



Ritva Anttonen

## »Manne takaraiivossa»

Ennakkoluulot ja syrjintä suomalaisten  
romaniyrittäjien kokemana

JYVÄSKYLÄ STUDIES IN BUSINESS AND ECONOMICS 79

Ritva Anttonen

»Manne takaraivossa»

Ennakkoluulot ja syrjintä suomalaisten  
romaniyrittäjien kokemana

Fenomenografinen tutkimus

Esitetään Jyväskylän yliopiston taloustieteiden tiedekunnan suostumuksella  
julkisesti tarkastettavaksi yliopiston Villa Ranan Blomstedtin salissa  
toukokuun 8. päivänä 2009 kello 12.



JYVÄSKYLÄN YLIOPISTO

JYVÄSKYLÄ 2009

»Manne takaraivossa»

Ennakkoluulot ja syrjintä suomalaisten  
romaniyrittäjien kokemana

Fenomenografinen tutkimus

JYVÄSKYLÄ STUDIES IN BUSINESS AND ECONOMICS 79

Ritva Anttonen

»Manne takaraivossa»

Ennakkoluulot ja syrjintä suomalaisten  
romaniyrittäjien kokemana

Fenomenografinen tutkimus



JYVÄSKYLÄN YLIOPISTO

JYVÄSKYLÄ 2009

Editors

Tuomo Takala

School of Business and Economics, University of Jyväskylä

Pekka Olsbo, Marja-Leena Tynkkynen

Publishing Unit, University Library of Jyväskylä

Cover design: Jorma Luotio

Cover photo: Ritva Anttonen

URN:ISBN:978-951-39-3563-4

ISBN 978-951-39-3563-4 (PDF)

ISBN 978-951-39-3505-4 (nid.)

ISSN 1457-1986

Copyright © 2009, by University of Jyväskylä

Jyväskylä University Printing House, Jyväskylä 2009

## ABSTRACT

Anttonen Ritva

Experiences of prejudice and discrimination of Roma entrepreneurs in Finland

A phenomenographic study

Jyväskylä: University of Jyväskylä, 2009, 199 p.

(Jyväskylä Studies in Business and Economics

ISSN 1457-1986; 79)

ISBN 978-951-39-3563-4 (PDF), 978-951-39-3505-4 (nid.)

English summary

Diss.

The purpose of my research is to describe and to understand the prejudices and discrimination faced by the Finnish Roma entrepreneurs in the business activities. The research aims to answer the main question: What are the positive and negative perceptions the Finnish Roma have received from the business activities as entrepreneurs?

The starting point of my phenomenographical research is social marginality, because, according to the general understanding, the population of the Roma is still in the margins of the Finnish society. In my research, I am considering the marginality from the point of view of Finnish Roma entrepreneurs.

The entrepreneurs interviewed had experienced prejudice and discrimination in interactions with revenue offices, TE-Centres (Employment and Economic Development Centre), city councils, banks, insurance companies, suppliers, retailers, customers and with competitors.

Those entrepreneurs whose customers come from the whole of the population and whose business activities do not have anything to do with horse management had experienced more prejudice and discrimination. As the business activities continued, the prejudice and discrimination decreased in interaction with all others but the consumers.

Roma entrepreneurs are not yet treated equally with majority in competition on the field of entrepreneurship in Finland. The shared perception of the entrepreneurs was that the best way of diminishing prejudices is intercourse of the Roma and the majority when it is possible to get familiarity in personal level.

Key words: prejudice, discrimination, Roma entrepreneurs, social marginality, phenomenography

**Authors's address** Ritva Anttonen  
Keljonkatu 8  
40600 Jyväskylä  
email: ritva.anttonen@jkl.fi

**Supervisor** Professor Matti Koiranen  
School of Business and Economics  
University of Jyväskylä

**Reviewers** Professor Anne Kovalainen  
Turku School of Economics  
  
Professor Emeritus Erkki Asp  
University of Turku

**Opponents** Professor Anne Kovalainen  
Turku School of Economics  
  
Professor Kimmo Jokinen  
University of Jyväskylä

## ESIPUHE

»Manne takaraivossa», romaniyrittäjien ennakkoluuloihin ja syrjintään liittyviin kokemuksiin ja käsityksiin perehtyvä tutkimukseni liittyy Jyväskylän kaupungin ja Romano Mission yhteiseen Romanit työelämään -projektiin (ESR, Equal, 1.11.2004–31.12.2007). Hankesuunnitelman mukaan projektiin kuului oleellisena osana tutkimus. Hankkeen yrittäjyyden työryhmään kutsumamme romaniyrittäjien kertomukset olivat niin vaikuttavia, että ne saivat minut aloittamaan tämän tutkimuksen tekemisen keväällä 2005.

Romanien oloihin liittyvissä keskusteluissa keskitytään tavallisesti ongelmiin, huono-osaisuuteen ja monilla Euroopan alueilla myös kurjuuteen. Tämän lisäksi nyt on aika kiinnittää huomio myös romanien osaamiseen ja heidän vahvuuksiinsa. Romanien vahvuuksia ovat sosiaalisuus, musikaalisuus ja kaupankäynti. Romanimusiikkia arvostetaan ympäri maailmaa. Sosiaalisuuteen suhtaudutaan välinpitämättömästi ja kaupankäyntiin erittäin ennakkoluuloisesti. Monet romaniyrittäjät pyrkivät tämän vuoksi peittämään etnisen taustansa yritystoiminnassa. Menestyvistä romaniyrittäjistä ei tämän vuoksi juurikaan tiedetä. Myös romanit itse voivat suhtautua omiin kykyihinsä vähätellen. Kaupankäyntiä tai musiikkia ei usein pidetä työnä, eikä siten hyödynnetä olemassa olevia lahjoja ansaintamahdollisuutena. Romaneja tulee rohkaista ja tukea ottamaan käyttöön ja kehittämään taitojaan.

Lähes kaikki haastatteleman yrittäjät olivat kokeneet yritystoiminnassaan ennakkoluuloja ja syrjintää. He eivät olleet kuitenkaan sosiaalisessa marginaalissa ja he suhtautuivat tulevaisuuteensa valoisasti. Toivottavasti tämä tutkimus osaltaan rohkaisee niitä romaneja, joilla on ajatuksissa yritystoiminnan aloittaminen, hankkimaan tarvittavan liiketoimintaosaamisen ja aloittamaan yritystoiminnan.

Kiitän ohjaajaani yrittäjyyden professori Matti Koirasta siitä, että hän sai »narratuksi» minut tekemään tätä tutkimusta työni ohessa. Vaativuudestaan huolimatta tutkimuksen tekeminen on ollut erittäin mielenkiintoinen ja joskus jännittäväkin oppimisprosessi. Kiitän Koirasta myös työni napakasta ohjaamisesta. Sain häneltä eteenpäin opastavia neuvoja silloin kun tunsin olevani umpikujassa ja nopeita vastauksia kysymyksiini. Kiitos Koiraselle myös siitä, että minulle järjestyi mahdollisuus esitellä tätä työtäni Bolognassa (UNESCO ja ECCAR, Conference WG Roma and Sinti, 18.–20.9.2008).

Haastatteleman yrittäjät Pohjanmaalla ja Keski-Suomessa ansaitsevat suuren kiitoksen. Kiitän heitä myönteisestä suhtautumisesta minuun ja tutkimukseeni. Ilman heitä tämä tutkimus ei olisi onnistunut.

Hyvää »kamuani» sosiaalineuvos, pastori Väinö Lindbergiä kiitän sydämestäni avustamisessa pohjanmaalaisten yrittäjien tavoittamisessa. Haastattelumatkamme Väinön ja hänen vaimonsa Tuulan kanssa Pohjanmaalle kesällä 2005 oli lämminhenkinen ja erittäin mielenkiintoinen »road movie». Kiitän Väinöä myös tutkimukseni lukemisesta ja kommentoimisesta.



Väitöskirjani esitarkastajiksi minulla oli kunnia saada Turun yliopiston sosiologian laitoksen emeritusprofessori Erkki Asp ja professori, dosentti Anne Kovalainen Turun kauppakorkeakoulun johtamisen laitokselta. Heitä kiitän vilpittömästi viimeistelyvaiheessa saamistani arvokkaista neuvoista ja kommenteista.

Kiitän perhetutkimuksen professori Kimmo Jokista työni sosiologiaa käsittelevään osaan liittyvästä opastuksesta ja työni kommentoinnista. Kiitän myös johtamisen tutkijatohtori Teppo Sintosta rasismiin liittyvään teoriaan johdattamisesta, aineiston analyysiin liittyvästä keskustelusta ja työni kommentoinnista.

Lämmin kiitos esimiehelleni Ulla Kuitulle kannustamisesta ja osa-aikalisän myöntämisestä vuonna 2007 tutkimukseni tekemistä varten. Tämä vuosi vauhditti ratkaisevasti työni edistymistä.

Haluan kiittää lämpimästi Romanit työelämään -hankkeesta ja Jyväskylän kaupungin romanityöryhmässä työskennelleitä henkilöitä tutkimustani tukevasta yhteistyöstä. Kiitän työskentelyyn osallistuneita romaneita myös auliista romanikulttuuriin liittyvästä tietoni ja ymmärrykseni lisäämisestä. Erityisesti kiitän Alvari Palmia osallistumisesta romanien syrjäytymiseen liittyvään määrittelyyn. Kiitän myös Kirsi Florinia ja Kyösti Florinia niistä keskusteluista, joilla olette lisänneet ymmärrystäni romaneista. Romanityöryhmässä ja/tai hankkeen ohjausryhmässä työskennelleet Riitta Roth, Lauri Manner, Armas Hagert, Rosita Florin ja Leif Florin ansaitsevat myös kiitokset aktiivisesta osallistumisesta työryhmissä käytyihin keskusteluihin.

Kiitos vähemmistövaltuutetun toimiston ylitarkastaja Kari Kanaselle avusta yhdenvertaisuuslain tulkinnassa.

Kiitän myös sosiaali- ja terveystieteiden ylitarkastajaa ja romaniasiain neuvottelukunnan pääsihteeriä Sarita Friman-Korpelaa hänen tutkimustani kohtaan osoittamastaan kiinnostuksesta ja yhteisistä keskusteluistamme romanien yritystoimintaa tukevista hankkeista.

Kiitos »ottosiskolleni» Jaana Ojamiehelle ja veljelleni Tapio Anttoselle avusta artikkelieni englannin kielelle kääntämisessä. Nicholas Kirkwoodia kiitän englanninkielisten tekstieni viimeistelystä. Kiitos myös artikkeleiden kirjoittamiseen opastaneelle ja henkistä tukea antaneelle ystävälleni Anja Mursulle. Artikkelien kirjoitusprosessit olivat erittäin hyviä tutkimustani edistäviä oppimiskokemuksia.

Olen suuresti kiitollinen Irmeli Kuhlmanille artikkelieni ja tutkimukseni oikoluvusta ja tekstieni korjaamisesta.

Tutkijakollegani Marketta Koskinen ansaitsee lämpimän kiitoksen vertaistukenani toimimisesta muuten niin yksinäisellä opin tiellä.

Kiitos myös uusyritysneuvoja Riku Ojanperälle niistä keskusteluista, joita kävimme romanien yritystoiminnan aloittamisesta.

Haluan kiittää myös kaikissa pyrkimyksissäni lämmintä tukea antanutta äitiäni Hilikka Anttosta ja aina opiskeluun kannustanutta isääni Pauli Anttosta.

Lopuksi haluan kiittää puolisoani Jorma Luotiota työni taitosta, kannen suunnittelusta sekä taulukoiden ja kuvioiden piirtämisestä. Häntä kiitän myös kaikesta saamastani tuesta ja siitä kärsivällisyydestä, jota hän on opintojani ja tutkimusta tehdessäni minua kohtaan osoittanut. Erityisen lämpimästi kiitän käymistämme lukuisista virikkeellisistä tutkimustani koskeneista keskusteluista. Kiitän Jormaa myös siitä, että hän on nykyssyt minut tarvittaessa irti työstäni virkistäviin harrastuksiin.

Jyväskylässä 12.3.2009

*Ritva Anttonen*

## KUVIOT

KUVIO 1 Tutkimuksen rakenne .....	18
KUVIO 2 Teemat ja alakategoriat .....	73
KUVIO 3 Yläkategoriat I: Yksilönäkökulma .....	111
KUVIO 4 Syrjinnän kokemukset .....	124
KUVIO 5 Yläkategoria II: Ratkaisut .....	131
KUVIO 6 Ensivaikutelmaan perustuvan luottamuksen rakentaminen .....	144
KUVIO 7 Romanit yrittäjyyden kentällä .....	169

## TAULUKOT

TAULUKKO 1 Romanit ja syrjäytyminen .....	33
TAULUKKO 2 Yritysten kuvaus .....	64
TAULUKKO 3 Koetut ennakkoluulot ja syrjintä sidosryhmittäin .....	87
TAULUKKO 4 Mainitut myönteiset kokemukset sidosryhmittäin .....	87
TAULUKKO 5 Kokemusten ja käsitysten variaatio .....	97

# SISÄLLYS

ABSTRACT

ESIPUHE

KUVIOT JA TAULUKOT

1	JOHDANTO .....	13
1.1	Tutkimuksen tausta .....	14
1.2	Tutkimuksen tarkoitus ja avainsanat .....	15
1.3	Fenomenografinen tutkimus .....	15
1.4	Rajaukset .....	16
1.5	Tutkimuksen rakenne .....	17
2	ROMANIEN KOHTAAMAT ENNAKKOLUULOT JA SYRJINTÄ AIEMMISSÄ TUTKIMUKSISSA .....	20
2.1	Ennakkoluulot .....	20
2.2	Syrjintä .....	21
2.3	Rasismi .....	22
2.4	Etniset ja kielelliset vähemmistöt Suomessa .....	25
2.5	Sosiaalinen marginaalisuus .....	26
2.5.1	Romanit sosiaalisessa marginaalissa .....	28
2.5.2	Romanien integroituminen yhteiskuntaan .....	33
2.6	Romanien asema Euroopassa .....	36
2.7	Yhteenveto ja pohdintaa .....	37
3	ROMANIYRITTÄJÄT KONTEKSTINA .....	39
3.1	Suomen romanien historia ja romanipolitiikka .....	39
3.2	Romani-identiteetti .....	44
3.2.1	Mustalainen vai romani? .....	47
3.2.2	Romanikulttuuri .....	48
3.2.3	Romanikieli identifioitumisen välineenä .....	49
3.3	Yritteliäisyys romaniperinteessä .....	51
3.4	Yhteenveto ja pohdintaa .....	52
4	TUTKIMUKSEN METODOLOGIA JA AINEISTON KUVAUS .....	55
4.1	Tieteenfilosofiset valinnat .....	55
4.1.1	Ontologinen suunta .....	56

4.1.2	Epistemologiset valinnat .....	57
4.1.3	Fenomenografia tutkimusmetodina .....	58
4.1.4	Fenomenologian ja fenomenografian erot .....	60
4.2	Haastateltavavat yrittäjät ja tutkimusaineisto .....	62
4.2.1	Haastateltavien yrittäjien valinta ja kuvaus .....	62
4.2.2	Aineiston keruu .....	65
4.2.3	Aineiston kuvaus ja analyysi .....	67
5	TEEMAT JA ALAKATEGORIAMAT .....	72
5.1	Teema 1: Sidosryhmät .....	74
5.1.1	Verovirastot .....	74
5.1.2	TE-keskukset .....	75
5.1.3	Kunnat .....	75
5.1.4	Pankit .....	77
5.1.5	Vakuutusyhtiöt .....	78
5.1.6	Tavarantoimittajat .....	79
5.1.7	Jälleenmyyjät .....	80
5.1.8	Kilpailijat .....	81
5.1.9	Asiakkaat .....	82
5.1.10	Muut .....	86
5.2	Teema II: Toimialat .....	86
5.2.1	Uusetniset toimialat .....	86
5.2.2	Pääväestön toimialat .....	87
5.3	Teema III: Toimintavaiheet .....	88
5.3.1	Yrityksen aloitusvaihe .....	88
5.3.2	Tilanne vuosina 2005–2006 .....	90
5.3.3	Tulevaisuuden visiot .....	91
5.4	Kokemusten ja käsitysten variaatiot .....	93
5.4.1	Sidosryhmät .....	93
5.4.2	Toimialat .....	95
5.4.3	Toimintavaiheet .....	96
5.5	Yhteenveto ja pohdintaa .....	98
6	YKSILÖNÄKÖKULMA YLÄKATEGORIANA I .....	99
6.1	Tieto .....	99
6.1.1	Tiedon merkitys .....	99
6.1.2	Tiedon hankinta .....	101
6.2	Perhe .....	103

6.2.1	Isä	103
6.2.2	Muu perhe	103
6.2.3	Sukunimi	104
6.3	Ympäristö	104
6.3.1	Suomi	105
6.3.2	Ruotsi	105
6.4	Uskonnollisuus	106
6.4.1	Jumala muutokseen ohjaajana	106
6.4.2	Jumala turvan tuojana	107
6.5	Luottamus	107
6.5.1	Hyvä luottamus	107
6.5.2	Epäluulo	108
6.6	Omat ennakkoluulot	109
6.6.1	Ennakkoluulot ennakkoluuloisuudesta	109
6.6.2	Väärinkäsitykset	110
6.7	Yhteenvedo ja pohdintaa	110
7	RATKAISUT YLÄKATEGORIANA II	115
7.1	Ennakkoluulot	115
7.1.1	Asenteet	115
7.1.2	Suhtautuminen	116
7.1.3	Ennakkoluulojen syyt	118
7.2	Syrjintä	119
7.2.1	Välitön syrjintä	119
7.2.2	Häirintä	123
7.3	Luottamuksen rakentaminen ratkaisuna ennakkoluuloihin	125
7.3.1	Romanit luottamuksen rakentajina	125
7.3.2	Pääväestö luottamuksen rakentajana	129
7.4	Ennakkoluulojen poisto ratkaisuna syrjintään	132
7.5	Yhteenvedo ja pohdintaa	133
8	KESKUSTELUA TUTKIMUSTULOKSISTA	135
8.1	Ensivaikutelmaan perustuva luottamuksen rakentaminen	136
8.1.1	Persoonallisuuteen ja laskelmointiin perustuva luottamus	137
8.1.2	Instituutioon perustuva luottamus	140
8.1.3	Usko luotettavuuteen	142
8.1.4	Aikomus luottaa	142
8.1.5	Yhteenvedo ja pohdintaa	143

8.2 Romanit yrittäjyyden kentällä .....	145
8.2.1 Taloudellinen pääoma .....	149
8.2.2 Kulttuurinen pääoma .....	151
8.2.3 Sosiaalinen pääoma .....	159
8.2.4 Asiakkaiden, yritysmaailman ja viranomaisten kentät .....	165
8.2.5 Yhteenveto ja pohdintaa .....	166
9 TUTKIMUKSEN ARVIOINTI .....	172
9.1 Tutkimusmenetelmien ja tulosten soveltuvuus .....	172
9.1.1 Tutkimuksen luotettavuus .....	172
9.1.2 Reliabiliteetti .....	176
9.1.3 Yleistäminen .....	177
9.2 Jatkotutkimusaiheita .....	179
TIIVISTELMÄ .....	181
SUMMARY .....	183
LÄHTEET .....	186
LIITE .....	199

## 1 JOHDANTO

»Siellä niinku niiden takaraivoissa oli koko ajan, että manne manne manne, se mannejuttu. Ne kävi täällä meillä tutustumassa tehtaaseen ja ympäristöön, ja sitten ne näki, että mitä me ollaan.»

Tutkimuksen otsikko »Manne takaraivossa» tulee tässä tutkimuksessa haastatellun yrittäjän (Markku) käyttämästä kielikuvasta. Yrittäjä käytti ilmaisua usean kerran kuvatessaan pääväestön ennakkoluuloisuutta romaniyrittäjää kohtaan. Valitsin tämän kielikuvan otsikoksi, koska siihen kiteytyy tutkimuksen keskeiset tulokset, joita kuvataan luvuissa 5–7.

Tässä tutkimuksessa pyrin saamaan ymmärrystä siitä, miten »manne pääväestön takaraivossa» eli romaneihin kohdistuvat ennakkoluulot ja niitä seuraava syrjintä ilmenevät romaniyrittäjien kokemuksissa ja käsityksissä.

Kokemuksia on positiivisia ja negatiivisia. Tässä tutkimuksessa keskitytään ensisijaisesti kielteisiin kokemuksiin, jotka ilmenevät ennakkoluuloina ja syrjintänä. Tehtävän valintaa voidaan perustella ennen kaikkea tekijän esiymmärryksellä ja tutkimusekonomisella syyllä. Kuvaan raportissani myös yrittäjien oma-aloitteisesti kertomat myönteiset kokemukset, sillä fenomenografia on kiinnostunut kokemusten ja käsitysten variaatiosta. Tutkimuksessani en pyri todistamaan, kuinka asia on, vaan tuottamaan ymmärrystä siitä, miten ennakkoluuloisuus ja syrjintä esiintyvät. Tutkimuksen tuloksena syntyy yksi tulkinta, jonka perusteella ymmärrys ilmiöstä voi lisääntyä.

Romaniväestö on kärsinyt vuosisatojen ajan Suomessa siitä, että ulkopuoliset ovat määritelleet sen, mikä heille on hyvää ja mikä huonoa (ks. 3.1.1 Suomen romanien historia ja romanipolitiikka). Pyrin tuomaan näkyväksi myös romaniyrittäjien käsityksiä ennakkoluuloihin ja syrjintään liittyvien ongelmien ratkaisusta. Tarkoitukseni on antaa romaneille puheenvuoro, vaikkakin teen sen pääväestöön kuuluvana aineiston tulkitsejänä omine romaniyhteisön ulkopuolisuuteen liittyvine rajoituksinani.



## 1.1 Tutkimuksen tausta

Ensimmäisten romanien tiedetään tulleen Suomeen 1500-luvulla Ruotsista (Vehmas 1961; Huttunen & Nordström-Holm 1969; Grönfors 1981; Ollikainen 1995; Tanner 2000; Pulma 2006; Nordberg 2007). He olivat Pohjois-Intiasta noin tuhat vuotta sitten lähteneen romanikieltä puhuvan väestön jälkeläisiä. Romanien elämäntapa yhdistettiin Suomessa irtolaisuuteen ja romanien asioita hoidettiin köyhäinhoidon ja kriminaalihuollon lähtökohdista. Kiertolaiselämän päättyminen 1970-luvulla vaikutti kuitenkin perinteisten romaniammattien vähenemiseen maatalouden koneistumisen ja yhteiskunnan teollistumisen myötä (Koivisto 1984; Tanner 2000). Romanien sosioekonominen asema on edelleen heikko 2000-luvun alkupuolella, sillä suuri osa romaneista elää vielä yhteiskunnan etuuskien varassa (Pulma 2006; Nordberg 2007).

Yrittäjyyteen perustuvien kiertävien ammattien harjoittaminen on ollut Suomessa asuvien romanien perinteinen elinkeino. Keskeisimpänä elantona on ollut hevoskauppa, mutta romanimiehet ovat tehneet myös kengitysseppän ja tinurin töitä. Naisten tiedetään valmistaneen käsitöitä virkkaamalla sängynpeitteitä, pöytäliinoja sekä erilaisia pitsejä (Viljanen-Saira & Nikkinen 1986).

Romanien koulutustaso on Suomessa vielä nykyään alhainen ja työllistymismahdollisuudet ovat huonot (Syrjä & Valtakari 2008; Syrjä 2009). Monilla romaneilla vaikuttaa olevan voimakasta tahtoa siirtyä marginaalista pois. Romanit haluavat olla mukana pääväestön toiminnassa, koulutuksessa ja työssä menettämättä omaa kulttuuriaan ja identiteettiään. Tämä näkyy selvästi muun muassa osallistumisena eri puolilla maata oleviin työryhmiin ja hankkeisiin. Esimerkiksi Romanit työelämään -hankkeen (ESR, työllisyyden toimintalinja, Equal-ohjelma, Jyväskylän kaupunki 1.11.2005–31.12.2007) yhtenä tavoitteena oli laatia vuoden 2007 loppuun mennessä seitsemänkymmentä työllistymiseen tähtäävää yksilöllistä toimintasuunnitelmaa. Jyväskylän seudulla asuu noin 350 romania. Vuoden 2006 lopussa toimintasuunnitelmia oli laadittu jo 101 romanille. Toimintasuunnitelmissa mukana olevista romaneista 57 oli ollut työmaailmassa ja 34 oli hakeutunut koulutukseen. Kolme romania oli aloittanut yrittäjätoiminnan.

Romanien yrittäjyyteen yhdistetään voimakkaita negatiivisia käsityksiä. Romaniyrittäjyys yhdistetään mielikuvissa edelleen varastetun tavaran myyntiin tai huijauksiin kaupanteossa (ks. 7.1.1 Asenteet). Hyvin harva pääväestöön kuuluva henkilö tietää Suomen liiketalouden normien mukaan toimivien romaniyrittäjien olemassaolosta. Tutkimuksessani olen haastatellut seitsemää romaniyrittäjää ja pyrkinyt saamaan ymmärrystä siitä, minkälaisia kokemuksiin perustuvia käsityksiä he ovat muodostaneet yrittäjänä toimimisestaan Suomessa. Haastattelin ne yrittäjät Keski-Suomesta, jotka Romanit työelämään -hankkeessamme työskentelevät romanit ilmoittivat minulle olevan olemassa Keski-Suomessa. Haastattelin myös kaikki ne pohjanmaalaiset yrittäjät, jotka sain tietooni hankkeen romanipolitiikan asiantuntijana toimineelta Väinö Lindbergiltä.

## 1.2 Tutkimuksen tarkoitus ja avainsanat

Tutkimukseni tarkoituksena on kuvata ja ymmärtää suomalaisten romaniyrittäjien kohtaamia ennakkoluuloja ja syrjintää yritystoiminnassa. Tutkimuksen pääkysymys on: Mitä kokemuksia suomalaisilla romaniyrittäjillä on yritystoiminnassa ja millaisia käsityksiä heille on kokemusten perusteella rakentunut? Pääkysymyksen ratkaisemiseksi haen vastauksia seuraaviin alakysymyksiin:

1. Minkälaisia kokemuksia suomalaisilla romaneilla on ennakkoluuloista ja syrjinnästä yritystoiminnassa?
2. Mitä käsityksiä romaniyrittäjille on rakentunut heidän toimiessaan yrittäjänä?
3. Missä vuorovaikutussuhteissa ennakkoluulot ja syrjintä ilmenevät?
4. Eroavatko kokemukset eri toimialoilla?
5. Eroavatko kokemukset yrityksen eri toimintavaiheissa?

Tutkimuksen avainsanoja ovat ennakkoluulot, syrjintä, romaniyrittäjä, sosiaalinen marginaalisuus ja fenomenografia.

## 1.3 Fenomenografinen tutkimus

Fenomenografiaksi kutsutaan todellisuuden kokemisen ja käsitteellistämisen laadullisten erojen kuvausta siten, että näille eroille etsitään kuvauskategorioiden avulla loogisia suhteita (Marton 1982). Fenomenografia on kvalitatiivisesti suuntautunut empiirinen tutkimusote, jonka tarkoituksena on kuvata sitä, kuinka eri tavalla ihmiset kokevat, havaitsevat, käsittävät ja ymmärtävät ilmiöitä (Entwistle 2007). Fenomenografian nimi tulee sanoista »ilmiö» ja »kuvata». Fenomenografia tutkii sitä, miten ympäröivä maailma ilmenee ja rakentuu ihmisen tietoisuudessa (Syrjälä, Ahonen, Syrjäläinen & Saari 1994).

Fenomenografiassa tutkimuksen kohteena ovat ihmisten erilaiset käsitykset samasta ilmiöstä ja niiden vaihtelu. Tutkimuksen tavoitteena ei ole niinkään saavuttaa ilmiön olemus, vaan selvittää ilmiötä määrittelevät termit, termien hierarkkiset ja loogiset suhteet ja niiden vaihtelut. (Järvinen & Järvinen 2004; Metsämuuronen 2005.)

Tämän fenomenografisen tutkimuksen tarkoitus on taloustieteen tiedonalan kontribuutio. Suomalaisten romanien yrittäjyydestä ei ole aiempaa tutkimusta. Muihin tieteenaloihin liittyvää tutkimusta esimerkiksi romanien kulttuurista, identiteetistä, historiasta ja yhteiskunnallisesta asemasta on kirjoitettu jonkin verran (ks. Vehmas 1961; Huttunen & Nordström-Holm 1969; Grönfors 1981, 1997, 1999; Viljanen-Saira & Nikkinen 1986; Rantala & Huttunen 1993; Kopsa-Schön 1996; Tanner 2000; Lindberg 2002; Pulma 2006; Nordberg 2007). Useimmista edellä mainituista tutkimuksista löytyy kuvauksia tai mainintoja

yritteliäisyydestä romanien perinteisenä elannon ansaintatapana. Tämän tutkimuksen kohteena ovat 2000-luvun alkupuolella yritystoimintaa harjoittavien suomalaisten romaniyrittäjien kokemuksiin pohjautuvat käsitykset ennakkoluuloista ja syrjinnästä. Analysoin tutkimusaineistosta ensin yrittäjien kokemuksia ja sen jälkeen yrittäjille niiden perusteella syntyneitä käsityksiä ennakkoluuloista ja syrjinnästä.

#### 1.4 Rajaukset

Tutkimukseni kohdistuu romaneihin, yrittäjyyteen, ennakkoluuloihin ja syrjintään. Esittelen neljännessä luvussa (4.2.1 Haastateltavien yrittäjien valinta ja kuvaus) haastateltavat yrittäjät ja heidän yrityksensä. Jätän tutkimusekonomisista syistä teoreettisen keskustelun ja empiirisen analyysin ulkopuolelle esimerkiksi yrittäjien etnisen pukeutumisen ja heidän oman suhtautumisensa kulttuuriseen taustaansa. Tiukemmalla rajauksella pääsen syvemmälle juuri ennakkoluulojen ja syrjinnän teemojen käsittelyssä. Pidän siis empiirisen fokuksen tiukasti ennakkoluulojen ja syrjinnän ilmiössä, mutta avaan kirjallisuuskatsauksessa ilmiötä laajemmin. Kontekstin ymmärryksen lisäämiseksi tulee luvuissa kolme ja kahdeksan jonkin verran aiempia tutkimustuloksia ja kuvauksia esimerkiksi romanien kulttuurista ja elämäntavasta. Kokonaiskuva romaniyrittäjistä rakentuu työssä vähitellen.

Kaikkia Suomen romaniyrittäjiä ei voitu saada tutkimukseen, koska mitään ryhmää ei voi rekisteröidä etnisiin perustein. Tutkimukseni kohdentui alueellisesti Pohjanmaalle ja Keski-Suomeen siksi, että sain yhteyden näillä alueilla toimiviin yrityksiin Romanit työelämään -hankkeessa tai sen yhteistyökumppanuudessa toimineilta romaneilta.

Yritykset olivat yhtä lukuun ottamatta mikroyrityksiä, joiden liikevaihto vaihteli 10 000 eurosta miljoonaan euroon. Mikroyrityksissä on Euroopan yhteisön määrittelyn mukaan alle 10 työntekijää ja sen vuosiliikevaihto on enintään 1 miljoona euroa tai taseen loppusumma on enintään 1,4 miljoonaa euroa. Pienessä yrityksessä on vähemmän kuin 50 työntekijää ja vuosiliikevaihto on enintään 9 miljoonaa euroa tai taseen loppusumma on enintään 10 miljoonaa euroa. Markun yritys, jonka liikevaihto oli miljoona euroa, toimi mikroyrityksen ja pienen yrityksen rajamailla. Luokittelin tämän pieneksi yritykseksi työntekijämäärän (22 henkilöä) ja liikevaihdon (2,5 miljoonaa euroa) perusteella. Taseen loppusumma oli 0,5 miljoonaa euroa. Keskisuuria (alle 250 työntekijää, alle 50 miljoonan euron liikevaihto) ja sitä suurempia yrityksiä ei haastatelluilla yrittäjillä ollut. (HE 163/2003.)

Etnisten väestöryhmien ongelmia käsiteltäessä puhutaan yleisellä tasolla rasismista. Vuolasrannan (2005) mukaan romaniväestön yhteydessä Euroopan unionin alueella puhutaan myös romanivastaisuudesta. Rasismi ja romanivastaisuus liittyvät usean määrittelyn mukaan yleensä ihmisryhmään kohdistu-

vaan tarkoitukselliseen epäoikeudenmukaiseen suhtautumiseen ja käytökseen. Kun puhutaan yksittäisiin ihmisiin tai selkeästi rajattuihin ryhmiin liittyvästä suhtautumisesta, käytetään tavallisesti käsitteitä ennakkoluuloja ja syrjintää. Tutkin Milesin (1989, 124) tarkoittamia syrjiviä käytäntöjä enkä rasismia (ks. 2.3 Rasismi).

Rajaan syrjinnän tarkoittamaan tarkastelussani yhdenvertaisuuslain (2004/21) mukaan määriteltyä syrjintää. Syrjintä voi olla tiedostettua tai tiedostamatonta, sillä syrjivään käyttäytymiseen voi syyllistyä yhdenvertaisuuslain mukaan tahallisesti tai tahattomasti (HE 44/2003).

Tutkimukseni viitekehyksenä on sosiaalinen marginaalisuus. Sanalla marginaali on käsitetty jotain, joka on virallisen yhteiskunnan laidoilla tai jopa sen ulkopuolella. Yksilö tai ihmisryhmä voi olla monesta syystä sosiaalisessa marginaalissa. Marginaaliin siirtyessään ihminen vieraantuu tai siirtyy syrjään eli syrjäytyy yhteiskunnan toiminnoista. Monien marginaalissa elävien, esimerkiksi etniseen vähemmistöön kuuluvien vanhempien, lapset ovat syntymästään saakka syrjässä yhteiskunnasta. (Mikola & Tietäväinen 2006.)

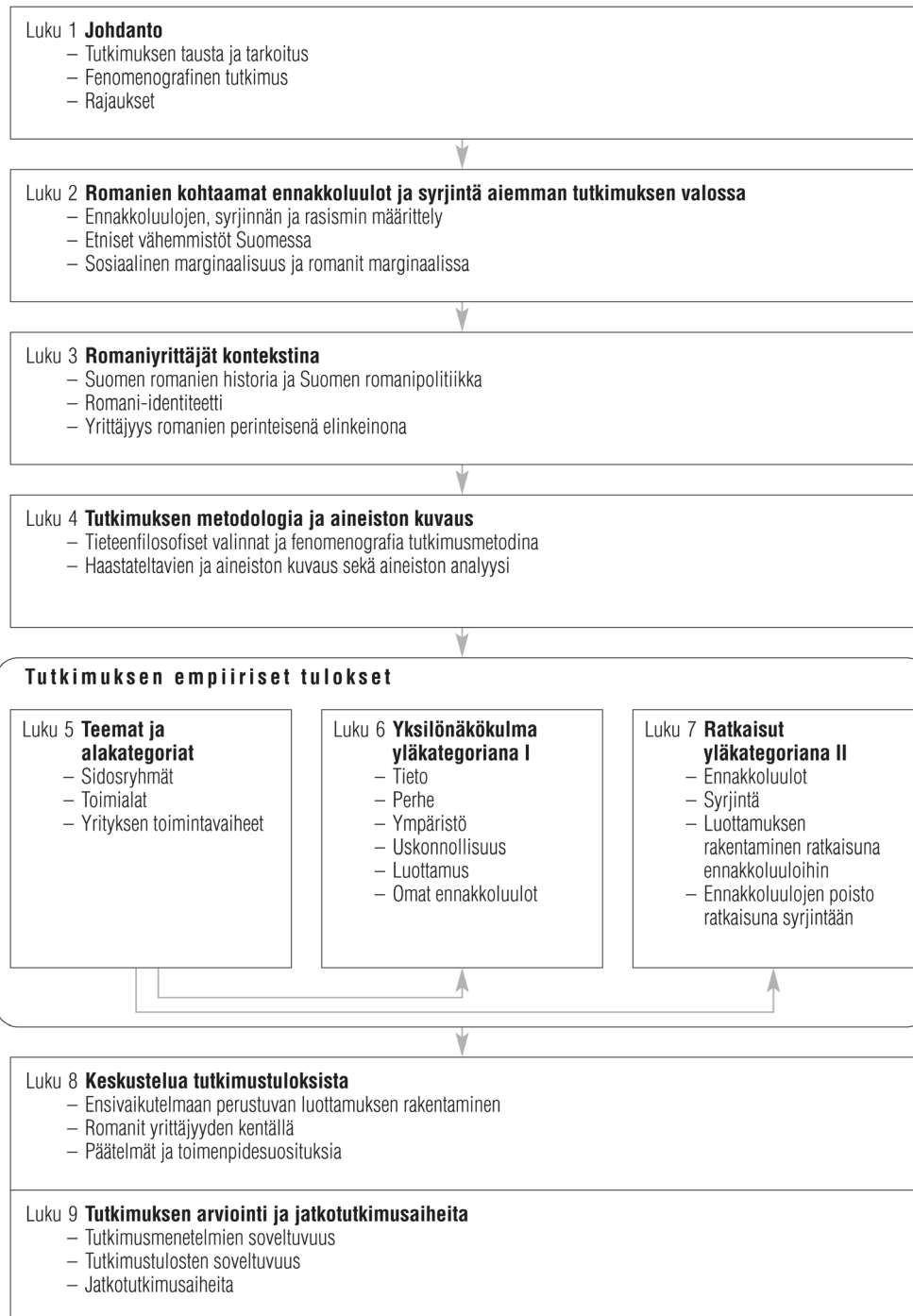
Syrjäytymisestä on monia määritelmiä, joita Helne (2004) on tarkastellut väitöskirjassaan Syrjäytymisen yhteiskunta. Syrjäytymisestä puhuttaessa huomio kohdentuu tavallisesti esimerkiksi pitkäaikaistyöttömiin, päihdeongelmaisiin, rikollisiin, kodittomiin, köyhiin, velkaongelmaisiin, toimeentulotuen saajiin, alhaisesti koulutettuihin, yksinhuoltajiin, homoseksuaaleihin, prostituutuihin, maahanmuuttajiin, etnisiin vähemmistöihin, mielenterveysongelmaisiin, vammaisiin tai kroonikkopotilaisiin. (Helne 2004, 73.)

Sosiaali- ja terveysministeriö tuo esille näkökulman, jonka mukaan Euroopassa on alettu köyhyyden sijasta puhua sosiaalisesta syrjäytymisestä (social exclusion). Kun köyhyys usein on staattinen tila, sosiaalinen syrjäytyminen on prosessi, jossa etäntyminen normaaliksi katsotusta elämäntavasta tapahtuu yhtäaikaaisesti usealla hyvinvoinnin ulottuvuudella. Materiaalinen köyhyys on vain yksi syrjäytymisen muoto (Sosiaali- ja terveysministeriö 1998).

Rajaan tutkimuksessani marginaalisuuden käsittämään yrittäjien etnistä taustaa romanina Suomessa. Tarkasteltava näkökulma on romaniyrittäjien näkökulma, jota tulkitseen esimerkiksi sijoittamalla romaniyrittäjät pääväestöön kuuluvien yrittäjien kanssa samalle yrittäjyyden kentälle (ks. 8.2 Romanit yrittäjyyden kentällä) romaniyrittäjien itsensä antamien tietojen perusteella.

## 1.5 Tutkimuksen rakenne

Tutkimus koostuu yhdeksästä luvusta. Johdannossa esitellään tutkimuksen tausta ja tarkoitus, fenomenografinen tutkimusote ja tutkimuksen rajaukset. Luvussa kaksi määritellään tutkimuksen keskeiset käsitteet, kuvataan Suomen etnisiä vähemmistöjä ja käsitellään romanien kohtaamia ennakkoluuloja ja syrjintää aiemman tutkimuksen valossa. Luvussa kuvataan myös tutkimuksen vii-



KUVIO 1 Tutkimuksen rakenne

tekeyksenä olevaa sosiaalista marginaalisuutta. Kolmannessa luvussa perehdytään tarkemmin romaniyrittäjien lähtökohtiin. Siinä kuvataan Suomen romanien historiaa ja Suomen harjoittamaa romanien elämään voimakkaasti vaikuttanutta romanipolitiikkaa. Luvussa kuvataan myös romanien identiteettiä, jotta lukija ymmärtäisi romanien elämäntapaa. Lopuksi kuvataan yrittäjyyttä romanien perinteisenä elinkeinona. Neljännessä luvussa esitellään tutkimuksen tarkoitus, metodologiset valinnat ja tutkimuksen aineisto sekä kuvataan empiirisen tutkimuksen toteutus.

Tutkimuksen empiiriset tulokset esitellään luvuissa viisi, kuusi ja seitsemän. Luvussa viisi kuvataan haastattelun teemojen mukaisesti aineistosta analysoidut kategoriat ja niiden alakategoriat. Lisäksi kuvataan näistä kategorioista ilmenevää yrittäjien kokemusten ja käsitysten vaihtelua. Luvussa kuusi ja seitsemän kuvataan kategorioiden ja alakategorioiden perusteella syntyneitä laajempia merkityskategorioita eli yksilönäkökulmaa yläkategoriana I ja ennakkoluuloihin ja syrjintään liittyviä ratkaisuja yläkategoriana II.

Kahdeksas luku sisältää keskustelua tutkimustuloksista. Siinä tarkastellaan ensin romaniyrittäjien käsitysten mukaisia luottamuksen rakentamisen tapoja McKnightin, Cummingsin ja Chervanyn (1998) ensivaikutelmaan perustuvan luottamuksen rakentamisen mallin kautta. Seuraavaksi tarkastellaan romaniyrittäjien asemaa Suomessa sosiologi Pierre Bourdieun (1930–2002) kenttäteorian näkökulmasta asettamalla romaniyrittäjät tutkimustulosten perusteella yrittäjyyden kentälle pääväestöön kuuluvien yrittäjien kanssa. Luvun lopuksi esitetään päätelmät ja toimenpidesuositukset. Yhdeksäs luku sisältää tutkimuksen arvioinnin ja jatkotutkimusaiheet. Tutkimuksen rakenne on kuvion 1 mukainen.

## 2 ROMANIEN KOHTAAMAT ENNAKKOLUULOT JA SYRJINTÄ AIEMMISSÄ TUTKIMUKSISSA

### 2.1 Ennakkoluulot

Ennakkoluulo tai ennakkoasenne on mielipide, mieltymys tai taipumus, joka on muodostunut ilman järkipäätä perustelua. Ennakkoluulo heijastuu ihmisten suhteissa toisiin ihmisiin ja tekee vaikeaksi arvioida toisten käyttäytymistä puolueettomasti. Epätäydelliseen tietoon ja väärin yleistykseen perustuvat uskomukset ja mielipiteet aiheuttavat kielteisen ennakkoasenteen. Tämä aiheuttaa perusteettomia oletuksia, jotka puolestaan vaikuttavat kykyymme arvioida eri ryhmiä reilulla ja puolueettomalla tavalla. (Lévi-Strauss 2004, 117–118, Lindberg 2006b.)

