekijät nimettiin yleisiksi taustatekijöiksi.

Yrittäjäksi ryhtymisen päätökset olivat osin seurausta kriisiytymisestä aiemmalla uralla, osin pidempiaikaisen harkinnan tulosta. Huuskosen teorian mukaan yrittäjäksi ryhtymisen päätöksen taustalla vaikuttavat monimutkaisesti toisiinsa yleisten taustatekijöiden lisäksi henkilötekijät sekä tilannetekijät. Omassa tarkastelussani jätin henkilötekijöiden tarkastelun tutkimuksen ulkopuolelle, sillä en pitänyt niitä tässä tutkimuksessa olennaisina, vaan halusin keskittyä yrittäjien itse sanoittamiin ulkoisiin tekijöihin. Tilannetekijöihin loin tarkempaa katsausta. Yrittäjien kerronnasta oli tunnistettavissa niin myönteisiä pull-tekijöitä kuin myös kielteisiä push-tekijöitä. Näiden tekijöiden tarkastelu aiemmassa yrittäjyystutkimuksessa on ollut havaintojeni mukaan varsin yleistä.

Kielteisenä push-tekijänä näiden yrittäjien kerronnassa korostui työtyytyttömyys, mikä johti esimerkiksi kuormittumiseen ja arvostiriitojen kokemuksiin työssä. Myönteisinä pull-tekijöinä esiin tuli sopiva elämäntilanne, ympäristöstä saatu tuki sekä vahva halu toteuttaa itseään oman ohjausajattelun suuntaisesti ja hyödyntää omaa osaamistaan paremmin.

Jorma Sipilä (2006) on kirjoittanut elämäntyyliyrittäjyydestä. Hänen mukaansa elämäntyyliyrittäjä suhtautuu työhönsä kutsumuksena ja yrittäjyys mahdollistaa hänelle työskennellä itselle tärkeän asian parissa enemmän ja omaehtoisemmin. Ote työhön on ensisijaisesti ammattieettinen ja sitä tehtäisi jossain muodossa, vaikka siitä ei saisi rahaa. Tuloksen tekeminen työllänsä ei siis ole keskiössä, vaan se, että voi asiantuntemuksellaan auttaa asiakasta. (Sipilä 2006, 14, 77.)

Kaikkien yrittäjien kuvaukset asennoitumisestaan työhönsä täsmäävät tähän Sipilän kuvaukseen elämäntyyliyrittäjyydestä. Jokaisella yrittäjällä oli vahva ohjauksikäsitte, jota he sanoittivat pitkin haastatteluansa, ja jonka suuntaisesti heillä oli palo toimia. Kaikkien puheesta kävi ilmi myös se näkemys, ettei tätä työtä voi eikä tule tehdä motiivinaan raha, vaan perustana tulee olla halu auttaa ja vahva ohjausosaaminen eli heillä oli hyvin ammattieettinen ote omaan työhönsä yrittäjänä. Rahan saaminen tällaisen työn tekemisen kautta ei ole niin varmaa kuin heillä aiemmin palkkatyöurallaan oli, mutta se tuntui olevan heille sivuseikka, koska työ itsessään palkitsee heitä niin paljon enemmän. Osa kertoi tehneensä työtä myös korvauksetta joko edistääkseen siten yritystoimintaansa tai eettisistä syistä auttaakseen ihmisiä.

Luvussa 2.2 tarkastelin aiemmissa yrittäjyystutkimuksissa esiteltyjä yrittäjyyskuvia. Individualistisessa yrittäjyyskuvassa nähtiin kaksi näkökulmaa yrittämiseen: utilitaristinen eli oman edun maksimointiin pyrkivä sekä ekspressiivinen eli itsensä ilmaisuun ja toteuttamiseen pyrkivä. Tämän määrittelyn valossa nämä yrittäjät määrittyvät enemmän ekspressiivisen näkökulman edustajiksi eli heille ulkoista palkintoa tärkeämpää on työ itsessään ja sen tekeminen. Toki silti jokainen tavoittelee jossain määrin ulkoista palkintoakin eli omaa toimeentuloa tuon työn kautta.