Tietosanakirja (Ahola, Kuhlman & Luotio 2001) määrittelee arvot toimintamme sisäisinä lähtökohtina. Arvolla ei ole vastakohtaa, myös epäarvot ja välinpitämättömyys ovat arvoja. Stereotypia määritellään yhteisesti jaetuksi ajatuksiksi jonkin ryhmän kaikkien jäsenten ominaisuuksista. Stereotypiaa määritellään myös kaavamaisuudeksi ja jäykkyydeksi, tiettyjen muotojen toistamiseksi. Stereotypiat ovat positiivisia tai negatiivisia. Ennakkoluulot syntyvät stereotyyppien ja arvojen yhdistymisestä (Lindberg 2006b).

Romaneihin liittyvät stereotypiat ovat olleet enimmäkseen negatiivisia. Yksittäisetkin huonot kokemukset ovat synnyttäneet vahvoja vaikeasti muutettavissa olevia ennakkoluuloja. Yhden romanin tekemästä pahasta teosta on tullut pääväestön mielikuvissa usein »koko romaniväestön rikos». Ennakkoluuloista on muodostunut este romaniväestön työllistymiselle ja pääsemiselle pois yhteiskunnan marginaalista. Pääväestö on suhtautunut Grönforsin (1981, 177) mukaan Suomessa olevista etnisistä vähemmistöistä romaneihin kaikkein negatiivisimmin. Ennakkoluulot ovat olleet kahdensuuntaisia, sillä pääväestön ennakkoluuloisuus ja siitä seurannut syrjintä ovat puolestaan aiheuttaneet romaniväestössä ennakkoluuloja pääväestöä kohtaan. Romanit ovat suhtautuneet ennakkoluuloisesti erityisesti viranomaisiin ja koululaitokseen. Viran-

omaiset ovat kohdistaneet romaneihin erilaisia pakkotoimenpiteitä tai kohdelleet heitä epätasa-arvoisesti esimerkiksi asuntojen välityksessä<sup>1</sup>. Romanit ovat myös pelänneet koulun vieraannuttavan lapset romanikulttuurista (Rantala & Huttunen 1993, 96–97; Pulma 2006, 160–194).

Romanien suhtautuminen enemmistön tarjoamaa koulutusta kohtaan on muuttunut viime vuosikymmenten aikana, sillä romanien nykyiset ammatit yksityisyrittäjinä, kuten esimerkiksi ravihevosten kasvattaminen ja myynti, vaativat uusia koulutuksellisia tietoja ja taitoja (Kopsa-Schön 1996, 43). Romaniväestö on alkanut hakeutua myös pääväestön koulutusta vaativiin ammatteihin. Yhtenä hidasteena yhteiskuntaan integroitumiselle on se, että pääväestö ei vielä tiedä riittävästi romanien koulutustautumis- ja työllistymispyrkimyksistä ja suhtautuu niihin epäillen.

## 2.2 Syrjintä

Syrjinnästä on useita määritelmiä. Shakir ja Tapanainen (2005, 16) kiteyttävät syrjinnän yksinkertaisesti tarkoittamaan menettelyä, jonka seurauksena yksilö joutuu huonompaan asemaan kuin muut. Heidän mukaansa syrjintä poikkeaa rasismista siinä, että rasismi voi jäädä ajatusten tasolle, mutta syrjintä on aina toimimista tai toimimatta jättämistä. Syrjinnässä on kyse ihmisten välisiin eroihin perustuvasta ei-hyväksyttävästä erottelusta. Sheininin (1996) mukaan syrjinnän tietoisena tarkoituksena ei välttämättä ole vahingon tuottaminen. Sitä motivoi pikemminkin halu suosia tiettyä ryhmää toisten ryhmien kustannuksella. Syrjintä ilmentää puolueellisuutta.

Suomen perustuslain (1999) 6 §:ssä säädetään ihmisten yhdenvertaisuudesta. Ketään ei saa ilman hyväksyttävää perustetta asettaa eri asemaan muun muassa kielen tai etnisen alkuperän perusteella. Suomen rikoslaisissa on kielletty kansallisen tai etnisen alkuperän perusteella tapahtuva syrjintä ja säädetty se rangaistavaksi (rikoslaki 1995, 11:9). Rikoslain syrjintäkielto koskee yksityistä elinkeinotoimintaa tai ammatinharjoittamista siihen liittyvine palveluineen. Kaikille on tarjottava yhtäläisesti palveluita eikä henkilöä voida asettaa ilman hyväksyttävää syytä ilmeisen eriarvoiseen tai muita olennaisesti huonompaan asemaan etnisen alkuperän tai kansalaisuuden perusteella.

Yhdenvertaisuuslaki 6 § (2004) kieltää syrjinnän iän, etnisen tai kansallisen alkuperän, kansalaisuuden, kielen, uskonnon, vakaumuksen, mielipiteen, terveydentilan, vammaisuuden, sukupuolisen suuntautumisen tai muun henkilöön liittyvän syyn perusteella. Laissa määritellään välitön syrjintä, välillinen syrjintä ja häirintä.

<sup>1</sup> Olen saanut 1990-luvun lopulla eräässä pienessä kunnassa perehdytystä mahdolliseen asuntosihteerin tehtävään. Kunnan vakiintuneen käytännön mukaan yhdellekään romanille ei annettu asuntoa.



Yhdenvertaisuuslaissa syrjinnällä tarkoitetaan:

- 1) sitä, että jotakuta kohdellaan epäsuotuisammin kuin jotakuta muuta kohdellaan, on kohdeltu tai kohdeltaisiin vertailukelpoisessa tilanteessa (*välittömän syrjintä*);
- 2) sitä, että näennäisesti puolueeton säännös, peruste tai käytäntö saattaa jonkun erityisen epäedulliseen asemaan muihin vertailun kohteena oleviin nähden, paitsi jos säännöksellä, perusteella tai käytännöllä on hyväksyttävä tavoite ja tavoitteen saavuttamiseksi käytetyt keinot ovat asianmukaisia ja tarpeellisia (*välillinen syrjintä*);
- 3) henkilön tai ihmisryhmän arvon ja koskemattomuuden tarkoituksellista tai tosiasiallista loukkaamista siten, että luodaan uhkakuva, vihamielinen, halventava, nöyryyttävä tai hyökkäävä ilmapiiri (*häirintä*);
- 4) ohjetta tai käskyä syrjiä.

Välittömällä syrjinnällä tarkoitetaan tilannetta, jossa ihmistä kohdellaan epäsuotuisammin kuin jotakuta muuta vastaavassa tilanteessa. Lakia sovelletaan sekä julkiseen että yksityiseen toimintaan silloin, kun kysymyksessä on mm. itsenäisen ammatin tai elinkeinon harjoittamisen edellytykset taikka elinkeinotoiminnan tukeminen. Näin ollen välittömänä syrjintänä voidaan pitää esimerkiksi sitä, kun pankki ei myönnä romaniyrittäjälle lainaa, vaikka hänellä on riittävät vakuudet ja luottotiedot kunnossa, silloin kun nämä ovat pankin luoton myöntämisen perusteet muulle väestölle. Välittömää syrjintää on myös se, jos työpaikan saaminen evätään pelkästään työnhakijan etnisen taustan vuoksi. Romanit työelämään -hankkeessa keväällä 2005 työharjoittelussa ollut nuori kohtelias hyväkäyttöksinen romanimies kertoi etsineensä töitä muun muassa eräästä jyväskyläläisestä monikansallisesta pikaruokapaikasta. Liikkeenharjoittaja syyllistyi välittömään syrjintään kun hän ilmoitti työn hakijalle, että »me ei oteta romaneita töihin».

Välillistä syrjintää on se, kun näennäisesti neutraali kohtelu johtaa syrjivään lopputulokseen. Välillistä syrjintää voisi olla esimerkiksi se, että työhönottotilanteessa romaninaiselta edellytetään kansanpuvusta luopumista mikäli hän ottaa työpaikan vastaan, vaikka työtehtävät, lainsäädäntö tai työpaikan pukeutumistapa tai -normi ei edellytä samanlaista työasua kaikilta.

Haastattelemani yrittäjän Veikon kokemus kilpailijoiden toiminnasta sopii esimerkiksi häirinnästä. Kilpailijat kertoivat asiakkaille, että Veikon myymät renkaat ovat varastettuja, jotta asiakkaat eivät ostaisi Veikolta.

## 2.3 Rasismi

Kuvaan rasismia enemmän kuin ennakkoluuloja ja syrjintää yhtäältä sen monitahoisuuden vuoksi ja toisaalta ennakkoluuloihin ja syrjintään johtavana ilmiönä. Rasismista on monenlaisia määritelmiä, sillä tutkijoilla, pääväestöllä,

rasismin kohteeksi joutuneilla ja medialla on rasismin sisällöstä, ilmenemisestä, kohdistumisesta ja rajaamisesta omat käsityksensä (Shakir & Tapanainen 2005, 13). Klassisen määritelmän mukaan rasismi »koostuu sarjasta kuvitelmia, joiden mukaan tietty ihmisryhmä on toista ryhmää moraalisesti, älyllisesti ja kulttuurisesti ylivoimaisempi, ja sen ylivoimaiset ominaisuudet periytyvät sukupolvelta toiselle» (Liebkind 2000).

Lévi-Strauss (2004) määrittelee rasismin ideologiana, joka perustuu neljään väittämään perustuvaan oppiin. Ensimmäisen väittämän mukaan geneettisen perimän ja henkisten kykyjen välillä on keskinäinen vastaavuussuhde. Toiseksi perimästä johtuvat taipumukset ja kyvyt ovat yhteisiä kaikille tietyn ihmisryhmän jäsenille. Sitten nämä »roduiksi» kutsutut ryhmät voidaan laittaa arvojärjestykseen niiden geeniperimän laadun perusteella. Viimeisen väittämän mukaan johtaviksi »roduiksi» kutsutut ryhmät saavat perimän laadun perusteella oikeuden komentaa, käyttää hyväksi tai jopa tuhota »alempiarvoisia» ryhmiä. Rasistisella ideologialla on edelleen kannattajia, vaikka moderni tiede on jo vuosikymmeniä sitten osoittanut puheen erillisistä ihmisroduista tieteellisin kriteerein tarkasteltuna pätemättömäksi. (Lévi-Strauss 2004, 115.)

Robert Milesin (1989) mukaan rodullistaminen johtaa rasismiin. Rodullistaminen on ideologinen prosessi eli rodullistaminen alkaa ihmisten luokittelulla ryhmiin ulkoisesti havaittavien ominaisuuksien, tavallisimmin ihonvärin, mukaan. Prosessin ensimmäinen vaihe on puhtaasti verbaalista, nimityksiä ja luokittelua. Seuraavassa rodullistamisprosessin vaiheessa »roduista» tehdään sosiaalisia ryhmiä ulkoisten piirteiden perusteella liittämällä luotuihin ihmisluokkiin myös muita ei-näkyviä ominaisuuksia kuten luonteenpiirteitä ja arvoja. (Miles 1989, 103–114.)

Kohtalokkain vaihe prosessissa on »rodullistettujen» ihmisluokkien arvottaminen. Toiselle ryhmälle annetut – myös näkymättömät – ominaisuudet arvioidaan alempiarvoisiksi ja kielteisiksi vastakohtana oman ryhmän myönteisille ominaisuuksille. Biologisoivaa periaatetta ruokkii myös tällä tavoin luokiteltujen ryhmien taipumus ylläpitää ryhmärajoja suosimalla naimisiinmenoa vain ryhmän sisällä. Tähän liitetään usein mielikuvia ryhmien biologisesta »puhtaudesta», jolla puolestaan voi olla varsin tuhoisia seurauksia esimerkiksi »etnisinä puhdistuksina». Rodullistamisprosessin viimeinen ja ratkaisevin vaihe, joka mahdollistaa kaikista räikeimmän rasismin, on ihmisarvon riistäminen »rodullistetulta» ryhmältä. Tällöin jokin »ihmisrotu» ymmärretään niinkin uhkaavaksi ja kielteiseksi, että sitä ei enää pidetä inhimillisenä. Useimmat historiassa tapahtuneet kansanmurhat ovat sisältäneet biologisoivan periaatteen käyttöä jonkin kansan »rodullistamiseen». (Miles 1989, 103–114; Liebkind 1994, 42–43.)

Miles tarkastelee rasismia ideologian lisäksi myös toimintana ja olosuhteina sekä institutionaalisenä käsitteenä. Institutionaalista rasismia ovat kaikki ne prosessit, jotka tarkoituksellisesti tai tarkoittamatta johtavat jonkun alistetun ryhmän jatkuvaan syrjintään. Toiminnallista rasismia ovat kaikki ne toiminnot ja käytännöt, joiden pyrkimyksenä on suojata hallitsevan ryhmän etuja ja/tai

säilyttää alistetun ryhmän eriarvoinen asema tai syventää sitä. Milesin mukaan rasismi tulee analyttisesti erottaa syrjivistä käytännöistä, jotta ei rajoitettaisi ennalta tutkimuksen kykyä selvittää niitä syitä, jotka ovat johtaneet rodullistettujen väestöryhmien eriarvoiseen asemaan. Syrjivät käytännöt voivat olla rasismin motivoimia tai sen ilmaisua. (Miles 1989, 114–128.)

Puhutaan myös mikrotasolla esiintyvistä rasismista eli arkipäivän (Puuronen 2003, 193) tai arkielämän (Essed 1991, 2; Antikainen 1997, 78–85) rasismista. Arkielämän ilmiöitä, joista voi löytää rasistisia piirteitä, ovat esimerkiksi vitsit, kasvokkaisen vuorovaikutuksen eleet ja ilmeet sekä erilaiset tavat. Arkipäivän rasismi ilmenee useimmiten yksittäisten ihmisten toimintana, ennakkoluuloina, syrjimisena työhönotossa, pilkkaamisena ja nimittelemisenä kadulla tai huomiotta jättämisenä työyhteisössä. Se perustuu enemmistön valtaan ja yhteiskunnallisiin rakenteisiin. Puuronen mukaan arkipäivän rasismissa rakenteelliset ja institutionaaliset käytännöt yhtyvät ihmisten arkisiin tekoihin, eikä arkielämän rasismin ja institutionaalisen rasismin erottaminen ole suinkaan yksinkertaista – jos tarpeenkaan muuten kuin teoreettisissa pohdiskeluissa.

Arkipäivän rasistiset, rutiininomaiset käytännöt ovat niin kiinteä osa pääväestön käytäntöjä ja kulttuuria, että niitä ja niiden rasistisuutta on vaikea havaita. Pääväestöön kuuluvat ihmiset sosiaalistuvat niihin kasvaessaan kulttuurinsa jäseniksi. Essedin mukaan rasismi prosessina tuotetaan ja sitä vahvistetaan arkielämän tutuissa ja toistuvissa käytännöissä. Arkipäivän rasismi tarkoittaa Puuronen (2003) mukaan pääväestön ja vähemmistön kohtaamisia, joissa ei jää epäselväksi, kuka on »ylempi» ja kuka »alempi» ihminen. Myös vähemmistöjen käytännöt voivat olla rasistisia.

Puuronen jatkaa Wigerfeltin ja Wigerfeltin (2001) näkemyksellä, jonka mukaan vähemmistöillä, joilla ei ole valtaa, on ennakkoluuloja ja stereotyyppisiä (kaavamaisia) käsityksiä vallassa olevasta (useimmiten enemmistö) ryhmästä. Näistä käsityksistä ei kuitenkaan voine käyttää nimitystä rasismi, koska niitä ei käytetä yhteiskunnassa vallan pitoa varten. Arkielämän rasismi tuottaa yhteiskunnassa vallitsevia valtasuhteita. Puuronen (2003) näkee, että rasismista puhuttaessa on tärkeää symbolinen valta, johon liittyy käsitteille annettavia merkityksiä kuten puhdas/likainen, musta/valkoinen, »ryssä», »manne» ja »nekeri». Arkielämän rasismiin kuuluvat pahan puhuminen, vältteleminen, syrjintä ja eristäminen, jotka aiheuttavat vähemmistöjen marginalisoitumista, kyseenalaistumista ja turhautumista. (Puuronen 2003, 193–196.)

Lindberg (2006b) puolestaan näki kuitenkin mahdollisena sen, että vähemmistöön kuuluvat henkilöt voivat suhtautua rasistisesti enemmistöön. Hän käytti tästä ilmiöstä termiä »käänteinen rasismi». Termiä käytetään viittaamaan siihen, että hallitsevan ryhmän jäsen voisi olla rasismin uhrina. Tällöin rasismi liittyy valtaan ja valta-asemaan, jota ei hallitsevassa asemassa olevilla ryhmillä ole.

Shakirin ja Tapanaisen (2005, 14) mukaan rasismi tarkoittaa yksinkertaisesti määriteltynä ihmisen tai ihmisryhmän arvottamista esimerkiksi ihonvärin, kansalaisuuden, etnisen alkuperän, kulttuurin, äidinkielen tai uskonnon perusteella alempiarvoiseksi kuin muut ihmiset tai ihmisryhmät. Rasismi on

tämän määritelmän mukaan toisen henkilön tai ihmisryhmän ihmisarvon alentamista. Se voi näkyä monin tavoin, esimerkiksi sanomisina, ilmeinä, uhkailuina, pieninä eleinä, poissulkemisena, syrjintänä, vainoamisena, väkivaltana ja äärimmäisyyteen vietyinä jopa murhana. Rasismia lähelle tulee ksenofobian eli muukalaispelon käsite.

Ihmisten asenteet muuttuvat rasistisemmiksi silloin kun yhteiskunta voi huonosti. Esimerkiksi Suomea koetelleella 1990-luvun lama-ajalla on huomattu asenteiden muuttumista negatiivisempaan suuntaan. Muun muassa Timo Makkosen (2002) johtopäätös eri asennetutkimuksista ja rikostilastoista on se, että rasististen asenteiden kannatus Suomessa kasvoi hieman 1990-luvulla. Hän mainitsee yhtenä esimerkkinä tästä eurobarometrin tuloksen, jonka mukaan 11 prosenttia suomalaisista totesi vuonna 2000 »muihin rotuihin kuuluvien läsnäolon häiritsevän heitä», kun vastaava luku vuonna 1997 oli 8 prosenttia. (Makkonen 2002, 54; Euroopan yhteisön komissio 2007.)

Rasismiin liittyy usein pelkoa, mikä on sikäli vaarallista, että pelon olemassaolon myöntäminen tuntuu monista ihmisistä kiusalliselta tai jopa alentavalta. Tällöin pelko käännetään vihaksi pelättyä kohtaan. Pelon tunteet voivat kohdistua ylös- tai alaspäin, mutta monesti niiden purkautumiseksi valitaan itseä heikommia ihmisiä eli viha kohdistetaan turvallisesti itsen alapuolella oleviin ihmisiin. Muukalaisviha ja rasismi ovat pelon äärimuotoja ja toiseus on Helneen mukaan pelon alku. (Helne 2004, 155.)

Antti Seppälä (2003, 224–225) näkee rasismin suomalaisessa yhteiskunnassa hieman vaikeaselkoisena ja historiattomana asiana. Hän perustelee näkemystään sillä, että valtiolla ei ole ollut siirtomaita eikä myöskään ole kannettu »valkoisen miehen taakkaa», mikä antaisi pohjaa syvään juurtuneelle rasismille. Hän mainitsee, että suhtautumisessa romaniväestöön näkyy kuitenkin olleen rasistisia piirteitä ainakin romanien itsensä mielestä. Suomessa on kirjoitettu runsaasti romanien kohtaamasta rasismista vuosisatojen aikana (mm. Grönfors 1981; Viljanen-Saira & Nikkinen 1986; Rantala & Huttunen 1993; Ollikainen 1995; Kopsa-Schön 1996; Tanner 2000). Seppälän näkemys poikkeaa selvästi näistä kirjoituksista ja hän perusteleeekin romaneihin liittyvää näkemystään epämääräisesti romanien mielipiteellä eikä ilmiöön liittyvillä tutkimuksilla. Seppälän julkaisun jälkeen ovat mm. Pulma (2006) ja Nordberg (2007) kirjoittaneet ansiokkaasti romanien historiasta ja nykytilasta.

## 2.4 Etniset ja kielelliset vähemmistöt Suomessa

*Suomenruotsalaiset* ovat Suomen suurin vähemmistö. Suomenruotsalaisia on ollut maassamme ainakin 1200-luvulta saakka. Suurin osa hieman yli 290 000 suomenruotsalaisesta (5,6 prosenttia väestöstä) asuu ensisijaisesti Etelä-, Lounais- ja Länsi-Suomen rannikkoalueella ja Ahvenanmaalla. Ahvenanmaa on ruotsinkielinen itsehallintoalue, jossa on noin 26 000 asukasta. Ruotsin- ja suomenkielisten väestöryhmien arkipäivä ja työelämä ovat varsin samanlaisia.

Suomenkielisten tavoin myös suuri osa ruotsinkielisistä työskentelee julkisella tai yksityisellä palvelusektorilla. Vuoden 1919 hallitusmuodossa taattiin ruotsin kielelle suomen kielen rinnalla toisen kansalliskielen asema. (Svenska Finlands folkting 2003.)

Suomen alueen ainoa alkuperäiskansa ovat *saamelaiset*, joita on noin 8000. Saamelaisalueella, johon kuuluvat Enontekiön, Inarin ja Utsjoen kunnat sekä Sodankylän kunnan pohjoisosa, asuu noin 3700 saamelaista. Muualla Suomessa ja ulkomailla olevien Suomen saamelaisten määrä on noin 4300 (Lapin lääninhallitus 2008).

Suomessa on noin 10 000 *romania*. Ensimmäisten romanien tiedetään saapuneen Suomeen 1500-luvulla. He ovat levittäytyneet koko maan alueelle, mutta suurin osa romaneista on sijoittunut Etelä-Suomen taajamiin. Ruotsissa asuu noin 3000 Suomen romania. (Sosiaali- ja terveystieteiden tutkimuskeskus 2004.)

Suomessa on noin 1600 *juutalaista*. He asuvat pääosin Helsingissä, Turussa ja Tampereella. Tarkkaa tietoa juutalaisten saapumisajankohdasta Suomeen ei ole saatavissa, mutta täällä oli jo 1850-luvulla noin 200 juutalaista. (Helsingin juutalainen seurakunta 2008.)

Turkinsukuinen muslimivähemmistö, *tataarit*, tulivat Suomeen vuosien 1870–1920 välisenä aikana. Tataarit asuvat ensisijaisesti pääkaupunkiseudulla ja heitä on noin 900 henkilöä. Suomeen pääosin viime vuosisadan vaihteessa muuttaneiden venäläisten jälkeläisten *vanhavenäläisten* määrä on vaikeasti arvioitavissa, koska venäjää puhuvien maahanmuuttajien määrä on lisääntynyt viime vuosikymmeninä voimakkaasti. Vanhavenäläisiä on arvioitu olevan Suomessa noin 5000 henkilöä. *Inkeriläiset* voidaan mainita eräänä erityisryhmänä. He ovat Suomesta Stolbovan rauhassa vuonna 1617 Ruotsin saamalle Inkerinmaalle (nykyisen Venäjän federaation alueella) muuttaneiden suomalaisten jälkeläisiä. Vuosina 1990–1997 Suomeen on muuttanut noin 20 000 inkerinsuomalaista (Ulkoministeriö 1999).

Väestörekisterin tilaston mukaan Suomessa asuvien *ulkomaalaisten* määrä oli vuoden 2007 lopussa 132 632 henkilöä. Kymmenen suurinta ryhmää olivat venäläiset (26 205), virolaiset (19 965), ruotsalaiset (8398), somalialaiset (4831), kiinalaiset (3886), thaimaalaiset (3465), saksalaiset (3290), turkkilaiset (3178), isobritannialaiset (3151) ja irakilaiset (3021).

Vuodesta 1973 lähtien Suomi on vastaanottanut yli 22 000 pakolaista, joista 3000 somalialaisen ryhmä oli ensimmäinen Suomeen tullut suurehko turvapaikanhakijaryhmä vuonna 1990 (Suomen Pakolaisapu 2008).

## 2.5 Sosiaalinen marginaalisuus

Syrjäytyminen (syrjään siirtyminen), marginalisaatio (reunoille siirtyminen) ja ekskluusio (ulos siirtyminen) ovat käsitteitä, joilla on usein käytännössä tarkoitettu samoja asioita puhuttaessa yhteiskunnan huono-osaisista ihmisistä. Kui-

tenkin niillä on tieteellisessä diskurssissa haettu myös eri tarkoituksia. Ekskluusiolla on tarkoitettu joko sitä, että pidetään ulkona jo siellä oleva, tai sitä, että sisällä oleva työnnetään ulos. Syrjäytymistä voidaan pitää Helneen mukaan marginalisaation suomenkielisenä vastineena. Marginalisaatio ei kuulosta yhtä kielteiseltä kuin syrjäytyminen ja ekskluusio. Helne viittaa (2004, 120) Yves Bareliin (1984, 21, 409), jonka mukaan on myös miellyttävää, jopa esteettistä mielihyvää tuottavaa marginaalisuutta silloin kun marginaalisuus pysyy eksoottisuuden rajoissa. (Helne 2004, 170–172.) Tällöin marginaalisuus ei ole sellaista erilaisuutta, joka on hämmäntävää ja voi kyseenalaistaa »normaalin» joukkoon kuuluvan oman aseman. Marginaalisuutta voidaan Granfeltin mukaan (1998, 80–83) pitää tematiikaltaan laajempänä ja väljempänä ilmauksena.

Marginaalisuuteen liittyy – toisin kuin syrjäytymiseen ja ekskluusioon – kielteisten asioiden lisäksi myös myönteisiä asioita, esimerkiksi pelkojen ja torjunnan lisäksi kiehtovuutta ja ihailua. Marginaalisuus ei siis Helneen mukaan välttämättä ole vain umpikuja, vaan se saattaa avata uusia väyliä. Se tekee mahdolliseksi monenlaisten elämisen tapojen näkemisen ja sen, että yhteiskunta voisi olla toisenlainen. (Helne 2004, 100.)

Marginaalisuus voidaan ymmärtää antisipaationa (ennakointina) tai innovaationa (Godbout 1983, 100), edistykseen ja vastarinnan mahdollistajana (Agulhon 1990, 12). Marginaalisuuteen sisältyy siis mahdollisuus siirtyä pois marginaalisuudesta. Helneen (2004, 101, 177–178) näkemyksen mukaan on mahdollista olla samaan aikaan sekä marginaalinen että integroitunut. Relationaalisuuden (suhteellisuuden) ajatuksen mukaan riippuu pitkälti siitä, kuka ilmiöstä puhuu ja millainen hänen näkökulmansa, tavoitteensa ja sijaintinsa yhteiskunnassa on. Se mikä keskeltä katsottuna näyttää marginaaliselta sijainnilta, saattaa katseen kohteena olevien omasta perspektiivistä olla keskeisyyttä (ks. myös Gordon 1993, 168–169). Voisi esimerkiksi olettaa, että romanivanhukset ovat syrjäytyneempiä kuin pääväestöön kuuluvat vanhukset. Tilanne voi kuitenkin usein olla päinvastainen. Romanivanhus voi elää kotonaan tyytyväisenä perheen ja suvun *keskellä* samaan aikaan kun pääväestöön kuuluva vanhus elää vastoin omaa tahtoaan yksinäisenä ja *syrjäytettynä* hänelle vieraassa laitospaikkamassassa. Romanikulttuuriin kuuluva vanhempien kunnioittaminen tarkoittaa myös sitä, että vanhukset hoidetaan kotona, eikä heitä viedä vanhainkoteihin.

Millainen tila on sitten normaalitila tai keskiö, johon reunoilta pyritään siirtymään? Helne (2004, 82–83) kuvaa eräänlaisena normaliteetin kriteerinä arvostuksen saamista. Minimivaatimus arvostuksen saamiselle on se, että ihmisellä on säännöllinen palkkatyö, tietty kulutustaso ja tietynlainen sosiaalinen verkosto. Pelkkä normaliteetti ei kuitenkaan takaa arvostusta ja varsinkin suuremman arvostuksen saamiselle on lisäedellytyksiä. Korkeasti arvostetulla henkilöllä tulee olla sellaisia ominaisuuksia kuin kauneutta, rikkautta, nuoruutta, tehokkuutta ja menestystä. Tällaisessa yhteiskunnassa jokainen ihminen on potentiaalinen syrjäytyjä, sillä kerran saavutetun arvostuksen voi menettää. Kilpailu arvostuksesta on kovaa ja menestystä testataan jatkuvasti. (Helne 2004, 82–83.)

Myös normaliteetti merkitsee eri ihmisille eri asioita. Kaikki eivät halua olla mukana kilpailuun arvostuksesta. Kaikki marginaalissa olijat eivät pidä kilpailuyhteiskuntaan osallistumista tavoiteltavana asiana. Tämä voi olla integraatiopolitiikan kannalta ainakin kiusallinen ja hankalasti hallittavissa oleva asia. Se voi merkitä myös integroimisyritysten epäonnistumista.

Normaliteetin saavuttaminen voi olla joskus vaikeaa marginaalissa olevaan ryhmään kohdistuvan ennakkoluuloisen suhtautumisen vuoksi. Romanit, jotka haluaisivat saavuttaa normaliteettiä työn avulla, ovat vielä vaikeuksissa, sillä pääväestöön kuuluvia henkilöitä ei aina helposti saada uskomaan sitä, että romanit tekevät töitä. Tästä oli omakohtaista kokemusta haastattelemani yrittäjällä. Riitta on pääväestöön kuuluva henkilö, joka on naimisissa romanimiehen kanssa.

»Me oltiin Ruotsissa oltu melkein kymmenen vuotta yhdessä firmassa töissä mieheni kanssa. Se oli sellanen suuri siivousfirma ja me käytiin viikottain siinä alueella yhdessä siivoomassa, tekemässä työt, ja se yks suomalainen rouva sano, että hän ei usko sitte sitä, että romani tekee töitä. Mää sanoin, että eks sää nää, kun hää on vuosikausia (...) Hän sano, että joo, mutta ei hän siltikää usko.»

Jos miniminä arvostuksen saamiselle pidetään kolmea vaatimusta, säännöllistä palkkatyötä, vähintään ammatillista koulutusta ja sosiaalista verkostoa, niin romanit sijoittuvat vielä heikosti tähän normaalitilaan. Sosiaalinen verkosto on romaneilla ollut aina vahva omassa keskuudessaan, mutta pääväestön arvostuksen saamiseksi normaliteetti edellyttää verkostoitumista myös pääväestön keskuuteen. Se onnistuu vain, jos myös pääväestön keskuudessa syntyy halukkuutta ryhmien väliseen vuorovaikutukseen. Romanien koulutustaso on noussemassa, mutta kouluttautuneidenkaan romanien ei ole helppoa saada ennakkoluulojen vuoksi työtä (Syrjä & Valtakari 2008, 64).

### 2.5.1 Romanit sosiaalisessa marginaalissa

Helneen (2004, 8; sit. myös Barel 1984, 36–37) mukaan syrjäytymistutkimuksen ajatellaan yleensä olevan sosiaalisen katseen kohdentamista johonkin väestöosaan eli se on syrjäytymisen näkyväksi tekemistä. Tämä tutkimus kohdistuu romaniyrittäjiin. Romanien ja varsinkaan romaniyrittäjien syrjäytymisen määrittely ei ole helppoa. Kokemukseni romanien kanssa työskentelystä ja käsitykseni haastattelemistani yrittäjistä saavat minut näkemään romanit monipuolisemmin kuin syrjäytyneenä väestöosana. Suuri osa tuntemistani romaneista elää mielestäni täysipainoista elämää ainakin silloin kun he ovat oman väestöryhmänsä parissa. Eräs romanityöryhmässämme työskentelevä romani rajasi asiaa seuraavasti: »Hetä kun me astutaan tuosta ovesta ulos kadulle niin se (syrjintä) alkaa.»

Haastattelemani yrittäjät elivät työelämässä ahkeroiden samanlaista elämää kuin pääväestökin. Jos marginaalisuutta tarkastellaan työelämän ja työttömyyden näkökulmasta, yrittäjät olivat niitä, jotka olivat siirtyneet marginaalista yrittäjyyden kautta »keskelle» eli työelämään. Osa heistä ei tässä suhteessa ikinä ollut ollutkaan marginaalissa.

Olen lähtenyt siitä oletuksesta, että romanit ovat sosiaalisessa marginaalissa elävä väestönosa. Olen määritellyt ulkopuolisena romanien asemaa. Ulkoapäin tullut syrjäytymisen määrittely yksilön tai ryhmän syrjäytymisestä saattaakin olla itse objektille, syrjäytyneeksi määritetyille, vieras asia. Syrjäytymisen käsitys saattaa joskus elää vain määrittelijöiden päässä. Vaikka romanit käsitetään yleisesti syrjäytyneeksi väestönosaksi, ainakaan yksilötasolla tämä määrittely ei aina välttämättä ole onnistunut. En näe perusteita esimerkiksi sille, miten haastattelemani kansainvälisen huonekalutehtaan johtajana toimiva romani olisi syrjäytynyt. Helne (2004, 8) viittaaakin Barelin (1984, 36–37, 69) näkemykseen siitä, että määrittelyn kohteesta eli objektista on mahdollista erehtyä, sillä määrittelyyn liittyy aina mielivaltaisuutta.

Myös Rauhalan (1991, 9) mukaan huono-osaisuutta tarkastellaan yleensä aina pääväestön näkökulmasta käsin, jolloin otetaan tietty yksilön tai ryhmän ominaisuus tarkastelun kohteeksi. Yksilöitä tai ryhmiä vertaillaan toisiinsa, jolloin toiset ovat huono-osaisempia kuin toiset. Kun määrittely lähtee määriteltävän yksilön ulkopuolelta, ei yksilön tai ryhmän subjektiivista kantaa asioihin oteta huomioon. Voi olla, että tosiasiallisesti jollain ulottuvuudella enemmistö on huono-osaisempi kuin vertailtavana oleva vähemmistö. Huono-osaisuus merkitsee eri ihmisille eri asioita. Romanien tapa elää saattaa joskus olla vapaampi ja yhteisöllisempi kuin pääväestön usein yksinäinen puurtaminen ja tiukkaan säännelty kamppailu taloudellisten vaatimusten oravanpyörässä. (Suonoja & Lindberg 1999, 65.)

Pidän kuitenkin lukuisten tutkimusten (mm. Vehmas 1961; Grönfors 1981; Viljanen-Saira & Nikkinen 1986; Rantala & Huttunen 1993; Ollikainen 1995; Kopsa-Schön 1996; Tanner 2000; Pulma 2006; Nordberg 2007; Syrjä & Valtakari 2008) ja romanien oman kerronnan perusteella tutkimukseni lähtökohtana sen, että vaikka romaneilla on Suomessa asiat paremmin kuin monessa muussa Euroopan maassa, he eivät kuitenkaan ole vielä tasavertaisessa asemassa pääväestön kanssa ennakkoluuloisen suhtautumisen ja syrjinnän vuoksi. Romanit ovat suomalaisen yhteiskunnan marginaalissa edelleen ja yhtenä syynä tähän on se, että romanien koulutustaso on matala ja työllistymismahdollisuudet muita väestöryhmiä huonommat. Vaikka romanit ovat siis väestöryhmänä marginaalissa, eivät kaikki romanit yksilötasolla ole siellä.

Tutkimukseni aihevalintaan vaikuttaneen Romanit työelämään -hankkeen toimintaa suunniteltaessa vuonna 2004 paikalliset romaniaktivistit kertoivat, että jyvaskyläläisten romanien keskuudessa on toisen tason syrjäytymistä. Ensiksi koko romaniväestö on syrjäytynyt pääväestöstä ja toiseksi osa romaniväestöstä on syrjäytynyt myös muusta romaniväestöstä.



Kysyessäni keitä nämä toisen tason syrjäytyneet ovat sain vastauksen, että kotona olevat, jotka eivät hakeudu paikallisten romanien kanssa sosiaaliseen vuorovaikutukseen. Vaikka romanit olivat itse määrittelemässä omaa syrjäytymistään Jyväskylässä, ei kuitenkaan ollut tietoa siitä, mitä nämä »toisen tason syrjäytyneiksi» määritellyt romanit itse ajattelivat syrjäytymisestään.

Kysyin vielä (20.10.2008) palveluyksikössäni (Jyväskylän kaupunki, kuntouttava sosiaalityö ja perusturva) vaikeimmassa asemassa olevien romanien keskuudessa työskentelevän romaniväestöön kuuluvan ohjaajan mielipidettä asiasta. Hän pohti asiaa kahden paikallisen romanin kanssa seuraavan viikon aikana. Sain tältä ryhmältä romanien syrjäytymiseen liittyvän kuuden tason kuvauksen. Kuvaus herätti paljon kysyttävää ja jatkoin keskustelua aiheesta molempien romaniyhteisöön kuuluvien ohjaajiemme kanssa. Keskustelun tuloksena syntyi romanien syrjäytymiseen liittyvien tasojen tarkempi kuvaus. Nimesimme eri tasoille sijoittuvat romanit edelläkävijöiksi, seuraajiksi, eristäytyjiksi, putoajiksi, lapsuudessa traumatisoituneiksi ja identiteetin etsijöiksi. Heistä kolme viimeisintä ryhmää määriteltiin syrjäytyneiksi.

### **Edelläkävijät**

Edelläkävijät ovat useimmiten kouluttautuneita työelämään osallistuvia romaaneita. He toimivat aktiivisesti ja oma-aloitteisesti esimerkiksi järjestöissä, työryhmissä, neuvottelukunnissa ja politiikassa. He tekevät näissä toimissaan jatkuvasti yhteistyötä pääväestön kanssa. Heillä on laaja sosiaalinen verkosto romanien ja pääväestön keskuudessa. He eivät koe itseään syrjäytyneiksi millään tavalla. Heihin voidaan kuitenkin suhtautua ennakkoluuloisesti ja heitä voidaan syrjiä heidän etnisen taustansa perusteella jonkin verran.

### **Seuraajat**

Seuraajat osallistuvat yhteiskunnan toimintoihin samalla tavalla kuin tavalliset pääväestöön kuuluvat ihmiset. Tavallisuudella tarkoitamme tässä sitä, että romanit hankkivat koulutusta, käyvät töissä, pitävät kesälomia ja viettävät vapaa-aikaansa perheen ja harrastusten parissa. Seuraajat ovat hankkineet usein ainakin ammatillisen koulutuksen. Jos heillä ei vielä ole tutkintoa, he ovat kouluttautumassa tai hakeutumassa koulutukseen. He pitävät tärkeänä sitä, että heidän lapsensa kouluttautuvat johonkin ammattiin. Seuraajien aktivoitumiseen on vaikuttanut romaniyhteisön edelläkävijöiden myönteinen esimerkki menestymisestä yhteiskunnassa. Seuraajat eivät tunne itseään syrjäytyneiksi. He ovat jatkuvasti tekemisissä pääväestön kanssa. Seuraajiin voidaan suhtautua ennakkoluuloisesti ja heitä voidaan syrjiä etnisen taustan perusteella.

### **Eristäytyjät**

Eristäytyjät elävät vain pienen oman romaniyhteisöön kuuluvan lähipiirinsä keskuudessa. He eivät halua luoda sosiaalisia kontakteja muihin romaneihin

enempää kuin on pakollista. Heidän eristäytymiseensä ovat voineet vaikuttaa romanikulttuurin sisäiset syyt, kuten väistämismorali tai jonkin vahvan suvun vaikutusvalta alueella. Eristäytyjät ovat usein kouluttautuneita ja työssä käyviä ihmisiä, jotka ovat tekemisissä pääväestön kanssa. Romanityöryhmässä käydyssä keskustelussa tätä ryhmää tarkoitettiin silloin kun puhuttiin toisen tason syrjäytyneistä. Heidän käsitettiin olevan syrjäytyneitä ensiksi muiden romaneiden tavoin pääväestöstä ja toiseksi myös muista romaneista. Me emme määritelleet tätä ryhmää syrjäytyneiksi, vaikka jotkut tästä ryhmästä sitä voivatkin olla.

### **Putoajat**

Tähän ryhmään kuuluvat ne, jotka ovat monin tavoin yhteiskunnan toiminoista pois putoavia passiivisia ihmisiä. He ovat usein menettäneet luottokelpoisuutensa ja ovat haluttomia kouluttautumaan ja menemään työhön. He toivovat, että työvoimatoimisto laittaa leimaamisvälit mahdollisimman pitkän ajan päähän, jotta heidän ei tarvitse aina »hypätä työkkärissä». He eivät välitä olla tekemisissä pääväestön kanssa. Määrittelimme heidät syrjäytyneiksi tai ainakin syrjäytymisuhan alaisiksi. Tämä on ohjaajiemme työskentelyn keskeinen kohderyhmä. Ohjaajien tehtäviin kuuluu motivointi ja tukeminen koulutukseen ja työhön.

### **Lapsuudessa traumatisoituneet**

Lapsuudessa traumatisoituneet henkilöt ovat useimmiten aikanaan huostaanotettuja ja laitoksiin sijoitettuja romaneita. Poika-/tyttökodeissa laitostumista on seurannut aikuistumisen myötä vankilakierre. He ovat tekemisissä pääväestöön kuuluvien viranomaisten ja samassa levottomassa elämäntilanteessa olevien henkilöiden kanssa.

Vankilakierteen voi katkaista uskoon tuleminen tai rakastuminen. Vankilakierteen päättymisen jälkeen syntyy tavallisesti halu integroitua yhteiskuntaan ja sosiaalinen verkosto muuttuu. Hyvin usein tapahtuu »repsahduksia» esimerkiksi silloin kun tulee »ryppy rakkauteen». Silloin painutaan entistä syvempään kierteeseen. Määrittelimme tämän ryhmän syrjäytyneeksi.

### **Identiteetin etsijät**

Identiteetin etsijöitä ovat useimmiten »puoliromanit», joiden toinen vanhempi kuuluu pääväestöön. Heillä on ainainen identiteettikriisi, eivätkä he tiedä »ollako vai eikö olla». Nämä ihmiset pallottelevat kahden kulttuurin välillä omakseen molempien kulttuurien huonoja puolia. Heillä voi olla huumekekokeiluja, väkivaltaista käyttäytymistä ja he voivat sortua rikoksiin. He ovat pääväestön kanssa tekemisissä puuskittain riippuen siitä kummalta vanhemmalta perityn identiteetin he ovat milloinkin valinneet. He tuntevat itsensä usein vieraaksi kummassakin kulttuurissa. Määrittelimme tämän ryhmän syrjäytyneeksi.

### Pohdintaa

Totesimme tasojen määrittelyn yhteydessä, että samat kuusi tasoa löytyvät myös pääväestön keskuudesta. Onko sitten eroa romaniyhteisön ja pääväestön prosentuaalisessa sijoittumisessa näille tasoille? Miten romanien vuosisatainen ennakkoluulojen ja syrjinnän historia on vaikuttanut romanien sijoittumiseen tässä luokituksessa? Vastauksen saaminen näihin kysymyksiin edellyttää uutta tutkimusta.

Pulma kirjoittaa romanien uuden keskiluokan syntyisestä 1960-luvun jälkeen. Tuolloin monet koulutuksen saaneet romanit kipusivat valtiollisiksi romaniviranomaisiksi tai vaikuttajiksi (Pulma 2006, 190–191; ks. myös 8.2 Romanit yrittäjyyden kentällä). Meidän laatimassamme luokituksessa tätä keskiluokkaa olisivat ensimmäiseen ryhmään kuuluvat romanit.

Kahdelle ensimmäiselle tasolle kuuluvista romaneista on Jyväskylän romaniyhteisössä käytetty nimitystä »kerma». Romanit työelämään -projektissa töissä olevat romanit kuuluivat projektin arvostelijoiden mielestä tähän etuoikeutettuun »kermaan». Hankkeessa työskentelevien sanottiin hakevan projektista vain omaa, perheensä ja sukulaistensa etua.

Myös pääväestön keskuudessa puhutaan paikkakunnan »kermasta». Tähän pääväestön kermaan käsitetään yleensä kuuluviksi keskenään seurustelevat, arvostetussa asemassa olevat, vaikutusvaltaiset, hyvin toimeentulevat ja varakkaat henkilöt. Eri toimintojen alueilla voi olla omat »kermansa». Voidaan puhua esimerkiksi kulttuurikermasta tai poliittisesta kermasta. Kerman keskinäisten etujen ajamisesta käytetään nimitystä »hyvä veli -järjestelmä». Kermaan suhtaudutaan molemmissa yhteisöissä kadehtien silloin kun se koetaan itselle etäiseksi ja saavuttamattomaksi.

Projektissa työskennelleitä pääväestöön kuuluvia henkilöitä ei mielletty pääväestön keskuudessa mitenkään »kermaan» kuuluvaksi. Heihin suhtauduttiin kahdella tavalla. Ensimmäisen näkemyksen mukaan he olivat saaneet mahdollisuuden osallistua hyvää työkokemusta ja ammattitaitoa kasvattavaan projektiin.

Toisen näkemyksen mukaan romaniprojektissa työskentelevät vaaransivat uransa. Romanien parissa työskentely antoi tämän näkemyksen mukaan negatiivisen »leiman» työmarkkinoilla. Projektin päättymisen jälkeen yksityisen sektorin palvelukseen siirtynyt projektipäällikkö kertoi erään työtoverinsa kehottaneen häntä olemaan puhumatta – heidän ystävyytensä nimissä – työyhteisössä mitään edellisestä työpaikastaan. Työtoverilla oli joskus ollut yksi huono romaneihin liittyvä kokemus. Projektipäällikön uusi esimies suhtautui myönteisesti hänen työkokemuksensa, koska erilaisuus oli ollut yksi kriteeri työntekijän valintaa tehtäessä.

Vaikka pääväestöllä ja romaneilla näyttää olevan samantyyppisiä syrjäytymisen tasoja, samoilla kriteereillä sijoitutaan eri väestöryhmissä eri tasoille.

TAULUKKO 1 Romanit ja syrjäytyminen

Ryhmä	Kuvaus	Suhde pääväestöön	Syrjäytyminen
1 Edelläkävijät	Oma-aloitteisesti ja aktiivisesti yhteiskunnan toimintoihin osallistuvat ja vaikuttavat romanit. He ovat useimmiten koulututuneita ja työelämässä mukana olevia romaneita.	Ovat jatkuvasti tekemisissä pääväestön kanssa.	Ei
2 Seuraajat	Edelläkävijöiden esimerkkiä seuraten yhteiskunnan toimintoihin osallistuvat romanit. He hankkivat koulutusta ja käyvät töissä.	Ovat jatkuvasti tekemisissä pääväestön kanssa.	Ei
3 Eristäytyvät	Eistäytyvät elävät pienen oman lähipiirinsä keskuudessa. He eivät halua luoda sosiaalisia kontakteja muihin romaneihin enempää kuin on pakollista. Heillä on koulutusta ja/tai työtä.	Ovat tekemisissä pääväestön kanssa.	Ei
4 Putoajat	Monin tavoin yhteiskunnan toiminnoista pois putoavat ja passivoituvat »työkkärissä hyppäävät» henkilöt.	Ovat tekemisissä lähinnä työvoima- ja sosiaaliviranomaisten kanssa.	Kyllä
5 Lapsuudessa traumatisoituneet	Useimmiten taustalla lapsena tapahtunut huostaanotto ja sijoitus laitokseen. Aikuistumisen myötä seuraa vankilakierre.	Ovat tekemisissä pääväestöön kuuluvien viranomaisten ja samassa levottomassa elämäntilanteessa olevien kanssa.	Kyllä
6 Identiteetin etsijät	Identiteetin etsijöitä ovat useimmiten »puoliromanit», joiden toinen vanhempi kuuluu pääväestöön. Heillä on ainainen identiteettikriisi: »Ollako vai eikö olla?»	Ovat pääväestön kanssa puuskiittain tekemisissä.	Kyllä

## 2.5.2 Romanien integroituminen yhteiskuntaan

Kun kulttuurit kohtaavat, ihmiset joutuvat sopeutumaan kulttuurin muutokseen. Tätä kulttuurin muutosta sanotaan akkulturaatioksi (Liebkind 1994; Berry 1990). Integraatiossa yksilö ylläpitää oman kulttuurinsa ja säilyttää oman kulttuuri-identiteettinsä mutta tulee samalla osaksi valtakulttuuria. Vieraantumisen eli marginalisoituminen on tyypillistä silloin, kun oma kulttuuri torjutaan, mutta ei omaksuta enemmistökulttuuria. Tällöin vähemmistön jäsen ikään kuin putoaa kahden kulttuurin väliin eikä hyväksy kumpaakaan tai ei tule hyväksytyksi kummassakaan. Assimilaatio eli sulautuminen merkitsee oman kulttuurin hylkäämistä ja enemmistökulttuurin omaksumista sen tilalle. (Berry, Kim, Minde & Mok 1987.)

Suomen romanit ovat eläneet eristäytyneenä maailman muusta romani- väestöstä eivätkä he ole integroituneet vuosisatojen aikana suomalaiseen yhteiskuntaan (Grönfors 1997). Valtaosa romaneista on tietoisesti pysytellyt omissa piireissään pääväestöyhteisöjen ulkopuolella. Romanit ovat pitäneet pääväestön tapoja outoina ja vieraina ja joidenkin romanien tapojen, kuten tarkasti määritellyn puhtauskulttuurin tai tiukemman seksuaalimoraalin, takia pääväestön edustajia on pidetty *toisina* tai *erilaisina* (Lindberg 2002, 4). Viljanen-Saira ja Nikkinen (1986) pitävät integroimattomuuden syynä vähäisiä ryhmien

välisiä kontakteja. Syynä kontaktien vähyyteen taas on se, että romanit ovat karkottamisen ja sulauttamisen pelosta eristäytyneet tai pääväestö on kokenut romanien kulttuurin ja käyttäytymisen pelottavaksi tai arveluttavaksi. Kummallakaan osapuolella ei ole tämän vuoksi ollut mahdollisuuksia vähentää toisen kielteistä ajattelua ja hälventää suorastaan virheellisiä ennakkoluuloisia ja stereotyyppisiä käsityksiä. (Viljanen-Saira & Nikkinen 1986, 23.)

Romaneilla oli pitkä historia syrjäytymisen kokemuksista ja »toisena olemisesta» suomalaisessa yhteiskunnassa kauan ennen kuin kuulimmekaan monikulttuurisuudesta (Nordberg 2007, 95). Romaneihin vuosisatojen aikana kohdistettu assimilaatiopolitiikka on juuri sitä, mitä Helne (2004, 125) kuvaa käsitteellä »pakkointegraatio». Hän tarkoittaa toimia, joissa ihmiset pakotetaan sellaisiin ryhmiin, paikkoihin tai instituutioihin, jotka eivät vastaa heidän omia tarpeitaan ja halujaan. Tämänkaltainen integraatio on ihmiselle pikemminkin syrjäyttämistä tai poissulkemista kuin sisään ottamista.

Suomessa on tavoiteltu – samoin kuin useimmissa muissa länsimaissa – integraatiota pääväestön rakentamaan samanlaisuuteen pohjautuvaan yhteiskuntaan. Helne käyttää integraatio- tai pakkointegraatio-sanoja yhteydessä, jossa esimerkiksi Berry ym. (1987) puhuvat assimilaatiosta. Helne viittaa Zehraouin (1991/1992) kuvaukseen, jonka mukaan tällainen integraation käsite on ideologis-poliittinen luomus, jolla haluttaisiin kieltää alistetuilta ryhmiltä mahdollisuus kyseenalaistaa vallitseva järjestys (vrt. assimilaatiopolitiikka). Tämänkaltainen integroituminen on Helneen (2004, 153) mukaan kestäväntöntä, sillä pakolla yhdistetty pyrkii eroamaan. Näin on käynyt myös romanien »pakkointegroimisen» kanssa.

Romanit ovat pyrkineet eroamaan pääväestöstä tietoisesti muun muassa siten, että he eivät ole laittaneet lapsiaan pääväestön ylläpitämään koululaitokseen. Tällä he ovat halunneet suojata oman kulttuurinsa säilymistä. Viime vuosikymmenien kuluessa on Suomessa siirrytty vaiheeseen, jossa eri toimialojen viranomaiset ja päättäjät ovat ottaneet romanit mukaan vaikuttamaan omiin asioihinsa. Kun marginaalissa oleva ryhmä voi osallistua yhteiskuntaan menettämättä omaa identiteettiään, sen jäsenet voivat myös hyväksyä yhteiskunnan ehtoja (lait, normit, tavat) mukaan tulemiselle. Kuitenkin he haluavat jättää itselleen mahdollisuuden toteuttaa omaa kulttuuriaan ja perinteitään, joita he muuttavat ja sopeuttavat kuhunkin aikakauteen oman yhteisönsä sisäisen muutosprosessin kautta.

Nykyään useimmat romanit pitävät erittäin tärkeänä sitä, että romanilapset käyvät koulua. Koulunkäyntiin on haluttu tukea ja joillakin paikkakunnilla onkin alettu kouluttaa ja palkata romaniväestöön kuuluvia kulttuurivälittäjiä, kulttuuritulkkeja tai koulunkäyntiavustajia. Kun huomataan, että integraatio on molemminpuolista diskurssia eikä »valtaväestön» sanelupolitiikkaa, integraation onnistumiselle on edellytyksiä.

Yhtenä keskeisenä syynä romanien marginalisoitumiseen on ollut Suomessa harjoitettu irtolaislakiin (1936) pohjautuva assimilaatiopolitiikka, joka

kohdistui romaneihin rakenteellisena väkivaltana. Rakenteellinen syrjintä ilmenee yhteiskunnan rakenteissa, kuten olemassa olevissa käytännöissä, sopimuksissa, lainsäädännössä ja palveluissa (SEIS – Suomi Ilman Syrjintää 2007). Vuonna 1943 vietiin irtolaislain perusteella muun muassa elinkeinoaan harjoittamassa olleita romanimiehiä Tampereen markkinoilta turvetyömaalle työsiirtolaan. Lindberg (2006a) kuvaa suomalaista romanipolitiikkaa käsittelevässä kirjoituksessaan kokemuksiaan siitä kun romaniperheet etsivät kadonneita miehiään.

»Muistan kuinka miehet lähtivät Tampereen markkinoille. Muutaman päivän kuluttua aloimme odottaa heitä kotiin, mutta miehiä ei vain kuulunut. Niinpä matkasimme äitini kanssa Tampereelle ottamaan selvää mitä oli tapahtunut. Saimme tietää, että heidät on pidätetty markkinoilla, ja että he olivat joutuneet Tampereen poliisiputkaan. Menimme tapaamaan isää ja jouduimme yöpymään poliisilaitoksen putkan käytävän lattialla, kun muutakaan paikkaa ei ollut. Siinä me sitten nukuimme yömmä, äiti, veljeni ja minä. Tampereelta miehet kuljetettiin Kihniöön, Aitonevan työleirille. Matkasimme sinne perässä äitini ja muiden sukuni naisten kanssa. Silloin oli sota-aika ja puute kaikesta. Mieleeni on jäänyt lähtemättömästi nälkä, jota koimme Kihniössä.»

Työsiirtola-aikoihin liittyi pelottavia kokemuksia kiertävään kaupantekoon liittyvää yrittäjyyttä elinkeinonaan harjoittaneille romanimiehille ja heidän perheilleen. Lindbergin mukaan työsiirtolakokemuksista ei ole uskallettu puhua vuosikymmeniin.

Merkittävä muutos romanien kiertolaiselämään tuli Suomessa 1970-luvulla, jolloin romanit alkoivat saada pysyviä asuntoja. Laki mustalaisväestön asunto-olojen parantamisesta (713/75) velvoitti kuntia huolehtimaan alueellaan asuvien romanien asuntotilanteen parantamisesta. Erityisasuntolaki oli voimassa vuosina 1976–1981. (Suonoja & Lindberg 1999.) Romanien paikoilleen asettumisella voi olla vaikutusta myös pienimuotoiseen yrittämiseen perustuvien ammattien vähenemiseen.

Hyvät etniset suhteet edellyttävät niin vähemmistöryhmien sopeutumista yhteiskuntaan kuin enemmistön sopeutumista vähemmistöryhmiin. Jälkimmäinen näkökulma on jäänyt edellistä selvästi vähemmälle huomiolle (Liebkind 2000). Romanit työelämään -hankkeessa pääosin romanien itsensä kehittämässä TuRom – Onnistunut kahdensuuntainen integraatio (TuRom tulee suomenkielisistä sanoista *tuki romaneille* ja *tu rom* on romaninkieltä, suomeksi *sinä ihminen, romani*.) -koulutuksessa molempien väestöryhmien lähentyminen toisiinsa on nostettu voimakkaasti esiin. Koulutuksessa lähdetään siitä, että integraatio onnistuu vasta sitten kun se on kaksisuuntaista. Onnistuessaan integraatio on osallistumista ja vuorovaikutusta, jossa annetaan ja vastaanotetaan, opetetaan ja ollaan opetettavana. Se on kulttuurien vuorovaikutusta, jossa etsitään

yhdessä elämää suojelevia arvoja, joiden mukaan eletään. Arvoja, jotka pitävät sisällään ajatuksen jokaisen ihmisen oikeudesta kunnioitukseen ja hyvään elämään. (Florin 2007.)

## 2.6 Romanien asema Euroopassa

Romaniväestöä on käsitelty eurooppalaisessa kirjallisuudessa Viljanen-Sairan ja Nikkisen (1986, 22–23) tiivistämällä neljällä tavalla: romantisoimalla, mystifioimalla, holhoamalla ja vihamielisyydellä. Heidän mukaansa jokaista näistä neljästä näkökulmasta vääristää se virheellinen taustaoletus, että kaikki romanit muodostavat yhtenäisen kansan, jolla on samanlaiset elämäntavat ja yhteinen kulttuurihistoria. Tämä ei pidä paikkaansa, vaan romanit ovat mukauttaneet kulttuuriaan ja elintapojaan eri maissa vallitsevien olosuhteiden ja tapojen mukaan siinä määrin kun heille itselleen on ollut sopivaa. Esimerkiksi Suomen romanien kulttuuri muistuttaa Tuula Lindbergin (2002, 67) mukaan hämmästyttävän paljon itäsuomalaisen talonpoikaisyhteisön perinteisiä sosiaaliseen hierarkiaan sekä häveliäisyyteen ja kunnioittamiseen liittyviä tapoja.

Bancroftin (2001) mukaan romanit ja kiertävät (Gipsy-travellers) ovat yksi marginalisoiduimmista vähemmistöistä Euroopassa. Euroopan unionin alueella on muun muassa romanien ghettoutumista, rasistista väkivaltaa ja maahanmuuton rajoittamista. Romanien osuus Euroopan unionin jäsenmaiden väestöstä moninkertaistui unionin laajennuttua vuonna 2004. Euroopan alueella on arvioitu olevan noin 10–20 miljoonaa romania. (Vuolasranta 2006). Tämä on osaltaan nostanut romanien sosioekonomisen aseman mittavasti näkyviin Euroopan unionissa.

Romanit muodostavat Euroopan suurimman ja syrjityimmän etnisen vähemmistön (Barnay 1988, 2000; Hancock 1987; Hottelet 1996; Margalit 1996; Grönfors 1997; Mac Laughlin 1999; Bancroft 2001; Vermeersch 2003; Cashman 2004; Vuolasranta 2005, 2006; Nordberg 2006). Romanien aseman paranemiseen on yritetty vaikuttaa Euroopan unionissa muun muassa kohdentamalla hanke- rahoitusta romaniväestön olojen kehittämiseen. Ohjelmakaudella 2004–2007 Suomi oli mukana kolmessa kansainvälisessä projektissa: Pohjois-Pohjanmaalla oli Ovet auki -projekti, jonka tehtävänä oli kouluttautumisen tukemisen kautta tapahtuva romanien työllistymismahdollisuuksien parantaminen ja asenteiden muuttaminen myönteiseksi tiedottamalla romanikulttuurista. Etelä- ja Itä-Suomen läänissä oli Rom-Equal -projekti, joka kehitti tukimalleja romaninaisten koulunkäyntiavustajakoulutukseen. Jyväskylän seudulla oli Romanit työelämään -projekti, jonka tarkoituksena oli romanien mahdollisuuksien parantaminen koulutukseen, työllistymiseen ja yritystoimintaan sekä syrjäytymisen ehkäisemiseksi tehtävä asennetyö pääväestön ja romanien keskuudessa (Avoimin mielin – ovet auki romaneille työelämään 2007). Kaikilla hankkeilla oli useita kumppaneita EU-maista.

EU:n Eurooppa-neuvosto on valmistellut vuonna 2008 päätelmät romanien

osallisuuden edistämisestä (15831/08 SOC 692 AG36 JAI650 EDUC269 SAN277). Päätelmissä edellytetään jäsenvaltioilta romaneihin kohdistettuja toimenpiteitä vuosina 2009 ja 2010. Eurooppa-neuvosto painottaa romanien oman osallistumisen merkitystä ohjelman suunnittelussa ja toimeenpanossa. Toimenpiteistä raportoidaan komissiolle vuonna 2010. (Sosiaali- ja terveysministeriö 2008.)

## 2.7 Yhteenveto ja pohdintaa

Romanit ovat syrjityin etninen vähemmistömmme. Romanit kohtaavat ennakkoluuloja kaikessa arkipäivän vuorovaikutuksessa pääväestön kanssa. Ennakkoluulot ja syrjintä vaikeuttavat heidän työllistymistään ja pääsyään pois yhteiskunnan marginaalista. Syrjintää ilmenee, vaikka yhdenvertaisuuslain 6 § (2004) kieltää syrjinnän etnisen alkuperän vuoksi. Romanien asema useissa muissa Euroopan – etenkin Itä-Euroopan – maissa on huomattavasti suomalaisten romanien asemaa heikompi.

Rasismi on vaikea määrittellä, koska eri tutkijat käsittävät sillä eri asioita. Jotkut käsittävät sen laajana yhteiskunnallisena ihmisryhmien eriarvoisuutta kuvaavana ilmiönä ja toiset ulottavat käsitteen koskemaan myös yksilötasolla tapahtuvia ilmiöitä. Määrittelyt menevät usein ainakin osittain päällekkäin ennakkoluulojen ja syrjinnän määrittelyjen kanssa.

Puurosen (2003, 193) tarkoittamassa arkielämän rasismissa on paljon piirteitä ennakkoluuloista ja syrjinnästä. Rasismiksi nimetty ilmiö tarkoittaa monissa arkipäivän tilanteissa yksilötasolla ennakkoluuloista asennoitumista tai syrjintää. Miksi puhutaan sitten rasismista? Arkielämän rasismissa näyttää kuitenkin olevan jotain laajempaa ulottuvuutta. Esimerkiksi jonkun henkilön pilkkaaminen tai nimittelemine kadulla ei ole sinänsä ennakkoluuloisuutta tai syrjintää. Ennakkoluuloinen ihminen voi ryhtyä näihin toimenpiteisiin, mutta syrjintää se ei ole vaan pikemminkin henkisen kärsimyksen aiheuttamista. Syrjintätilanteessahan henkilö joutuu etnisen taustansa vuoksi toisia ihmisiä huonompaan asemaan tahallisen tai tiedostamattoman teon tai tekemättä jättämisen seurauksena. Nimittely tai pilkkaaminen on kiusaamista, jonka kohteena oleva henkilö voi kokea henkisenä väkivaltana.

Mitkään lait ja asetukset eivät sinällään muuta romanien asemaa paremmaksi, vaan tarvitaan ihmisten aitoa kohtaamista ja omakohtaista pyrkimystä tilanteen korjaamiseksi (Lindberg 2006b).

Työelämään osallistumista pidetään yhtenä keskeisimpänä syrjäytymistä ehkäisevänä tekijänä. Syrjintä työmarkkinoilla estää romaneja ja muidenkin etnisten vähemmistöjen edustajia pääsemästä työmaailmaan. Etninen syrjintä on osoittautunut vakavaksi ongelmaksi Suomen työmarkkinoilla (Hirstiö-Snellman 1994; Joronen 1997; Syrjä & Valtakari 2008). Jorosen mukaan syrjintää esiintyi työpaikoilla kaikilla aloilla, etenkin yksityisellä sektorilla. Paanasen (1999) mukaan ulkomaalaisvastaisuus on sitkeintä kotimaisilla markkinoilla toimivilla aloilla (mm. julkiset palvelut) ja aloilla, joilla on vahva sidos kansalli-



seen kulttuuriin (mm. maatalous- ja rakennusala).

Paanasen (1999) mukaan työmarkkinoiden syrjintä Suomessa on niin sitkeää, etteivät työmarkkinat ole otollinen maahanmuuttajien kotoutumisen osaluue. Vastaavasti Forsander (2001) arvioi omassa tutkimuksessaan, että työsyryjintä voi olla tulevaisuudessa entistä näkyvämpää, sillä Suomeen tulleet maahanmuuttajat edustavat vielä ensimmäistä sukupolvea. Tulevaisuudessa maahanmuuttajat ovat koulutautuneet samoissa paikoissa kuin suomalaiset, ja kun kielitaito tai ammattitaito eivät enää ole esteenä, ainoa erottava tekijä voi olla ulkonäkö ja etninen alkuperä. Romanit ovat juuri tällaisessa tilanteessa. Heidän työllistymiselleen ei kielitaito ole esteenä ja siitä huolimatta koulutautuneidenkin romanien on erittäin vaikeaa työllistyä (Syrjä & Valtakari 2008, 64).

Pääväestöstä erottavia tekijöitä ovat ulkonäkö, pukeutuminen kansan asuihin ja romanien nimet (ruotsinkieliset romanisukujen sukunimet kuten Lindgren, Florin tai Palmroos, ja etunimet, joita pääväestö ei käytä, kuten Rosita, Mirikli, Gunnar tai Miska), joista hakijan tunnistaa romaniksi jo kirjallisesta hakemuksesta tai esittelystä puhelimessa. Tämän vuoksi romanien on vaikea päästä edes työpaikkahaastatteluihin. Useat romanit kertovat myös siitä, kuinka on voinut käydä, kun he ovat päässeet työpaikkahaastatteluun. Haussa oleva paikka onkin ollut juuri täytetty. Haastattelemani yrittäjä Jari kertoi myös tällaisesta tilanteesta (ks. 7.2.1 Välitön syrjintä). Monet pohjanmaalaiset romanisuvut ovat vaihtaneet jo kauan sitten sukunimensä suomalaisiksi, joten heille ei nimi tuota samalla tavalla esteitä kuin muualla Suomessa asuville romaneille.

Marginaalissa olleessaan ihminen tai ryhmä on vieraantunut tai syrjäytynyt muiden yhteiskunnan toimintoihin osallistuvien väestön enemmistöön kuuluvien ihmisten toiminnoista. Esimerkiksi pitkäaikaistyöttömän ammattitaito voi olla vanhentunut ja hän voi olla vieraantunut työpaikkojen työskentelytavoista ja kulttuurista. Työikäinen ihminen, jolla ei ole kokemusta työelämästä, ei tiedä, miten työpaikalla käyttäytyään. Nykyajan työmaailman rutinit voivat muodostua hänelle jopa ylivoimaiseksi esteeksi työhön hakeutumiselle. Esimerkiksi tietokoneen käyttö, työajan seuranta kellokortilla, »ammattislangit» ja työpaikkakohtaiset toimintakulttuurit voivat olla hänelle niin uusia ja pelottavia, että hän jää elämään yhteiskunnan tukien varaan.

Koulutukseen hakeutumisen kautta työkyvyn hankkiminen voi olla ylivoimaisista peruskoulun päättötodistuksen jäätyä saamatta, tai jos se on saatu hyvin huonoilla arvosanoilla. Jos marginaalissa olemiselle on syynä väestöryhmän etnistä alkuperää kohdannut syrjintä, koulutautuminenkaan ei takaa työllistymistä samalla tavalla kuin pääväestöön kuuluville koulutetuille henkilöille.

Suomi on maailman ensimmäinen maa, jossa romanien vähemmistöasema on virallisesti kirjattu maan perustuslakiin (Laki hallitusmuodon muuttamisesta 969/1995, 14§). Tämä on hyvä perusta romanien hyväksymiselle yhteiskuntamme täysivaltaisiksi jäseniksi, mutta se ei vielä takaa käytännössä romaneille tasaveroista asemaa yhteiskunnassa (Lindberg 2002, 4).

### 3 ROMANIYRITTÄJÄT KONTEKSTINA

#### 3.1 Suomen romanien historia ja romanipolitiikka

##### **Ruotsin vallan aika**

Ensimmäisten romanien on arvioitu saapuneen Ruotsista Suomeen 1500-luvulla. Suomessa olevista romaneista löytyy maininta vuodelta 1559. Tällöin ruotsalainen Juhana-herttua lähetti käskyn Ahvenanmaan voudilleen lopettaa »tattarien» laitton kauppa ja vangita kauppamiehet (Vehmas, 1961, 52; Pulma 2006, 32). Myöhemmin vuosisatoina romaneita on tullut Suomeen myös Vihosta ja Venäjältä (Grönfors 1981, 29–31). Kaikkien maiden romaneilla on ollut tapana omaksua hallitsevan luokan sukunimiä ja Grönforsin mukaan Suomen romanit ovat ottaneet sukunimensä tuolloin Suomea hallitsevalta ruotsinkieliseltä luokalta.

Suomessa asuvan noin 10 000 romanin lisäksi Ruotsissa arvioidaan olevan noin 3000 suomalaista romania. Suomen romanien historian kulkuun ovat vaikuttaneet voimakkaasti harjoitettu assimilaatioon tähtäävä romanipolitiikka ja maassa kulloinkin meneillään olleet sotatoimet. Romanit ovat kohdanneet koko historian ajan voimakkaita ennakkoluuloja vieraana ja oudosti käyttäytyvänä kansana. Tanner (2000) onkin kuvannut romanien historiaa ennakkoluulojen historiaksi. Pääväestön mielikuvat romaneista ovat liittyneet vapauteen, kaukokaipuuseen, liikkuvaan elämään tai vahvoihin tunteisiin. Musiikkiin liittyvät mielikuvat ovat olleet myönteisiä, mutta muuten pääväestö on pitänyt romaneja normiston ulkopuolella olevana väkenä, jolla ei ole halua integroitua yhteiskunnan rakenteisiin. (Tanner 2000, 10–11.)

Ruotsi-Suomen ruhtinaskunnassa romanit elivät jatkuvien sotien pyörteessä 1500-luvulla. Kunkin ryhmän hyödyllisyys valtiolle ja sopeutuvuus sääty-yhteiskunnan paikallaan pysymisen ideaaliin ja tiukentuviin normeihin oli tuona aikakautena ratkaisevan tärkeää yhteiskunnassa (Pulma 2006, 196). Armeijan antama suojele oli merkittävä suoja irtolaislakien uhkaamille perhekuille. 1500-luvulla vakiinnutettiin säätyjako lainsäädännössä kaikissa Poh-

joismaissa, jolloin lainsäädäntö koveni ja hallinto tehostui. Paikoilleen asettuminen ja veroa maksavana nöyränä säätyalamaisena oleminen oli romaneille mahdotonta, koska toimeentulo perustui liikkumiseen. Kotipaikkaoikeudesta tuli 1600-luvulla tärkein »laillisen köyhän» ja kriminaalin irtolaisen erottava tekijä kaikkialla Euroopassa. Romanit kulkivat perhekunnittain, jolloin heillä ei ollut virallista kotipaikkaa. (Pulma 2006, 100–104.)

Romaneja koskeissa asioissa noudatettiin luonnollisesti Ruotsi-Suomen lakeja siihen saakka kun Suomi liitettiin Venäjään vuonna 1809 (Grönfors 1981, 31). Tärkein näistä laeista oli niin sanottu hirttolaki. Sen mukaan mustalaiset piti hirttää, elleivät he noudattaneet maastakarkotuskäskyä. Hirttolaille uhaten Pietari Brahe – joka oli ensimmäisiä romanien asuttajia Skandinaviassa – yritti asuttaa romaneja Itä-Suomeen Pielisen seudulla oleville talonpoikien hylkäämille maataloille 1600-luvulla. Elämä katovuosien aikaan Karjalan korpimailla oli myös romaneille mahdotonta ja romanit hylkäsivät talonpoikien tapaan tilat värväytyen armeijaan. (Vehmas 1961, 56–57; Pulma 2006, 32.) Romanien armeijaan värväämisen alkamisesta 1600-luvun puolivälissä alkoi Pulman mukaan myös romanien historiassa uusi aikakausi. Ruotsin voimavarat olivat loppumassa ja suurvallan äärirajojen turvaaminen oli jatkuva haaste, jolloin romanit olivat tervetullutta täydennystä sotajoukkoihin.

Monet romanit saivat 1600-luvun puolivälissä hoitaakseen siviiliyhteiskunnassa armeijassa oppimiaan taitoja esimerkiksi piiskureina, pyöveleinä ja salvureina, mikä tarjosi mahdollisuuksia lailliseen suojeluun myös ammatin harjoittajina. Vuoden 1686 kirkkolaissa kirkko osallistui armeijan aloittamaan romanien sopeuttamisprosessiin. Ruotsissa syntyneet romanit piti saada osaksi kristillistä yhteisöä seurakunnan piiriin, mutta ulkomaiset romanit tuli pitää rajojen ulkopuolella. Tämä linja vahvistettiin vuoden 1748 irtolaislaissa, ja se jatkui selkeänä Suomen suurruhtinaskunnan säädöksissä 1800-luvun ajan. (Pulma 2006, 196–197.)

Seuraava romanien pako Suomesta oli pakenemista sodan jaloista suuren Pohjan sodan (1700–1721) aikaan Etelä-Pohjanmaan kautta Ruotsiin. Ruotsin ajalla armeija tarjosi romaneille kuitenkin merkittävää suojelusta, sillä heidän työpanostaan tarvittiin sodassa ja sodassa opittujen ammattien suoja ulottui myös siviilielämään saakka.

### **Venäjän vallan aika**

Vuonna 1809 alkaneella Venäjän ajalla armeijasta tuli sitä vastoin hetkeksi suoranainen uhka, kun Nikolai I:n ajan tuhoavan vähemmistöpolitiikan keinoihin kuului 20 vuoden ajan Suomen romanipoikien pakkovienti kantonistipataljooniin Tallinnassa ja Pleskovissa. (Vehmas 1961, 58; Pulma 2006, 49.)

Itsenäinen Suomi vahvisti vuonna 1936 oman irtolaislakinsa, joka oli voimassa viisikymmentä vuotta. Romaniasioden hoitaminen köyhäinhoidon ja kriminaalihuollon lähtökohdista aiheutti pelkoa ja uskalluksen puutetta. Irtolaislaki kumottiin vasta vuoden 1987 alussa voimaan tulleella päihdehuolto-

lailla osana sosiaalihuoltolainsäädännön uudistusta. (Lindberg 2006a.)

Pulman mukaan aika 1860-luvulta 1960-luvulle oli etnisen tietoisuuden nousun ja assimilaatiopyrkimysten aikakautta. Tänä kautena romanit osattiin sijoittaa kielisukulaisuuden perusteella aasialaisperäiseksi kansaksi ja romanien kiertäminen selitettiin joko rodullisena tai sosiaalisena ilmiönä. Romanien kiertäminen nähtiin »kulkemisviettinä» ja osana mustalaisten »luontoa», tai valtaväestön nurjamielisyytenä. Johdonmukaista romanien sopeuttamispolitiikkaa ei luotu 1800-luvulla, jolloin kiisteltiin siitä, pitäisikö romanikieli tuhota vai olisiko normaali koulunkäynti ensisijainen romanien sopeuttaja yhteiskuntaan. Taistelua käytiin erityispolitiikan ja eristämisen ja yleisen yhteiskuntapolitiikan kautta tapahtuvan sopeuttamisen paremmuudesta. Pulman mukaan tällöin ratkaisevaksi muodostui paikallistasolla tapahtunut hyväksyntä tai torjuminen, useimmiten torjuminen.

### **Itsenäisen Suomen aika**

Romanit osallistuivat muiden suomalaisten rinnalla isänmaan puolustukseen sekä sotatoimiin talvi- ja jatkosodassa. Romaniperheille miesten sotaanlähtö saattoi olla vielä raskaampaa kuin pääväestölle, sillä miehet ja hevoset saatettiin viädä sotaan tien päältä perheiden jäädessä kärryineen kodittomina talviselle tielle (Lindberg 2006b). Talvisodan päättymisen (13.3.1940) jälkeen Karjalan romanit evakuoitiin muun väestön mukana Suomen puolelle. Evakkoromanien sijoittaminen johti kokonaan uudenlaisen romanasutuksen syntymiseen kaupunkien liepeille. Romanien asemaa helpottava lainsäädäntö jäi vielä sikseen, sillä sodan jälkeen olivat »rotukysymykset» arkaluontoisia asioita. (Pulma 2006, 198–199.)

Sotakorvauksia maksava teollistuva kansallisvaltio pyrittiin rakentamaan yhden kansan ja yhden kulttuurin varaan. Tämän rakenteellisen syrjinnän osittaisena seurauksena romanit jäivät edelleen yhteiskunnan marginaaliin vähemmistönä. Vielä 1960-luvulla romaneja asui talvisinkin teltoissa, lauta-, pahvi- ja havumajoissa ja jopa maakuopissa. (Lindberg 2006a.)

Yhdistyneiden Kansakuntien edustama vähemmistöajattelu nousi esille vasta 1960-luvulla, kun kansalaisjärjestöt aktivoituivat. Valtiollinen mustalaispolitiikka toteutui kuitenkin käytännössä Mustalaislähetysten<sup>2</sup> assimilaatiotoiminnan tukemisena. Mustalaislähetys toimi Pulman mukaan sodan jälkeen parikymmentä vuotta organisaationa, jossa lähetyskristillinen valtaväestö pelasti mustalaissieluja. Mustalaislähetysten ylläpitämiin lastenkoteihin sijoitetuille lapsille ei tällöin välitetty juurikaan romanikulttuuria ja -kieltä. Romanien keskuudessa alkoi 1960-luvulla laaja hengellinen herääminen, mutta se kanavoitui enemmän helluntailaisuuteen kuin romanikulttuurista vieroittavaksi koettuun valtaväestön hallintokoneistoihin kytkeytyneeseen kirkkoluterilaisuuteen. (Pulma 2006, 99–201.)

<sup>2</sup> Perustettu vuonna 1906. Nykyisin Romano Missio.

Pulman mukaan aika 1960-luvulta 2000-luvulle oli vähemmistöoikeuksien ja etnisen heräämisen aikaa. Ensinnäkin romanipolitiikassa tapahtui 1960-luvun jälkipuoliskolla oleellinen ja radikaali käänne. Suomen integroituminen syvemmälle kansainväliseen järjestelmään pakotti osaltaan sopeutumaan myös kansainvälisen yhteisön aktivoituneeseen vähemmistöoikeuksien suojaamisen politiikkaan. Toiseksi romaniväestö urbanisoitui muun maalaisköyhälistön tavoin nopean rakennemuutoksen myötä, mutta kohtasi uusilla työ- ja asuntomarkkinoilla ylitsepääsemättömiä ongelmia. Tästä seurasi romaniväestön kurjistuminen. Kolmanneksi uuden tyyppinen etnisen organisoitumisen aalto nousi ympäri Eurooppaa kansainvälisen tiedonkulun tehostuessa.

Suomen Mustalaisyhdistys perustettiin uusvasemmistolaisen sivistyneistön, vanhan polven romaniaktivistien ja radikalisoituneiden nuorten romanien yhteisvoimin. Tällöin Mustalaislähetys menetti mustalaisasiain edustamisen monopolin julkisuudessa ja sai rinnalleen uskontoon sitoutumattomia toimijoita. Myös poliittinen kenttä aktivoitui ja vuonna 1968 asetettiin Mustalaisasiain neuvottelukunta. Varsinaisesti suomalaisen etnopolitiikan syntyminen alkoi romanien omien järjestöjen tulemisella mukaan politiikan tekijöiksi ja sen tavoitteiden määrittelijöiksi. Pohjoismaiden neuvosto toimi järjestöjen välittäjänä pohjoismaisen etnopolitiikan syntymisessä. (Pulma 2006, 201–202.)

Vuonna 1956 saatiin valtionhallinnon yhteyteen virallinen Mustalaisasiain neuvottelukunta, jossa oli yksi romanijäsen (Viljo Mäntyniemi). Vuonna 1968 uudistettu neuvottelukunta, jossa oli myös romaniedustus, oli ensimmäinen vähemmistön ja viranomaisten välinen yhteistyöelin. (Lindberg 2006a.) Uuden Mustalaisasiain neuvottelukunnan asettaminen oli Pulman mukaan romanipolitiikan käännekohta. Neuvottelukunnan aktiivinen toiminta heijasti vuosikymmenen radikaalia mielipideilmaston käännettä. Tällöin romanien sosiaalisen aseman konkreettinen parantaminen nähtiin valtion velvollisuudeksi. Pulma luonnehtii toimenpiteitä sosiaalivaltiollisiksi ja »positiiviseen syrjintään» nojaaviksi, sillä romanit pääsivät muita kansalaisia parempaan asemaan asunnon hankinnassa ja osin myös toimeentulotuen saamisessa. (Pulma 2006, 193.)

Laki mustalaisväestön asunto-olojen parantamisesta (713/75) tuli voimaan vuonna 1975. Laki pyrki lievittämään sen rakenteellisen väkivallan seurauksia, jonka kohteeksi romaniväestö oli suomalaisessa yhteiskunnassa joutunut. Kunnat velvoitettiin lailla järjestämään romaneille asuntoja. Asuntokysymyksistä huolehtiminen tuli myös merkitsemään kiertämismyytin hautaamista ja romaniväestö alkoi muuttaa kaupunkeihin. Syrjintä kriminalisoitiin vuonna 1970 täydentämällä rikoslakia syrjintää koskevilla rangaistussäännöksillä (465/70).

Näillä uudistuksilla ei Lindbergin (2006a) mukaan voitu kuitenkaan korjata suuria rakenteellisia ongelmia. Syrjinnän kriminalisoinnilla ei voitu lisätä yhteiskunnallista osallistumista eikä sosiaalipoliittisilla toimenpiteillä voitu edistää poliittista vaikuttamista. Toimenpiteiden luonne oli passiivinen, eikä niissä korostunut vähemmistön oman osallistumisen mahdollisuus. Edellä

mainittu lainsäädäntö oli merkittävä alku, mutta julkista huomiota ja poliittista aktiviteettia ei vielä suunnattu keskeisiin kysymyksiin.

Aikaa 1980-luvulta 2000-luvulle Pulma nimittää kulttuurivähemmistövaiheeksi, johon on kuulunut yrityksiä vahvistaa romanien ammattikoulutusta ja parantaa romanilasten koulunkäyntiedellytyksiä muun muassa antamalla romanikielen opetusta ja kouluttamalla tukihenkilöitä. Järjestöjen aktiivinen rooli on tässä vaiheessa heikentynyt ja romanipolitiikka on »valtiollistunut» niin, että romaniväestöä edustavien henkilöiden käyttö sekä virkamiehinä että erilaisissa asiantuntijatehtävissä on ottanut suurelta osin järjestöjen paikan.

Mustalaisasiain neuvottelukunnan nimi muutettiin vuonna 1989 valtioneuvoston päätöksellä (1058/1989) Romaniasiain neuvottelukunnaksi (RONK). Sosiaali- ja terveystieteiden ministeriö asetti vuonna 1999 kaksi romaniasiain selvitysmiestä tekemään selvitystä romanien asemasta ja etsimään ongelmiin ratkaisuehdotuksia. Toinen selvitysmiehistä oli romani (Väinö Lindberg). Alueelliset romaniasiain neuvottelukunnat vakinaistettiin läänijaon mukaisesti vuonna 2004 kuuden vuoden kokeilun jälkeen. Alueelliset neuvottelukunnat eivät pyri olemaan varsinaisia osallistumiskanavia vaan yhteistyöelimiä, jotka käynnistävät paikallistasolta nostettuja kehittämishankkeita. Yksi merkittävistä kansainvälisistä yhteistyöaloitteista on tasavallan presidentti Tarja Halosen tekemä aloite Euroopan romanifoorumista Euroopan neuvoston parlamentaarisessa yleiskokouksessa vuonna 2001. Euroopan romanien ja kiertävien foorumin (ERTF) avajaiskokous pidettiin vuonna 2004. ERTF:n varapuheenjohtajaksi nimettiin erityisasiantuntija Miranda Vuolasranta. Foorumi antaa romaneille yhteisen äänen romaneita koskevassa päätöksenteossa Euroopassa. Foorumiin on valittu edustajat kaikista Euroopan maista, joissa asuu romaneja.

Todellinen romaniväestön tunnustaminen vähemmistöksi tapahtui vasta 1990-luvulla. Vuonna 1995 tehtiin perustuslakiuudistus. Perustuslain 17:3 pykälä onkin Lindbergin (2006a) mukaan lainsäätäjän vastaus oikeusjärjestyksemme kohtaamiin haasteisiin yhä monikulttuurisemmassa yhteiskunnassa. Pykälän mukaan saamelaisilla alkuperäiskansana ja romaneilla ja muilla ryhmillä on oikeus kehittää ja ylläpitää omaa kulttuuriaan. Suomen romaneilla on täydet kansalaisoikeudet ja -velvollisuudet. He ovat sekä suomalaisia että romaneja ja heillä on vahva kaksoisidentiteetti. Kun Suomi sai pakolaisia ja maahanmuuttajia 1980- ja 1990-luvun taitteessa, alettiin romaneja ymmärtää ja hyväksyä paremmin. RONK on edistänyt romanien aseman, kielen ja kulttuurin kehittämistä Suomessa. RONK toimii yhteistyössä romanien ja valtion, kunnan ja järjestöjen kanssa. Suomalainen romanipolitiikka on ollut ohjaavaa yhteistyöpolitiikkaa, johon on kuulunut olennaisena osana vahvasti romanien oma osallistuminen.