Yrittäjänä toimimiseen liittyvät kokemukset

Yrittäjät kertoivat sekä yrittäjänä kokemistaan haasteista että onnistumisen kokemuksista. Toisilla kerrontaa syntyi enemmän haasteista, toisilla taas onnistumisista ja positiivisista kokemuksista. Yrittäjistä kaksi oli toiminut täyspainoisesti vain yrittäjänä yrityksensä perustamisesta lähtien, yksi taas aluksi useiden

vuosien ajan palkkatyön ohessa, vaikkakin haastatteluhetkellä täysipainoisesti palkkatyösuhteen päätyttyä vajaa vuosi aiemmin. Puhtaasti vain yrittäjinä toimineilla tuli selkeästi enemmän kerrontaa yrittäjänä toimimisen kokemuksista kuin sitä enimmäkseen sivutoimisesti tehneellä.

Positiivisina kokemuksina esiin tuli onnistunut yhteistyö ja verkostoituminen, yrittäjän itsenäisyys sekä palautteen saaminen. Verkostoitumista koskevassa puheessa kuitenkin ilmeni selkeä ero täysipainoisesti yrittäjinä toimineiden ja sivutoimisesti tehneen yrittäjän välillä. Täysipainoisesti yrittäjänä toimineille verkostoituminen tuntui olleen elinehto yritystoiminnan käyntiin saamiselle. Se oli heidän puheissansa hyvin keskeinen ja luontainen osa yritystoimintaansa, mihin he kiinnittivät aktiivisesti huomiota. Enimmäkseen sivutoimisesti yrittäneellä yhteistyö painottui yhteen yhteistyötahoon, joka työllisti häntä niin paljon, ettei sen vuoksi luultavasti syntynyt tarvetta laajemmalle verkostoitumiselle.

Aktiivisesti verkostoituneiden yrittäjien kuvauksen verkostoitumisestaan täsmäsivät Toivolan (2006, 155) kuvauksiin verkostomaisesta yhteistoiminnasta, missä liiketoimintaprosesseja suunnitellaan yhdessä ja keskiöön nousevat luottamus, yhteiset arvot ja joustavuus yhteistyön toimivuuden takaajina. Verkostoyrittämisen liiketoimintamalleista (Toivola 2006, 165) näiden yrittäjien kohdalla toteutui kumppanuus-malli, missä ikään kuin nyyttikestien tapaan eri osapuolet tuovat oman osuutensa osaamisensa muodossa valmiiksi katettuun pöytään täydentämään tarjontaa ja katsovat, mitä muilla on tarjottavanaan. Näin saadaan räätälöityä monipuolisia kokonaispaketteja asiakkaille. Yhdellä yrittäjällä toteutui myös yhteisyrittäjyyden liiketoimintamalli, sillä hän oli kumppanoitunut saman alan toisen yrittäjän kanssa ja he olivat ryhtyneet tarjoamaan ohjausosaimista hieman toisesta näkökulmasta.

Ohjausalan yrittäjinä koetuissa haasteissa nousi esiin todennäköisesti hyvin yleisesti yrittäjyyttä koskevia haasteita: liiketoimintaan liittyviä haasteita, epävarmuuden sietämistä ja yrittäjän yksinäisyyttä. Mielenkiintoinen tulos, joka koskee erityisesti vielä melko uutta ohjausalan yrittäjyyttä, oli edelläkävijyyden haaste, jonka nosti esiin kaksi yrittäjää. Näitä yrittäjiä voi pitää rohkeina ryhty-

misestä tarjoamaan ohjauspalveluita yritystoiminnan kautta, sillä niiden palveluiden oltua perinteisesti julkisen puolen palveluita, on ihmisten alkuunsa vaikea käsittää ja löytää tällaisten palveluiden pariin. Omien sanojensa mukaan he ovat joutuneet raivaamaan tietä ymmärrykselle tällaista toimintaa kohtaan. Tulee kuitenkin huomioida, että vaikka nämä yrittäjät voivat tarjota vastaavia palveluita, mitä julkisella puolellakin tarjotaan (esimerkiksi ohjausta jatko-opintojen suunnitteluun), niin he ovat tuoneet markkinoille myös sellaisia ohjauspalveluita, mitä julkiset palvelut eivät juurikaan ole kyenneet tarjoamaan. Jokainen näistä yrittäjistä kertoi havainneensa jo aiemmassa työssä tai yrittäjänä ollessaan sellaisia ohjauksen tarpeita, joihin ei pystytty miltään julkiselta taholta vastaamaan.