Alueelliset romaniasiain neuvottelukunnat on asetettu valtioneuvoston asetuksella (1019/2003) 1.1.2004 Etelä-Suomen läänin, Itä-Suomen läänin, Länsi-Suomen läänin ja Oulun läänin yhteyteen siten, että Lapin läänillä on edustus Pohjois-Suomen alueellisessa romaniasiain neuvottelukunnassa. Länsi-Suomen alueellisen romaniasiain neuvottelukunnan (ARONK) työstrategiana

on ollut esittää ja suositella kunnille, joissa romaniväestöä asuu, että ne asettaisivat poikkihallinnollisia paikallisia romanityöryhmiä. Työryhmien tavoite on kehittää romaniväestön oman osallistumisen mahdollisuuksia ja edistää viranomaistahojen ja romanien välistä vuorovaikutusta ja yhteistoimintaa. Työryhmien pääasiallisena tehtävänä on kartoittaa paikallisen romaniväestön tarpeet sekä ohjata ja konsultoida viranomaisia ja romaniperheitä asioissa, joissa he konsultaatiota tarvitsevat. Paikallisilla työryhmillä lisätään romanien vaikutusmahdollisuuksia. Tavoitteena on, ettei romaniväestö ole kohde vaan osallistuva toteuttaja. (Lindberg 2006.) Länsi-Suomen alueellinen neuvottelukunta alkoi tehdä esityksiä paikallisista romanityöryhmistä 2000-luvun alussa. Kesällä 2008 oli perustettu jo 14 romanityöryhmää.

EU:n Eurooppa-neuvoston päätelmien (ks. kohta 2.6 Romanien asema Euroopassa) edellyttämänä Sosiaali- ja terveysministeriö (STM129:00/2008) asetti joulukuussa 2008 romanipoliittisen ohjelman (ROMPO) valmistelun työryhmän ajalle 1.1.2009–30.6.2009. Romanipoliittinen ohjelma valmistellaan yhteistyössä romanien omien organisaatioiden ja eri hallinnonalojen edustajista ja muista asiaan kiinteästi liittyvistä tahoista koostuvassa työryhmässä. Romanipoliittinen ohjelma tähtää romanivähemmistöön kuuluvien henkilöiden yhdenvertaisuuteen ja osallisuuteen elämän eri osa-alueilla. Keväällä 2009 työryhmä järjestää kuulemistilaisuuksia romaniväestölle eri puolella Suomea. (Sosiaali- ja terveysministeriö 2008.)

### 3.2 Romani-identiteetti

Etnisyys voidaan määritellä Liebkindin (1994) mukaan siten, että useimmat etnisen ryhmän jäsenet samastuvat ryhmäänsä, polveutuvat tai uskovat polveutuvansa samoista alkulähteistä ja osoittavat tiettyjä kulttuuriin liittyviä yhteisiä piirteitä. Koska kulttuurin juuret ovat osin tiedostamattomia, riippuu kulttuuriryhmän jäsenyys pitkälti jäsenten subjektiivisista määritelmistä. Eri yksilöt saattavat pitää itseään etnisen ryhmän jäsenenä eri perustein, esimerkiksi kielitaitonsa, kansallisuutensa tai asuinmaansa perusteella.

Etninen identiteetti muodostuu jatkuvan itsemäärittely- ja -arviointiprosessin tuloksena. (Liebkind 1994, 23.) Romanidiasporasta (hajautunut romanikansa) johtuen romanien identiteettiä on etsittävä Suonojan ja Lindbergin (1999, 40–43) mukaan irrallaan kansallisvaltiosta tai etnisestä alueesta. Romanikansan identiteettiä on hahmotettu tarkastelemalla käsitettä »kansa» pikemminkin poliittisena ideana kuin käsityksenä yhtenäisestä, tietylle alueelle sijoittuvasta kansasta. Pääväestön aiheuttamat vastoinkäymiset näyttävät muokanneen romanien identiteettiä maasta ja asuinalueesta riippumatta, joten eri alueilla asuvien romaniväestöjen identiteetti vaihtelee. (Mirga & Gheorghe 1998, 17–18.)

Suomen romanien etnisessä identiteetissä voidaan erottaa kaksi samanai-kaista kerrostumaa. Yhtäältä romanien identiteetti rakentuu omaleimaisen pu-

keutumisen, kielen yhteisöllisyyden ja kulttuurin varaan. Kriteerit, joilla romanit pyrkivät erottautumaan pääväestöstä, voidaan Rantalan ja Huttusen (1993, 45) mukaan karkeasti hahmottaa biologisiin ja kulttuurillisiin tekijöihin. Toisaalta on kyse vahvasti suomalaisesta identiteetistä, johon usein liitetään isänmaallisuuden korostaminen. Yksi keskeinen romanien suomalaisuus-identiteetin ilmentymä on romanien osallistuminen maanpuolustukseen käydyissä sodissa ja valmius siihen tulevaisuudessakin. Samanlaisuutta suhteessa suomalaisiin korostetaan myös äänioikeuteen ja muihin kansalaisoikeuksiin ja -velvollisuuksiin viittaamalla. Tietyissä tilanteissa, kuten esimerkiksi urheilukilpailuissa, kansalaisuus laajenee oikeuksia ja velvollisuuksia laajemmaksi yhteenkuluvuuden tunteeksi. (Rantala & Huttunen 1993, 45, 117.)

Romani-identiteetti rakentuu konstruktivisesti romanikulttuurin ja pääväestön kulttuurin välisessä jännitteessä. Romanien kaksi identiteettiä – romani- ja suomalaisuuden identiteetti – ovat jatkuvasti yksilön muokattavissa. Romani-identiteetti on tämän ajattelun mukaan jotain, jonka yksilö voi rakentaa ja tuottaa, eikä jotain, jonka voi löytää tai kadottaa. Identiteetin syntyminen jatkuva prosessi on käynnissä arkielämän tilanteissa esimerkiksi työelämässä, koulunkäynnissä tai perhesuhteissa. Romanien itsensä määrittelemät kriteerit eli oman etnisyyden rakennuspalikat syntyvät biologisesta perimästä, pukeutumisesta, kielestä, yhteisöllisyydestä ja kulttuurista. Kulttuurilla romanit tarkoittavat lähinnä tapakulttuuria ja vanhempien kunnioituksen ideologiaa. Romanien tapakulttuurilla tarkoitetaan esimerkiksi puhtaustapoja, moraalitapoja ja kunnioittamistapoja. (ks. esim. Rantala & Huttunen 1993, 112–113; Suonoja & Lindberg 1999, 41; Lindberg 2002.)

Ketosen (1980) mukaan kansan tai ryhmän identiteettiin kuuluu keskeisesti tietynlainen dualismi. Omaan identiteettiin kuuluu kaikki, minkä koetaan tai uskotaan kuuluvan osaksi oman ryhmän luonnetta. Muu maailma on vierasta, ulkopuolista ja minään kuulumatonta. Kansan tai ryhmän identiteetti perustuu subjektiiviseen kokemukseen, joka on aina kollektiivinen: ympäristön suhtautuminen vähemmistöön synnyttää ryhmän kokemusta omasta asemastaan ja arvostaan. (Ketonen 1980, 101.) Romanien identiteetin muodostumisessa dualismi ilmenee selkeästi. Yhtäältä omaa identiteettiä ilmaistaan romaniyhteisössä, joka itsessään sisältää kahtiajakoisen maailmankatsomuksen (puhdas/epäpuhdas). Pääväestön keskuudessa omaa identiteettiä ilmaistaan monimutkaisessa kokonaisuudessa, joka nähdään kilpailun, itsekkyyden, moniarvoisuuden ja häikäilemättömyyden elämänpiirinä. (Kopsa-Schön 1996, 130; Suonoja & Lindberg 1999, 41.)

Lähestyttäessä romani-identiteettiä dualistisesta näkökulmasta on tarkasteltavaksi nostettu ideaalityyppi romanista (mustalaisesta) ja valtaväestöstä (valkolaisesta) (Rantala & Huttunen 1993; Kopsa-Schön 1996; Suonoja & Lindberg 1999). Myyttinen mustalainen on romanien oman kuvauksen mukaan lämmin, tunteikas, toisista huolta pitävä, musikaalinen, tapakulttuuria noudattava, vanhempia kunnioittava henkilö, joka pukeutuu mustalaispukuun ja pu-



huu jonkin verran mustalaiskieltä. Myyttinen valkolainen määrittyy paljolti tämän myyttisen romanin vastakohtaksi: valkolainen on huonosti käyttäytyvä ja itsekäs. Nämä kategoriat on nähty pikemminkin myyhteinä kuin stereotyyppioina, koska ne ovat varsin muuttuvia. Romani-identiteetin on nähty syntyvän perustavalla tavalla näiden myyttien toistuvasta uudelleentulkinnasta. Oma identiteetti määritellään yhtäältä suhteessa valtaväestöön, myyttiseen valkolaiseen, ja toisaalta suhteessa myyttiseen, oikeanlaiseen romaniin. (Rantala & Huttunen 1993, 114; Kopsa-Schön 1996, 62; Suonoja & Lindberg 1999, 42.)

Valtaväestöön sulautumisen pelossa romanit ovat perinteisesti toimineet vain taloudellisissa asioissa tiiviissä yhteydessä valtaväestön kanssa. Talouden on katsottu olevan alue, jolla on kulttuurisesti turvallista olla pääväestön kanssa tekemisissä identiteettiään menettämättä. Kahtiajakoisesta elämäntavasta huolimatta nykyiseen romanien elämäntapaan liittyy aiempaa selkeämmin kyky toimia enemmän tai vähemmän vaivattomasti molemmissa yhteisöissä elämän eri alueilla. Uudempi kontaktiväylä romanien ja valtaväestön välille näyttää Rantalan ja Huttusen (1993) mukaan muodostuneen ideologiselle, uskonnolliselle ja kulttuuripoliittiselle tasolle. Näillä alueilla romanit ovat olleet uusien vaikutteiden ulottuvilla. Erityisesti uskonnollisuuden synnyttämän kontaktiväylän voi katsoa muokanneen romanien moraalista identiteettiä. Ideologinen tai uskonnollinen vuorovaikutus pääväestöön soveltuu kontaktikanavaksi, koska siinä voi toteutua sen kaltainen yhteisöllisyys, joka kiinteästi kuuluu perinteiseen romanikulttuuriin. Toisinaan romanien yhteisöllisyyttä kuvataan keskinäiseksi välittämiseksi ja kaipaukseksi, ihmisseläisyydeksi tai huolenpidoksi. (Rantala & Huttunen 1993, 62–63; Suonoja & Lindberg 1999, 42.)

Kun romanien identiteetti nähdään konstruktivisena eikä jonakin pääasiassa periytyvänä »valmiina» ominaisuutena, ei kysymys valtaväestöön sulautumisesta samalla tavalla uhkaa romani-identiteettiä kuin jos identiteetti on selvärajainen ja jokseenkin muuttumaton. Oman identiteetin jatkuva uudelleentulkinta muuttaa käsitystä myyttisestä romanista ja myyttisestä valkolaisesta. Romani-identiteetti voi säilyä, vaikka henkilö omaksuu piirteitä valtaväestön kulttuurista. (Mirga & Gheorghe 1998, 29; Suonoja & Lindberg 1999, 42.)

Erityisesti nuoren polven romanit tulkitsevat »myyttistä mustalaisuutta» löytäen siitä uusia merkityksiä. 1990-luvun (ja myös 2000-luvun) romani-identiteetti näyttää etsivän uusia mahdollisuuksia sopeutua suomalaiseen yhteiskuntaan romanina (Rantala & Huttunen 1993, 117; Suonoja & Lindberg 1999, 42). Näin identiteetin rakentumisen elastisuudella edistetään romaniyhteisön siirtymistä yhteiskunnan marginaalista sen keskiöön.

Jos romani-identiteetin ymmärretään rakentuvan ja syntyvän arkielämän valintojen tuloksena, voi valintatilannetta luonnehtia jaottelulla romanina pysyminen – yhteiskuntaan sopeutuminen ja siinä pärjääminen. Romanien omat kuvaukset omasta identiteetistään todistavat kuitenkin sen, että nämä vastakohtat ovat sisäkkäisiä eivätkä vastakkaisia. Romanien identiteetti etsii muotoaan aktiivisella molempia identiteetin kerrostumia. Arkielämä perheen ja

suvun parissa näyttäytyy romani-identiteetin näyttämönä, jossa yhteisöllisyys, toisista huolehtiminen ja vanhojen ihmisten kunnioittaminen ovat hyveitä. Romani-identiteetin valitseminen arkielämässä on eräänlainen turvapaikka modernissa maailmassa, jossa kilpailu ja taloudelliset arvot ovat korostuneita. Valtaväestön kulttuurista hyväksytään kuitenkin yhä enemmän koulunkäynti ja palkkatyö, koska entisillä romaniammateilla ei saavuteta riittävää taloudellista hyvinvointia. Koulutusta suurempi uhka on kouluttautumattomuus. Esimerkiksi juristit, lääkärit ja maisterit voivat olla aitoja romaneita. Mitä enemmän romaniväestöön kuuluu koulutettuja henkilöitä, sitä enemmän on varaa olla ylpeä omasta romaniudesta. (ks. Romanian selvitysmiesten tekemä kysely 1999, kohta 5; Suonoja & Lindberg 1999, 43.)

Kaksikulttuurisuus tarkoittaa romanien näkökulmasta sitoutumista suomalaiseseen yhteiskuntaan kunniallisena kansalaisena, kunhan kansalaisuus voi tarkoittaa pysymistä aitona romanina. Myyttinen mustalaisuus toimii siis sekä eron tekemisessä valtaväestöön että välineenä romaniyhteisön sisällä: »valkolaistuminen» on edelleen tehokas tapa kritisoida toisten romanien elämäntapaa. (Rantala & Huttunen 1993, 117; Suonoja & Lindberg 1999, 43.)

### 3.2.1 Mustalainen vai romani?

Kielitutkimus on löytänyt vahvimman perusteen romanien intialaiselle alkupeuralle. Romanikieli kuuluu indoarjalaisiin kieliin ja siihen on sekoittunut alun perin Intian niemimaalla puhuttuja dravidalaisia kieliä (Tanner 2000). Romanikielessä romaneista käytetään muun muassa nimityksiä *rom* ja *sinto*. Ennen vanhaan luultiin romanien tulleen Egyptistä ja siksi englanninkielinen nimitys *gipsy* tai *gypsy* tulee sanasta *egyptian*. Suomen romanit käyttävät itsestään nimitystä *tumma*, *mustalainen* tai *kaalo*, joka tulee romanikielestä ja tarkoittaa ihmistä. (Vehmas 1961, 31; Kortteinen 1996, 75; Lindberg 2002, 5–6.)

Suomen pääväestö on kutsunut romaneja vanhastaan heidän muusta väestöstä poikkeavan tumman ulkonäkönsä perusteella *mustalaisiksi*, *mustilaisiksi* ja *mustolaisiksi*. Muitakin nimityksiä on ollut, kuten ruotsin kielestä johdetut *tattari* ja *lätti*. Suomen mustalaiset itse käyttivät 1700-luvun lopulla heimostaan suomenkielistä nimeä »mustakansa». (Joki 1956, 4–8.) »Mustalais»-nimitys muiden kuin romanien itsensä käyttämänä on saanut vähitellen halventavan sävyn erityisesti romanien mutta myös pääväestön mielestä, ja siitä on pyritty pääsemään eroon. (Selokoski 1991, 5; Lindberg 2002, 5.)

Viime vuosikymmeninä on eri kielten »mustalais»-nimityksiä pyritty korvaamaan »rom»-pohjaisilla sanoilla. (Huttunen & Nordström-Holm 1969; Viljanen-Saira & Nikkinen 1986, 2; Ollikainen 1995, 2; Lindberg 2002, 7.) Suomessa »romani»-nimitys tuli viralliseksi nimitykseksi vuonna 1989 kun Mustalaisiasiain neuvottelukunta muutettiin Romaniasiain neuvottelukunnaksi. (Lindberg 2002, 6). Pääväestöön kuuluvien odotetaan käyttävän virallista nimitystä romani, sillä

pääväestö on käyttänyt sanaa mustalainen halventavassa merkityksessä. Erityisen halventava merkitys on pääväestön romaneille antamalla nimityksellä »manne».

Käytän kirjoituksessani sanaa mustalainen silloin, kun kuvaan asiaa romanien itsensä kertomana tai kun viitataan jonkun toisen tekstiin tai puheeseen, jossa hänen tapansa kuvata jotain ilmiötä liittyy olennaisesti juuri sana mustalainen. Käytän tekstissäni usein käytettyjen valtaväestö- tai valkolainen-sanojen sijaan nimitystä pääväestö, sillä olen saanut romaneilta vastauksen, että he haluavat puhuttavan pääväestöstä ja romaneista. He perustelivat tätä sillä, että valtaväestö kuvaa valta-asemaa ja valkolainen kuvaa ihon väriä samalla tavalla kuin mustalainen. Käytän sanaa valtaväestö vain silloin kun viitataan muiden kirjoittamiin teksteihin.

### 3.2.2 Romanikulttuuri

Tavat ja perinteet ovat olleet romaneille tärkeitä. Tapakulttuuri ja omaleimainen pukeutuminen ovat olleet vaikeissa olosuhteissa yhteisön säilymisen elin-ehdoja ja antaneet sille identiteetin. Romanit eivät omistaneet kiertolaisaikoina juuri muuta kuin mitä kärryihin mahtui, eli pääasiassa oman kulttuurinsa ja toinen toisensa. Niinpä romanikulttuuri on Hagertin mukaan ennen kaikkea tapa- ja ihmissuhdekulttuuria. (Hagert 1977, 108.)

Romanien omaleimainen pukeutuminen osoittaa nykyisin pääväestölle sen, kuka on romani, mutta yhteisön sisällä on tapakulttuuri, jolla ilmaistaan monin hienosyisin keinoin ja vivahtein omaa identiteettiä. Romanien tapakulttuurilla tarkoitetaan esimerkiksi puhtaustapoja, moraalitapoja ja kunnioittamistapoja. Tapakulttuurissa korostuvat erityisesti puhtaus- ja kunnioituskäytännöt, jotka liittyvät kiinteästi yhteisön sosiaaliseen, siis ikäryhmien ja eri sukupuolten väliseen hierarkiaan. (Lindberg 2002, 28.)

Puhtaus määritellään romanien keskuudessa vesipuhtautena ja romani-puhtautena. Vesipuhtaudella tarkoitetaan sitä puhtautta, joka saavutetaan saippuan avulla, mutta romanipuhtauteen kuuluu aina vesipuhtauden lisäksi se, ettei esine ole koskettanut romanien epäpuhtaiksi kokemia paikkoja. Epäpuhdas paikka voi olla esimerkiksi puhtaaksi pesty keittiön lattia, jossa kuljetaan paljon tai jossa naisten helmet voivat koskettaa lattiaan. (Viljanen-Saira & Nikkinen 1986, 28–32; Hagert 1997, 110; Lindberg 2002, 28.) Pääväestölle puhtaus merkitsee lähinnä yleisen hygienian ylläpitämistä ja sairauksien torjumista ja välttämistä. Nämä asiat ovat myös romaneille tärkeitä, mutta heidän vesipuhtautensa taustalla on aina rituaalinen puhtaus, joka liitetään häveliäisyyteen ja samalla vanhempien ihmisten kunnioittamiseen. Romaneille ihmisruumis on vyötäröstä ylöspäin *puhdas* ja alaspäin *epäpuhdas*. Sen vuoksi kaikki, mikä joutuu kosketuksiin alavartalon kanssa, on vähemmän puhdasta kuin se, mihin kosketaan vain käsin. Tästä syystä romaninainen ei esimerkiksi koskaan pyyhi tuolia pöytärievulla. (Viljanen-Saira 1979, 221–222; Hagert 1997, 110; Lindberg 2002, 34.)

Kunnioittamiskäytänteet ovat Tuula Lindbergin (2002) mukaan puhtaustapojen ohella romanien tapakulttuurin keskiössä. Konkreettisissa tilanteissa romanit osoittavat kunnioitusta puheessaan ja kielenkäytössään, pukeutumisessaan sekä liikkumisessaan ja tilan käytössään itseään korkeammalla yhteisön sosiaalisessa hierarkiassa oleville henkilöille. (Lindberg 2002, 28–29.) Kaikilla yhteisön aikuisilla romaneilla on selvä ikärakenteen mukainen asemansa sosiaalisessa hierarkiassa. Ylimpänä hierarkiassa ovat paljon elämäkokemusta omaavat vanhat miehet ja naiset. Heidän oletetaan olevan myös rituaalisesti puhtaita, koska heitä pidetään seksuaalisesti indifferentteinä. (Viljanen-Saira 1979, 203; Koivisto 1984, 57–59; Lindberg 2002, 46.)

Pääväestö näkee romani-identiteetin ylläpitämisen ennen kaikkea naisten pukeutumisessa. Nuoret romaninaiset voivat halutessaan pukea päälleen romaninaisen vaatteet tavallisesti noin 17 vuoden iästä alkaen. Perinteiseen romaniasuun pukeutumisen ajankohta, eli kun nainen »laittaa hameet päälle», on tytön henkilökohtainen ja perheen sisäinen asia. (Lindberg 2002, 54.)

Romaninaisen puvun ottamisen jälkeen ei tytön enää sovi kulkea tavallisissa vaatteissa. Hän ei myöskään voi luopua puvun käyttämisestä ilman todella pätevää syytä, kuten sairautta. (Viljanen-Saira 1979, 187; Lindberg 2002, 55.)

Romaninaiset käyttävät töitä tehdessään omaa asuaan, mutta monet joutuvat kuitenkin työelämässä luopumaan tilapäisesti perinteisestä asustaan, jos työpaikalla vaaditaan erityinen työpuku, kuten esimerkiksi sairaalassa tai keittiötyössä. (Lindberg 2002, 55.)

### 3.2.3 Romanikieli identifioitumisen välineenä

Romanikieli eli romkieli on sukua intialaisille sanskriitin ja hindin kielille ja sen tutkimus on osoittautunut lähes korvaamattomaksi romanien historian lähteeksi. Eri maissa elävien romanivähemmistöjen kieli on pohjimmiltaan sama, mutta eri murteita on lukuisia. Euroopan alueella asuvien romanien murteet sisältävät joukon kreikkalaisia ja iranilaisia lainasanoja, sillä ennen levittäytymistä länteen ja pohjoiseen romanit ovat pitkään asuneet Kreikan alueella. Suomessa asuvien romanien kielessä on vaikutteita myös Ruotsin ja Suomen kielestä, mutta myös nykyisen Venäjän alueen kielet ovat jättäneet jälkensä Suomessa puhuttavaan romanikieleen. (Vehmas 1961, 92–93; Suonoja & Lindberg 1999, 37.)

Ruotsi-Suomen papisto korosti romanikielen osaamisen tärkeyttä 1800-luvun puolivälissä »kotimaisen pakanakansan» kristillistämiseksi. Sen sijaan 1900-luvun alussa romanien tilanteesta mietintönsä antaneen Wallen komitean<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Suomen mustalaiskysymyksen tutkimista varten nimetty komitea sai nimensä puheenjohtaja A.G. Wallen mukaan. Komitea antoi mietintönsä vuonna 1900. Siitä näkyi kiinnostus ns. Norjan mallin soveltamismahdollisuuksiin Suomessa. Norjassa lapset sijoitettiin lastenkoteihin ja aikuiset työleireille.

jäsenten enemmistö näki kielen tuhoamisen ratkaisuna koko mustalaisväestön assimiloimiseen. (Pulma 2006, 198–199.)

Romanien asemaa seuraavan kerran kartoittanut Mustalan komitea jätti mietintönsä valtioneuvostolle keväällä 1955. Sen ehdotukset olivat samansuuntaisia Wallen komitean mietinnön kanssa, mutta enää ei kuitenkaan vaadittu ehdotonta sulautumista muuhun väestöön. Mustalaisten tuli sallia säilyttää omat erikoispiirteensä ja kielensä, mikäli ne eivät olleet ristiriidassa lain tai hyvien tapojen kanssa. Toisen maailmansodan jälkeen alettiin romanilapsia sijoittaa Mustalaisyhdistyksen ylläpitämiin lastenkoteihin, jotka toimivat pääväestön lähetyskristillisenä organisaationa. Tällöin lapsille ei välitetty romani-kieltä ja kulttuuria. (Pulma 2006, 199–201.)

Suomessa ei ole romanikielen taitajia kovin runsaasti, mutta romanikielellä on kuitenkin selvä identifioitumistehtävä romanien kansallisissa ja kansainvälisissä yhteyksissä. Romanikielen käytöstä on niukasti tutkimustietoa. Mustalaisasiain neuvottelukunnan 1980-luvun vaihteessa tekemän selvityksen (Mustalaisasiain neuvottelukunta 1981, 58) mukaan aikuisista 71 prosenttia osasi omaa kieltään. Nuorista 16–19-vuotiaista yli puolet puhui kieltä, mutta 18 prosenttia oli sitä täysin taitamattomia. Selvityksen mukaan 83 prosenttia tutkituista romaninuorista osasi romanikieltä vain alle 50 sanaa (Koivisto 1994, 53–71).

Vuonna 1997 perustettiin kotimaisten kielten tutkimuskeskuksen yhteyteen romanikielen lautakunta, jonka tehtävänä on kielen kehittäminen, huolto ja tutkimus. Tehtävän hoitoa varten ei ole kuitenkaan osoitettu henkilömäärärahaa. Suomessa ei myöskään ole korkeakoulutason opetusta romanikielestä. Romanijärjestöt ja jotkut peruskoulut ovat järjestäneet 1980-luvun lopulta kieltenopetusta. Romanikieltä lienee osannut 2000-luvun taitteessa enää noin 30 prosenttia aikuisväestöstä. (Suonoja & Lindberg 1999, 39.)

Romanikielen arvo on noussut ja entiset suojaimekanismit valtaväestöön sulautumista vastaan, esimerkiksi lukutaidottomuus ja kouluttautumattomuus, nähdään vanhentuneina periaatteina, joista on olosuhteiden muuttuttua luovuttava. Selvitysmiesten Suonojan ja Lindbergin (1999) näkemyksen mukaan koulutus ja yhteiskunnallinen aktivoituminen eivät saa kuitenkaan olla ristiriidassa perinteisten arvojen, kuten vanhempien kunnioittamisen, puhtaustapojen ja oman kielen kanssa. Romanikieli voi selvitysmiesten mukaan säilyä ja kukoistaa symboliarvonsa perusteella. Romanien ensisijaiseksi äidinkieleksi sitä lienee heidän mukaansa kuitenkin hyvin vaikea ellei mahdoton elvyttää. (Mirga & Gheorghe 1998, 17–18; Suonoja & Lindberg 1999, 41.)

Romanikielen asema on heikentynyt Suomessa assimilaatiopolitiikan seurauksena. Heikot kielen elvyttämisyritykset viime vuosisadan loppupuolella eivät ole vielä paljoakaan lisänneet uusien romanisukupolvien kielitaitoa. Viime vuosina ovat alueelliset romaniasiain neuvottelukunnat ja paikalliset romanityöryhmät yrittäneet vaikuttaa romanikielen elvyttämiseen alueellaan. Esimerkiksi Jyväskylän seudun romanityöryhmän aloitteesta alkoi peruskoulu-isten romanikielen opetus Jyväskylässä syksyllä 2006.

### 3.3 Yritteliäisyys romaniperinteessä

Yritteliäisyyteen perustuvien kiertävien ammattien harjoittaminen on ollut Suomessa ja muualla Euroopassa asuvien romanien perinteinen ansaintatapa. Miesten keskeisimpänä elantona on Suomessa ollut hevoskauppa ja hevosenhoito, mutta romanimiehet ovat tehneet myös kengityssepän ja tinurin töitä. Naisten tiedetään toimineen povaajina ja valmistaneen käsitöitä virkkaamalla sängynpeitteitä, pöytäliinoja sekä erilaisia pitsejä. Povaamisesta ei enää olla kiinnostuneita, ja monet romanien harjoittamat käsityöammatit ovat teollistumisen myötä hävinneet. Maatalouden koneellistuessa hevoset ovat käyneet pelloilla tarpeettomiksi. Miesten perinteiset ammatit on muutettu nykyaikaisiksi »uusetnisiksi» versioiksi: hevoskaupasta on tullut autokauppaa, ravihevosten kasvatusta, valmennusta ja raviurheilua. Hevostalous on muuttunut enimmäkseen harrastustoimintaa palvelevaksi. Naiset ovat pyrkineet säilyttämään ammattimahdollisuutensa sopeuttamalla kaupoilla käynnin, käsitöiden valmistamisen ja hankkimisen nyky-yhteiskuntaan esimerkiksi myymällä teollisuudessa valmistettuja tuotteita. (Koivisto 1984, 77–78; Viljanen-Saira & Nikkinen 1986, 59; Kopsa-Schön 1996, 47; Pulma 2006, 16, 23.)

Kaupustelevat romaninaiset hävisivät kaupunkikuvasta 1900-luvun viimeisten vuosikymmenten aikana, sillä myymäläverkostot marketteineen ja erikoismyymälöineen ovat vallanneet markkinat. Romaninaisten kaupustelemille tuotteille ei ole enää kysyntää, sillä samat tuotteet saadaan marketeista edullisemmin. Tässä tutkimuksessa haastatellut naiset toimivat yrittäjinä niin sanotuilla uusetnisillä aloilla. Toinen heistä on sopeuttanut käsityötaidon romanihaimeiden valmistukseen. Asiakaskunta koostuu romaniväestöstä ja markkinat ovat laajalla alueella, sillä vakioasiakkaiden tilauksia voidaan hoitaa puhelimitse tai sähköpostin välityksellä. Toinen naisista toimii toisessa yrityksessään tavallisesti romanimiesten hallitsemalla hevostalouden alueella ja toisessa yrityksessään perinteisesti pääväestön harjoittamalla kiinteistöalalla. Kiinteistöalalle siirtyessään hän on siirtynyt ns. romanien uusetnisiltä aloilta pääväestön harjoittaman yritystoiminnan alueelle.

Romanien asenteet enemmistön tarjoamaa koulutusta kohtaan ovat muuttuneet ja romanit ovat alkaneet hankkia koulutusta myös uusetnisille aloille. Toimiminen yksityisyrittäjänä, kuten esimerkiksi ravihevosten kasvattajana ja myyjänä, vaatii uusia koulutuksellisia tietoja ja taitoja. (Kopsa-Schön 1996, 43.) Harva pääväestöön kuuluva henkilö tietää nykyisin romaniyritysten olemassaolosta ylipäättään ja varsinkin muilla aloilla kuin hevostalouden piirissä toimivista yrityksistä. Yksi syy tähän lienee se, että monet yrittäjät joutuvat kieltämään etnisen taustansa pääväestöön kuuluvilta ennakkoluuloisilta asiakkailta yritystoiminnan menestymisen turvaamiseksi. Hancock (1987) kuvaa romaniyrittäjien suhtautumista etniseen taustaansa romanivastaisuutta käsittelevässä artikkelissaan.

»A Houston builder and Gypsy ... now doesn't tell anyone he's a Gypsy because he says it would ruin his business. 'I'm not ashamed of it', he says, 'but you've got to understand the effect it could have'.»

Etnisen taustan piilottamisen paine tuli selvästi esiin myös tässä tutkimuksessa haastateltujen suomalaisten romaniyrittäjien liiketoiminnassa (ks. 5.1.9 Asiakkaat).

### 3.4 Yhteenveto ja pohdintaa

#### Yhteenveto

Suomen romanien historia on ollut täynnä vainoja, syrjintää ja enemmän tai vähemmän pakkokeinoin tapahtuneita sulauttamispyrkimyksiä. Varsinainen suomalainen romanien integroitumiseen pyrkivä etnopolitiikka alkoi vuonna 1956 kun Mustalaisasiain neuvottelukunta (nykyisin Romaniasaiain neuvottelukunta) perustettiin. Neuvottelukunta oli ensimmäinen vähemmistön ja viranomaisten välinen yhteistyöelin. Tämä yhteistyö hyväksyy sen, että romanit voivat säilyttää identiteettinsä ja kulttuurinsa integroitumisprosessissa.

Romanien itsensä määrittelemät identiteetin kriteerit, eli oman etnisyyden rakennuspalikat, syntyvät biologisesta perimästä, pukeutumisesta, kielestä, yhteisöllisyydestä ja kulttuurista. Kulttuurilla romanit tarkoittavat lähinnä tapakulttuuria ja vanhempien kunnioituksen ideologiaa. Myös romanikielellä on selvä identifioitumistehtävä, vaikka Suomessa ei olekaan romanikielen taitajia kovin runsaasti.

Yritteliäisyys on romanien perinteinen ansaintatapa, mutta se on vähentynyt rajusti yhteiskunnan rakennemuutoksen myötä. Hevostaloutteen ja käsityöläisyyteen liittyvät ammatit jäivät tarpeettomiksi maatalouden koneistumisen ja teollisen tavarantuotannon myötä.

#### Pohdintaa

Euroopan neuvosto ja EU ovat säädelleet 1990-luvulta alkaen yhä selkeämmin etnisten vähemmistöjen asemaa. Kansainvälisesti kehittynyt suomalainen romanipolitiikka on muuttunut yhtäältä eurooppalaisen romanipolitiikan esikuvaksi ja toisaalta tullut erittäin riippuvaiseksi Euroopan unionin ja Euroopan neuvoston vähemmistöpoliittisista linjauksista. (ks. myös Suonoja & Lindberg 1999.)

Suomen romanien aseman on sanottu 1980-luvulla kohentuneen ohi Ruotsin romanien. Tällöin alkoi myös romanien osittainen paluumuutto Ruotsista. Romanit ovat edelleen riippuvaisia valtiollisista tulonsiirto- ja sosiaalipalvelujärjestelmistä, sillä yli puolet aikuisista romaneista on työttöminä. Kertomatiedon mukaan Ruotsista palanneita romaneja pääsi Suomeen tultuaan suoraan eläkkeelle.

Itselläni on omakohtaista kokemusta työskentelystä Ruotsista palanneen suoraan eläkkeelle siirtyneen romaninaisen työllistämisasiassa. Kyseinen nainen soitti minulle useaan kertaan vuosien 2004–2005 aikana tietäen, että olen sosiaalitoimen johtavassa virassa ja käynnistämässä Romanit työelämään -projektia. Nainen oli viettänyt lapsuutensa ja nuoruutensa Ruotsissa suorittamatta peruskoulua. Hän oli saanut 1980-luvulla Suomeen takaisin muuttaessaan eläkepäätöksen ilman minkäänlaista työkyvyn arviointia. Ennen yhteydenottoa minuun hänen työllistymismahdollisuuksiaan oli selvitetty työvoiman palvelukeskuksessa yhteistyössä Kelan kanssa.

Eläkepäätöksessä oli päätöksen edellyttämä terveyteen liittyvä diagnoosi, mutta asiapapereista ei löytynyt yhtään lääkärintodistusta. Nainen tunsi itsensä kuitenkin työkykyiseksi ja halusi päästä työelämään. Kansaneläkkeellä oleva henkilö ei voinut tuolloin osallistua erilaisiin työvoimapolitiittisiin tukitoimiin. Kelan kautta tapahtuvan ammatillisen kuntoutuksen väylää hän ei voinut käyttää peruskoulun päättötodistuksen puuttumisen vuoksi. Hän osallistui Jyväskylän Aikuisopiston peruskoulun päättötodistusten saamista tai numeroiden korotusta varten järjestämään Oksa-koulutukseen ja hankki menestyneesti peruskoulun päättötodistuksen.

Ammatilliseen koulutukseen ja opintotukijärjestelmän piiriin siirtyminen tai oppisopimuskoulutukseen osallistuminen olisi merkinnyt eläkkeestä luopumista. Kansaneläkkeen menetys oli niin suuri riski, että hän ei uskaltanut luopua sen tuomasta taloudellisesta turvasta, vaikka toimeentulotukijärjestelmä olisi turvannut tämän jälkeen perusturvan. Toimeentulotuen saaminen edellyttää jatkuvaa kirjallista hakemista, menojen ja tulojen toteen näyttämistä ja perustelua.

Työllistymiseen, koulutukseen, eläkejärjestelmään ja toimeentuloturvaan liittyvä byrokraattisten järjestelmien verkosto ei toiminut kokonaisuutena vaan eri sektoreille rakennettuna niin, että kunkin järjestelmän kautta saatavat etuudet sulkivat pois ensisijaisuusperiaatteen mukaisesti toisten järjestelmien kautta saatavat etuudet. Tällä henkilöllä oli halua ja yritystä hakeutua työmaailmaan sillä ehdolla, että eläkkeen olisi voinut säilyttää ainakin siirtymäajan. Taloudellisissa vaikeuksissa oleva monilapsinen perhe tarvitsi palkkatyöllä ansaittua toimeentuloa. Romanit työelämään -hankkeen tarkoituksena oli tukea romaneita hakeutumaan olemassa oleville koulutus- ja työllistymispoluille, mutta hankkeessa ei voitu auttaa naista lakisääteisten palvelujärjestelmien ohi.

Suomalaisella romanipolitiikalla ei tähän mennessä ole vielä korjattu romanien asemaa läheskään riittävästi. Romaneilla on edelleen suuria vaikeuksia kouluttautua, työllistyä ja saada asuntoja. Romanit kohtaavat edelleen joka päivä ennakkoluuloja tullessaan pääväestön keskuuteen. Kuitenkin eurooppalaisella tasolla ylivaltiollisten ja kansallisten koneistojen ja järjestöjen toisiinsa kietoutuminen on ollut Suomessa niin intensiivistä (Tanner 2000, 73–100), että suomalaisesta järjestelmästä on tullut romanipolitiikan kehitykselle eräänlainen positiivinen malli. (Pulma 2006, 202.)



Paikalliset romanityöryhmät ovat Suomen (Länsi-Suomen läänin romani-asiain neuvottelukunta) innovaatio romanistrategioiden jalkauttamisessa käytäntöön. Suomen malli sai erityistä huomiota esimerkiksi ETYJ:n ylimääräisessä seurantakokouksessa (Meeting to review OSCE states' progress on Roma integration, Wien 10.-11.7.2008), jossa tehtävänäni oli kertoa Jyväskylän romanityöryhmän työskentelystä. Läänin ja valtakunnan tason työskentelyä kuvasivat kokouksessa Henna Huttu (Oulun lääninhallituksen romaniasiain neuvottelukunnan sihteeri) ja Sarita Friman-Korpela (Romaniasiain neuvottelukunnan pääsihteeri, Sosiaali- ja terveystieteiden ministeriö). Tämän kokouksen jälkeen sain kutsun myös EU:n komissiolta (European Roma Summit, Bryssel 16.9.2008) ja UNESCO:lta (ECCAR Conference WG Roma and Sinti, Bologna 18.-20.9.2008). Esittelin Suomen mallin lisäksi Bolognassa myös tätä romanien yrittäjyyteen liittyvää Jyväskylän romanityöryhmän toiminnasta aloitteensa saanutta tutkimusta.

Raja romanien ja pääväestön välillä voi madaltua yhdessä olemisen lisääntyessä pääväestön kanssa. Romanit työelämään -hankkeemme projektikoordinaattori Kyösti Florin on romani, joka on paljon tekemisissä pääväestön kanssa. Hän on vaimonsa Rositan kanssa ensimmäinen ja vielä ainoa romani-pariskunta, joka tekee yhdessä aviopari- ja perhetyötä niin romani- kuin pääväestönkin keskuudessa. Tässä työssä hän on huomannut, että romanien ja pääväestön elämä on hyvin samanlaista. Keskisuomalaisen (5.11.2005) haastattelussa hän kuvaa asiaa seuraavasti:

»Perhetyössä olen tullut 'värisokeaksi' kuultuani niin monen perheen kertomuksia. Kerran kurssilla oli mukana intialainen pariskunta. Heidänkin kohdallaan huomasin, että ihmisten perustarpeet ovat ihan samat. Ennen avioliittotyöhön osallistumista luulimme, että romaneilla on jotain erityisongelmia. Näin ei olekaan, vaan ongelmat ovatkin samoja kuin pääväestöllä.»

Kyösti Florin puhui projektin aikana usein siitä, että romanikulttuurin erilaisuutta ei pidä korostaa liikaa. Romanit voivat olla mukana kaikessa pääväestön toiminnassa, koulutuksessa ja työssä menettämättä omaa identiteettiään.

## 4 TUTKIMUKSEN METODOLOGIA JA AINEISTON KUVAUS

Tässä luvussa määritellään tieteenfilosofisina valintoina tutkimuksen ontologia ja epistemologia sekä valintojen perustelut. Lisäksi kuvataan fenomenografiaa tutkimusmetodinä ja käydään keskustelua siitä, miten fenomenografia eroaa fenomenologiasta. Kolmanneksi kuvataan haastatellut yrittäjät ja se, miten heidät valittiin haastateltaviksi. Neljänneksi kuvataan aineiston keruu, ja viimeisenä aineisto ja aineiston analyysin etenemisen prosessi. Lopuksi tehdään yhteenveto tämän tutkimuksen metodologisista valinnoista.

### 4.1 Tieteenfilosofiset valinnat

Tutkimustyö perustuu tietyille otaksuille tutkimuskohteesta ja tiedonalasta. Tutkimustoimintaa ohjaavat usein implisiittiset sitoumukset eli julkilausumatomat ja asiayhteydestään ilmenevät seikat. Jos tutkija ei ole tiedostanut tietoteoreettisia lähtökohtiaan, hän toimii sokeasti tai satunnaisesti. (Siljander 1992.) Tämä tutkimus pyrkii kiinnittymään syrjäytymisestä ja sosiaalisesta marginalisaatiosta käytävään keskusteluun, joka muodostaa sen laajemman horisontin, jota vastaan romaniyrittäjyyttä ja romaniyrittäjien käsityksiä ja niiden vaihtelevia heijastetaan. Tutkimuksen teoreettisena viitekehyksenä on siten sosiaalinen marginaalisuus.

Tutkimukseen yhdistyy humanistinen ihmiskäsitys. Tutkimuksen ontologisena ja epistemologisena perustana on subjektivistinen lähestymistapa, joka lähtee henkilökohtaisesta todellisuudesta ja pyrkii ilmiön ymmärtämiseen. Ilmiön ymmärtämistä lähestytään monitieteisesti, sillä tutkimukseen sisältyy aineksia monilta yhteiskuntatieteen aloilta. Yrittäjyys liittyy taloustieteisiin, sosiaalinen marginaalisuus useisiin eri yhteiskuntatieteisiin ja yrittäjyyden kenttää käsittelevä keskustelu sosiologiaan. Ymmärrystä haetaan kvalitatiivisesti suuntautuneella fenomenografisella menetelmällä, joka on erityisesti kehitetty käsitysten tulkintaan. Pääpaino on käsitysten sisällöllisessä tulkinnessa, mikä

on luonteeltaan myös laadullisia eroja etsivä. Ennakkoluulot ja syrjintä nähdään ilmiönä, jolle on ominaista konkreettiset kokemukset yrittäjän ja hänen yritystoimintaansa liittyvien sidosryhmien välillä. Tutkimus on luonteeltaan myös eksploratiivinen, sillä romaniyrittäjien kokemukset ilmiöstä ovat kartoittamatonta aluetta.

#### 4.1.1 Ontologinen suunta

Ontologia käsittelee tutkittavaa ilmiötä ja muodostaa käsityksen tutkimuskohteesta. Hirsjärven, Remeksen ja Sajavaaran (2006, 121) mukaan ontologiassa on kyse siitä, minkälaiseksi tutkimuskohde syvemmin käsitetään. Ontologinen ilmiö voidaan tulkita luonteeltaan joko objektiivisena tietona tai yksilön omana näkemyksenä eli subjektiivisena tietona.