”...se, mikä tässä nyt on hahmottunut yrittäjänä, niin jos ajatellaan niinku ihmisen elämänkaarta, niin sää oot tossa yläkoulussa ja sit sää oot lukiossa tai amiskassa. Siellähän on sitä ohjausta, niukoin resurssein, mutta kuitenkin. Mitä sen jälkeen tapahtuu? Vietät väli vuosia, joudut vaihtamaan alaa, tulee allergia, burn-out, käyt armeijassa. Mistä saat ohjausta? Et mistään. Niin sithän ne monesti palaa sen lukion opon luokse ne ihmiset, että ”hei voitsä, vaikka mä en enää oo sun oppilas, niin voitsä antaa mulle kuitenkin ohjausta, kun mä en tiedä, minne mä hakisin?”. Niin tavallaan niinku, me nähään, että tää niinku tää yksityinen opinto-ohjaus vastaa siihen valtavaan tarpeeseen, mitä ihmisillä on läpi elämänkaaren, kun elämässä ei enää mennä niin, että nyt oon tässä yhdessä ja sitten eläkkeelle, vaan siellä tapahtuu monta, monta paikkaa, missä sitä ohjausta tarvis oikeesti.”

Edelläkävijyyden kokemuksissa nousi esiin myös ikävä lieveilmiö eli ympäristössä heränneet ennakkoluulot, jotka pahimmillaan olivat aiheuttaneet solvauksia ja ulkopuolelle jättämistä tietyistä verkostoista. Uudenlaiset asiat aiheuttavat usein muutosvastarintaa, sillä ihmisellä on luontainen halu pitäytyä tutussa ja turvallisessa ja muutos aiheuttaa uuteen sopeutumista ja oppimista – turvallisuus häviää. Muutoksen erääksi vaiheeksi on määritetty viha muutokseen pakottavia ihmisiä kohtaan. (Jaako 2004, 7.) Ohjausalalle yrittäjäksi ryhtyneet ovat käynnistäneet muutoksen ohjauspalveluiden tarjoamisen tavassa, mikä vaikuttaa tämän tutkimustulokseni valossa olevan joillekin ohjausalan edustajille uhkaava ja rajoja rikkova kokemus.

Tulevaisuuden näkymät

Ohjausalan yrittäjyyttä koskevissa tulevaisuuden visioissa kaikki haastattelemani yrittäjät näkivät yksityisten ohjauspalveluiden ja alan yrittäjyyden olevan

kasvusuunnassa. Yrittäjien näkemysten mukaan erilaisia painotuksia ja erikoistumisia alan yritysten kesken tulee ilmenemään. Huolta aiheuttivat ohjauspalveluita tuottavat yritykset, joissa ei välttämättä ohjausta toteuttavilla ole koulutusta ja pätevyyttä siihen. Kehityssuuntia nähtiin oppilaitosyhteistyössä ja liikemaailmassa organisaatioiden sisällä tapahtuvassa ohjauksessa.

Omien yritystensä tulevaisuuden visioissa kaksi yrittäjää olivat tyytyväisiä nykytilanteeseen, eikä heillä siksi ollut suuria kehittämissuunnitelmia, vaan toiveita säilyttää toimintaa ennallaan. Yksi yrittäjä puolestaan suuntasi vahvasti pienyrittäjille suunnattuihin digitalisoiuihin valmennuspalveluihin.

Pohdintaa

Ymmärsin tutkimustani varten tavoittelemiltani yrittäjiltä, että heihin on kohdistunut viime aikoina paljon tutkimuksellista kiinnostusta, vaikkakaan oman tutkimukseni aloittamisen hetkellä aiheesta julkaistuja tutkimuksia en kovinkaan montaa löytänyt. Jatkotutkimusideana näkisin suuntautua tutkimaan yksityisten ohjauspalveluiden asiakkaina olleita henkilöitä heidän kokemuksistaan ohjauspalveluiden saatavuudesta sekä syistä ja tavoista, miksi he ovat ohjautuneet yksityisten ohjauspalveluiden asiakkaaksi. Näin saataisi esiin kokemustietoa asiakkaiden ohjaustarpeista ja ohjauspalveluiden tarjonnan kohtaamisesta.

Euroopan unionin jäsenmaissa on määritetty Eurooppalaisen elinikäisen ohjauksen toimintapolitiikan verkoston (ELPGN) toimesta elinikäistä ohjausta koskevia tavoitteita ja toimintapolitiikkaa. Elinikäinen ohjaus on määritetty jatkuvaksi prosessiksi, jonka avulla kaikki kansalaiset ikään katsomatta pystyvät kaikenlaisissa elämänvaiheissa tunnistamaan ja määrittelemään omat valmiutensa, taitonsa ja kiinnostuksensa ja tekemään mielekkäitä päätöksiä koskien koulutustaan ja ammatillista suuntautumistaan. He myös kykenevät hallitsemaan yksilöllistä kehityskaartaan koulutuksessa, työssä tai muissa ympäristöissä. (ELPGN 2016, 5.) Suomessa tehdään aika ajoin kansallisia ohjauksen arvioita. Kuitenkaan esimerkiksi aikuisopiskelutuksen ohjausta ei ole arvioitu vuoden 2004 jälkeen, jolloin jo on todettu, että aikuisopiskelijoiden opinto-ohjaus on

järjestetty hajanaisesti. Myös korkeakoulujen arviointi sijoittuu 2000-luvun alkupuolelle ja silloin jo on todettu ohjauksen tarpeen olleen kasvussa ja kehittämistyön tarpeen. (Nykänen, Karjalainen, Vuorinen & Pöylilö 2007, 27.)

Tutkimukseeni osallistuneet yrittäjät nostivat ohjaustarpeita ja tarjonnan aukkoja esiin erityisesti aikuisten keskuudessa. Edellä nostamieni arviointitietojen valossa ja tuoreemman tiedon puuttuessa voi olettaa, että edelleenkin aikuisten opiskelijoiden tilanne ohjauksen saamisen suhteen saattaa olla hankala ja vaihteleva, etenkin, kun muutostahti koulutus- ja työelämässä on ollut viime vuosina nopea. Sen lisäksi on työelämässä ja sen ulkopuolella olevia aikuisia, joilla myös voi olla monenlaisia ohjauksen tarpeita. Eliniän kasvaessa myös ikääntyvät ovat nousseet yhdeksi kohderyhmäksi, minkä myös ELPGN Tools No. 6 -julkaisu nostaa esiin. Näkisin, että julkisten palveluiden piirissä tiedostetaan näitä tarpeita ja tavoitetaan niiden tarvitsijoita, mutta resursseja tuottaa itse heidän tarvitsemiaan palveluita ei aina ole, jolloin kuvaan astuvat yksityiset toimijat. On tärkeää, että nimenomaan ohjauksen koulutuksen saaneet ovat ryhtyneet näitä yksityisiä palveluita tuottamaan, jotta julkissektorin ostamiin ohjauspalveluihin saadaan korkeinta mahdollista ohjausosaamista. Yhtä lailla tärkeää on se, että tällaiset palvelut ovat myös kansalaisten suoraan tavoitettavissa heidän kokiessaan olevansa niiden tarpeessa, oli elämäntilanne mikä hyvänsä.