Tässä tutkimuksessa ilmiö nähdään subjektiivisesti yksilöiden omina tietoina. Kun tutkimuskohteena on ihminen, on ontologisen erittelyn tuloksena ihmiskäsitys. Laadullinen tutkimus nojaa usein konstruktionismiin, jonka mukaan sosiaalinen todellisuus ja sen merkitykset tuotetaan ja ylläpidetään ihmisten välisessä sosiaalisessa vuorovaikutuksessa. Suomalaiset romanit kohtaavat ennakkoluuloja ja syrjintää jokapäiväisessä elämässään (ks. 2.5 Sosiaalinen marginaalisuus), mutta ei ole olemassa tutkimusta siitä, kohtaavatko suomalaiset romanit ennakkoluuloja ja syrjintää yritystoiminnassa. Tässä tutkimuksessa romaniyrittäjien sosiaalinen todellisuus, yrittäminen ennakkoluuloisessa asenneilmastossa ja sen merkitykset rakentuvat haastateltujen yrittäjien ja yrityksen sidosryhmien välisissä vuorovaikutussuhteissa.

Konstruktionismi voidaan Hännisen (1999, 25–28) mukaan jakaa lähestymistapana vahvaan ja heikkoon konstruktionismiin. Vahvassa konstruktionismissa sosiaalinen todellisuus on ainoa mikä on, eli sosiaalinen konstruktio nähdään reaalisesta olemassaolosta irrallisena. Heikon konstruktionismin mukaan teksti ei ole täysin irrallaan todellisuudesta, joten tekstin oletetaan heijastelevan jotain olemassa olevaa tosiasiapohjaista. Tässä tutkimuksessa konstruktionisilla viitataan heikkoon konstruktionismiin ja oletetaan, että puhe jollain tasolla heijastelee yleisesti vallitsevaa todellisuutta

Yrityksen sidosryhmien verkosto nähdään tässä tutkimuksessa kokonaisuutena, joka rakentuu kahdenvälisistä vertikaalisista suhteista. Sosiaalinen todellisuus rakentuu toimijoiden tehdessä yhteistyötä, jolloin he ovat vuorovaikutuksessa keskenään. Vuorovaikutus ja kieli ovat keskeisiä elementtejä sosiaalisen todellisuuden rakentamisen prosessissa. Toimijat luovat kielen kautta vuorovaikutuksessa merkityksiä, joiden kautta todellisuutta rakennetaan edelleen. Tässä tutkimuksessa rakennetaan kielen kautta, puhumalla ja kirjoittamalla, romanien yrityselämän todellisuutta. Todellisuus rakentuu sidosryhmien tavasta suhtautua romaneihin, mutta myös romanien tavasta reagoida erilaisiin sidosryhmien ennakkoluuloja ilmentäviin impulsseihin.

Tutkimukseni ilmiönä ovat siis ennakkoluulot ja syrjintä ja tutkimukseni informantteina ovat romaniyrittäjät. Pyrin kuvaamaan romaniyrittäjille heidän omista kokemuksistaan syntyneitä käsityksiä. Tutkija tekee valinnan siitä, millä tavalla tietoa tutkimuskohteesta saadaan ja mitä tutkimuksen tuottamalla tiedolla voidaan tehdä. Yksi tapa käsitteellistää tätä valintatilannetta on Jürgen Habermasin esitys kolmesta erilaisesta tiedonintressistä: humanistinen, luonnontiede ja systemaattinen yhteiskuntatiede, kriittinen yhteiskuntatiede ja psyykoanalyysi (Niiniluoto 1980, 72). Tieteenfilosofinen valintani sijoittuu tämän jaon mukaisesti tarkasteltuna kvalitatiivisessa tutkimuksessa humanistiseen tieteeseen. Tiedonintressini on hermeneuttinen ja tiedon funktio ymmärtäminen. Tutkimuksen päämääränä on lisäymmärryksen luominen tutkittavasta ilmiöstä.

#### 4.1.2 Epistemologiset valinnat

Epistemologia käsittelee tiedon muodostumista, tietämisen alkuperää ja luonnetta. Epistemologinen ydinkysymys on, kuinka tieto on tuotettu. Epistemologia pyrkii vastaamaan kysymykseen, miten tutkittavasta ilmiöstä saadaan luotettavinta tietoa ja miten perustellaan metodologisia ratkaisuja. Metodien valinta on siis epistemologinen kysymys. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2006.) Tutkija tekee valinnan joko kvantitatiivisen eli määrällisen tai kvalitatiivisen eli laadullisen tutkimuksen välillä tai hän voi yhdistää tutkimukseensa molempia tiedon tuottamistapoja. Kvantitatiivisen tieteen metodi on useimmiten selittävä ja sen tehtävä on tutkia toistuvia, lähinnä luonnonlakien alaisuuteen liittyviä todellisuuden ilmiöitä. Kvalitatiivinen tutkimus pyrkii tuottamaan ymmärrystä ilmiöstä. Metodien valinta viittaa siihen tiedon konstruktion, jota tutkija pitää tärkeänä.

Halusin tutkimuksessani päästä syvemmällä tasolla kiinni merkitysisältöihin ja romaniyrittäjien käsityksimaailmaan. Laadullinen tutkimus on mielestäni omaan tutkimukseeni sopiva valinta, sillä se vastaa tällaisen ymmärrystä lisäävän tutkimuksen vaatimuksia. Laadullisessa analyysissä merkitystulkintojen teko on tutkimuksen ydin (Alasuutari 1999, 40; Hänninen 1999, 44–54).

Deduktiivinen metodi tarkoittaa käytännön ilmiössä esiintyvien piirteiden kuvaamista teorian ja siihen pohjautuvien hypoteesien valossa ja se yhdistetään tavallisesti määrälliseen tutkimukseen. Induktiivinen päättely lähtee liikkeelle aineistosta ja sitä pidetään laadullisen tutkimuksen logiikkana. Se etenee käytännön ilmiöistä ja havainnoista yleiselle tasolle eli empiriasta teoriaan. Abduktiivinen päättely sijoittuu näiden välille. Sen mukaan uusi teorianmuodostus vaatii tuekseen johtoajatukseen, jolloin tutkimusaineiston havainnoissa voidaan keskittyä joihinkin seikkoihin. (Alasuutari 1999, 40–41.) Abduktiivinen päättely on ajatteluprosessin systematisointia ja tutkijan kiinnostuksen kohdistamista johtoajatukseen mukaisesti tärkeiksi oletettuihin seikkoihin. Abduktiivi-

seen päättelyyn kuuluvan johtoajatuksen rakentuminen tapahtuu teorian ja empirian vuoropuheluna, joka muodostuu hermeneuttiseksi kehäksi lisäten ymmärrystä tutkimuksen jokaisen osan ja tason toistamisella. Hermeneuttisella kehällä tarkoitetaan prosessia, jossa edetään kokonaisuudesta osiin ja taas kokonaisuuteen. (Siljander 1988, 115–119.)

Tässä tutkimuksessa on edetty abduktiivisen päättelyn kautta. Tutkimuksen johtoajatuksena on kuvata romaniyrittäjien kokemuksia ja käsityksiä enakkoluuloista ja syrjinnästä. Aineistoon perehtymiseni vuorotteli teoriaan tutustumisen kanssa niin, että aineistosta nostamani seikat johdattivat tutustumaan kyseistä asiaa käsittelevään teoriaan. Esimerkiksi luottamus oli useaan kertaan aineistossa esiintyvä seikka. Tämä johdatti minut tutustumaan luottamukseen liittyvään teoriaan.

Sosiaalinen marginaalisuus muodostui tutkimukseni kannalta erityiseksi laajemmaksi yhteiskunnalliseksi näkökulmaksi eli tutkimukseni teoreettiseksi viitekehykseksi. Aineiston tarkastelu sosiaalisen marginaalisuuden näkökulmasta perustui siten teoriapohjaan. Sosiaalinen marginaalisuus on käsitteenä laaja sisältäen hyvin erilaista ja eri ihmisryhmiin liittyvää marginaalisuutta. Kyetäkseni kohdentamaan viitekehyksen oman tutkimukseni kannalta tarkoituksenmukaisesti rajaan tutkimuksessani marginaalisuuden käsittämään yrittäjien etnistä taustaa romanina Suomessa.

#### 4.1.3 Fenomenografia tutkimusmetodina

Tässä tutkimuksessa ymmärrystä haetaan kvalitatiivisesti suuntautuneella fenomenografisella menetelmällä, joka on erityisesti kehitetty käsitysten tulkitaan. Pääpaino on käsitysten sisällöllisessä tulkinnassa, mikä on luonteeltaan myös laadullisia eroja etsivä. Tämän tutkimuksen tutkimusmetodologisena ratkaisuna on siis kvalitatiivinen tapaustutkimus ja tutkimuksessa on käytetty aineistosuuntautunutta fenomenografista tutkimusotetta. Göteborgin yliopiston pedagogisen laitoksen tutkimusryhmä INOM on tutkinut 1970-luvulta alkaen inhimilliselle olemassaololle tyypillistä oppimista ja ympäristökäsityksiä. Tältä pohjalta syntyi tutkimusote, jonka Ference Marton nimesi vuonna 1981 fenomenografiaksi.

Fenomenografiaksi kutsutaan todellisuuden kokemisen ja käsitteellistämisen laadullisten erojen kuvausta siten, että näille eroille etsitään kuvauskategorioiden avulla loogisia suhteita (Marton 1982). Fenomenografia on siten kvalitatiivisesti suuntautunut empiirinen tutkimusote. Tutkimuksen tarkoituksena on kuvata sitä, kuinka eri tavalla ihmiset kokevat, havaitsevat, käsittävät ja ymmärtävät ilmiöitä (Entwistle 2007). Fenomenografia tutkii sitä, miten ympäröivä maailma ilmenee ja rakentuu ihmisen tietoisuudessa. Fenomenografialla ei tutkita ainoastaan oppimista, vaan sen avulla pyritään muodostamaan tietoa eri tieteenaloille, mihin myös tämä tutkimus pyrkii (Syrjälä, Ahonen, Syrjäläinen & Saari 1994).

Fenomenografisen tutkimuksen lähtökohtana on se, että on olemassa vain yksi maailma, josta erilaiset ihmiset muodostavat erilaisia ja toisistaan poikkeavia käsityksiä. Maailma ilmenee ihmisille käsitysten kautta. (Järvinen & Järvinen 2004; Metsämuuronen 2005.)

Fenomenografisessa ajattelussa on kyse yksilöllisille eroille tilaa jättävästä konstruktiiivisesta prosessista. Tässä tutkimuksen kiinnostuksen kohteena on ilmiön eli ennakkoluulojen ja syrjinnän käsittäminen. Tutkimuksen sisällön ja rakenteen välillä täytyy olla tietty suhde, jotta kokonaisuus – merkityksessä enemmän kuin osiensa summa – ilmaantuisi. Ihminen pyrkii luonnollisesti muotoilemaan sisältöä eli strukturoimaan sitä niin, että se muodostaa käsitettävän ja hyväksyttävän kokonaisuuden tai hahmon. Strukturointi on luonteeltaan subjektiivista ja ihminen pyrkii sen avulla ymmärrettävyyteen. Hän käyttää strukturoinnissa aikaisempia kokemuksiaan ja senhetkistä tietoaan sekä oletuksiaan ympäristöstään. (Wenestam 1984, 18–24.)

Syrjälän ym. (1994, 116–117, 125–126) mukaan aineistosuuntautuneen fenomenografisen tutkimusotteen vahvuus on siinä, että se korostaa sekä ilmiön kokemuksellisia että käsitteellisiä piirteitä. Haastattelijan hankkiessa tietoa toisen ihmisen ajattelusta mukana on koko ajan myös haastattelijan oma tietoisuus. Näin toteutuu fenomenografiseen tiedonkäsitykseen kuuluva haastattelujen intersubjektiivisuus. Intersubjektiivisuuteen liittyy se, että haastattelijan tulee tiedostaa omat lähtökohtansa, jotta hän voi arvioida niiden vaikutusta haastateltavan ilmausten tulkintaan. Toisen ihmisen ilmaisujen tulkintaan vaikuttaa haastattelijan tietoisuuden rakenteet. Haastattelijalta vaaditaan myös aktiivista kuuntelua, sillä hänen tulee voida tarvittaessa tarkentaa vastauksia lisäkysymyksillä. Haastattelua ei pidä rajata pelkästään valmiiden kysymysten varaan, vaan haastattelijalla tulee olla vapaus sovittaa kysymykset keskustelun kulun mukaan. Näin haastattelun avulla päästään riittävän syvälle aiheeseen. (Syrjälä ym. 1994, 136–138.)

Fenomenografisen tutkimuksen kohteena ei ole käyttäytyminen vaan kokemus. Tutkija pyrkii saattamaan haastateltavan tietoiseksi omasta tietoisuudestaan eli metatietoisuuden tilaan. Fenomenografinen tutkija etsii tutkimuksen kohteena olevan ilmiön merkitystä ja rakennetta. Samalla hän pyrkii ymmärtämään, miten ihmiset kokevat tutkittavan ilmiön. (Marton & Booth 1997, 112–116.)

Fenomenografinen tutkimus on monitieteistä. Tutkimuksen perusväittämiä ei muotoilla aikaisemman tutkimuksen ja teorianmuodostuksen vaan oman aineiston tulkinnan pohjalta. Fenomenografisen näkemyksen mukaan ihmisen ajattelu ja toiminta on kokonaisvaltaista ja kytkeytyy subjektin tietoisuuteen. Ahosen (1994, 122–123) mukaan tutkija ryhtyy vuorovaikutukseen haastateltavansa kanssa.

Tutkimukseni metodologia perustuu fenomenografian alueista eri tieteenaloja koskevassa ajattelussa ilmenevien käsitysten tutkimiseen. Tutkin taloustieteen tutkimusalalla suomalaisten romaniyrittäjien kokemuksiin pohjautuvia käsityksiä ennakkoluuloista ja syrjinnästä. Analysoin ensin yrittäjien kokemuk-

set ja sen jälkeen kuvaan yrittäjille niiden perusteella syntyneitä käsityksiä ennakkoluuloista ja syrjinnästä.

Valitsin romaniväestöön kuuluvat yrittäjät tutkimuskohteeksi, sillä olen ollut vuoden 2004 alusta alkaen tekemisissä romaniväestön kanssa. Työskennellessäni Jyväskylän kaupungin romanityöryhmässä ja Romanit työelämään -hankkeessa olen kiinnittänyt huomioni romanien kokemuksiin ja käsityksiin ennakkoluuloista. Aiheen valinnan jälkeen tutustuin identiteettiin (Hall 1999) ja rasismiin (Miles 1989) sekä romanikulttuuriin ja romanien asemaan liittyvään kirjallisuuteen (Huttunen & Nordström-Holm 1969; Grönfors 1981; Koivisto 1984; Rantala & Huttunen 1993; Kopsa-Schön 1996; Suonoja & Lindberg 1999; Tanner 2000). Sitten jäsenin asiat teemoihin, minkä perusteella laadin puolistrukturoidun kysymyslomakkeen teemahaastattelua varten.

Kesällä 2005 ja 2006 haastattelin seitsemän romaniyrittäjää, joilla on kahdeksan yritystä. Haastattelujen yhteydessä huomasin romanien puhuvan ennakkoluulojen lisäksi syrjinnästä, joten käsittelen aineistoani ennakkoluulojen ja etnisen syrjinnän kokemuksiin liittyvistä käsityksistä. Seuraavaksi luokittelin romanien kokemukset ja niiden perusteella syntyneet käsitykset niiden merkitysten perusteella. Selittääkseni käsitysten erilaisuuden kokosin merkitykset vielä ylemmän tason merkitysluokiksi eli yläkategorioiksi. Tämän tuloksena syntyi kuvaus siitä, kuinka romaniyrittäjät kokevat, muodostavat käsityksiä, havainnoivat ja ymmärtävät syrjintää yritysmaailmassa.

#### 4.1.4 Fenomenologian ja fenomenografian erot

Fenomenografiassa ja fenomenologiassa on monia yhtäläisyyksiä, mutta tutkimusmetodina niiden avulla tuotetaan erilaista tietoa. Metodien erojen kuvauksen kautta löytyy perustelu sille, miksi olen valinnut metodikseni fenomenografian eikä fenomenologiaa. Fenomenologia pohjaa juurensa hermeneuttiin eli hengentieteelliseen ymmärtävään ja tulkitsevaan tieteenperinteeseen (mm. Gadamer 1977). Hermeneutiikka korostaa tosiasioiden ja arvojen eli kokemuksen ja merkityksen välistä yhteyttä ja se asettaa ihmisen ja hänen elämissen maailmansa tutkimisen kohteeksi (Varto 1992, 70).

Fenomenologian taustalla on vahva tieteenfilosofia, mutta ensisijaisesti se on tutkimusmetodi. Fenomenologia on metodologinen suuntaus siitä, mikä tutkittavassa ilmiössä on olennaisinta ja keskeisintä. Fenomenologiaa käytetään varsinkin silloin, kun ilmiöstä ei ole selkeää tutkimusperinnettä tai ilmiö - esimerkiksi »intuitio» - on monimerkityksinen eikä siitä ole yksimielistä määrittystä. Fenomenografiassa käsitellään sekä kokemuksellisia että käsitteellisiä asioita siitä, mitä ihmiset ajattelevat ja miten he kokevat asiat. Fenomenografia pyrkii kuvaamaan todellisuuden tietyn osan. Tämän tutkimuksen kautta lisääntyy ymmärrys siitä todellisuuden osasta, miten romaniyrittäjät kokevat ja käsittävät ennakkoluulot ja syrjinnän niiden sisältöjen näkökulmasta.

Fenomenologialla ja fenomenografialla on paljon yhteisiä piirteitä, mutta

fenomenografia ei ole syntynyt fenomenologian pohjalta, vaan metodit perustuvat osittain eri teorioihin ja menetelmiin. (Uljens 1996, 103; Marton & Booth 1997, 117.) Fenomenologisen näkemyksen mukaan ihmisen toimintaa voidaan ymmärtää vain yksilön omien kokemusten, havaintojen ja tunteiden kautta. Se on hänen todellisuuttaan ja jokaisella yksilöllä on oma todellisuutensa. (Aho 1995.)

Ero fenomenologian ja fenomenografian välille syntyy siinä, että fenomenografiassa erotetaan todellisuus ja käsitys todellisuudesta. Fenomenografiassa käsitys todellisuudesta rakentuu omana yksilöllisenä tulkintana jokaisen ihmisen ymmärryksessä, eikä sen mukaan ihmisen ulkopuolella ole olemassa todellisuutta. Fenomenologia olettaa, että todellinen maailma on olemassa, sen sisältöjä on mahdollista ymmärtää ja että kohteen olemassaolo ja merkitys ovat riippumattomia yksilön tavasta ymmärtää sitä. Fenomenografiassa taas oletetaan, että kohteen olemassaolo ja merkitys riippuvat niistä tarkastelevan henkilön tajunnasta. (Uljens 1989, 62–63.)

Fenomenografi tutkii empiirisesti ihmisen muodostamia käsityksiä ilmiöistä. Käsittäminen ymmärretään Uljensin (1989, 7) mukaan aktiiviseksi prosessiksi, joka tarkoittaa mielekkyyden luomista johonkin ilmiöön. Tutkimuksen perustana on käsitys ilmiöiden ja ihmisten ajattelun suhteesta ja tiedonmuodostuksen ehdoista. Fenomenografian mukaan ihminen liittää mielessään oliot ja tapahtumat selittäviin yhteyksiin ja ihminen on täten rationaalinen olento. Ihmiset käsittävät sisällöllisesti eri tavalla ympärillä olevan maailman. (Syrjälä ym. 1994, 116–117.)

Fenomenografinen käsitys pohjautuu yksilön perustavaa laatua olevaan ymmärrykseen jostakin ilmiöstä. Ihminen muodostaa ensin kokemuksen ja ajattelun kautta käsityksen ilmiöstä. Sen jälkeen käsitys ilmaisee hänelle yksilön ja ympäristön välistä suhdetta. Käsitykset ovat dynaamisia rakenteita, joihin voidaan vaikuttaa ja jotka voivat muuttua uusien kokemusten ja/tai ajattelun seurauksena. Käsitykset luokitellaan laadullisesti erilaisiin, usein samanarvoisiin luokkiin, minkä jälkeen käsityksiä voidaan verrata toisiinsa. (Uljens 1992, 86, 95–101.)

Ihmisten käsityksistä rakentuu heille itselleen subjektiivisia merkityksiä, joilla tarkoitetaan ihmisen itsensä antamaa tulkintaa omille kokemuksilleen ja toiminnoilleen. Objektiivinen merkitys on jonkin ulkopuolisen, kuten tutkijan, antama merkitys toisen ihmisen toiminnalle. Inhimilliset kokemukset saavat siis tulkinnan kautta merkityksensä. Käsitysten erilaisuus pohjautuu kokemusten erilaiseen tulkintaan ja yksilöiden tietoon liittyviin eroihin. Jos tieto on vähäistä, käsitykset voivat muovautua hyvinkin puutteellisiin perusteisiin. (Hirsjärvi 1992, 113–114.)

Fenomenografialla on yhtymäkohtia fenomenologiseen filosofiaan, hahmopsykologiaan sekä oppimisen psykologiaan. Fenomenografiassa on neljä piirrettä, jotka ovat relationaalisuus, elämyksellisyys, kontekstuaalisuus ja kvalitatiivisuus. Ne liittyvät myös fenomenologiseen tutkimukseen, mutta fenomenografian teoreettinen viitekehys on saatu lähinnä hahmopsykologiasta. Feno-



menografia ei siis ole kehittynyt fenomenologiasta. (Larsson 1986, 10–11; Marton 1988, 152–153; Uljens 1992, 2–5.)

Fenomenografia eroaa fenomenologiasta selvästi kolmen asian suhteen. Fenomenografia on empiirinen ja kuvaileva tutkimusote. Toiseksi fenomenografia edustaa myös ei-dualistista lähestymistä ontologisiin kysymyksiin. Ilmiöstä voi olla monta erilaista käsitystä, eivätkä mitkään niistä ole vääriä, vaan jokaisen yksilön henkilökohtaisia totuuksia. Kolmanneksi fenomenografia ei ole fenomenologista psykologiaa, se ei käsittele subjektien psykologista kokemusta vaan ajatusmuotoja, joita voidaan yleistää vain irrottamalla ne alkupe- räisestä empiirisestä kontekstista. (Uljens 1992, 142–148.)

Fenomenografiassa on kyseessä tutkimuksen kohteena olevien yksilöiden (romaniyrittäjät) henkilökohtaiset käsitykset ilmiöstä, eivät tutkijan omat eivätkä jonkun muun ulkopuolisen käsitykset. Tätä kautta haastateltavien henkilöiden inhimillinen kokemus saa merkityksensä. (Hirsjärvi 1992.) On tärkeää saada ymmärrystä siitä, kuinka yrittäjät käsittävät syrjinnän ja ennakkoluulot. Romaniyrittäjien olosuhteita parantavien ehdotusten ja toimenpiteiden tulisi perustua romaniyrittäjien itsensä käsityksiin.

Romanit ovat kärsineet satojen vuosien ajan pääväestön assimilaatiopoliitiikasta. Ne pyrkimykset, joihin romanit itse ovat olleet halukkaita ja joihin he itse ovat osallistuneet joko aloitteen tekijöinä, suunnittelijoina tai toimijoina, ovat menestyneet paremmin kuin pääväestön ehdoilla tapahtuvat – vaikkakin hyvää tarkoittavat – yritykset. Tästä on osoituksena Romaniasiain neuvottelukunnan jo vuosikymmenien mittainen työ ja kansainvälisestäikin vaikuttanut Suomen romanipoliitiikka.

Suomen pitkään toistamat kannat romanien oman osallistumisen tärkeydestä olivat siirtyneet Euroopan unionin virallisiin puheenvuoroihin. Osallistu- tin Euroopan unionin ensimmäiseen romaniasioita käsittelevään huippuko- koukseen 16.9.2008. Siellä tulivat useissa puheenvuoroissa (mm. José Manuel Barroso, President of the European Commission; Vladimír Špidla, Commissio- ner for Employment, Social affairs and Equal opportunities; Lívia Járóka, Mem- ber of the European Parliament) esille Suomen pitkään toistamat kannat roma- nien oman osallistumisen tärkeydestä.

## 4.2 Haastateltavavat yrittäjät ja tutkimusaineisto

### 4.2.1 Haastateltavien yrittäjien valinta ja kuvaus

Henkilörekisterilaki (471/1987, 6 §) kieltää etnisillä perusteilla kootut rekisterit, joten yritysrekisterissä ei ole tietoa yrittäjien etnisestä taustasta. Siten myös- kään romanien yrityksiä ei ole rekisterissä eroteltu muista yrityksistä, joten ro- manit, joihin olin tutustunut työssäni, auttoivat minua löytämään haastatelta- vat yrittäjät. Koska tuntemani romanit olivat tuttuja myös haastattelemini

yrittäjien kanssa, sain heidän avullaan aikaan luottamukselliset haastattelutilanteet.

Keski-Suomessa toimivat yrittäjät löysin kyselemällä Romanit työelämään -hankkeessa työskenteleviltä alueen romaniväestön tuntevilta romaneilta, ketä romaniyrittäjiä he alueella tietävät. Haastattelin kaikki heidän ilmoittamansa yrittäjät. Pohjanmaalaisten yrittäjien haastattelujen saamisessa avusti romaniväestöön kuuluva romanien keskuudessa laajaa luottamusta nauttiva pastori, sosiaalineuvos Väinö Lindberg, joka toimi romanipolitiikan asiantuntijana Romanit työelämään -hankkeessamme. Hänen teksteihinsä olen viitannut useissa kohdin tutkimustani, erityisesti romanien historiaa käsittelevässä kolmannessa luvussa. Lindberg oli myös mukana haastattelumatkalla Pohjanmaalla ja vei minut haastateltavien luo, mutta haastatteluihin hän ei osallistunut.

Yritysten toimialat olivat huonekalujen tehdastuotanto (Markku)<sup>4</sup>, ravihevossrattaiden valmistus (Antti), perinteisten romanihameiden ompelu (Riitta), autovarusteiden myynti (Veikko), käytettyjen autojen kauppa (Kalle), hevosten kasvatusta ja siitostoiminta, raviurheilu ja kiinteistöjen vuokraus (Anita) sekä polttopuu-, kiinteistö- ja tonttikauppa (Jari).

Haastatelluissa yrittäjissä oli kaksi naista ja viisi miestä. Naiset toimivat yrittäjinä kolmessa yrityksessä, sillä Anitaalla oli kaksi yritystä. Molemmat naiset olivat haastateltuja tehtäessä 53-vuotiaita ja miehet olivat 32, 34, 40, 43 ja 54 vuoden ikäisiä. Viisi yritystä harjoitti toimintaansa toiminimellä, kaksi yritystä osakeyhtiönä ja yksi yritys maatilayrityksenä. Yrittäjien tavallisin koulutustaso oli perus- tai kansakoulu. Kolmella yrittäjällä oli ammattitutkinto. Kaksi yrittäjää oli suorittanut ammatillisen tutkinnon oppilaitoksessa ja kolmas oppisopimuskoulutuksena. Varsinaista yrittäjäkoulutusta haastatelluilla ei ollut. Yrittäjistä neljä työllisti itsensä yrittäjänä, kahdessa yrityksessä oli yrittäjän lisäksi kaksi työntekijää (yhdessä oma poika silloin tällöin ja yksi työllistetty), yhdessä yrityksessä työskenteli yrittäjän lisäksi 15-vuotias poika koulupäivän jälkeen ja yksi yritys työllisti yrittäjän lisäksi 22 työntekijää, joista kaksi työskenteli Ruotsissa olevassa tytäryhtiössä. Neljässä yrityksessä työskenteli perheenjäseniä, kahdessa vaimo ja kahdessa oma poika.

Yksi yrittäjä (Riitta) on taustaltaan pääväestöön kuuluva, mutta hän on tullut myös romaniyhteisön jäseneksi avioliiton kautta. Markun ja Veikon puoliset ovat myös taustaltaan pääväestöön kuuluvia. Markun yrityksessä ei yrittäjän lisäksi haastatteluhetkellä työskennellyt muita romaneita, mutta siellä on kyllä aiemmin ollut romaniyöntekijöitä.

Yritysten liikevaihto vaihteli 10 000 eurosta 2,5 miljoonaan euroon. Yksi yrittäjä kertoi saavansa yritystoiminnasta jokapäiväisen leipänsä. Yksi yrittäjä ei halunnut kertoa taloustietojaan. Taseen loppusumma vaihteli noin 8000 eurosta 500 000 euroon. Taseen loppusummaa eivät kaikki haastateltavat muistaneet.

<sup>4</sup> Tutkija on nimennyt yrittäjät, joten yrittäjien henkilöllisyys ei ilmene näistä nimistä.

	1. <b>Pohjanmaa</b>	2. <b>Pohjanmaa</b>	3. <b>Pohjanmaa</b>	4. <b>Pohjanmaa</b>	5. <b>Keski-Suomi</b>	6. <b>Keski-Suomi</b>	7. <b>Keski-Suomi</b>	8. <b>Keski-Suomi</b>
<b>Yrittäjä</b>	Markku	Antti	Riitta	Veikko	Kalle	Anita	Anita	Jari
<b>Yrittäjän ikä</b>	34	54	53	32	40	53	53	43
<b>Yrittäjän koulutus</b>	peruskoulu	ammattikoulu, hitsaaja	kansakoulu	oppisopimus-koulutus, kirvesmies	peruskoulu	keskikoulu	keskikoulu	autonkuljettajan tutkinto
<b>Toimiala</b>	huonekaluteollisuus (PV)	hevosten valmennuskärryt (UE)	romanivaatteiden valmistus (UE)	auto- ja rengasmyynti (UE)	käytettyjen autojen kauppa (UE)	hevostalous: kasvatus-, ravi- ja siitostoiminta (UE)	kiinteistöjen omistus ja vuokraus (PV)	puu-, kiinteistö- ja tonttikauppa (PV)
<b>Perustamisvuosi</b>	1986, isä aloitti toiminnan v. 1968 Ruotsissa, yritys Suomeen v. 1969, Ruotsissa tytäryritys edelleen	1985	1988	2000	2003	1993	1998	1999
<b>Yhtiömuoto ja omistuksen rakenne</b>	osakeyhtiö, perhe-yritys, 99 % Markku, 1 % äiti	toiminimi, yrittäjä omistaa 100 %	toiminimi, yrittäjä omistaa 100 %	toiminimi, yrittäjä omistaa 100 %	toiminimi, yrittäjä omistaa 100 %	maatilayritys, yrittäjä omistaa 100 %	osakeyhtiö, yrittäjä omistaa 100 %	toiminimi, yrittäjä omistaa 100 %
<b>Yritys työllistää yrittäjän lisäksi</b>	22 (joista kaksi Ruotsissa)	0	0	2	0	2 (työllistetty ja oma poika)	0	1 (poika koulun jälkeen)
<b>Töissä perheenjäseniä</b>	vaimo	0	0	vaimo	0	poika	0	poika
<b>Töissä romaneita</b>	yrittäjä itse	yrittäjä itse	0 (yrittäjä pääväestöä, naimisissa romanin kanssa)	yrittäjä itse	yrittäjä itse	yrittäjä itse ja oma poika	yrittäjä itse	yrittäjä itse ja oma poika
<b>Yrityksen liikevaihto</b>	2,5 milj. €	jokapäiväisen leivän saa	n. 10 000 €	v. 2000, 118 000 € v. 2001, 286 000 € v. 2002, 505 000 € v. 2003, 1 milj. € v. 2004, 1 milj. €	257 573 €	40 000–50 000 €	70 000–80 000 €	
<b>Taseen loppusumma</b>	500 000 €			100 000 €	8120 €			

(PV) Pääväestön toimiala (ks. 5.2.2 Pääväestön toimialat).  
(UV) Uusetninen toimiala (ks. 5.2.1 Uusetniset toimialat).

#### 4.2.2 Aineiston keruu

Fenomenografisen tutkimuksen haastattelussa toteutuu fenomenografiseen tiedonkäsitykseen kuuluva intersubjektiivisuus siten, että haastattelijan tietoisuus on koko ajan mukana toisen ihmisen ajattelusta tapahtuvassa tiedon hankinnassa. Haastattelijan tietoisuuden rakenteet vaikuttavat siihen, miten hän tulkitsee toisen ihmisen ilmaisuja. Haastattelijan tulee tiedostaa omat lähtökohtansa, jotta hän voi arvioida niiden vaikutusta haastateltavan ilmausten tulkinnaan.

Oma lähtökohtani oli se, että olin perehtynyt romanien tilanteeseen toimiessani Jyväskylän romanityöryhmässä ja tämän työryhmän hakemuksesta toteutuneessa Romanit työelämään -hankkeessa. Paikallisten romanien kertoman perusteella tiesin romanien kohtaavan ennakkoluuloja ja syrjintää. Kohtasimme pääväestön taholta ennakkoluuloisuutta myös hanketyöskentelyssä. Esimerkiksi kansainvälisen konferenssin tilan (Roma in action -symposium, Jyväskylä 19.–20.6.2006) varauksen yhteydessä pyydettiin puhelimitse erikseen selvitystä siitä, tuleeko tilaisuuteen myös romaniväestöön kuulumattomia henkilöitä. Syynä tähän oli se, että jos tapahtumaan olisi tullut pelkästään romaneja, tilaa ei olisi voitu samanaikaisesti markkinoida muihin tapahtumiin.

Sattuipa myös eräässä seudullisessa kuntatoimijoiden kokouksessa tilanne, jossa kokoukseen osallistujat hörähtivät spontaanisti nauruun alkaessani kertoa romanien työllistämiseen liittyvästä hankkeestamme. Olen tunnistanut »mannen» myös omassa »takaraivossani», josta se on häipynyt sitä mukaa kuin olen ollut romanien kanssa tekemisissä. Tietoni ja ymmärrykseni ovat kasvanneet romaneihin tutustumisen myötä. Romaneihin tutustumisesta huolimatta minulla ei ollut ennen haastattelujen aloittamista paljonkaan tietoa siitä, kuinka ilmiö ilmenee yritystoiminnassa. Romanit työelämään -projektin yrittäjyyteen liittyvissä työryhmissä olin kuullut joidenkin yrittäjien kertovan kohtaamistaan ennakkoluuloista, mikä herätti kiinnostukseni tutkia aihetta yrittäjien näkökulmasta.

Aloitin tutkimukseni vuoden 2005 alussa tekemällä alustavan tutkimusasetelman, johon sisältyi tutkimusongelman, -aineiston ja -menetelmän hahmottaminen. Aineistolähtöistä tutkimustani varten haastattelin kesällä 2005 ja 2006 romaniyrittäjiä Pohjanmaalla ja Keski-Suomessa. Haastattelujen väliin jäi vuoden mittainen tauko, sillä tein ensimmäisen haastattelukierroksen aiemmin kuin olin alun alkaen ajatellut. Tämä johtui siitä, että tartuin Väinö Lindbergin minulle tarjoamaan mahdollisuuden suorittaa haastattelut Pohjanmaalla hänen avustamana kesällä 2005.

Valitsin tiedonhankintatavaksi haastattelun, sillä se antaa kyselylomaketta paremmat mahdollisuudet täsmentää kysymyksiä ja vastauksia. Suullinen haastattelu antaa myös haastateltavalle mahdollisuuden kuvailla häntä itseään koskevia asioita vapaasti. Mielestäni sopiva tapa saada tietoa ilmiöstä oli teemahaastattelu, jossa ainoastaan haastattelun aihepiirit oli etukäteen määritelty.

Tällöin saatoinkin käydä haastateltavien kanssa kaikki teema-alueet läpi, mutta järjestys ja keskustelun laajuus vaihtelivat haastateltavan kokemusten ja keskustelutavan mukaan. Teemahaastattelu vaati minulta haastattelijana aktiivista kuuntelua, jotta kykenin tarvittaessa tarkentamaan vastauksia lisäkysymyksiin ja pääsin riittävän syvälle aiheeseen. Haastattelijana minulla oli vapaus sovittaa kysymykset keskustelun kulun mukaan. (Syrjälä ym. 1994, 136–138.)

Tutkimusaineiston keräämisessä käytin puolistrukturoitua haastattelua. Puolistrukturoidussa haastattelussa valitaan haastattelun otsikot, aiheet tai teemat, mutta jätetään mahdollisuus muuttaa kysymysten kieliasua tai järjestystä haastattelutilanteessa (Eriksson & Kovalainen 2008, 82).

Haastattelulomakkeessa olevien teemojen kautta varmistin sen, että kaikki mielestäni tärkeät asiat käydään haastattelun aikana läpi. Antaen vapaalle kerronnalle ja keskustelulle tilaa saatoinkin tarttua myös sellaisiin seikkoihin, jotka ilmenivät vasta haastattelun kuluessa. Esimerkiksi uskontoon liittyvät kerronnat olivat sellaisia, joihin en ollut osannut varautua etukäteen. Saatoinkin jättää myös pois sellaisia kysymyksiä, jotka osoittautuivat turhiksi. Tällaiseksi osoittautui haastattelun lumipallotekniikkaan liittyvä kysymys siitä, keneltä minun pitäisi näistä asioista vielä kysyä. Siihen ei osattu vastata tai annettiin sellaisia nimiä, joita olin jo haastatellut tai neuvottiin kysymään jälleenmyyjiltä. Tutkittava alue oli uusi ja tuntematon, joten haastatteluun lähtiessä ei voinut olla varma siitä, osasinko kirjata haastattelulomakkeeseen kaikkia ilmiön kannalta oleellisia kysymyksiä.

Puolistrukturoidulla haastattelutekniikalla annoin haastateltaville mahdollisuuden vaikuttaa haastattelun sisältöön ja »rikastuttaa» tutkimusaineistoa. Puolistrukturoitu haastattelu antaa myös kyselylomaketta paremmat mahdollisuudet täsmentää kysymyksiä ja vastauksia. Olin valmistellut haastattelukysymykset etukäteen, mutta käytin niitä siis keskustelua johdattelevana runkona. Silloin kun haastateltava kertoi vapaasti aiheesta, tarkistin lomakkeesta vain sen, että kaikki aiheet tulevat käsitellyksi tai tein haastattelulomakkeen perusteella haastateltavalle lisäkysymyksiä. Silloin kun haastateltava oli vähäpuheinen, etenin haastattelulomakkeen kysymysten mukaisesti.

Haastattelun aluksi kerroin yrittäjille tutkimuksen tarkoituksen ja omat taustatietoni Romanit työelämään -hankkeen johtajana ja että tutkimus sisältyy hankkeen toimintasuunnitelmaan. Lisäksi kerroin haastateltavalle sen, että minulla on keskustelun rungoksi kysymyslomake, jonka teemoja käydään läpi keskustelussa, mutta voimme edetä vapaasti sen mukaan, mitä haastateltavalle tulee mieleen.

Avasin haastattelutilanteen kysymällä haastateltavilta, millaista yrittäminen on ollut. Yrittäminen koettiin haasteellisena, siinä oli omaa vapautta ja itsemääräämisoikeus. Huonoina puolina nähtiin suuri tulojen vaihtelu, markkinoiden epävarmuus ja työpäivän pituus. Tämän kysymyksen jälkeen siirsin puheen enakkoluuloihin, joihin liittyvistä kokemuksistaan ja käsityksistään yrittäjät kertoivat avoimesti.

Arvioin Pohjanmaalla tapahtuneen haastattelukierroksen haastattelujen litteroinnin jälkeen myös haastattelukysymyksiä ja tarvittavan aineiston määrää ja laatua. Haastattelukysymykset ja haastattelutapa olivat mielestäni onnistuneita.

#### 4.2.3 Aineiston kuvaus ja analyysi

##### **Aineisto**

Tutkimusaineistoni koostui seitsemän suomalaisen yrittäjän kahdeksan yrityksen toimintaan liittyvästä haastattelusta. Haastattelin kutakin yrittäjää keskimäärin tunnin ajan. Lyhin haastattelu kesti noin 20 minuuttia ja pisin noin kaksi tuntia. Nauhoittamani haastattelut purin kirjalliseen muotoon. Nauhoitettua aineistoa syntyi noin 7 tuntia. Puhtaaksi kirjoitettua aineistoa kertyi yhteensä 117 sivua.

Aineiston määrä vaihteli yrittäjäkohtaisesti, sillä yritykset ja yrittäjät olivat hyvin erilaisia. Yrittäjien kerrontatapa vaihteli muutaman sanan vastauksista pitkiin yksityiskohtaisiin kuvauksiin. Joillakin yrittäjillä oli paljon erilaisia kokemuksia, sillä heillä oli paljon vuorovaikutusta eri sidosryhmien kanssa.

Yrittäjillä saattoi olla myös saman sidosryhmän eri henkilöiden kanssa tapahtuneista kohtaamisista useita erilaisia kokemuksia. Kaikilla yrittäjillä ei ollut kokemuksia kaikkien haastattelukysymyksissä esille tulleiden sidosryhmien kanssa toimimisesta eikä kaikista kokemuksista ollut mitään erityistä kerrottavaa. Esimerkiksi Antti totesi useaan sidosryhmään liittyvään kysymykseen lyhyesti, että ei ole ollut ongelmia tai että kaikki on mennyt hyvin. Antin (7 sivua aineistoa) haastattelusta ei muodostunut esimerkiksi pankin tai jälleenmyyjien kanssa tapahtuneeseen vuorovaikutukseen liittyvää aineistoa, sillä Antti ei ollut tarvinnut pankin rahoitusta, eikä hänellä ollut jälleenmyyjä. Tämä ei vähentänyt Antin haastattelusta saadun aineiston arvoa tutkimuksessa. Antin aineiston analyysi vaikutti kokemusten ja käsitysten variaation kuvaukseen.

Suurin aineisto kertyi Jarin haastattelusta (28 sivua). Jari oli harjoittanut yritystoimintaa monella alalla. Hän oli harjoittanut pölynimurikauppaa, myynyt autoja ja polttopuita, kasvattanut hevosia ja tehnyt kiinteistö- ja tonttikauppaa. Jarilla oli paljon ennakkoluuloihin ja syrjintään liittyviä kokemuksia ja hän kuvasi niitä värikkäästi ja monisanaisesti. Jarin haastattelun aineisto sisältää monia kuvauksia viranomaisten kanssa tapahtuneesta vuorovaikutuksesta. Hänen haastattelunsa aineisto sisälsi myös paljon kuvauksia kokemuksista, jotka liittyivät perheen osallisuuteen yritystoiminnassa. Vaimo ja poika olivat tiiviisti mukana yritystoimintaan liittyvien kokemusten kuvauksessa.

Toiseksi suurin aineisto (24 sivua) kertyi Markun haastattelusta. Markku oli toiminut pitkään (19 vuotta) yrittäjänä, ja hän kuvasi yrityksen tapahtumia myös edellisen sukupolven ajalta. Markun yrityksellä oli laajin sidosryhmien

verkosto. Markku kertoi kokemuksistaan hyvin vuolaasti, monisanaisesti ja kuvailevasti. Markun oikeusprosessiin johtaneen kokemuksen kuvaus oli merkittävä osa hänen haastattelustaan syntyneitä aineistoa. Markku oli ainoa yrittäjä, jolla oli kokemuksia jälleenmyyjien kanssa tapahtuneisiin vuorovaikutussuhteisiin liittyvistä ennakkoluuloista ja syrjinnästä.

Riitan haastattelusta kertyi 12 sivua aineistoa. Hän teki yritystoiminnan lisäksi myös palkkatyötä opettajana, joten yritystoiminta oli hyvin pienimuotoista. Hänellä oli vähän sidosryhmiä. Hänellä ei ollut esimerkiksi koskaan ollut yritystoiminnalleen ulkopuolista rahoitusta ja asiakaskuntana olivat pelkästään romanit. Hänen yritystoimintaansa eivät juurikaan ennakkoluulot ja syrjintä koskettaneet. Riitan haastattelusta kertynyt aineisto oli tämän vuoksi tärkeä osa aineiston kokonaisuutta.

Veikon haastattelusta syntyi 15 sivun aineisto. Hän kuvasi kokemuksiaan ja käsityksiään erittäin värikkäästi. Hänellä oli monia vaikuttavia kertomuksia tapahtumista sidosryhmien kanssa. Erityisesti kuvaukset kilpailijoiden ja asiakkaiden kanssa tapahtuvista vuorovaikutuksista olivat runsaita ja ilmiötä hyvin kuvaavia. Veikon kuvaus sinnikkäästä yritystoiminnan aloittamisesta ja kilpailijoiden ja asiakkaiden häirinnästä rikastuttivat aineistoa merkittävästi.

Kalle kuvasi kokemuksiaan ja käsityksiään myös värikkäästi ja monisanaisesti. Sain Kallen haastattelusta kertyneestä aineistosta (15 sivua) runsaasti analysoitavaa etenkin yritystoiminnan alku- ja laajentumisvaiheesta. Kallen käsitykset ennakkoluulojen säilymisestä sekä romanien uskonnollisuudesta ja tulevaisuudesta olivat myös tärkeä osa aineistoa.

Anitan haastattelusta kertyi 16 sivun aineisto, joka sisälsi kuvauksia kahdella erilaisella toimialalla toimimisesta. Aineiston sisältö muodostui hyvin erilaiseksi kummankin yrityksen kohdalla. Tämä toi vahvistusta tulkintaani toimialojen merkityksestä ennakkoluulojen ja syrjinnän kokemusten määrään ja laatuun. Myös Anitan käsitykset romanien yritystoiminnassa tarvittavasta osaamisesta ja päiväestön ennakkoluuloisuuden syistä täydensivät aineistoa.

### **Aineiston käsittely**

Tutkimukseni tarkoituksena on lisätä ymmärrystä ennakkoluulojen ja syrjinnän ilmiöstä. Tutkimukseni nojaa, kuten laadullinen tutkimus usein, konstruktio-nismiin (ks. 4.1.1 Ontologinen suunta). Romaniyrittäjien sosiaalinen todellisuus eli yrittäminen ennakkoluuloisessa asenneilmastossa ja sen merkitykset rakentuvat haastateltujen yrittäjien ja yrityksen sidosryhmien välisissä vuorovaikutussuhteissa (ks. 4.1.2 Epistemologiset valinnat ja 4.1.3 ja Fenomenografia tutkimusmetodina). Kuvaukseni romaniyrittäjien sosiaalisesta todellisuudesta syntyi niin, että muodostin aineistosta merkityskategorioita.

Fenomenografisessa tutkimuksessa luokitusysteemi voi olla horisontaalinen, vertikaalinen tai hierarkkinen. Horisontaalisessa luokittelussa laadulliset kuvauskategoriat ovat keskenään samanarvoisia tai yhtä tärkeitä ilman keskinäistä paremmuutta. Vertikaalisessa luokittelussa kuvauskategoriat asettuvat

jonkin aineistosta nostetun kriteerin perusteella keskinäiseen järjestykseen, joka ei kuitenkaan edusta paremmuusjärjestystä, ja hierarkkisessa kategorisoinnissa kuvattavat käsitykset ovat toisiinsa nähden eri kehitysasteella tai ne esitetään kattavuusjärjestyksessä (Uljens 1989). Tämän tutkimuksen luokitusysteemi on horisontaalinen.

Kirjoitin tutkimusraporttia koko tutkimusprosessin ajan. Tein ensin muistiinpanoja kirjallisuudesta ja kirjoitin analyysivaiheen aikana teemoittain erilliseksi tiedostoiksi tutkimuksen luvut tai erilliset laajemmat kokonaisuudet, kuten sosiaalinen marginaali, ennakkoluulot ja syrjintä, romanien historia jne. Sitä mukaa kuin olin työstänyt näitä kokonaisuuksia erillisiin tiedostoihin liitin ne tutkimusraporttiin. Lukemalla tutkimusraporttia useaan kertaan ja löytämällä uutta kirjallisuutta huomasin teksteissä paranneltavaa. Palasin yhä uudelleen erillisiin tiedostoihini syventämään ja tarkistamaan tekstejäni ja siirsin korjatut tekstit raporttiin.

Ennakkoluulot ja syrjintä ilmenevät vuorovaikutussuhteissa. Valitsin sidosryhmät ensimmäiseksi haastatteluteemaksi ja analyysin kategoriaksi, koska yritystoimintaan liittyvä vuorovaikutus tapahtuu yrityksen ja sen sidosryhmien välillä. Toiseksi kategoriaksi valitsin toimialat kyetäkseen selvittämään, poikkeavatko kokemukset eri toimialoilla. Kolmanneksi kategoriaksi valitsin yrityksen toimintavaiheet, koska halusin lisätä ymmärrystä siitä, missä yrityksen toimintavaiheessa ennakkoluuloja ja syrjintää ilmenee ja tapahtuuko niissä muutosta ajan kuluessa.

Sidosryhmien teeman alakategoriat muodostin haastattelukysymyksiini valitsemieni tavallisimpien yritysten sidosryhmien mukaan. Tämä jako oli osoittautunut jo haastattelujen yhteydessä oikeaksi, sillä haastateltavat eivät kertoneet muista merkittävistä sidosryhmistä. Toimialojen teeman alakategorioiden muodostuksessa käytin lähtökohtana kirjallisuudessa (Viljanen-Saira & Nikkinen 1986; Rantala & Huttunen 1993; Kopsa-Schön 1996) esiintyvää kahtiajakoa perinteiseen ja uusetniseen yrittäjyyteen perustuviin ammatteihin. En kuitenkaan muodostanut perinteisten toimialojen kategoriaa, sillä yhdenkään haastattelemani yrittäjän toiminta ei perustunut perinteisiin romaniammatteihin. Osa yrittäjistä toimi pääväestön hallitsemilla toimialoilla. Tämän perusteella muodostin kaksi alakategoriaa, uusetniset ja pääväestön toimialat. Toimintavaiheisiin liittyvät alakategoriat jaoin elinkaarta kuvaaviin kategorioihin: toiminnan alkuvaiheeseen, nykytilaan ja tulevaisuuteen.

Teemojen mukaisten kategorioiden ja alakategorioiden luokittelun jälkeen muodostin ennakkoluuloihin ja syrjintään liittyviin kokemuksiin perustuvista käsityksistä ylemmän luokan kategorioita. Alemman luokan kategorioita syvemmin analysoitaessa muodostui kaksi ylemmän luokan kategoriatasoa. Ensimmäinen ylemmän luokan kategoriataso muodostui käsitteistä tieto, perhe, ympäristö, uskonto, luottamus ja omat ennakkoluulot. Toinen ylemmän luokan kategoriataso muodostui yrittäjien käsityksistä siitä, miten ennakkoluulot ja syrjintä ilmenivät ja mikä oli yrittäjien käsityksen mukaan ratkaisu ennakkoluuloihin ja syrjintään.



### Analyysiprosessin eteneminen

1. Kirjoitin nauhoittamani haastattelut sanasta sanaan puhtaaksi omiksi tiedostoikseen. Luettavuuden helpottamiseksi merkitsin kolmella pisteellä (...) kohdat, jossa haastateltava jätti ajatuksen kesken ja siirtyi toiseen asiaan.
2. Tutustuin aineistoon lukemalla ensin useaan kertaan kaikki haastattelut, jotta saisin selkeän kuvan aineiston kokonaisuudesta. Samalla merkitsin teksteihin alleviivauksia niihin kohtiin, jotka vaikuttivat mielestäni merkityksellisiltä.
3. Jaottelin aineistosta nostamani kokemukset haastatteluteemojen mukaiseen kolmeen kategoriaan ja niiden viiteentoista haastattelukysymysten mukaiseen alakategoriaan (ks. liite).
4. Merkitsin alakategorioiden teksteihin koodeja aiemmin alleviivaamiini kohtiin, jotta voin seuraavaksi muodostaa näistä laadullisesti erilaisista aiheista ylemmän luokan syvempiä merkityksiä sisältäviä kategorioita. Esimerkiksi silloin kun kolmanneksi haastatteleman Riitta (3) puhui *hyvästä* (h) *luottamuksesta* (L) merkitsin luottamus sanan kohdalle Lh3. Silloin kun hän puhui *epäluuloista* (e) tein merkinnän Le3.
5. Muodostin alakategorioiden sisältyvien koodien perusteella ylemmän luokan kategorioita. Poimin aineistosta esimerkiksi luottamukseen liittyvät koodit (Lxx) yhdeksi yläkategoriaksi. Jaottelin sitten luottamukseen sisältyvät syvemmät merkitykset omiksi kategorioikseen koodin toisen kirjaimen mukaan, kuten *hyvä luottamus* (Lhx) ja *epäluulo* (Lex). Tällä tavalla sain muodostettua ilmiöön liittyviä yleisempiä merkityksiä.<sup>5</sup>
6. Kuvasin kategorioihin sisältyvät yrittäjien kokemusten ja käsitysten variaatiot (ks. 5.4 Kokemusten ja käsitysten variaatiot). Lukija voi hahmottaa kuvauksesta selkeästi sen, miten ilmiö näyttäytyy eri tavalla eri yrittäjien kertomana. Teemojen mukaisissa kategorioissa ja alakategorioissa ilmeni paljon vaihtelua. Analyysin tuloksena muodostuneissa ylemmän luokan kategorioissa ei variaatiota juurikaan ollut. Kategoriat muodostuivat yhden tai useamman yrittäjän esiin tuomista seikoista, mutta niissä ei ilmennyt erimielisyyttä tai ne eivät olleet keskenään ristiriidassa. Haastatelluilla yrittäjillä oli ainoastaan tiedon hankkimistavasta erilaisia käsityksiä (ks. 6.1.2 Tiedon hankinta), joten en muodostanut erillistä variaatiokuvausta ylemmän luokan kategorioista.

---

<sup>5</sup> Ensimmäinen x tarkoittaa jotain syvempää merkitystä ja toinen x tarkoittaa jotain haastateltua yrittäjää. Ks. kohta 4.

### **Esimerkki tulkinnasta ja kategorioiden muodostuksesta**

Esimerkissä on avattu Anitan haastattelun pankkiin liittyvän kertomuksen koodattua kohtaa. Olen lisännyt tekstiin koodeja, joiden mukaan olen muodostanut kategorioita tai kuvannut käsitysten vaihteluita.

»Että voi ensin ostaa ja sitt vasta kysyä rahotuksen. *Luottamus on kyllä ollu niin hyvä* [Lh6]. Mutta en tiiä sitten jos ei ois ollu sitä *tuttuutta* [Lt6], niin vois kyllä *ymmärtää, että vois olla ennakkoluuloja* [K6].

Kommentti K6 tarkoittaa sitä, että tässä kohdassa on Anita ilmaissut oman käsityksensä asiasta (K=käsitys ja 6=kuudes haastateltava Anita). Käytin vielä tässä vaiheessa haastateltavista numeroita, sillä en ollut vielä antanut heille teksteissä käyttämiä nimiä. Lt (luottamus tuttuun) tarkoitti sitä, että »tuttuus» oli asia, minkä havaitsin merkitykselliseksi seikaksi luottamuksen rakentamisessa. Lh tarkoitti hyvää luottamusta.

Kategorioiden jälkeen syntyi abduktiivisen päättelyn avulla teoreettinen pohdinta romaneista yrittäjyyden kentällä (ks 8.1 Ensivaikutelmaan perustuva luottamuksen rakentaminen). Kategorioita muodostaessani huomasin, että aiheistossa esiintyi hyvin usein käsitteet luottamus ja luottamuksen rakentaminen. Tämä johti siihen, että ryhdyin tutustumaan luottamuksen rakentamiseen liittyvään laajaan ja eri tieteenaloille sijoittuvaan kirjallisuuteen. Löysin ilokseni McKnightin, Cummingsin ja Chervanyn (1998) luottamuskirjallisuudesta tekemän analyysin pohjalta rakennetun ensivaikutelmaan perustuvan luottamuksen rakentamisen mallin (ks. 8.1). Sijoitin tutkimuksen analyysissä luottamuksen rakentamiseen liittyvät löydökset tähän malliin, jotta ymmärtäisin, miten romanien käsitykset luottamuksen rakentamisesta kiinnittyvät aiheeseen liittyvään teoreettiseen keskusteluun.

Kategorioiden muodostuksen jälkeen minua alkoi myös askarruttaa se, miten romanit sijoittuvat toimijoina pääväestön kanssa yhteiseen yritysmaailmaan. Aiheen kirjallisuutta etsiessäni törmäsin sosiologiaan liittyvässä keskustelussa Bourdieun kenttäteoriaan (ks. 8.2 Romanit yrittäjyyden kentällä ja esim. Saaristo & Jokinen 2004). Kenttäteorian avulla ryhdyin rakentamaan kuvausta siitä, miten romaniyrittäjät sijoittuvat yritysmaailman kilpailussa. Sijoitin romaniyrittäjien kokemukset ja käsitykset taloudellisen, sosiaalisen ja kulttuurisen pääomajaottelun pohjalta asiakkaiden, yritysmaailman ja viranomaisen kentälle.

## 5 TEEMAT JA ALAKATEGORIAMAT

Tässä luvussa kuvaan tutkimuksen tuloksena syntyneitä kolmea teemaa ja niiden alakategorioita. Kategorioiden kuvauksen jälkeen kuvaan kokemusten ja niiden perusteella syntyneiden käsitysten variaatiota, sillä fenomenografia on kiinnostunut ilmiön kuvauksen lisäksi myös käsitysten vaihtelusta. Luku päättyy yhteenvetoon ja pohdintaan.

Olen kuvannut alakategoriamat selvityksenomaisesti raportoiden, jotta lukija voi vakuuttua siitä, mistä datasta olen lähtenyt tekemään tulkintaa ja syvempiä merkityksiä kuvaavaa kategorisointia. Pyrin siihen, että ajatukseni kulku ja tulkintani eteneminen ovat mahdollisimman hyvin lukijan seurattavissa. Lukija voi nähdä miten etenen raakadatasta synteositulkintaan.

Haastattelemani yrittäjät kertoivat ennakkoluuloista yleisellä tasolla, mutta henkilökohtaiset kokemukset liittyivät useimmiten syrjintään. Kokemukset ennakkoluuloista ja syrjinnästä olivat vaihtelevia. Lähes kaikki yrittäjät kertoivat kokeneensa niitä, mutta kokemukset perustuivat erilaisiin vuorovaikutussuhteisiin. Aineistosta muodostui kolme haastatteluteeman mukaista kategoriamat: sidosryhmät, toimialat ja toimintavaiheet. Sidoryhmät jakautuivat seuraaviin yrityksen kanssa vuorovaikutuksessa olevien toimijoiden mukaisiin alakategorioihin: verovirastot, TE-keskukset, kunnat, pankit, vakuutusyhtiöt, tavarantoimittajat, jälleenmyyjät, kilpailijat, asiakkaat ja muut sidoryhmät. Toimialojen mukaisia alakategoriamat ovat perinteisistä romanien aloista muodostuneet niin sanotut uusetniset alat ja toimialat, joilla perinteisesti tai tavallisimmin ovat toimineet pääväestöön kuuluvat yrittäjät. Toimintavaiheiden mukaan muodostui kolme alakategoriamat, joita olivat yritystoiminnan alku, nykytila ja tulevaisuus.



KUVIO 2 Teemat ja alakategoriat

## 5.1 Teema 1: Sidosryhmät

Sidosryhmien teeman jaottelun mukaisesti haastatelluilla yrittäjillä oli kokemuksia syrjinnästä verovirastojen, TE-keskusten, kuntien, pankkien, vakuutusyhtiöiden, tavarantoimittajien, jälleenmyyjien, asiakkaiden (kuluttajien) ja kilpailijoiden kanssa tapahtuneissa vuorovaikutussuhteissa. Ratkaisevaa syrjintäkokemuksen kannalta ei ollut se, mikä taho oli mukana vuorovaikutuksessa, vaan se, millainen henkilö sattui olemaan henkilökohtaisessa kontaktissa romaniryrittäjän kanssa. Ennakkoluuloisessa suhtautumisessa käsitettiin olevan myös paikkakuntakohtaisia eroja.

### 5.1.1 Verovirastot

Verotoimiston ja yrittäjän välisestä toiminnasta oli kuudella yrittäjällä seitsemästä vain hyviä kokemuksia. Heidän käsityksensä mukaan toiminta veroviranomaisten kanssa oli ongelmatonta.

»Sen kans on kaikki ok, sitä vaan joka vuosi juostaan lujempaa ja maksetaan enemmän ja enemmän. Tottahan se tykkää, mitä enemmän minä teen töitä, niin sitä enempi se tienaa.» (Veikko)

Markun kokemus verottajan toiminnasta poikkesi suuresti muiden yrittäjien kokemuksista.

»Paikallinen verottaja suoritti ääretöntä ajojahtia meitä vastaan. Ei ne uskonu yhtään mitään. Meillä oli jopa yhdenkin vuoden aikana, oliko meillä kolome kertaa verotarkastus. Verottaja periaatteessa leimas meidän kirjanpidon epäluotettavaksi, ja mätkäs meille vähä yli kolome miljoonaa markkaa veroja. No siitä paikasta sitte otettiin asianajajat ja mentiin Vaasaan ja sovittiin maksusuunnitelma siellä veronkantoyksikön kanssa. Ja siellä ei ollu mitään. Siellä taas suhtauduttiin ihan, mut se oli vähän niinku paikallista se ajojahti.

Sehän on normaalia, että yrityksessä tehdään verotarkastuksia, ei mulla mitään niitä vastaan – ja jos tehdään järkevällä periaatteella. Siitä verotarkastuksesta sitte lähdettiin oikeuteen ja verottaja hävis lopussa oikeuden päätöksellä sen jutun. Siinä vaiheessa sitten vaihdettiin yhtiön kotipaikka Helsinkiin. Me ollaan saatu olla sen jälkeen täysin rauhassa sillä tavalla, että meillon yks verotarkastus ollu sitten Helsingin puolesta. Se on mun mielestä ihan normaali kierto. Yrityksissä ajatellaan, että verotarkastus on 5–7 vuoden välein, niin se meni siihen kiertoon aivan kuten kuuluu. Se oli vain se, että hakemalla haettiin jotakin asioita. Sitten tuli sellaset kaverit kiinteistö- ja verottajan puolelta arvioimaan, joille ollu minkään-

moista kokemusta. Olikohan se joku rakennusinsinööri. Edelliskesänä se oli yhden autotallin pellistä rakentanu itelleen. Siinoli senki kokemus. Se oli ihan naurettava.»

Markku käsitti oman paikkakuntansa verotoimiston viranomaiset ennakkoluo-loisiksi ja ammattitaidottomiksi. He epäilivät Markun menestyksen johtuvan »konnuudesta». Markku puolestaan arvioi verottajan käyttämien asiantuntijoi-den kiinteistöjen arvon arviointikyvyn naurettavan huonoksi. Markun käsityk-sen mukaan romaneiden toimeentulotukiasiakkuutta pidettiin paikallisessa ve-rovirastossa normaalina toimeentulon hankkimiskeinona, mutta romanin me-nestyminen yrittäjänä aiheutti epäilyjä rikollisesta toiminnasta.

### 5.1.2 TE-keskukset

Kolmella (Riitta, Veikko, Jari) yrittäjällä oli huonoja kokemuksia TE-keskusten kanssa asioinnista. Riitan ja Veikon kokemukset liittyivät starttirahan saami-seen. Jarilla oli kokemuksia TE-keskuksen huonosta asiakaspalvelusta. Hänen mukaansa TE-keskuksen asiakaspalvelu ei ollut parantunut hänen pitkän asia-kassuhteensa aikana. Hänelle oli muodostunut käsitys, että romaniasiakkaita ei haluta neuvoa.

»Kun mä meen kysymään jotaki avustusta, kun mä en tiijä siitä mitään. Mä lähen kyselemään siltä, että onko mun mahdollisuus saaha, niin mulle ei lähetä yhtään neuvomaan. Ei mä en saa pienintäkään neuvoa enkä oh-jausta siihen, vaan mut heti tyrmätään. Mä huomaan sen siinä, että mua ei haluta neuvoa ees mitenkää.»

Antti, Anita ja Kalle olivat tyytyväisiä saamaansa starttirahaan tai palveluun yrityksen laajentamivaiheessa. Antin ainoa kommentti eri sidosryhmien kanssa tapahtuneesta asioinnista oli se, että TE-keskukselta saatu apuraha oli »hyvä apu». Muidenkaan sidosryhmien suhtautumisessa hän ei ollut huomannut mitään erityistä, mikä liittyisi siihen, että hän on romani. Jarin käsitykset TE-keskuksen palvelusta olivat ristiriitaisia siten, että toisaalta hän kuvasi, ettei häntä palvelu TE-keskuksessa, mutta hän oli myös saanut asiallisia neuvoja keväällä 2006 viimeksi siellä asioidessaan.

### 5.1.3 Kunnat

Markku ja Jari kertoivat kokemuksistaan kunnallisissa palveluissa. Yrittäjille oli muodostunut käsitys, että asiointi sujuu virkamiesten kanssa hyvin, jos virkamies ja romani ovat tuttuja toisilleen. Jarin mielestä kaupungin palvelut ovat muuttuneet yrityksen alkuvaiheiden ajoista.

»Kaupungin kohalla oon huomannu huonontumista. Se johtuu vain siitä, että muutamia vuosia sitten esimerkiksi virastotalon päättävissä elimissä oli pari kaveria jotka oli mun tuttuja ja isän tuttuja. Ne oli kaupungin geodeetikkoja jotka tekee maakauppoja ja ostaa kiinteistöjä yksityisiltä. Kun mä olin kaupungin vanha työntekijä, niin kaupunki autto tavallaan työntekijääsä. Kaupunki tuki yrittäjätoimintaa. Ja kyllä täytyy sanoa, että niille miehille kiitos, että mä oon joskus yrittäjäksi lähteny ja oon päässy jalolleni. Mä semmoisen kiinteistön sain, se oli mulla kymmenen vuotta vuokralla. Se oli semmonen vanha maatala. Siellähän minä oon yritystoimintaa alottanu. Mä oon -93 vuonna sen saanu vuokralle. Niitten kanssa se homma hoitu.

Mutta muutamia vuosia sitten kaupungille on vaihtunu virkailijat. Ja nyt on vaikeutunu sitte (...) Ja sä hyvin huonosti saat romanina asiaa eteenpäin, jos ei sulla oo tunnettua taustaa. Jos sua ei tunneta, niin on hyvin, hyvin huono, sanosin, että se on melekeen niinku päätään hakkaa seinään. Niin minä jouvun luovuttamaan sitte poisikin sen vuokrapaikan. Ne ei tienny sitä taustaa ollenkaan, että mä oon joskus saanu sen yritystoimintaa varten. Siinä sitten hänen (vaimon) sairauven takia jouvuttiin tämä nykyinen asunto hankkimaan. Siellä vanhalla maatilalla ei ollu enää edellytyksiä hänen olla. Mut mä olisin siihen yritystoimintaan vielä tarvinnu sitä maatilaa, niin ne uuvet kaverit rupes mulle puhumaan siellä, että mites on mahdollista, että sullon kaks asuntoa. Sielloli sellanen vanha asunto, joka ei ollu niinku häävi. Mehän kunnostettiin se ite omilla raholla. Mää sitte luovuin siitä ja lähin ja hankin oman.»

Markku kiitti omaa kaupunkiaan suuresta luottamuksesta yrityksen laajentamisvaiheessa, kun kunta antoi tehdasrakennuksen rakentamiseen kolme miljoonaa markkaa etukäteen.

»Me ruvettiin laajentaa -90-luvun loppupuoliskolla tätä meidän tehdas-kiinteistöä, ja haettiin kaupungilta rahotusta siihen. Kyllä mä oon monta kertaa sanonu, että se on oikeestaan ihme, että kaupunki anto meille kolmen miljoonan markan lainan. Totta kai he otti kiinnitykset siitä rakennettavasta kiinteistöstä, mutta ne lähti meille antaan etukäteen rahotuksen. Kun kaupunki laski sen hallin hinnan, ne sai seittemän miljoonaa sille hintaa. Mä sanoin, että mä rakennan itte sen kolomella miljoonalla, mutta mulla pitää olla rahaa käytössä. Että mä en rupee jotain seittemän miljoonan hallia lunastamaan, että eihän täällä ikinä saa sellasia hintoja siitä. Sanosin näin, että se on valtava ihme, että kaupunki lähti siihen. Se anto mulle kolme miljoonaa etukäteen rahaa, jolla mä rupesin rakentamaan. Että kylmä uskon, että ne on pitäny meitä aivan tasavertaisena muihin nähden.»

Markun käsityksen mukaan hänen kunnassaan pidetään romaneita tasavertaisina pääväestön kanssa.

#### 5.1.4 Pankit

Markku, Veikko ja Kalle kertoivat vaikeuksistaan saada lainaa pankista yrityksen aloitusvaiheessa ja Jarilla oli pankin kanssa ongelmia EU-tuen hakemisen yhteydessä, mutta muulloin kaikki asiointi oli sujunut hyvin. Antti ei ollut tarvinnut pankkilainaa yritykselleen ja Riitalla ja Anitalla asiat olivat aina sujuneet hyvin pankkien kanssa. Markulla on mennyt pankkien kanssa erittäin hyvin.

»Jos aatellaan niitä alakuvaiheita, niin kyllähän siellä on aina ollu ne vaikeudet, mutta me ollaan eletty ja toimittu tällä samalla kylällä seittemänkymmentäluvulta lähtien. Meidät kumminki tunnetaan ja tiedetään tässä kylällä sen verran hyvin, että jos on rahoitusta tartettu, niin meidän kohtelu on aivan samanlaista ku muillakin. Että katotaan papereita ja sitten vakuuksia vain.»

Antti ei ole tarvinnut ulkopuolista rahoitusta yritykseensä. Riitta on ottanut pankkilainaa, mutta hän ei ole kohdannut ongelmia pankkien suhtautumisessa.

Rahoittajat eivät uskoneet Veikon yritystoiminnan menestymiseen alkuvaiheessa.

»No pankis ku mä yritin silloin, kun mä lähdin, mää yritin 50 000 markkaa siihen rahaa niin se oli samalla tavalla, että ne ei nää tulevaisuutta.»

Kallella, jolla oli vain huonoja kokemuksia asuinpaikkakunnan kaikkien pankkien kanssa, oli erittäin hyviä kokemuksia asioinnista erään toisen paikkakunnan pankin kanssa.

»En saanu täältä lainaa, vaikkoli osake. Sain lainan Kannonkosken pankista, missä jo isäniä oli ollu asiakkaana ja mejän suku. Siitä mä sain heti, että ei ollu mitään ongelmaa. Täältä ei saanu mistään, vaikkoli vakuudet kunnossa, muttei saanu. Mullaki oli vanhassa rahassa varmaan miljoonan (168 187 euroa) verran niitä vakuuksia, että olis saanu sitten sen pienen lainan. Että mä 42 000 euroo otin lainaa.»

Kallen hyvät pankkisuhteisiin liittyvät kokemukset perustuivat asiakastunteemukseen ja pitkään sukupolvet ylittävään asiakassuhteeseen. Anita oli asioinut



myös onnistuneesti kannonkoskelaisessa pankissa. Anita ja Kalle ovat sukulaisia, ja heidän sukunsa on asioinut pitkään samassa pankissa.

»Rahottaja ei oo koskaan suhtautunu ennakkoluulosesti. Kai se on siitäki, että on tuttua. Meillä on edelleenki pankkiasioinnit Kannonkosken paikallisosuuspankissa, mistä mä oon kotosin. Ja aina kun on kauppa mahdollistettu niin se on ollu ihan sellasella periaatteella, että on voinu ihan päättää, ostaatko jonkun vai et. Että ensin voi ostaa ja sitt vasta kysyä rahoituksen. Luottamus on kyllä ollu niin hyvä. Mutta en tiijä sitten jos ei ois ollu sitä tuttuutta, niin vois kyllä ymmärtää, että vois olla ennakkoluuloja.»

Anita oli kuullut muiden romanien puhuvan suurista vaikeuksista luoton saannissa. Anita sanoi, että hänen oli vaikea uskoa, ettei romani saa luottoa, jos vakuudet ja muut asiat ovat kunnossa. Hän jatkoi pohdintaansa tästä asiasta haastattelun lopussa ja tuli siihen tulokseen, että jos ei ole »tuttuutta», niin riskiluoton saaminen on hankalaa.

Jarin isän tuki oli yrityksen aloitusvaiheen pankkisuhteiden rakentamisessa ratkaisevan tärkeä.

»No ei oo tullu ongelmia. Niin kauan ku minulla ei ollu itellä mitään rahaa eikä omaisuutta, ni mun isä takas. Se oli yrityksen alakuvaiheessa. Enhän mä ois päässy alakuun jos ei mun oma isä mua olis auttanu. Ja sitte heti kun mä pääsin omille jalolle, niin sittehän mullon omat pankkisuhteet, ne on ollu hyvät ja joustavat. Että mä oon kyllä saanu sen mitä minä oon pyytäny.»

Kun hyvät pankkisuhteet oli luotu, raha-asioiden hoito sujui pankin kanssa hyvin. Jarilla oli kuitenkin vaikeuksia saada rahoitusta asiaansa eteenpäin pankissa, kun pankin johtaja oli juuri vaihtunut.

»Pankin johtaja piti niitä papereita puoli vuotta tuossa pöydällä.»

Tämä tapahtui siihen aikaan kun Suomi oli liittymässä Euroopan unioniin (liittyminen 1.1.1995).

### 5.1.5 Vakuutusyhtiöt

Käytettyjä autoja myyvä Kalle kohtasi ongelmia asioidessaan vakuutusyhtiöiden kanssa yrityksen aloitusvaiheessa. Hänen kokemuksensa mukaan vain yksi vakuutusyhtiö halusi hänet asiakkaaksi.

»Millään ei meinannu saada niinku mitään. Minäki kävin varmaan kolmessa, neljässä (vakuutusyhtiössä), ennenku sain sen ryhmävakuutuksen. Sanottiin, että ei niinku haluta. RA (Ritva Anttonen, haastattelija): Sanottiinko siis suoraan, ettei sua haluta asiakkaaksi? Näin sanoivat suoraan.»

Muilla yrittäjillä ei ollut ongelmia vakuutusyhtiöiden kanssa. Veikon kirjanpittäjä toimi myös hänen vakuutusasiamiehenään, joten Veikolla oli erityisen hyviä kokemuksia asioinnista vakuutusyhtiön kanssa.

### 5.1.6 Tavarantoimittajat

Tavarantoimittajien kanssa tapahtuvassa vuorovaikutuksessa ei yhdelläkään yrittäjällä ollut enää 2000-luvulla ennakkoluuloihin tai syrjintään liittyviä kokemuksia. Markun isän aloittaessa yritystoimintaa 1970-luvulla oli saatettu suoraan kieltäytyä tavarantoimittamisesta, mutta liiketoimintasuhteet ovat kehittyneet alkuhankaluuksien jälkeen niin, että raaka-aineen ostot ovat nykyään ongelmattomia. Markku totesi, että nykyään ei moni tavarantoimittaja edes tiedä hänen olevan romani.

»Ku tavarantoimittajan maksaa, niin siinä ei oo tänä päivänä mitään. Mutta kyllä mä niitä alakuaikoja, joskus kun on alotettu (...) Kun on mennä isä ja veljet ostaa jotain tavaraa ni, ne on tehny monta hyvää kauppaa sillä, että niitei oo uskottu, että ne pystyy ostamaan. Ne on ylenkatsonu mustalaisia ja sanooneet naurettavia hintoja. Ne on vaan sitte ostaneet halvalla tavaraa, eikä oo sitten kehannu nousta puihin vastapuolikkaa, kun on ensin mennä puoli-ilman lupaamaan tavaraa.

RA: Milloin tämmöstä on tapahtunut? (...) no kyllä sitä vielä varmaan 80-luvullaki on ollu, mutta 70-luvulla esimerkiks ku tämä mäki tähän rakennettiin. Täsön kolome omakotitaloa ja sitten tää vanha tehdasalue. Nämä on -74-76 aikavälillä rakennettuja. Esimerkiks kun miehet meni tiilitehtaalle ostamaan, niin ne katto siellä vähä, että tartteeko teidän mustalaispojat tulla täältä ostaan näitä tiilejä, että menkää rautakauppaan. Ne kysy, että paljonko te nyt tarttisitte, ni ne oli näyttäny sitä laania sitte, että mitä jos nuo kaikki tuosta. Sitte niillä oli ollu hymy herkässä ja ne oli antaneet ihan naurettavan hinnan ja nämä osti sitte kaikki. Tuliko siitä sitte kymmenen vai kaksikymmentä rekkakuormaa tiiliä. Että tällä kylällä on sitten muitaki taloja rakennettu samoista tiileistä.»

Markku kertoi vielä tämän jälkeen, että joskus on suoraan kieltäydytty tavarantoimittamisesta.

»...on sanottu, että mei tartteta teitä.»

Antti, Riitta, Veikko, Anita ja Jari eivät olleet kohdanneet ennakkoluuloja tavarantoimittajien taholta. Veikko totesi Markun tapaan, että nykyään ei moni tavarantoimittaja edes tiedä hänen olevan romani. Antin valmennuskärryihin tarvittava raaka-aine on rautaputkea, jonka hän ostaa tutusta kaupasta. Riitan romanasusteiden tarvikkeiden hankinta on ollut ongelmatonta. Anitan tavarantoimittajat ovat tuttuja maatalouksia, joiden kanssa ei ole ongelmia.

Kallella oli luottamukselliset suhteet tavarantoimittajiin, jotka ovat jyväsyläläisiä autoliikkeitä.

»No mulla on tossa Auto Hämeenvaruste, se on Volvoliike (...) taitaa joka auto multa (...) Siellon, voi sanoa, että on tosi hyvät välit. Melekeen tää minun firman toiminta johtuu näistä autoliikkeistä. Saa ostaa sieltä, ja en minä osta yksityisiltä paljo ollenkaan. Kaikki tulee liikkeestä. RA: *No miten sinä löysit sitten tuon liikkeen?* No, kavereilta ja mä oon ennenki muutaman auton ostanu siitä ja se on ihan niinku luottamus, että mä puhelimesta ostan melekeen. Ne soittaa, että tämmönen olis tulossa vaihdossa, että paljoko tarjoot tästä. Ja siinä on joku satasen, kolomen, viijensaan euron korkeintaan. Ja mä käyn ne sitte hakemassa ja ottamassa. Sanotaanko, että se on semmosta pientä laittova ja semmosta. Ne haluaa päästä niistä nopeesti eroon ja myy mulle. Ja mä on kumminni sellanen, että mä en pienistä valittele sitten. Että niinku molemmin puolista, että se on kyllä tosi hyvä ystävä se kaveri ja ei kato yhtään, että mä oon tumma. Että luottamus on kyllä, voi sanoa, että ihan sata rosenttia.»

### 5.1.7 Jälleenmyyjät

Vain Markun yrityksen myynti tapahtui jälleenmyyjien kautta. Markun käsityksen mukaan ne jälleenmyyjät olivat ennakkoluuloisia, joiden kanssa asioitiin hyvin harvoin tai joihin vasta oltiin rakentamassa liikesuhdetta.

»Pitää tavallaan jakaa asiakkaat kahteen ryhmään meillä. Ne, joiden kanssa tehdään vain joskus ja jouluna kauppaa, ja sitten on meidän aktiivinen asiakaskunta. Totta kai nämä, jotka ovat aktiivisia, joitten kanssa pelataan viikottain, totta kai siellä on syntyny se luottamus tavarantoimittajan laatuun, toimituskykyyn, toimitusvarmuuteen, kaikkiin näihin. Mutta sitten niitten kanssa, jotka joskus ja jouluna ostaa, ne saattaa kyllä olla vähän varuillaan, että mitä sieltä sitten tulee.»

Markku joutui vakuuttelemaan liikesuhteen rakentamisvaiheessa luotettavuutta jälleenmyyjille.

»Okei, jos sä koet, että mä oon pettäny sua, niin älä ota tavaraa vastaan, tai ota tavara vastaan ja totee se tavara, että nyt sä koet, että sut on tullu petetyks, laita seuraavassa autossa takasi. Että tään niinku pitää olla yhteistyötä. Sei oo mitään kaupankäyntiä, että mä saan sulle kerran myytyä jonkun tuotteen, vaan se on kaupankäyntiä, että mä myyn sulle ensimmäisen, toisen, kolmannen, neljännen, viidennen kerran ja jatkuvasti sitä tavaraa. Et sillon jatkuvuus, mutta mulla ei oo mitään järkee, jos mä myyn huonoo tavaraa.»

Markun käsitys oli, että suhteiden luominen jälleenmyyjiin oli hänelle romani vaikeampaa kuin pääväestön yrittäjillä. Romaniyrittäjä joutuu hänen mukaansa tarjoamaan paremmat ehdot jälleenmyyjille kuin pääväestöön kuuluvat yrittäjät. Paremmat ehdot voivat liittyä esimerkiksi palautusoikeuteen tai maksuehtoihin.

»Kun mä sanon, että 'ota tämä tavara', jos meillon normaali ehto asiakkaalle 30 päivää, niin mä annan siihen yleensä sellasen ehdon, että se saa 45 päivän maksuajan siihen ja palautusoikeuden sille tavaralle. Jos ei se oo 45 päivään saanu sitä kalustoa myytyä pois, tai myytyä merkkiä siitä, jos se saa siitä merkin, niin en mä sitten enää ota takasi sitä tuotetta. Se on toiminu sillon, se kalusto, siellä paikassa, missä se on.»

»Merkin saamisella» Markku tarkoittaa sitä, että jälleenmyyjä ottaa myyntiinsä kyseisen tuotemerkin koekappaleen perusteella.

### 5.1.8 Kilpailijat

Kahdella yrittäjällä oli kokemuksia kilpailijoiden häirinnästä. Kilpailijat häiritivät Markun toimintaa lähettämällä yrityksen tuotteita solvaavia nimettömiä sähköposteja jälleenmyyjille. Lisäksi yrityksen jälleenmyyjien kilpailijat yrittivät estää asiakkaita ostamasta kilpailijaliikkeestä nimittämällä liikettä »mustalaisten liikkeeksi».

»Huonekalupiiri Suomessa on kumminkin aika pieni (...) kun tehtiin ketjujen kanssa kauppaa, niin sitte kun tuli se että kun pysty lähettää sellasta anonyymiä sähköpostia sinne tuotepäällikölle, että näitten mustalaisten tavarat ajetaan hevosautoilla.»

Veikon kilpailijat ovat myös yrittäneet käyttää mustalaisuutta häiritäkseen Veikon yritystoimintaa. Veikko on myynyt auton renkaita halvemmalla kuin kilpailijat.

»Rengaskilpailijat, kun ne tietää sen, niin ne yrittää sillä sitte aina puukottaa selkään. RA: *Millä tavalla ne puukottaa?* No silläki tavalla, että Nokian rengasta myy samalla hintaa, mitä ne saa ostaa sisälle, niin ne sanoo, että ne on Nokialta varastettuja renkaita. Mutta täällä, mä uskon, että enemmän poliisista hakee multa renkaita kun näiltä muilta. Niin, ajelee tämän paikkakunnan poliisitki niillä renkailla. RA: *Eli perustuuko tämä suuriin ostoihin?* Kyllä, siihen se perustuu. Ei mitään muuta. Kaikki sen tietää, että mitä enemmän ostaa, niin aina halvemmalla saa. Että ostaessa se voitto pitää tehdä, eikä myytäessä. Mutta toki vaatii rohkeuttaki ostaa isoja määriä. Mutta jos mä myisin vain sen tavaran tälle paikkakunnalle – täällön 6000 taloutta, ja mä myin viime vuonna pelekästään jo sen vähä yli 6000 vannetta – joka ikkunalla olis yks mun alumiinivanne ja se ei oo mahdollista.»

### 5.1.9 Asiakkaat

Markun asiakkaita ovat jälleenmyyjät, joten hän ei ole suoraan kuluttajien kanssa vuorovaikutuksessa, eikä hänellä ole kuluttajien kanssa ongelmia ennakkoluuloista. Kilpailijat ovat yrittäneet mustamaalata tuotteita kuluttajille, mutta se ei ole tuottanut tavoiteltua tulosta, koska asiakkaat olivat Markun mielestä »fiksua ja valveutuneita ihmisiä».

»Ei, ei sieltä ei oo kyllä tullu (...) Helsingissä meillä oli oma myymälä, mutta eihän siellä, siellä sekotut sillä tavalla. Sen mä tiedän, että naapuriliikkeet käytti propagandaa siellä hyväks, että äläkää menkö sinne mustalaisten liikkeeseen ostamaan (...) me tehtiin muutama kauppa aivan sen takia, koska ne oli menny meitä morkkaamaan.»

Antin hevosrattaiden ostajien käyttäytymisessä ei ole ollut ennakkoluuloisuutta.

Riitan asiakkaita ovat pelkästään romaninaiset ja hän kokee kuuluvansa sekä pääväestöön että romaniväestöön, eikä hänellä ole ollut asiakkaiden kanssa tahtuvassa vuorovaikutuksessa ongelmia.

»No tavallaan varmaan molempia, että oon sulautunu niinku molempiin. Kyllä romanit varmaan pitää mua aikalailla jo, että mä kuulun niinku siihen samaan. Joo. Sen takia varmaan ei noita vaikeuksiakaan tuu, että kun mulle ei oo ny sitten muita asiakkaita ku justiin romanit.»

Veikon yritystoiminta oli voimakkaassa kasvuvaiheessa, eikä hänen kokemuksensa asiakkaiden ennakkoluuloista ollut kovin ongelmallista. Hänen liikkees-

sään asioi paljon paikkakuntalaisia asiakkaita, jotka tietävät hänen olevan romani. Hän kertoi kuitenkin olevan myös asiakkaita, jotka eivät asioi liikkeessä hänen etnisen taustansa vuoksi. Paikkakunnalla on myös niitä, jotka varoittavat toisia asioimasta romanin liikkeessä.

»Tässä kävi semmonen aika hyvä tapaus (...) Seinäjoelta on tullu paljo porukkaa, emännän kaveri on siellä Atrialla töissä (...) siellä oli semmosia poikia, kolme poikaa, jotka on hakenu mun renkaat ja vanteet täältä. Joku siellä kahvipöydässä oli kuullu sitte semmosta keskustelua, että olivat hakenu renkaat ja vanteet meiltä, että se oli mahtava paikka ja sieltä sai halvalla ja löyty tavara heti.