LÄHTEET

- Akande, A. (1994). Coping with entrepreneurial stress: Evidence from Nigeria. *Journal of Small Business Management*, 32(1), 83. Luettu 19.6.2018. Saatavilla: <https://search.proquest.com/docview/220957524?accountid=13031>
- Atkinson, R. 1998. *The Life story interview*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Elliot, J. 2005. *Using narrative in social research*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- ELGPN 2016. ELGPN Tools No. 6: Suuntaviivoja elinikäisen ohjauksen toimintapolitiikalle ja palvelujärjestelyille: Yhteiset tavoitteet ja periaatteet EU:n jäsenmaille ja komissiolle. Eurooppalaisen elinikäisen ohjauksen toimintapolitiikan verkosto (ELGPN).
- Flick, U. 2009. *An introduction to qualitative research*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Fernet, C., Torrès, O., Austin, S. & St-Pierre, J. 2016. The psychological costs of owning and managing an SME: Linking job stressors, occupational loneliness, entrepreneurial orientation, and burnout. *Julkaisussa Burnout Research* 3(2), 45-53.
- Hartikainen, L-M. 2016. "Koska halusin toteuttaa ohjausta." : fenomenologishermeneuttinen tapaustutkimus Saaran ohjausfilosofiasta ja uratarinasta lukion opinto-ohjaajasta ohjausalan yrittäjäksi. Pro gradu -tutkielma. Jyväskylän yliopisto. Opettajankoulutuslaitos.
- Heikkinen, H.L.T. 2008. Narratiivisuus - ei yksi vaan monta tarinaa. Teoksessa H.L.T. Heikkinen & L. Syrjälä (toim.) *Minussa elää monta tarinaa - kirjoituksia opettajuudesta*. Helsinki: Kansanvalistusseura, 184-197.
- Heikkinen, H.L.T. 2015. Kerronnallinen tutkimus. Teoksessa R. Valli, & J. Aaltonen, (toim.) *Ikkunoita tutkimusmetodeihin 2*. Jyväskylä: PS-Kustannus, 149-167.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2001. *Tutkimushaastattelu - teemahaastattelun teoria ja käytäntö*. Helsinki: Yliopistopaino.
- Huuskonen, V. 1992. Yrittäjäksi ryhtyminen - teoreettinen viitekehys ja sen koettelu. Turku: Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja, Sarja A 2.
- Hyvärinen, M. & Löyttyniemi, V. 2009. Kerronnallinen haastattelu. Teoksessa J. Ruusuvuori, & L. Tiittula (toim.) *Haastattelu - tutkimus, tilanteet ja vuorovaikutus*. Tampere: Vastapaino, 189-222.

- Hyytinen, A. & Pajarinen, M. 2005. Yrittäjäksi ryhtyminen ja yrittäjyysasenteet Suomessa: Havaintoja kyselytutkimuksista. <http://taloustieteellinenyhdistys.fi/images/stories/kak/kak22005/kak22005hyytinen.pdf> . Luettu 18.6.2018
- Hänninen, V. 1999. Sisäinen tarina, elämä ja muutos. Tampere: Tampereen yliopisto.
- Hänninen, V. 2008. Narratiivisen tutkimuksen eettiset haasteet. Teoksessa A-M. Pietilä, & H. Länsimies-Antikainen (toim.) Etiikkaa monitieteisesti – pohdintaa ja kysymyksiä. Kuopion yliopiston julkaisuja F 45, 121-140,
- Jaako, J. 2004. Tekniikan pedagogiikkaa – muutosvastarinta ja muutos. Oulun yliopisto. Säädetekniikan laboratorio, raportti B 52.
- Kainlauri, A. 2007. Ideasta hyvinvointialan yrittäjäksi. Helsinki : WSOYpro.
- Koivunen, M., Lämsä, A-M. & Heikkinen, S. 2012. Ura siirtymät muuttuvassa työelämässä – analyysi urasiirtymän käsitteestä. Jyväskylän yliopisto. Kauppakorkeakoulu. Working paper 371.
- Korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistäminen. Opetusministeriön ja työ- ja elinkeinoministeriön korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistämisen yhteistyöryhmän muistio. 2009. Helsinki: Opetusministeriön työryhmämuistioita ja selvityksiä 2009:10.
- Lieblich, A. & Josselson, R. 1995. Interpreting experience: The narrative study of lives. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Lieblich, A., Tuval-Mashiach, R. & Zilber, T. 1998. Narrative research. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Lehtinen, U. & Niinimäki, S. 2005. Asiantuntijapalvelut – tuotteistaminen ja markkinoinnin suunnittelu. Helsinki: WSOY.
- Leskinen, P-L. 2006. Opiskelijoiden yrittäjyyskäsitteet ja niiden muutokset yritysprojektin aikana. Teoksessa J. Halttunen, T. Toivola, L. Tuomi & E. Varamäki (toim.) 2006. Tulevaisuuden yrittäjä - tutkittuja näkökulmia kasvuun ja menestykseen. Helsingin liiketalouden ammattikorkeakoulu. Helsingin julkaisusarja A 24, 33 – 51.
- Nykänen, S., Karjalainen, M., Vuorinen, R. & Pöyliö, L. 2007. Ohjauksen alueellisen verkoston kehittäminen – poikkihallinnollinen ja moniammatillinen yhteistyö voimavarana. Jyväskylän yliopisto. Koulutuksen tutkimuslaitos. Tutkimusselosteita 34.
- Paajanen, P. 2006. Ammattikorkeakoulun liiketalouden ja hallinnon alan opettajat yrittäjyyskasvattajina. Teoksessa J. Halttunen, T. Toivola, L. Tuomi & E.