Joku ulkopuolinen oli sanonu sitte, että niin 'Mitä sinä sieltä haet, se on mustalainen?' Ja ne oli oikeen semmosia, leikattu päät kaljuks ja semmosia uusnatsia oikeen ja viimesen päälle vihasia. No ei siinä mitään, ne oli sanonu, että ei, ei se voi olla. Ne vaan oli, että ei se voi olla. Se oli sanonu, että hän tietää, että se on mustalaisia. Mitä te siltä haette? Kuinka te voitte siltä hakia?

Ne oli sitte tullu käymään täällä joku toinen kerta, jonkun toisen kaverin kans vielä, ja kattonu mun päälle. Sitten kun seuraavan kerran oli taas ollu samasta aiheesta puhetta, niin ne oli kertonu, että he kävi siellä, he katto sen päälle, ei se voi olla. Jos siellä joku on tummia, niin se on se emäntä. Ettei se kyllä itte oo. Ei varmasti oo, että se on niin vaalia, että ei voi olla. RA: *Onko se sinun vaimo mustalainen?* Ei, ei oo. Ei edes haisekkaan. Mut se on vain tummempi kun minä, ei mitään muuta. Sitten ne oli sanonu vielä, että eihän se voi mustalainen olla, kun se tekee töitäki.»

Kallelta autoja ostavista asiakkaista 90 prosenttia on pääväestöön kuuluvia. Hän on kohdannut paljon asiakkaiden ennakkoluuloista suhtautumista myyntityössään.

»No kyllä, sanotaanko, että semmoset, joilla on ollu mettään päin ikkunat ja huonoja kokemuksia, ei osta mustalta autoa. Mutta semmoset, jotka näkee, että tää on halpa ja hyvä auto, ja ne on kierrelly liikkeissä. Yleensä mä jo puhelimesta sanon pienet viat (...) Että joku sanoo vaan, että tämä on luotettava kaveri. Yleensä jos mä myyn jollekki auton, niin yleensä mä myyn sitten sen suvulle ja ystäville.

RA: *Onko kaikki tienneet, kun ne on tulleet tänne, että sinä olet romani?* Ei välttämättä. Sen näkee kyllä päältäpäin, että ei tälle kannata ies paljo uhrata aikaa. Yleensä mä sanon, että käykää liikkeessä ekana. Sanotaan näin, että kyllä mä varmaan hintaa saisin enempi sen 10–15 prosenttia jos oisin valkolainen ja määrässä myisin enemmän. RA: *Miten suuri osa asiakkaista on semmosia, jotka tekee täyskäännöksen tai säikähtää sinua?* Sanotaan, että oisko joku semmonen 30 prosenttia. Aika usein sattuu.»

Anitalla on kaksi erilaista yritystä ja asiakaskunta on molemmissa erilainen. Hevostalouden ammattilaisasiakkaat eivät ole osoittaneet ennakkoluuloisuutta.

»Sitä minä justiin mietin, sanotaanko, että tällä alalla täytyy lunastaa se paikkasa. Että esimerkiksi, siittolatoiminnassa ja näissä kaikissa se täytyy lunastaa. Eikä hevosihmisillä oo niin paljo, minä uskon, ennakkoluuloja sitten, että sitten se ajatellaan se ihminen ihmisenä. Siellä löytyy kyllä sitten kaiken näköstä yrittäjää valakolaisissa niinku mustalaisissaki.»

Anita oli huomannut kuitenkin muiden kuin »hevosihmisten» suhtautumisessa ennakkoluuloisuutta silloin kun hän ilmoitteli lehti-ilmoituksilla myynnissä olevista hevosista. Tällöin hän on ryhtynyt laskemaan leikkiä ennakkoluuloisten soittajien kustannuksella.

»Jos on lehdessä sitten hevonen myytävänä, ja sieltä sitten, meidän nimisiä-hän on sitte valkolaisissaki aika paljo, ja siellä huomaa sitten jotain, että sieltä yritetään, että onks nää nyt mustalaisia taikka ei oo. Mä voin sit siinä vaiheessa sanoa, että joo, että me ollaan kyllä mustalaisia. Kyllä hevosihmiset tuntee ympäri Suomen, mutta jos soittaja ei tunne, ni sit mä sanon. Sit mää sanon jos mää huomaan, että sillon vaikutusta, niin mä sanon yleensä, että tämä hevonen, joka oli nyt myytävänä, niin se myyvään valkolaisille, mutta meillon semmosiaki, joita ei myyvä valkolaisille. Että vaikka ei nyt niin asia oiskaan, mutta kun sen huomaa, että toinen siellä yrittää sitä ilmi, että onko mustalainen tai ei oo, niin kuitenkinhan se tuote on sama kummalla se on (...) minä periaatteessa sanon sen ihan keljuillesaan.»

Toisissa asuntojen vuokrausta harjoittavan yrityksen toimintaan liittyvissä vuorovaikutussuhteissa on Anita kohdannut vuokralaisten ennakkoluuloisempaa suhtautumista. Anita onkin pyrkinyt välttämään tilanteita, joissa hänen etnisestä taustastaan voisi aiheutua asiakkaan »hämmentymistä».

»Sellasta saattaa olla, että jos mä laitan ilmoituksen, että on vuokrattavana asunto, en mä välttämätä mee ite näyttämään. Että se saattaa aiheuttaa jos-saki (...) No kerran oli sellanen tilanne, että yks vuokralainen oli asunu siinä asunnossa varmaan jo kaks vuotta vai kolmatta, ja siinä sit sattu, että vessan huuhtelulaite oli rikki, ja me oltiin sitten Miriklin kanssa käymässä Jyväskylässä ja me vietiin sitä. Kun se tyttö aukas oven niin se sitte vetäs kiini sen. Niin sitte minä esittelin, ja sanon, että mä oon tuomassa tämän. Se oli hänelle yllätys (...) Sen mä voisin kyllä uskoa, että se saattas aiheuttaa ennakkoluuloja.»

Toinen Anitan kokemus vuokralaisen kanssa tapahtuneessa vuorovaikutuksessa oli ikävämpi, koska asiakas oli tahallisesti aiheuttanut vahinkoa yrittäjälle ja perusteli toimintansa oikeutusta sillä, että Anita oli »mustalainen».

»Mulla oli tosi hankala vuokralainen, joka jätti vuokrat ja vedet maksamatta. Hänellä oli jostain vuokratakuu. Se jätti vuokria maksamatta ja särki sisällä kalusteita. Mä otin yhteyttä ja sieltä tuli vaan, että hän tietää, minkälaisia te ootte, kun te ootte mustalaisia. No mut minä en voi mennä sitä sanomaan, että minä en ota ketään valkolaista enää asumaan, kun se teki niin. Mutta jos tämä olisi kääntäen, niin joku valkolainen sanoisi, että en ota ketään mustalaista enää kun se teki näin. Että tämä on siinä se, että käsiteltäs jokainen ihminen omanaan. Se vähemmistön paha on se, että se yleistetään, mikä on ja varmaan tulee pysymäänki. Seki sitte kehtas vielä sanoa, että tämä kun on mustalaisten yritys.»

Jari on vaaleampi kuin romanit tavallisesti ovat. Asiakkaat eivät suhtautuneet häneen ennakkoluuloisesti silloin kun hän asioi heidän luonaan yksin.

»Niin koska mua ei huomattu, mua ei huomattu romaniks 90 prosenttisesti ei, se oli niin harvassa paikassa, että minut huomattiin romaniksi. Ei ollu suuri ongelma mulla, mutta jollain toisella (...) Talo oli tossa Keljonkan-kaalla. Mä vein siihen kahtena vuonna puuta (...) Kerran sitte vaimon kaks serkkua oli meillä käymässä. Ja kun mun piti illalla toimittaa ne puut ja mä lähin viemään niitä, ja ne pojat oli tummia. Niin kuule, sen jälkeen kun ne pojat oli mun mukana ja mulla sano vaisto, että se olisi mukavempi kun ne ei lähtis mukaan.

Ne vaan lähti sitte hyvää hyvyttään auttamaan mua, purkamaan sitä kuormaa. Ne näki sieltä talosta nämä mukana olevat miehet, jotka oli romaneita. Ne ei huomannu piilottaa sitä tummuutta ja sen jälkeen mulla ei ollu menemistä siihen taloon. Se suhtautuminen oli heti siinä pihassa, minä huomasin heti, että tää on viimeinen kuorma. Siihen asti toimi niin hyvin, eikä sen koommin oo kuulunu soittoa sieltä.

Joku toinen paikka oli sama homma ja sen takia minä opinki yksinkertaisesti, että mä en ota ketään mukaan. Se on laakista asiakkaan menetyks jos mä otan jonkun mustalaisen mukaan. RA: *Sinä jouduit sitten seleviytymiskei-non keksimään?* Niin, mun piti soittaa sitte, että mä en pääse tänään tuomaan, jos joku oli mukaan lähössä.»

Jarin käsitys oli se, että hän menettää asiakkaan heti jos hänet tunnustetaan romaniksi.



### 5.1.10 Muut

Muiden kanssa tapahtuvista vuorovaikutussuhteista mainittiin työvoimaviranomaiset ja poliisi. Markulla oli erittäin hyviä kokemuksia työvoimaviranomaisen kautta tapahtuvasta työvoiman saamisesta.

»Työvoimapolitiikka on pelannu tällä kylällä hyvin. RA: Elikkä, te ootte saanu sillon työntekijöitä kun ootte halunnu. Ovatko he olleet hyviä? Sanotaan näin, että tällä kylällähän on tietenkki se ongelma, että ammattitaitosta porukkaa täällä ei löydä. Mutta me saadaan. Et nytki meillä on esimerkiks täällä puupuolella yks poika työharjottelulla. Se on puolen vuoden työharjottelussa ensin meillä, ja sen kaverin pitää nyt oppia sinä aikana se homma. Jos se oppii sen, me palakataan, mutta jos näyttää, että se on keskinkertanen, niin ei meidän kannata ottaa sitä, meidän kannattaa ottaa taas uus sieltä.»

Jari käsitti viranomaisia koskevan kysymyksen tarkoittavan poliisia ja hän kertoi poliisien suhtautuneen hänen työhönsä mukavasti liikenteessä, vaikka hän oli rikkonut kuljetussääntöjä.

»Poliisitki on suhtautunu erittäin mukavasti. Mä ajoin yllastikuormilla, isoilla kuormilla talavella ja sitte jäi sitomattakin kuormia, eli kaks kertaa, kolme kertaa oon saanu sakot. Se oli hyvin pieni sakko. Monta kertaa tavallaan, nosti vain kättä.»

## 5.2 Teema II: Toimialat

Yritysten toimialat jaoin kahteen kategoriaan: perinteisistä romaniammateista muunnettuihin uusetnisiin romaniammateihin sekä tavallisesti pääväestön harjoittamaan yritystoimintaan.

### 5.2.1 Uusetniset toimialat

Perinteisesti romaniammattit, kuten hevoskauppa, povaaminen, tinaus ja käsi-työt ovat rakentuneet yksityisyrittäjyyteen. Ne ovat muuttuneet yhteiskunnan muuttumisen myötä nykyaikaisiksi »uusetnisiksi» versioiksi. Esimerkiksi hevoskauppa on muuttunut autokaupaksi, ravihevosten kasvatukseksi, valmennukseksi ja raviurheiluksi (Viljanen-Saira & Nikkinen 1986; Rantala & Huttunen 1993; Kopsa-Schön 1996).

Uusetnisiin ammatteihin lukemillani yrittäjillä (Antti, Veikko, Kalle ja Anita) oli vähän kokemuksia ennakkoluuloista ja syrjinnästä silloin kun yritystoiminta liittyi hevostalouteen (Antti, Anita) tai kun asiakkaana olivat vain romanit (Riitta). Hevostalouden piirissä kaikkien on lunastettava samalla tavalla

TAULUKKO 3 Koetut ennakkoluulot ja syrjintä sidosryhmittäin

	<b>Markku</b> (PV)	<b>Antti</b> (UE)	<b>Riitta</b> (UE)	<b>Veikko</b> (UE)	<b>Kalle</b> (UE)	<b>Anita 1*</b> (UE)	<b>Anita 2</b> (PV)	<b>Jari</b> (PV)
Pankki				X	X			X
Vakuutusyhtiö					X			
Verottaja	X							
Tavarantoimittaja	X							
Jälleenmyyjä	X							
Asiakas/kuluttaja				X	X	X	X	X
Kilpailija	X			X				
TE-keskus			X	X				X
Kunta								X
Muu								

(PV) Pääväestön toimiala (ks. 5.2.2 Pääväestön toimialat).

(UV) Uusetninen toimiala (ks. 5.2.1 Uusetniset toimialat).

\*) Anitailla on kaksi yritystä: 1. hevostalous- ja 2. kiinteistönvälitysyritys.

TAULUKKO 4 Mainitut myönteiset kokemukset sidosryhmittäin

	<b>Markku</b> (PV)	<b>Antti</b> (UE)	<b>Riitta</b> (UE)	<b>Veikko</b> (UE)	<b>Kalle</b> (UE)	<b>Anita 1</b> (UE)	<b>Anita 2</b> (PV)	<b>Jari</b> (PV)
Pankki					X	X		X
Vakuutusyhtiö	X				X			X
Verottaja	X							
Tavarantoimittaja	X				X			
Jälleenmyyjä	X							
Asiakas/kuluttaja	X							
Kilpailija								
TE-keskus		X					X	X
Kunta	X							X
Muu	X					X		X

paikkansa. Vain asiakkaat, jotka eivät kuulu Anitan nimeämien »hevosihmisten» joukkoon olivat ennakkoluuloisia vastatessaan Anitan hevosenmyynti-ilmoituksiin. Rengasmyyntiä harjoittavalla yrittäjällä Veikolla ja käytettyjen autojen kauppaa harjoittavalla Kallella oli kokemuksia ennakkoluuloista ja syrjinnästä pankin (Kalle), TE-keskuksen (Veikko), kilpailijoiden (Veikko) ja asiakkaiden (Veikko, Kalle) välisissä vuorovaikutussuhteissa.

### 5.2.2 Pääväestön toimialat

Perinteisesti pääväestön harjoittamalla toimialoilla toimi kolme yrittäjää. Markku toimi huonekaluteollisuudessa, Anita kiinteistöjen ja asuntojen vuokrausalalla ja Jari harjoitti polttopuun ja kiinteistön kauppaa. Markku, Anita ja Jari olivat kohdanneet ennakkoluuloja ja syrjintää useampien sidosryhmien ta-

holta. Markulla oli huonoja kokemuksia verotarkastajien, tavarantoimittajien, jälleenmyyjien ja kilpailijoiden välisissä suhteissa. Jari kertoi syrjintään tai enakkoluuloihin liittyvistä kokemuksistaan TE-keskuksen, pankin, kunnan ja asiakkaiden välisissä vuorovaikutustilanteissa. Anitalla oli ollut huonoja kokemuksia vain asuntojen vuokraajien kanssa toimimisesta.

### 5.3 Teema III: Toimintavaiheet

Yritysten perustamisajankohta vaihteli vuosien 1986 ja 2003 välillä. Markku aloitti uudelleen isänsä vuonna 1968 perustaman huonekalutehtaan toiminnan vuonna 1986. Anita perusti vuonna 1993 hevostalouden yrityksen ja toisen, kiinteistöalan yrityksensä vuonna 1998. Antti aloitti hevoskärryjen valmistuksen vuonna 1985 ja Riitta romanihameiden ompelemisen 1989. Jari aloitti puu-, kiinteistö- ja tonttikaupan vuonna 1999 ja Kalle aloitti käytettyjen autojen myynnin vuonna 2003. Tarkastelin yritysten toimintavaiheita aloitusvaiheen, haastatteluhetken tilanteen ja yrittäjien tulevaisuuden visioiden näkökulmasta.

#### 5.3.1 Yrityksen aloitusvaihe

Markun perheellä on yritystoimintaa toisessa sukupolvessa, sillä yrittäjän isä oli aloittanut huonekalutuotannon kuusikymmentäluvun loppupuolella Ruotsissa.

»Joo, se on -68 vuonna, ne on Ruotsissa (...) mun mielestä olohuoneessa ovat tehneet ensimmäisen kaluston. Sitten joskus kuusikymmentäkö ne on tullu Suomeen. Ja sitten ruvenneet siitä pikkuhiljaa tekemään. Niitten kaupankäynti on alussa ollu sellasta, että kalustot on tehty illalla ja seuraavana aamuna on lähetty kaupalle ja vaihdettu se johonki lehmään ja sillä tavalla.»

Markun mukaan huonekaluala on Suomessa aika pieni. Hänen isänsä oli ollut siinä mukana jo kauan ja siksi suvun nimi oli jo Markun toiminnan alkuvaiheessa tuttu, joten Markun oli helppoa aloittaa perheyrityksen toiminta uudelleen. Huonekalutehdas perustettiin jälleen Markun peruskoulun päättymisen jälkeen vuonna 1986. Ensin Markun yrityksessä käytiin kauppaa ja myöhemmin aloitettiin myös tuotannollinen toiminta uudelleen.

Vaikka Markulla oli etua isän ja veljien aikoinaan rakentamista verkostosuhteista, Markun käsitys alkuvaiheen toiminnasta oli kuitenkin se, että hän oli joutunut tekemään enemmän töitä uuden jälleenmyyjäverkoston rakentamisessa kuin pääväestön yrittäjät. Riitalla ja Veikolla oli käsitys siitä, että yrityksen aloitusvaiheessa starttirahan myöntämisessä tapahtui syrjintää. Riitan

starttirahan hakeminen päättyi siihen, kun hän sai lukea lehdestä rahojen loppuneen. Veikon yritystoiminnalle ei nähty tulevaisuutta starttirahan hakuvaiheessa, koska samanlaista yritystoimintaa oli paljon.

»Mää aattelin, että mä oon sitä mieltä, että mää kiilaan jalakanin oven rakkoon. Sano, että ei he usko. Mä sanoin, että anna mulle edes se mun työttömyyskorvaus, en mä pyydä enempää. Anna se mulle, sä et menetä, enkä mäkään pääse siinä hyötymään enempää.»

Veikko tyytyi työmarkkinatuen suuruiseen starttirahaan (noin 1800 markkaa kuukaudessa), vaikka oli aluksi odottanut saavansa kaksinkertaisen määrän kuten muutkin aloittavat yritykset saivat. Veikkoon suhtauduttiin pankissa lainaneuvottelujen yhteydessä samalla tavalla. Hänen yritystoiminnallaan ei nähty olevan tulevaisuutta. Kallen yritystoiminnan aloitusvaiheessa oli vaikeaa saada yritykselle vakuutusta ja pankkilainaa. Useimmat vakuutusyhtiöt eivät halunneet häntä asiakkaaksi ja pankit eivät luottaneet hänen maksukykyensä tai -haluunsa. Anita ei ollut kokenut mitään ennakkoluuloihin viittaavaa kummankaan yrityksen perustamisvaiheessa.

»Ei, ei siinä vaiheessa oo ollu mitään semmosta. Ei siinäkään maatalousyrityksen laajentamisessa, kun meillä on toinen tila (toisen kunnan alueella). Ei oo mitään TE-keskuksen tai tällasten kanssa. Voisin melkein sanoa, että plussaa.»

Jari oli perustanut yrityksen sen vuoksi, että hän ei saanut töitä käytyään autonkuljettajan ammatillisen kurssin.

»No joo, siinä oli, että yritin perustaa sellasta yritystä, että mä olisin ruvennu tekemään kärryjä ja rekiä. RA: *Miks sä yleensä rupesit perustamaan yritystä? Sähän valmistuit ensin sieltä kuljetusalan koulutuksesta ja yritiksä ehtiä töitä ensin?* Joo, minä yritin, mää en löytäny yksinkertaisesti töitä, mä en päässy ammattia vastaaviin töihin. RA: *Mikä siihen oli syynä? Oliko silloin liikaa työntekijöitä?* Ei syynä oli se, että minä olin romani.»

Yrityksen perustamis- ja aloitusvaiheessa hänelle ei koitunut ongelmia romanitaustan vuoksi, koska hän on vaalea romani ja hän sulautui hyvin pääväestöön.

»No ei, se, että yrityksen perustaminenhan on sitä, että minä ostan tavaraa ja myyn sen tavarana ja haen sen tavarana ja sitten vien sen asiakkaalle. Siinä mä en törmänny mitään, kun mä oon vaalee. Mä oon romaniksi vaalee ja mä sulaudun käytökseltäni hyvin heleposti valtaväestöön, että minua ei välttämättä huomaa (romaniksi).»

### 5.3.2 Tilanne vuosina 2005–2006

Haastatteluhetkellä kesäkuussa 2005 ja 2006 yrittäjien käsitys ennakkoluuloista liittyi kovaan kilpailuun jälleenmyyjien välillä (Markku) ja asiakkaiden ennakkoluuloisuuteen (Veikko, Kalle, Anita, Jari) sekä kilpailijoiden häirintään (Veikko).

Markku koki yrittämisen erityisesti viimeisen kahdeksan vuoden aikana haasteellisena, koska yrityksessä paljastui kavallus. Kirjanpitäjä kavalsi yritykseltä huomattavan summan. Tämän asian selvittämisen jälkeen syntyi kuitenkin uutta intoa yrittämiseen. Hän piti yrittämisessä ostamisesta ja myymisestä ja koki kaupankäynnin itsessään mielenkiintoisena ja sydäntään lähellä olevana. Huonekalutehtaan tuotantopuolen hän sanoi olevan yritystoiminnan aikoinaan aloittaneen isänsä sydäntä lähellä. Markku nimesi omaksi vahvuudekseen myyntityön. Hän koki kaupankäynnin yksityisille pikkukauppiaille hyvin yksinkertaiseksi ja helpoksi. Ongelmia tuli silloin, kun mustalaisuus vedettiin esille reklamaatiotilanteissa ja erityisesti ketjujen kanssa kauppaa tehtäessä.

»Kyllä siellä on aina sellanen, siellä takaraivossa kumminkin, että ne on mustalaisia.»

Parhaimmillaan yrityksen liikevaihto oli 60 miljoonaa markkaa (10,1 miljoonaa euroa), joten yritys on ollut merkittävä toimija markkinoilla. Markun mukaan ketjujen kaltaisissa isoissa organisaatioissa mustalaisuus tuli voimakkaimmin esteeksi. Romaniyrityksen on tehtävä ostajalle huomattavasti muita parempi tarjous saadakseen liiketoimintasuhde syntymään.

»Kyllä meidän pitää tarjota kaks kolme kertaa hyvemät ehdot, että me päästään tekemään kauppaa. Ennenku saadaan ovet auki meidän täytyy luvata kaks kolme hyvää ja sata kaunista niille.»

Anitalla on kaksi erilaista yritystä ja asiakaskunta on molemmissa erilainen. Hevostalouden ammattilaisasiakkaat eivät ole osoittaneet ennakkoluuloisuutta, sillä hevostaloudessa on yrittäjän mukaan jokaisen lunastettava samalla tavalla paikkansa. Asuntojen vuokrauksessa on ilmennyt ennakkoluuloisuutta ja yrittäjä pyrkii välttämään tilanteita, joissa hänen etnisestä taustastaan voisi aiheutua asiakkaan hämmentymistä tai ennakkoluuloista suhtautumista. Jarin käsitys oli se, että hän menettää asiakkaan heti kun hänet tunnistetaan romaniksi. Antti ei ole koskaan kohdannut valmennuskärryjä valmistavassa yritystoiminnassaan ennakkoluuloja. Hän piti yhtenä syynä tähän yritystoimintansa pienuutta.

»Ei oikeestaan. Kukaan ei oo moittinu ja tuotteista on tykätty.»

Antin asiakkaat ovat romani- ja pääväestöön kuuluvia hevosmiehiä, jotka tuntevat yrityksen.

Kallen asiat ovat sujuneet hyvin sen jälkeen kun hän sai vakuutukset. Riittää, kun hän maksaa laskut ajallaan. Kalle kehui vakuutusyhtiötä siitä, että tämä oli ainut yhtiö, jonka toimintaan hänen etninen taustansa ei vaikuttanut.

»Se oli ainut semmonen, joka otti sen asiakkaan, se ei kahtonu minusta, että onko se minkä rotunen, että siellä oli tosi asiallista palvelua.»

### 5.3.3 Tulevaisuuden visiot

Yrittäjiltä kysyttiin lopuksi visiota siitä, millaista yritystoiminta on viiden vuoden päästä. Kukaan yrittäjä ei tuonut esiin tulevaisuudesta puhuttaessa mitään ennakkoluuloihin ja syrjintään liittyvää. Kallen käsitys oli, että romanien tilanne paranee huomattavasti seuraavan kymmenen vuoden aikana.

»Kymmenen vuoden päästä on tilanne aivan toinen. On paljon mustalaisia töissä ja yrittäjinä. Tää on se muutoksen sukupolvi. Nyt on tummia tullu aika paljo uskoon, että seki on vaikuttanu.»

Kallen näkemyksen mukaan uskoon tuleminen on syynä monen romanin kouluttautumis- ja työllistymishalukkuuteen sekä romanien integroitumisessa yhteiskuntaan (ks. 6.4.1 Jumala muutokseen ohjaajana).

Markun käsityksen mukaan samoin kuin muussakin teollisuudessa huonekalualalla eletään suuren murroksen ja muutoksen aikaa. Huonekalujen maahan tuonti lisää voimakkaasti kilpailua. Markku arvioi oman yrityksensä muuttavan toimintaa tehdastuotannosta jälleenmyyntiin.

»Yritetään keskittyä siihen, mikä mielestämme osataan ehkä parhaiten. RA: Minkä te osaatte? Kaupankäynnin.»

Antti arveli jatkavansa hevoskärryjen valmistamista samalla tavalla kuin ennenkin. Riitta arvioi siirtyvänsä terveydellisistä syistä enemmän kouluttajan työhön tulevaisuudessa. Jo haastatteluhetkellä hänen toimintansa jakautui puoliksi romanivaatteiden ompelun koulutustyöhön ja yritystoimintaan. Veikko suunnitteli laajentavansa yritystoimintaansa myös tukkumyyntiin. Ensin hän rakentaa hallin jo hankkimalleen tontille toiminnan järjeistämisen ja kysynnän kasvun vuoksi.

»Nyt on semmoinen tilanne, että mun on pakko tehdä oma halli. Mullon siihen tontti jo varattuna tai ostettuna, ja mä aion tehdä ittellemme omat tilat. Multon kysytyt erittäin paljon tukkumyyntiä, mutta mulle ei oo siihen aikaa. Mun pitää lisätä henkilökuntaa, mun on pakko lisätä henkilökuntaa. Mullon oma työmäärä lisääntynyt niin paljon, että mä en pääse enää koskaan viideltä kotia. Sitten kun tämä tila on niin pieni, mä joudun aina siihen yhteen samaan renkaaseen koskemaan kymmenen kertaa, ennen kuin se on auton alla. Sitten kun mullon isommat tilat, niin mä laitan sen sinne varastohon A-hyllyyn. Se on siinä ja se otetaan sieltä ja pannaan auton alle. Nyt tässä mä joutun talavirengasta ja kesärengasta koko ajan mulkkaamaan. Aina vaihtuu se varasto. Se on turhaa työtä.»

Kalle oli kahden vaiheilla, jatkaako yritystoimintaa vai hakeutuako palkkatöihin.

»No mä en tiijä nyt, kun autokauppa on kato semmoinen, että se koko ajan kiristyy. Se kiristyy koko ajan ja liikkeisiin ei enää tuu sillä lailla autoja, kun ne ei enää voi paljon maksaa. Mäkää en tiijä, että toden näköisesti mä meen töihin viiden vuojen päästä ihan. Jos se ei muutu yhtään. Kuitenkin mä aika paljon tunnen tätä autoalaa, ni sanotaan näin, että kohta ei enää kannata tätä tehdä. Se pitää muuten ottaa hirmulainat ja kaikki ja ottaa työntekijä. Se ois yks vaihtoehto että isommaksi. Mä katon, että kuinka kauan tätä kestää, että minä saan tästä tällasen elannon ja sitten minä lopetan.

*RA: Meetkö sä sitten autoliikkeeseen työhön, vai minkä tyyppistä oot ajatellu?* Kyllä mä niinku autoalan unohan kokonaan. Minä meen ihan normaalityöhön. Katotaan nyt, että syksyllä sen näkee, että ens joululomalla katon. Nyt on kuitenkin vielä, että mullon lussaa kuitenkin. Mä en halua tehdä konkkaa kuitenkaan. Niin, että puhtaalta pöydältä.»

Anitan suunnitelmien mukaan yritystä laajennetaan ja keskitytään kokonaan hevostalouteen samalla kuin poika siirtyy yrityksen toiminnan jatkajaksi.

»En osaa sanoa, että onko sitä viiden vuojen päästä siinä kunnossa. Meillä on pääasiallisesti hevostalous suomenhevosten piirissä. Ehkä sitten jos laajennetaan, niin toiseen kuntaan, jos nyt tässä vaiheessa aattelis laajentamista, niin silloin siinä on otettava, että olis jotain niin sanottua varmaa tuloakin. Elikkä sieltois sitten, vois ajatella semmostaki paikkain vuokrausta.  
*RA: Hevosten paikkain vai?* Niin, ja että jokainen hoitas ite ja, et se on kuitenkin niin lähellä kaupunkia, että on sitten muihenki ku raviharrastajien käytettävänä. Niitä ratsuharrastajia ja tämmöstä. Kyllä se sitte tulee pyörimään hevostalouven ympärillä kokonaan. Tämä poika nyt varmaan sitten rupee jatkamaan. Se on suorittanu ammattivalmentajan tutkinnon. Hänki on kasvanu niin noihin hevosiin.»

Jarin tulevaisuus oli hämärän peitossa. Hän oli edellisenä syksynä menettänyt neljän vuoden aikana saamansa »yhden miehen elättävän» hyvän asiakaskunnan, koska hänellä ei ollut sinä syksynä puuta myytävänä. Jari etsi uutta toimialaa esimerkiksi käytettyjen autojen maahantuonnista.

»Että mä oon avoimin mielin nyt kaikille uusille asioille. Että mistä vaan leivän hankkii ja onko lähettävä kauas. Yks homma on se, että onko lähettävä Ruotsiin tai Saksaan tai Italiaan tai mihkä. Maahantuonti on esimerkiksi sellainen, että kattoo sitte, että onko se se sellainen, mikä on uus ala. RA: *Joo, sinähän puhuit, että oot Ruotsista hakenu.* Joo minä hajin kaks autoo ja toisen minä niistä jo möin. Että maahantuontiautoja, käytettyjä autoja, saa nyt nähdä, että lähtekö se vetämään sitte.»

Jari puhui myös suomenhevosten jalostuksesta ja tukikelpoisen maatilän hankinnasta.

»Tarkotus on tässä jossain välissä kuitenkin hankkia sellanen maatila, jossa on ne edellytykset. Että se olisi tukikelponen.»

## 5.4 Kokemusten ja käsitysten variaatiot

Kokemukset eri sidosryhmien kanssa tapahtuneesta vuorovaikutuksesta eri toimialoilla ja yrityksen eri toimintavaiheissa vaihtelivat ja tämän seurauksena myös kokemusten perusteella syntyneissä käsityksissä oli suuria eroja. Yrittäjillä saattoi olla täysin päinvastaisia käsityksiä jonkin sidosryhmän kanssa tapahtuvasta toiminnasta.

### 5.4.1 Sidoryhmät

Verottajan kanssa tapahtuneen vuorovaikutuksen perusteella yrittäjille syntyneet käsitykset vaihtelivat tasavertaisesta kohtelusta ajojahtiin. Kolme verotarkastusta vuoden sisällä käsitettiin suoranaiseksi verottajan ajojahdiksi. Ajojahdista puhuneen yrittäjän (Markku) käsityksen mukaan paikallinen verottaja ei voinut uskoa romanin menestykseen yritystoiminnassa ilman petosta. Muut yrittäjät olivat kokeneet asioinnin verottajan kanssa ongelmattomana ja heille oli syntynyt käsitys siitä, että kaikki menee myös romaniyrittäjällä hyvin kun hän vain maksaa veronsa.

TE-keskusten toimintaan liittyvien käsitysten variaatio oli myös laajaa. Ensimmäisenäkin huonoksi koetun asiakaspalvelun perusteella oli syntynyt kahdenlaisia käsityksiä. Ensimmäisen mukaan TE-keskuksessa ei romania haluttu edes neuvoa ja toisen käsityksen mukaan TE-keskuksen virkailijat olivat »alamaisia



tiedon edessä», millä tarkoitettiin sitä, että palvelua sai, kun käytti asiantuntijaa – esimerkiksi insinööriä – avustajana asioimisessa. Jotkut yrittäjät olivat kokeneet vaikeuksia hakiessaan starttirahaa yritystoimintaa aloittaessaan. Heille oli syntynyt tästä käsitys, että TE-keskuksissa ei uskottu romanien yritystoiminnan menestymiseen. Osa yrittäjistä oli kokenut asioinnin TE-keskusten kanssa ongelmattomaksi. Heidän käsityksensä mukaan romaneita palveltiin siellä samalla tavalla kuin muitakin asiakkaita.

Vuorovaikutukseen liittyvät kokemukset kuntien palveluissa vaihtelivat myös jyrkästi. Jotkut kokivat kuntien palvelun huonona ja toisten asiointi kunnissa oli onnistunut ongelmitta. Käsitys huonosta palvelusta perustui kunnan henkilöstömuutoksiin. »Vanhat kunnan virkailijat» olivat vaihtuneet uusiin, joiden kanssa asiointi ei enää sujunut. Yhdellä yrittäjällä oli niin hyviä kokemuksia kuntalaisuudesta, että häntä oli pyydetty kunnallisvaaliehdokkaaksi. Hänelle oli syntynyt käsitys, että hänen kykyihinsä luotettiin kunnassa.

Pankkien kanssa asioimisesta oli osapuolten vierauteen tai tuttuuteen liittyviä käsityksiä. Erään paikkakunnan yksikään pankki ei suostunut antamaan yrittäjälle lainaa, mistä hänelle syntyi käsitys, että pankit eivät anna romaneille lainaa. Samalla yrittäjällä oli myös toisen, pienemmän paikkakunnan pankista kokemusta siitä, että asiointi oli ongelmattomaa. Tämän perusteella hän jakoi toisten yrittäjien kanssa käsityksen, että kun pankissa ollaan tuttuja yrittäjän tai hänen sukulaistensa kanssa, niin asiointi on ongelmattomaa. Joillakin yrittäjillä oli ollut vaikeuksia saada yrityksen perustamisvaiheessa rahoitusta pankista. Tästä syntyi käsitys, että romanin yrityksen menestymiseen ei luoteta. Yhdellä yrittäjällä oli ollut vaikeuksia saada asiansa hoidetuksi pankinjohtajan vaihtumisen jälkeen. Hän oli kehottanut repimään hakemuksensa sen jälkeen kun pankinjohtaja oli pitänyt hänen papereitaan puoli vuotta pöytälaatikossa. Tästä kokemuksesta oli syntynyt käsitys, että jos pankin johto ei tunne romaneita, näiden asioita ei hoideta.

Vakuutusyhtiöistä oli yhdellä yrittäjällä huonoja kokemuksia. Vain yksi vakuutusyhtiö suostui ottamaan hänet asiakkaakseen. Hänelle muodostui tästä käsitys, että yhtiöissä epäiltiin romaneja rikollisiksi. Muiden yrittäjien asiointi oli ongelmattomaa vakuutusyhtiöiden kanssa. Tästä muodostui kahdenlaisia käsityksiä. Ensinnäkin käsitettiin, että vakuutusyhtiöt palvelevat yleensä hyvin ja toisaalta niin, että asiointi sujuu hyvin silloin kun vakuutusasiamies ja romani ovat tuttuja keskenään.

Tavarantoimittajien kanssa tapahtuvasta vuorovaikutuksesta oli vain hyviä kokemuksia. Tästä oli kaikille muodostunut käsitys, että tavarantoimittajat kohtelevat kaikkia yrittäjiä tasavertaisesti.

Jälleenmyyjien kanssa tapahtuvan vuorovaikutuksen kokemuksia oli vain yhdellä yrittäjällä. Hänen käsityksenä mukaan romaniryrittäjän oli annettava liikesuhteita rakentaessaan paremmat kaupan ehdot jälleenmyyjille kuin pääväestöön kuuluvien yrittäjien. Sitten kun luottamukselliset kauppasuhteet olivat syntyneet, asiointi sujui hyvin.

Vuorovaikutussuhteet kilpailijoiden kanssa olivat välillisiä. Välillisellä vuorovaikutuksella tarkoitan sitä, että kilpailija ei ollut yrittäjän kanssa suoraan tekemisissä, mutta he kilpailivat samoista asiakkaista. Kilpailijat saattoivat häiritä romaniyrittäjän toimintaa mustamaalamalla yritystä haukkumalla yrityksen tuotteita, yritystä tai yrittäjää jälleenmyyjille tai asiakkaille. Hevosalalla romanit ja pääväestö kilpailivat tasavertaisesti (ks. seuraava alaluku Toimialat).

Asiakkaiden kanssa tapahtuvissa vuorovaikutuksissa ja niiden perusteella syntyneissä käsityksissä oli kaikkein suurin ero. Kokemukset vaihtelivat häirinnän ja suosittelun välillä. Kielteisin kokemus oli se, kun yrittäjän romaniksi tunnistanut asiakas varoitti muita asiakkaita ostamasta mustalaiselta. Tästä syntyi yrittäjille käsitys, että nämä häiritsijät yrittivät vähentää yrittäjän asiakaskuntaa.

Toisenlainen kielteinen kokemus oli se, että yrittäjät huomasivat asiakkaiden jättävän kaupanteon kesken huomattuaan yrittäjän olevan romani. Tästä syntyi yrittäjille käsitys, että asiakkaat epäilivät heitä huijareiksi tai heitä pelättiin heidän etnisen taustansa vuoksi. Asiakassuhteisiin liittyi kolmenlaisia myönteisiä kokemuksia. Oli asiakkaita, jotka ostivat romaneilta samalla tavalla kuin pääväestön yrittäjiltäkin. Näistä kokemuksista syntyi käsitys, että asiakkaat luottivat romaniyrittäjään. Toinen myönteinen kokemus oli se, että asiakkaat ostivat romanilta, vaikka kilpailija tai joku muu asiakas olikin mustamaalannut yrittäjää asiakkaalle. Tästä syntyi yrittäjille käsitys, että asiakkaat olivat sivistyneitä. Kaikkein myönteisin kokemus oli se, kun yrityksen tuotteita ostanut asiakas suositteli yritystä ystäville ja sukulaisille. Tästä syntyi käsitys tyytyväisistä asiakkaista.

#### 5.4.2 Toimialat

Uusetnisellä toimialalla ei ollut ennakkoluuloisuuteen tai syrjintään liittyviä kokemuksia silloin kun yritys toimi hevostaloudessa tai asiakkaina olivat vain romanit. Tästä syntyi käsitys, että hevosalalla jokaisen oli ansaittava paikkansa samalla tavalla. Anitaalla oli kuitenkin kokemuksia hevosalalla pääväestöön kuuluvien harrastelijoiden ennakkoluuloisuudesta silloin kun he soittivat lehti-ilmoitusten perusteella yrittäen saada selville, onko Anita romani vai ei. Näihin soittoihin Anita suhtautui kevyesti. Hän saattoi alkaa kiusoitella asiakasta ennakkoluuloisuuden kustannuksella.

Romanivaatteita valmistavalla yrittäjällä oli käsitys, että hänen ammattitaitoonsa saatettiin luottaa enemmän juuri siksi, että hän ei ollut romani vaan hän oli tullut yhteisöön pääväestön keskuudesta.

Autoalalla oli yrittäjien kokemusten mukaan kaikkein ennakkoluuloisimmat asiakkaat. Tästä oli yrittäjille syntynyt käsitys, että autoalalla romaniyrittäjän täytyi olla muita yrittäjiä rehellisempi ja myydä halvemmalla kuin muut.

Pääväestön perinteisesti harjoittamilla aloilla romanit kohtasivat ennakkoluuloja tai syrjintää kaikkien muiden sidosryhmien paitsi tavarantoimittajien ja vakuutusyhtiöiden taholta. Tästä syntyi yrittäjille käsitys, että romaniyrittäjää pidettiin pelottavana, epäilyttävänä, epäluotettavana ja tämän »mustalaisuuden» vuoksi otettiin oikeuksia kohdella häntä huonosti. Kilpailijat ja asiakkaat saattoivat häiritä yritystoimintaa mustamaalaamalla romaniyrittäjää perinteisillä pääväestön hallitsemilla aloilla.

### 5.4.3 Toimintavaiheet

Yritystoiminnan alkuvaiheessa koettiin ennakkoluuloista suhtautumista starttirahan ja pankkilainan hakemisen yhteydessä. Tästä yrittäjille oli syntynyt käsitys, jonka mukaan romanien yritystoiminnan menestymiseen ei uskottu. Markku koki myös jälleenmyyntiverkoston luomisen vaikeaksi. Hänen käsityksensä mukaan jälleenmyyjät ajattelivat romaniyrittäjällä olevan »konnuuden mielessä» eli romaniyrittäjiä epäiltiin rikollisesta toiminnasta.

Haastatteluaikana kesällä 2005 ja 2006 oli Markun käsityksen mukaan huonekalualan jälleenmyyjien välillä kova kilpailu. Hänen kokemuksensa mukaan uusien kauppasuhteiden rakentamisessa se näkyi niin, että romaniyrittäjältä edellytettiin parempia ehtoja kuin muilta tavarantoimittajilta, ennen kuin suostuttiin ottamaan tavaraa myyntiin. Toisenlainen kokemus jälleenmyyjien kanssa tapahtuvassa vuorovaikutuksessa oli se, että jälleenmyyjät vetosivat yrittäjän etniseen taustaan. Markun mukaan »se manne aina vedettiin esiin», kun tavarassa tai sen toimittamisessa oli jälleenmyyjällä reklamoitavaa.

Kilpailijat käyttivät Veikon käsityksen mukaan hyväkseen ihmisten ennakkoluuloja kovassa kilpailutilanteessa. He väittivät Veikon myyvän varastettua tavaraa, kun hän kykeni myymään kilpailijoita halvemmalla auton renkaita. Asiakkaiden ennakkoluuloisuus oli kaikkein vaikein kokemus. Kallen käsitys oli se, että asiakkaissa oli »ituniskoja», jotka eivät muuttaneet kolmekymmentä vuotta sitten syntyneitä käsityksiään. Asiakkaiden luottamuksen saavuttaminen oli kaikkein haasteellisinta.

Tulevaisuudesta puhuttaessa ei yksikään yrittäjä tuonut esiin ennakkoluuloja tai syrjintää. Kalle kuvaili käsitystään tulevaisuuden tilasta ennakkoluulojen näkökulmasta ainoana haastateltuna. Hänellä oli vahva käsitys, että tulevaisuudessa kaikki on toisin. Hänen käsityksensä mukaan kymmenen vuoden päästä on tilanne sellainen, että romanit ovat vahvasti mukana kouluttautumisessa ja työmaailmassa pääväestön kanssa, ja että romanien keskuudessa tapahtunut laaja uskon tuleminen on yksi vaikuttava tekijä tässä muutoksessa.