- Varamäki (toim.) 2006. Tulevaisuuden yrittäjä - tutkittuja näkökulmia kasvuun ja menestykseen. Helsingin liiketalouden ammattikorkeakoulu. Helian julkaisusarja A 24, 14 - 32.
- Paasio, K., Nurmi, P. & Heinonen, J. 2005. Yrittäjyys yliopistojen tehtävänä? Helsinki: Opetusministeriön työryhmämuistioita ja selvityksiä 2005:10.
- Pihkala, J. 2008. Ammattikorkeakoulutuksen aikaiset yrittäjyysintentioiden muutokset. Helsinki: Opetusministeriö. Koulutus- ja tiedepolitiikan osasto: Yliopistopaino [jakaja].
- Polkinghorne, D. E. 1995. Narrative configuration in qualitative analysis. Teoksessa J. A. Hatch & R. Wisniewski (toim.) Life history and narrative. Lontoo: The Falmer Press.
- Rompasaari, M. 2017. Opinto-ohjauksen yksityinen tulevaisuus. Ylemmän ammattikorkeakoulututkimuksen opinnäytetyö. Hämeen ammattikorkeakoulu.
- Sipilä, J. 1998. Asiantuntija ja asiakas - myymmekö tunteja vai tulosta? Helsinki: WSOY.
- Sipilä, J. 2006. Osaajasta elämäntyyliyrittäjäksi. Helsinki: WSOYpro.
- Syrjälä, L. 2010. Elämäkerrat ja tarinat tutkimuksessa. Teoksessa Valli, R. & Aaltonen, J. (toim.) Ikkunoita tutkimusmetodeihin 1. Jyväskylä: PS-Kustannus, 247-258.
- Toivola, T. 2006. Uudenlaista yrittäjyyttä ja uusia liiketoimintamalleja verkostotaloudessa. Teoksessa J. Halttunen, T. Toivola, L. Tuomi & E. Varamäki (toim.) 2006. Tulevaisuuden yrittäjä - tutkittuja näkökulmia kasvuun ja menestykseen. Helsingin liiketalouden ammattikorkeakoulu. Helian julkaisusarja A 24.
- Tonttila, K. 2001. Mitä mieltä yrittäjyydestä? Yliopistosta valmistuvien nuorten asenteet yrittäjyyteen ja itsensä työllistämiseen. Helsinki: Yliopistopaino.
- Vesala, K. M. 1996. Yrittäjyys ja individualismi: Relationistinen linjaus. Helsinki: Yliopistopaino.
- Wallin, A., Tähtinen, J. & Numminen, M. 2012. Paths towards pioneering in service business. Espoo: VTT. VTT technology 18.
- Yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivat. 2009. Helsinki: Opetusministeriö. Koulutus- ja tiedepolitiikan osasto. Opetusministeriön julkaisuja 7/2009.

LIITTEET

Liite 1. Haastattelun runko

1. **Johdantokysymys:** Kertoisitko itsestäsi ja yrityksestäsi?
2. **Kerrontaan kutsuva pääkysymys:** Kertoisitko elämäntarinaasi, polkuasi tähän päivään, tilanteeseen ja asemaasi? Voit aloittaa, mistä haluat ja kertoa mitä tahansa sellaisia tapahtumia ja kokemuksia, mitkä koet olleen merkityksellisiä sinun polullasi ohjausalan yrittäjäksi. Aikaa voit käyttää sen verran kuin haluat.
3. Kertoisitko kokemuksistasi yrittäjänä olemisesta? Hyviä ja huonoja, onnistumisia ja haasteita.
4. Miten näet oman yrityksesi tulevaisuuden?
5. Minkälaisia kehitysnäkymiä näet yleisesti ottaen ohjausalan yrittäjyydelle?
6. Oletko kokenut arvostiriitoja ohjauksen arvojen yhdistämisessä liiketoimintaan?
7. Onko jotain, mitä haluaisit vielä lisätä, mikä vois täydentää tähän asti kertomaasi?