TAULUKKO 5 Kokemusten ja käsitysten variaatio

Sidosryhmät	Kokemukset	Käsitykset
Verovirasto	1. kolme verotarkastusta vuoden sisällä 2. asiointi ongelmattomana	1. verottajan ajojahti, koska romani ei voi menestyä ilman petosta 2. kaikki menee hyvin kun maksaa veronsa
TE-keskus	1. huono asiakaspalvelu 2. vaikeuksia starttirahan saannissa 3. asiointi ongelmattomana	1.1. romania ei haluttu edes neuvoa 1.2. palvelua saatiin kun käytettiin apuna asiantuntijoita 2. ei uskottu romanin yrityksen menestykseen 3. romania palveltiin samoin kuin muita asiakkaita
Kunta	1. huono palvelu 2. asiointi ongelmattomana 3. pyydettiin kunnallisvaaliedokkaaksi	1. vanhat kunnan virkailijat olivat vaihtuneet uusiin, joiden kanssa asioiden hoito ei sujunut 2. tasavertainen kohtelu, tai ei asiointia 3. yrittäjä nautti laajaa luottamusta paikkakunnalla ja hänen kykyihinsä uskottiin
Pankki	1. ei saatu lainaa 2. vaikeuksia saada perustamisvaiheen rahoitusta 3. vaikeuksia uuden pankinjohtajan kanssa 4. asiointi ongelmattomana	1. romanille ei anneta lainaa 2. romanin yrityksen menestymiseen ei luoteta 3. kun johtaja ei tunne romania, hän ei hoida romanin asioita 4. asiointi sujuu, koska pankissa ollaan tuttuja yrittäjän tai hänen sukulaistensa kanssa
Vakuutusyhtiö	1. ei otettu vakuutusyhtiöiden asiakkaaksi 2. asiointi ongelmattomana	1. epäiltiin, että romani yrittää vakuutuspetosta ja aikoo tehdä »isonki kaappauksen» 2.1. vakuutusyhtiöt palvelivat hyvin 2.2. asiointi sujuu, koska vakuutusasiamies oli tuttu
Tavarantoimittaja	1. tavarantoimittajilta saa tavaraa hyvin	1. romaneita kohdellaan samoin kuin muita tilaajia
Jälleenmyyjä	1. annettava muita paremmat ehdot kaupanteossa 2. hyvät ja toimivat suhteet jälleenmyyjiin	1. jotkut ostajat käyttivät romania hyväkseen 2. luottamuksen synnyttyä asiat sujuivat hyvin
Kilpailija	1. ei ollut ennakkoluuloja silloin kun yritys toimi hevostaloudessa tai asiakkaana olivat vain romanit 2. romaniyrittäjän mustamaalaus	1. hevostaloudessa jokaisen täytyy ansaita paikkansa ja sitten kaikki tuntevat toisensa 2. yritettiin kilpailu epäreilusti
Asiakas/ kuluttaja	1. se joka tunnisti yrittäjän romaniksi varoitti muita ostamasta mustalaiselta 2. ei ostettu romanilta 3. ostettiin romanilta 4. ostettiin romanilta mustamaalauksesta huolimatta 5. suositeltiin yritystä sukulaisille	1. yritettiin vähentää romaniyrittäjän asiakaskuntaa 2. epäilyä huijauksesta, pelkoa 3. asiakas luotti romaniyrittäjään 4. asiakkaat olivat sivistyneitä 5. asiakkaat olivat tyytyväisiä
<b>Toimialat</b>		
Uusestinen ala	1. ei ollut ennakkoluuloja silloin kun yritys toimi hevostaloudessa tai asiakkaana olivat vain romanit 2. asiakkaat olivat autoalalla kaikkein ennakkoluuloisimpia	1. hevostaloudessa jokaisen täytyy ansaita paikkansa ja sitten kaikki tuntevat toisensa 2. yrittäjän täytyy olla rehellisempi ja myydä halvemmalla kuin pääväestön myyjien
Pääväestön ala	1. pääväestön perinteisesti harjoittamilla aloilla romanit kohtasivat ennakkoluuloja tai syrjintää lähes kaikkien sidosryhmien taholta	1. romani on pelottava, epäilyttävä, epäluotettava ja häntä saa kohdella huonosti koska hän on mustalainen
<b>Toimintavaiheet</b>		
Yrityksen alkuvaihe	1. starttirahaa ei saatu 2. pankkilainaa ei saatu 3. jälleenmyyntiverkoston rakentaminen oli vaikeaa	1.–2. romanin yritystoiminnan menestymiseen ei uskottu 3. ajateltiin että romaniyrittäjillä on »konnuus mielessä»
Haastatteluaika 2005–2006	1. uudet jälleenmyyjät vaativat parempia ehtoja romaniyrittäjältä 2. jälleenmyyjät vetivät reklamaatiotilanteessa »mannen» esiin 3. kilpailijoiden häirintä 4. asiakkaiden ennakkoluuloisuus	1.–2. jälleenmyyjien välillä oli kova kilpailu 3. kilpailijat käyttivät hyväkseen ihmisten ennakkoluuloja kilpailussa 4. asiakkaissa oli »ituniskoja» jotka eivät muuttaneet kolmekymmentä vuotta sitten syntyneitä käsityksiään
Tulevaisuus	1. kukaan ei tuonut esiin ennakkoluuloja tai syrjintää tulevaisuudessa	1. tulevaisuudessa kaikki on toisin

## 5.5 Yhteenveto ja pohdintaa

Romaniyrittäjät olivat kokeneet ennakkoluuloja ja/tai syrjintää kaikkien teema-haastattelun kysymyksissä esitettyjen sidosryhmien välisissä vuorovaikutussuhteissa. Uusetnisillä aloilla toimivilla yrittäjillä oli enemmän positiivisia kuin ennakkoluuloihin tai syrjintään liittyviä kokemuksia. Perinteisesti pääväestön harjoittamilla aloilla toimineilla yrittäjillä oli ennakkoluulojen lisäksi kokemuksia välittömästä syrjinnästä ja häirinnästä. Ennakkoluulojen ja syrjinnän kokemuksia oli enemmän yritystoiminnan alkuvaiheessa, mutta kokemukset vähenivät toiminnan jatkuessa muiden kuin asiakkaiden (kuluttajat) kanssa tapahtuvissa vuorovaikutussuhteissa.

Yrittäjien kokemukset ja käsitykset ennakkoluuloista ja syrjinnästä vaihtelivat paljon. Päädyin yrittäjien käsityksiä tarkasteltuani siihen tulokseen, että merkittävä syy vaihteluun oli vuorovaikutussuhteisiin osallistuneiden pääväestöön kuuluvien yksittäisten ihmisten erilaisuus. Jos vuorovaikutustilanteessa sattui olemaan ihminen, joka ei tuntenut romania tai tiennyt romanikulttuurista, hän suhtautui ennakkoluuloisesti romaneihin ylipäättään ja romaniyrittäjään usein myös syrjivästi. Vuorovaikutustilanne sujui haastateltujen mukaan ongelmitta, jos vastapuoli oli tuttu romanin tai hänen sukunsa kanssa. Tämän tutkimuksen perusteella ei siis voida sanoa, että jokin sidosryhmä olisi muita sidosryhmiä ennakkoluuloisempi.

Kaikkein eniten ennakkoluuloja ja syrjintää kohdattiin asiakaskunnan taholta, mikä johtunee siitä, että asiakkaat ovat suurilukuisin sidosryhmä. Luottamuksen rakentaminen heidän kanssaan koettiin vaikeampana kuin muiden ryhmien kanssa. Jos asiakas kieltäytyy vuorovaikutuksesta huomattuaan vastapuolen olevan romani, yrittäjä on voimaton. Asiakasta ei voi syyttää edes syrjinnästä, jos hän »äänestää jaloillaan» ja jättää asioinnin yrittäjän kanssa sikseen. Yrittäjille palveluita tuottavissa organisaatioissa, esimerkiksi pankeissa, voi olla eroja eri virkailijoiden suhtautumisessa romaniin, tai sitten myös eri pankkien välillä voi olla eroja, eli niiden organisaatiokulttuurit voivat poiketa toisistaan. Kilpailijoita voidaan syyttää yhdenvertaisuuslain vastaisesta häirinnästä luettavasta syrjinnästä, kun he hankaloittavat romanin yritystoimintaa luomalla heistä asiakkaille tai jälleenmyyjille halventavan kuvan.

## 6 YKSILÖNÄKÖKULMA YLÄKATEGORIANA I

Tässä luvussa kuvataan alakategorioista muodostettuja ylempiä merkitysluokkia. Ilmiö on jaettu pienempiin osiin edellisessä luvussa ja tässä luvussa on taas uudelleen palattu osista kokonaisuuksiin, yleisempiin merkityksiin, joita nimetään yksilönäkökulman yläkategoriaksi. Yläkategoria muodostuu tiedosta, perheestä, ympäristöstä, uskonnosta, luottamuksesta ja omista ennakkoluuloista. Luvun loppuun sijoittuu yhteenveto ja pohdintaosa.

### 6.1 Tieto

Tieto koettiin tärkeäksi romanien yritystoiminnan onnistumisessa, mutta käsityksen tiedon hyvästä hankkimistavasta vaihteli.

#### 6.1.1 Tiedon merkitys

Erityisesti kirjanpitoon ja muihin paperiasioihin liittyvän tiedon hallinta oli useimpien yrittäjien käsityksen mukaan tärkeää yritystoiminnassa (Markku, Riitta, Kalle, Anita).

»Justiin nää paperiasiat pitää hoitaa hyvin. Niin, että kaikki asiat on selkeästi itellä hallinnassa.» (Riitta)

»Suurin apu mikä tarttetaan alottamisvaiheessa on justiin paperitöihin ja tälläsiin.» (Markku)

Anita korosti paperiasioden hallinnan tärkeyden lisäksi yrityksen toimialaan ja yritystoimintaan liittyvän koulutuksen merkitystä tiedon hankkimistapana.

»Kyllä jos yrityksen alottaa, niin kyllä siinä olis paljonki. Kaikissa noissa, ihan kirjanpidollisissa ja tommosissa asioissa. Ois tärkeitä, että olis sen alan koulutus, minkä yrityksen hän alottaa. Että se kai siinä tärkeintä ois. Tietysti ainahan yrittäjä kaipaa lisäkoulutusta, tukea jos laajenee tai vaihtaa alaa tai jotain.»

Anitan käsityksen mukaan tiedon lisääminen toimii myös ennakkoluulojen vähentäjänä. Romaniyhteisön tulisi avautua ja antaa pääväestölle tietoa romanikulttuurista, jotta pääväestö kykenee ymmärtämään romanien toimintaa paremmin ja kohtelemaan romaneja yksilöinä.

»Ennakkoluuloja poistais se, että tiijettäs kulttuurista jotaki. Ennenhän sitä pidettiin kaikkea kulttuuriin liittyvää niin salassa, että niistä ei oo puhuttu. Niin ei välttämättä ihminen sitten tiijä, että tuo toimii sen takia sitte noin. Ja se, että mustalainen on yksilö ihan samalla lailla kun muutki. Monta kertaa yhistetään paha, enempi vähemmistöväestössä, että yhen tekemä paha siirretään toistenki harteille, että toinenki saa siitä kärsiä.»

Anitan käsitys oli, että yritystoiminnassa on samat pelisäännöt kaikilla yrittäjillä, mutta eri ryhmistä tulevilla yrittäjillä on erilaiset lähtökohdat yrittämiselle. Vähemmistöryhmien koulutustaso ja asiakaskunnan tuntemus voivat olla hänen mukaansa vähäisiä.

»Jos on kerran sama asiakasryhmä, niin kyllä kai siinä samoilla hommillä on pärjättävä oli yrittäjä sitten kuka tahansa. Ainahan sitte se, että mistä lähtökohdista lähdetään, että jos on maahanmuuttaja taikka mustalainen. Että jos ei oo sen oman alansa pohjakoulutusta, että sen ammatin osaamisenhan se tärkein on. Ja tietoa siitä kohderyhmästä, millekkä se toiminta on suunnattu.»

Kalle korosti sitä, että yrittäjällä itsellään täytyy olla selvillä se, mitä osaa ennen kuin lähtee yrittäjäksi. Hän korosti myös liiketoimintasuunnitelman tärkeyttä kireässä kilpailutilanteessa.

»Itellä täytyy olla selvä, minkä osaa. Tänä päivänä jos lähtee outoon töihin, ni se tulee konkurssi hyvin äkkiä. Joka paikka on niin kiristyny, että pitää olla tosissaan ennen ku lähtee tekemään. Että on se idea ja laskee suunnitelmat ja kaikki. Nuo rahatukset on tärkeit, että niitä on tosi vaikee saaha.»

## 6.1.2 Tiedon hankinta

Anita (ks. 6.1.1 Tiedon merkitys) ja Markku toivat selkeimmin esille koulutuksen liiketoimintaosaamisen hankkimistapana. Markku oli harmissaan siitä, että hän oli luottanut liikaa kirjanpitäjään. Hän oli joutunut oppimaan kokemuksen kautta sen, että vastuu rahan käytöstä täytyy olla yrittäjällä itsellään. Yrityksen kirjanpitäjä oli kavaltanut yritykseltä kahdeksan vuoden aikana huomattavan summan (640 000 euroa) rahaa. Tämän asian selvittelyn yhteydessä yrittäjä sai saaneensa paljon viisautta lisää.

»Mä uskon, että ne (romanit) kauppa osaa tehdä, mutta sitten, että tulee loppuun asti hoidettua se asia. Minusta yritystoiminta ei oo pelkkää ostamista ja myymistä, minkä mä itteki oon periaatteessa vasta nyt tullu ymmärtämään. Siinon erittäin tärkeä yks osa-alue kirjanpito ja kaikki ne sieltä. Jos mä itte en ymmärrä siitä yhtään mitään, niin mä joudun luottamaan siinä toisiin täysin. Tietenkin ihmisiin pitää luottaa kaikkiin, että saa sellaset hyvät asiat, mutta raha-asiat pitää olla sillä keinon, että ne on kumminkin aina oman peukalon alla. Että mä tein sen virheen, että mä luotin kirjanpidon ja rahapussin toisen haltuun.»

Markulle oli syntynyt kokemuksen kautta ymmärrys siitä, että kirjanpitoon liittyvää tietoa tulee olla yrittäjällä niin paljon, että hänelle syntyy varma käsitys yrityksen kulloisestakin tilanteesta. Markun mielestä yritysjohtamisen konsultaatio ja koulutus olisivat hyviä tiedonhankintakeinoja.

»Ne tarttis sellasta luotettavaa konsultointia yritysjohtamisesta. Että aina tulee muistaa se, että minä oon minä ja yritys on yritys, ja ne on kaks eri asiaa. Että vaikka yksin ois töissä ja tekis kaikki ne hommat, mutta kumminki se koulutus tarvitaan siihen että ne on kaks erillistä asiaa. Varat on firman varat ja mullon omat varat. Ja tärkeetä on se, että niitä konsultoitais siihen, että ne rupees nostamaan ittelleen palakkaa. Koska se on sitten näyttökysymys verottajalle päin. Jos et sä nosta ittelles palkkaa, niin millä sä elät?»

Riitan käsityksen mukaan romanien ja romaniyrittäjien tilannetta auttaisi valistustyön avulla tapahtuva pääväestön tiedon lisääminen romanikulttuurista ja romanien historiasta.

»Varmaan auttaa paljo, että kouluissa esimerkiks kierretään ja kerrotaan romanikulttuurista ja taustasta, koska siellon tosi paljon sellaista mitä vain luullaan.»



Kalle piti tärkeänä myös sitä, että yrittäjällä on valppautta ottaa itse selvää yritystoimintaansa liittyvistä asioista. Konsulttina voi käyttää vaikka omaa kirjanpitäjää.

»Tietenki semmosta, että kannattaa kaikesta verotuksesta ja semmosesta käyvä kyselyssä. Että mä oon aina sitte kysyny kirjanpitäjältä. Niin ja sitte se, että joka kuukaus ei oo aina yhtä hyvä. Pitää varautua siihen.»

Jari käytti avustajanaan rakennuslupa-asioita hoitaessaan pääväestöön kuuluvaa rakennusinsinööriä, joka tunsu hevostallien rakentamiseen liittyvien vaatimusten lisäksi esimerkiksi ympäristölainsäädännön asettamat vaatimukset hankkeelle. Yrittäjä oli tarkkaillut asiantuntijan ja TE-keskuksen virkailijoiden välistä toimintaa ja hänen käsityksensä mukaan virkailijat olivat »alamaisia» tämän asiantuntijan edessä. Hänen käsityksensä oli, että jos hän itse lähtee asioimaan, häntä ei edes neuvota.

»Kyllä mä oon TE-keskuksen toimintaan niin täysin kypsyny. Mä seuraavaan kertaan (...) niin mä sanon ihan suomeksi, minua eivät kuseta. Minä maksan, olkoon se sitte vaikka minkä hintanen. Seuraavan kerran kun minä meen hakeen avustuksia tai jotain – että jos mä satun sen maatilaa saamaan – niin mä palakkaan sellasen miehen, joka tietää ne asiat ihan riikulleen. Mä käytän sellasta miestä siinä, että mä en lähe ite ollenkaan asialle, mä vaan sitten kuuntelen.»

Jari korosti tiedon merkitystä romanien yritystoiminnassa. Hyviä tiedonhankkimistapoja olivat hänen käsityksensä mukaan asiantuntijan käyttäminen avustajana ja oman tiedon lisääminen haastatteleamalla muita romaniyrittäjiä. Hän kertoi käyttävänsä muun muassa haastattelemaani Anitaa neuvonantajanaan. Yrittäjäyryskoulutuksesta ei Jarin käsityksen mukaan ollut hyötyä tiedonhankinnassa.

»RA: *Sinä puhut tuosta tiedosta niin tärkeänä, niin oletko sinä ajatellut jotain yrittäjäkoulutusta hankkia?* No yrittäjäkoulutuksella, mä uskon, ettei oo mitään hyötyä sille, jos mä lähen jotain avustuksia tai hakeudun jonkin tuen piiriin, vaan siitä mulla täytyy olla tietoa. Että mun pitää enempi lukea ja sitten täytyy haastatella niitä ihmisiä ja kysellä. Kun mä en oo kauheen utelias luonteeltani, niin sillä se on jääny niinku vähäseks se mun tietomäärä.

Mutta nyt mun täytyy ruveta uteliaaks ja kysellä, kellon samantapaisia ennakkotapauksia, ja sitte kysellä niiltä vähän. Ite asiassa se Anita on ollu se ihminen, että se tietää. Se on perillä näistä asioista ja se vähä mikä on mua neuvottu, niin minä oon saanu sieltä sitä neuvoa. Että hän on perillä asioista. Ja uskonki, että mitä asiaa hän ajaa takaa niin kyllä onnistuu, tietää niin paljo, että se tietomäärä on suuri. Sieltä aion kysyvä ja sitten vielä muitaki haastatella.»

## 6.2 Perhe

### 6.2.1 Isä

Markun isä oli aloittanut huonekalubisneksen veljiensä kanssa vuonna 1968 Ruotsissa. Vuonna 1969 pääasiallinen yritystoiminta siirrettiin Suomeen, mutta Ruotsissa on edelleen yksi tytäryhtiö. Isä ja veljet möivät välillä yritystoiminnan pois, mutta toiminta aloitettiin uudelleen vuonna 1986, kun Markun peruskoulu oli päättynyt, eikä hän halunnut lähteä opiskelemaan. Isä on yrityksen perustamisen lisäksi toiminut tienraivaajana yrittäjälle niin, että yrittäjä on voinut jatkaa isän jo valmiiksi rakentamassa verkostossa. Isä ei ollut enää omistajan roolissa, mutta oli tukemassa edelleenkin yrittäjän toimintaa omalla asiantuntemuksellaan.

»Kaupankäynti on ehkä lähempänä mun omaa sydäntä. Että mä tykkään ostaa ja myydä tuotteita ja sitte taas teollisuuspuoli on ehkä enempi mun isän sydäntä lähellä. Se pystyy kattomaan tuotannossa erilaisia asioita, mitkä taas mua ei niin kiinnosta.»

Veikon käsityksen mukaan hänen yritystoimintaansa on vaikuttanut kristillinen synnyinkoti. Veikon äiti on romani, mutta isä on taustaltaan pääväestöön kuuluva. Isä on hyvin laajalti tunnettu, kunnioitettu ja kristittyinä ihmisenä suurta luottamusta nauttiva henkilö.

Kalle onnistui saamaan lainaa vain menemällä toiselle paikkakunnalle siihen pankkiin, missä hänen suvullaan oli sukupolvien mittaiset asiakassuhteet. Jo hänen isoisänsä oli ollut pankin asiakkaana.

Anita on ollut hevostalouden parissa koko ikänsä. Anita jatkoi yrityksen toimintaa isänsä jälkeen.

Jari ei olisi käsityksensä mukaan edes päässyt aloittamaan yritystoimintaa ilman isänsä apua. Isä oli taannut yrityksen perustamiseen tarvittavan lainan. Jarin mukaan hänen muutkin ennakkoluulottomat verkostosuhteensa esimerkiksi kuntiin ja vakuutusyhtiöön olivat isän rakentamia.

### 6.2.2 Muu perhe

Muun perheen vaikutusta haastateltujen yrittäjien yritystoimintaan ei kuvattu niin voimakkaana kuin isien. Markun äiti oli yrityksen toinen omistaja yhden prosentin omistusosuudella ja vaimo tuli yritykseen kirjanpitäjäksi sen jälkeen kun kirjanpitäjän kavallus oli paljastunut. Vaimolla oli yrittäjän mukaan jonkin verran kaupallista koulutusta. Sekä Markun äiti että vaimo kuuluvat pääväestöön. Riitta on tullut romaniyhteisöön avioliiton kautta. Riitan puoliso on romani ja hänet on hyväksytty romaniyhteisöön kuuluvaksi. Veikon äiti on hyvin

tunnettu ja arvostettu paikkakunnalla ja hän on vaikuttanut myös Veikon luottamuksen saamiseen yrittäjänä. Veikon vaimo työskenteli yrityksessä, joten hänen merkityksensä oli yrityksessä merkittävä. Anitan yrityksessä oli tapahtumassa sukupolvenvaihdos, sillä Anitan pojasta oli tulossa seuraava yrityksen jatkaja. Perheen tyttäret hakeutuvat muihin töihin. Jari puhui myös yritystoiminnasta siten, että hänellä oli tarkoitus saada pojalleen työpaikka yritystoimintansa avulla. Peruskoulun viimeisillä luokilla oleva poika auttoikin Jaria jo yritystoiminnassa.

### 6.2.3 Sukunimi

Tyypillisiä ruotsinkielisiä romanisukujen nimiä Suomessa ovat esimerkiksi Florin, Grönfors, Hedman, Lindgren, Palmroth ja Roth. Pohjanmaalla ovat useat romanisuvut vaihtaneet monia sukupolvia sitten perinteiset ruotsinkieliset romaninimensä suomenkielisiksi. Esimerkiksi Mäntyniemi, Koivisto, Kuusisto, tai Keväänranta ovat tyypillisiä pohjanmaalaisia romanisukujen nimiä. Pohjanmaalla ei pelkkä nimi paljasta etnistä taustaa tuntemattomalle. (ks. myös Vehmas 1961, 95–99.)

Pohjanmaalla asuva Riitan perhe oli kotoisin muualta Suomesta, joten hänellä on sukunimenä perinteinen ruotsinkielinen romaninimi. Vaikka hän ei itse ole romani, hänellä oli käsitys siitä, että hänen nimensä oli syynä siihen, ettei hänellä ollut mahdollisuutta hakea starttirahaa.

Anitalla on tyypillinen ruotsinkielinen romanisuvun nimi, mutta samannimisiä on myös pääväestön keskuudessa. Lehti-ilmoituksiin vastaavat asiakkaat yrittävät puhelimesta udella hänen etnistä taustaansa. Tällöin Anita kertoo olevansa romani ja joskus hän saattaa kiusoitella soittajaa (ks. 5.1.9 Asiakkaat).

Jari ei käsityksensä mukaan saanut töitä kuljetusalalta romaninimensä vuoksi.

»Se työnvälittäjä yritti hommata mua töihin, että soitteli työnvälityksessä ja hän ite sano mulle, että kyllähän hänen täytyy sanoa se asia, että niin luvattua tuntuu ja, että hän kun sanoo nimen niin ne ikään kuin peruu puheensa. Se oli sen oma lausunto. Ja niin määhän sen sitten kokeilin. Ja sitten vielä sano sitäki, että hän ihmettelee sitäki, että mies, joka ite yrittää saaha töitä, niin se myös tekee työt.»

Työvoimatoimiston virkailijalla oli sama käsitys asiasta kuin Jarilla.

## 6.3 Ympäristö

Haastateltujen yrittäjien mukaan eri puolilla Suomea pääväestön ennakkoluuloisuus on erilaista. He näkivät eroja myös Ruotsin ja Suomen pääväestön ennakkoluuloisuudessa.

### 6.3.1 Suomi

Yksittäisillä paikkakunnilla, joilla oli romanisukuja monen sukupolven ajan, oli useimman (Markku, Riitta, Veikko, Anita, Jari) haastatellun mukaan suvaitsevampi ilmapiiri kuin niillä paikkakunnilla, joilla romaneita ei tunnettu. Veikon näkemyksen mukaan saattoi paikkakunnalle tulla muualta romaneita, jotka pilaavat käytöksellään myös paikkakuntalaisten mainetta.

»Kauhajoella on tässä romaniporukassa semmosta, ei täällä oo läheskää semmosta se porukka mitä muualla on. Ei täällä varastella kaupois, eikä hilluta veittiis puukois ja eikä ryypätä ja huudeta ja touhuta sillä tavalla. Mut sit toki on, se meirän oma porukka on hyvin semmosta siviää, mutta sit on muita, mitä on tullu tänne muualta. Niitä oo, ku muutama, niin ne pilaa sitten muittenki (...) Se on se, että jos yks tekee, niin kaikki on samanlaisia.»

Jarin käsityksen mukaan Laukaassa ei olla niin ennakkoluuloisia kuin Jyväskylässä, koska siellä tunnetaan alueella kauan asuneet romanisuvut.

»Laukaaseen oisin mennä, koska me ollaan tuttuja siellä. Että minun pitäis lähteä yrittämään jotaki asiaa, johon pitäis nyt hakea jotakin avustuksiaki niin mä uskosin, että Laukaa olis minun kannalta paras pitäjä sen takia, koska ne on tuttuja. Ne on tuttuja isälle ja äitille, niin ne on 50 vuotta siellä olleet.»

Anitan kokemuksen mukaan samanlainen tilanne on myös Konginkankaalla, jossa hänenkin vanhempansa ovat asuneet.

»RA: Onko täällä Konginkankaalla paljo romaneja? Me ja sitten niinku veljen perhe on ja heijän poika. RA: Miten tää Konginkangas on teijät ottanu vastaan? Ihan hyvin, että ei voi niinku mitenkää sillälaila. Ja niinku kaikissa, niinku esimerkiks Keiteleen Hevosystävään seurassa toimitaan jatkuvasti ja ollaan niinku mukana ja on pyyvetty jopa valtuustoehokkaaksiki, mutta en oo sitte halunnu kuitenkaa.»

Anitan kokemusten mukaan erityisesti hevosten kanssa tekemisissä oleva pääväestö suhtautuu häneen romanina ennakkoluulottomasti kaikkialla Suomessa.

### 6.3.2 Ruotsi

Markku, Riitta, Anita ja Jari mainitsivat asuneensa välillä Ruotsissa. Jari etsi uutta mahdollisuutta työllistää itsensä ja Ruotsi tuli esiin yhtenä mahdollisena muuttokohteena. Ruotsissa yritystoiminta olisi yksi työllistymisvaihtoehto, koska siellä hänellä ei ole kieliongelmaa, joka muissa hänen mainitsemisinaan vaihtoehtoisissa maissa Italiassa ja Saksassa on.

Markulla on Ruotsissa vähittäismyymälä ja siellä yritys harjoittaa myös tukkukauppaa. Hänen kokemuksensa mukaan Ruotsissa on rasismia, mutta ei niin paljon kuin Suomessa. Hänen käsityksensä mukaan Ruotsissa ollaan suvaitsevampia, koska siellä on enemmän erilaisia vähemmistöryhmiä ja maahanmuuttajien määrä on suurempi.

»Meillon Ruotsissa vähittäismyymälä. Meillon ollu niitä parhaimmillaan neljäki kappaletta siellä samaan aikaan ja sitten se tukkukauppa. Niin siellä ei oo sellaset asenteet, mitkä on Suomessa olemassa. Vaikka Ruotsis-saki on rasismi olemassa, se on olemassa, mutta ruotsalainen kulttuuri, se on suvaitsevampi kuin suomalaisuus.»

Suomalaisilla on ollut Ruotsissa hyvä maine kovina työntekijöinä. Markun mukaan tästä oli etua myös Ruotsiin muuttaneille romaneille. Tosin ruotsalaisille tuotti vaikeuksia uskoa, että yrityksen Ruotsin myymälöissä työskennellyt Markun isä on suomalainen, koska hän on niin tumma. Häntä ei käsitetty romaniksi vaan eteläeurooppalaiseksi maahanmuuttajaksi.

Riitta kertoi kokemuksistaan Ruotsissa olevista ennakkoluuloisista suomalaista kohtaan (ks. 2.5 Sosiaalinen marginaalisuus). Suomalaisen siirtolaisen asenteet romaneja kohtaan eivät olleet muuttuneet Suomea monikulttuurisemmassakaan ympäristössä Ruotsissa.

## 6.4 Uskonnollisuus

Uskonnollisuus tuli esille useaan kertaan haastattelujen aikana Jarin ja Kallen puheessa. Veikon uskovat vanhemmat ovat tuoneet luottamusta myös aloittavan nuoren yrittäjän yritystoiminnalle. Jumalaa kiitettiin siitä, että asiat olivat menneet hyvin ja Jumalaan turvauduttiin hädän hetkellä. Jumala on johdattanut rehelliseen työhön Raamatun sanan kautta.

### 6.4.1 Jumala muutokseen ohjaajana

Kallen käsityksen mukaan Jumala on ohjannut romaneita muuttumaan ihmisiinä.

»Jumalaki on yksi tekijä tässä. Tummat on muuttunu tämmöseksi, voipi sanoa, että paremmiksi. Tummat haluavat olla yhteiskunnassa osallisina. Määki oon nyt ollu kolme vuotta uskossa. Sillon kun vanhemmat tulee uskoon nuorena, niin totta kai ne haluaa lapset työelämään ja yhteiskuntakelpoisiksi. Aika paljo tummissa on uskovaisia ja myös näissä nuorissa tummissa. Ne haluaa olla yhteiskuntaan rehellisiä. Aika paljo on Jumalalaki mustalaisille tekemistä tässä. Yksi suuri vaikuttaja on musta se. Mun mielestä se on yks todellinen tekijä.»

Kallen näkemyksen mukaan uskonto velvoittaa ottamaan vastuuta lasten kouluttamisesta ja omasta toimeentulostaan. Raamatusta ohjeistetaan ansaitsemaan työllä elantonsa ja maksamaan veroja (ks. 5.3.3 Tulevaisuuden visiot).

»Kyllä ja raamatusta kun kattoo, se olkaa yhteiskunnan, maksakaa veroja ja joka lukee sanaa vähän ja tosissaan kääntyy Jumalan puoleen ni se ohjaa sille tielle.»

Uskon ja hengellisen herätyksen kautta Jarin elämässä tapahtui täysi käänös. Hänen käsityksensä mukaan uskoon tulo vaikuttaa romanien yhteiskuntaan integroitumiseen.

»Mä oon tullu 17 vuotta sitten uskoon. Multa kuoli pieni poika ja tai meiltä kuoli pien poika ja tulin hengelliseen herätykseen ja tulin uskoon ja se niinku se teki käänsteentekevän muutoksen elämässä ja nyt niinku haluaa tulla rehellisellä työllä toimeen ja sillä lailla mennä eteenpäin.»

Veikko ei puhunut omasta uskonnollisuudestaan, mutta hän totesi, että hänen uskovat vanhempansa olivat tuoneet luottamusta paikkakunnalla myös Veikon yritystoiminnalle.

#### 6.4.2 Jumala turvan tuojana

Jari kertoi rukoilevana Jumalaa ahdingossaan.

»No mä oon nyt kättelemassa mitä teen, että Jumala yksin tietää. Sillon ku tie nousee pystyyn niin se panee rukoilemaan elävää Jumalaa.»

Jari näki myös yksittäisissä konkreettisissa asioissa Jumalan johdatuksen.

»Tulee paperiasiat järjestykseen, että täytyy sanoa, että se on ihan Jumalan johdatus, että tuli niin hyvä kirjanpitäjä, että se valavoo niitä asioita, että pysyy ajassa. On hyvä ja neuvoo, ja hänen poikansa on sitten veroneuvoja. Että oon sitte sitä kautta saanu niin hyvää tietoo, että.»

### 6.5 Luottamus

#### 6.5.1 Hyvä luottamus

Markku, Riitta, Kalle ja Anita pitivät erittäin tärkeänä sitä, että heillä oli merkittävien sidosryhmien hyvä luottamus yritystoiminnassaan. Markku kertoi siitä, että yritystoiminnan alkuaikoina hänen isällään ja isän veljillä oli ennakkoluuloihin liittyviä vaikeuksia paikkakunnalla, mutta hänen aloittaessaan yritystoi-

mintaa ongelmia ei enää ollut, koska luottamus oli jo saavutettu aiemman yrittäjäsukupolven aikana. Esimerkiksi rahoituksen saaminen Markun yritykselle pankista perustui riittäviin asiakapereihin ja vakuuksiin samalla tavalla kuin pääväestön yrittäjilläkin.

Markun kokemuksen mukaan asiakassuhteet ovat toimivia niiden jälleenyymyjien kanssa, joiden kanssa hän tekee jatkuvasti kauppaa. Hänen käsityksensä mukaan näille toimijoille on syntynyt luottamus hänen tuotteittensa laatuun, toimituskykyyn ja toimitusvarmuuteen. Markun käsityksen mukaan myös kaupunki on kohdellut häntä romaniyrittäjänä tasavertaisesti pääväestön yrittäjien kanssa. Hän kertoi erittäin hyvästä kokemuksestaan siitä, kuinka kaupungin virkamiehet ja päättäjät olivat luottaneet häneen (ks. 5.1.3 Kunnat).

Markku pohdiskeli luottamusta laajemminkin ja toi esille sen, mihin yleensä voi luottaa. Hänen käsityksensä mukaan kaikkiin ihmisiin tulee luottaa, mutta raha-asiat pitää olla »oman peukalon alla». Yrittäjänä Markku joutui luovuttamaan yrityksen raha-asiat ja kirjanpidon toisten haltuun, koska hän ei itse niitä ymmärtänyt (ks. 5.3.2 Tilanne vuosina 2005–2006).

Riitan kokemuksen mukaan tukkuliikkeet ja kaikki muutkin ovat suhtautuneet hänen yritystoimintaansa kohtaan luottavaisesti. Kallen suhteet hänelle autoja toimittavista autoliikkeistä perustuvat molemminpuoliseen luottamukseen. He tekevät kauppaja puhelimitse edes näkemättä autoa.

Anita voi päättää kaupoista ennen kuin kysyy pankista ostoilleen rahoitusta. Hänen käsityksensä mukaan tämä luottamus perustuu siihen, että hänet tunnetaan niin hyvin pankissa. Anita käsityksen mukaan »hevosiemisillä» ei ole paljoa ennakkoluuloja romaneita kohtaan (ks. 5.1.9 Asiakkaat).

## 6.5.2 Epäluulo

Kaikki kokemukset ennakkoluuloista ja syrjinnästä liittyvät pääväestön taholta romanihin kohdistuvaan epäluuloon. Jarin käsitys oli, että pääväestöön kuuluvilla asiakkailla on luottamuspula myyjänä toimivia romaneita kohtaan.

»Kun sä esimerkiks oot myymässä tavaraa, niin se luottamuspula, heti häviävät siinä, kun ne saa vähänkään tietää, että on romani.»

Markku kertoi isänsä ja isän veljien kokemuksista siitä, kuinka miehet olivat kääntäneet luottamuspuolan edukseen ja tehneet monta hyvää kauppaa yritystoiminnan alkuaikoina 1970-luvulla. Miehet saivat ostettua tavaraa pilkkahintaan, kun heidän ei uskottu kykenevän tekemään ostoja (ks. 5.1.6 Tavarantoimitajat). Markun käsityksen mukaan verottajan tekemät toistuvat verotarkastukset ja yrityksen arvioverotus 1980-luvulla (ks. 5.1.1 Verovirastot) johtuivat hänen yritystoimintaansa kohdistuvasta luottamuspuulasta.

## 6.6 Omat ennakkoluulot

### 6.6.1 Ennakkoluulot ennakkoluuloisuudesta

Markun käsityksen mukaan romaneilla voi olla samalla tavalla ennakkoluuloisia ajatuksia pääväestöä kohtaan kuin pääväestöllä romaneja kohtaan. Markku käytti ennakkoluuloja voimakkaampaa sanaa »rasismi» kuvatessaan ilmiötä. Romaneille voi syntyä huonojen kokemusten perusteella ennakkoluuloja pääväestön ennakkoluuloisuudesta.

»Aina ne uudet kontaktit, niin kyllä siellä on kumminki, onko se sitten vastaavanlainen rasisimijattelu sitten olemassa kumminkin omassa takaraivossa. Varsinkin jos on vielä epäonnistunut tulos niin sitä het tietenki ajattelee, että no eihän ne mustalaiselta mitään osta.»

Markun käsityksen mukaan ennakkoluuloisuus syntyy epäonnistumisten seurauksena. Markku kertoi myös esimerkin siitä, kuinka ennakkoluulot ja pelko pääväestöä kohtaan voivat olla esteenä romanin työn vastaanottamisessa.

»Meillä on edustajan paikka vapaana. No yks nuori mustalaismies sitte jutteli, että no häntä kiinnostas se homma, mut kyl se ainaki rupes pelekäämään sitä omaa etnisyyttään. Että mitenkähän siinä ny sitten käy jos hän lähtis myymään. Että miten ne suhtautuu, kun mustalainen tulee liikkeeseen. Minä sanoin, että no senhän näkee sitten. *RA: Miten, onko hän nyt jäänyt pois tästä vai?* Ei vaan hän mieltii, että tulisko se kokeilemaan vai mitä se tekis.»

Jari kantoi huolta siitä, miten hänen omat ennakkoluulonsa pääväestöä kohtaan siirtyvät hänen pojalleen. Poika joutuu konkreettisesti kärsimään siitä, että isä joutuu »piilottamaan» poikansa monissa tilanteissa pääväestöltä. Hänen käsityksensä perusteella »se on laakista asiakkaan menetys», jos hän ottaa tummia mukaan uusiin asiakastilanteisiin.

»Uuteen tilanteeseen on pelottava mennä. Aina kun mä uuteen piiriin menen, mä en koskaan vie vaimoa enkä poikaa mukana. Useimmassa paikassa, kun oon vieny ne mukana, ovet sulkeutuu (Vaimo: Hän on niin valtaväestön näkönen, mutta jos minä tai Miska<sup>6</sup> ollaan mukana). Ajatellaan nyt sitte, mä joudun oman pojanki panee piiloon, kun se on niinku, se on niinku mustalaisten näkönen. Ni laps ei niinku tajuu, josta se suuttuu mulle että, miks hän ei pääse mukaan?

<sup>6</sup> Nimet lainauksessa on muutettu.



Se on niinku, mun kasvatuksen tulos, että mun omalle pojalle, jo ennenku se on aikamies, on kehittynyt ennakkoluulo valtaväestöön. Niin, ku se on mulle tullu, ku mä oon siihen törmänny, niin se automaattisesti siirtyy sitte poikaan. Se on aina kauhee jännite sit ku oman lapsen joutuu piilottamaan, ni kyllä se aivoon ottaa. No nehän ne ennakkoluulot kasvaa, siinähän se on väistämätön tilanne sitte, että se kasvaa puolin ja toisin. Ja en minäkään siltä säästy. Niin, että jos Rahikainen vihaa ni Palmroosi vihaa takasi.»

Jari kertoi, että myös vaimon kanssa on joskus ollut riitaa siitä, että vaimo ei voinut osallistua haluamassaan määrin yritystoimintaan. Puoliso ei aina ymmärtänyt sitä, että häntä ei otettu mukaan yritystoiminnan vuorovaikutustilanteisiin sen takia, että vaimo tunnustetaan heti romaniksi.

#### 6.6.2 Väärinkäsitykset

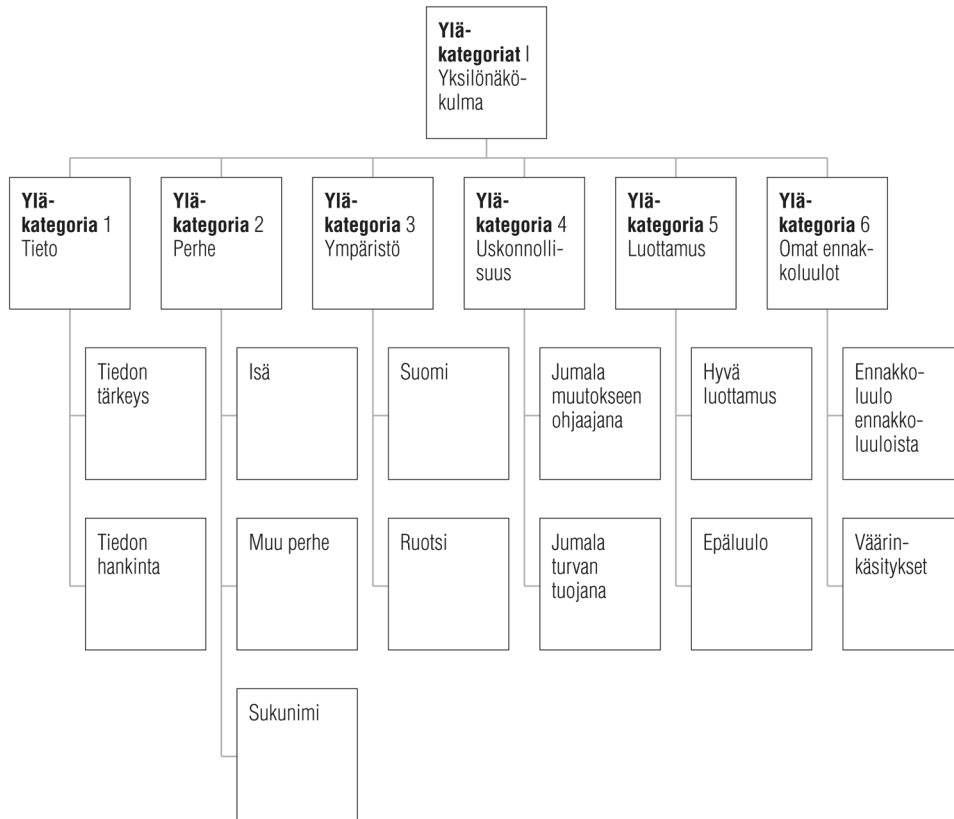
Kallelle oli syntynyt väärinkäsityksiä pääväestöön kuuluvista asiakkaista. Kalle on huomannut törmäävänsä omiin ennakkoluuloihinsa autokaupoissa silloin kun pääväestöön kuuluvat asiakkaat tekevät hitaasti ostopäätöksiä. Tällöin hän on tehnyt johtopäätöksen, ettei asiakkaan ole tarkoituskaan ostaa.

»No, kyllä niitäki on ollu, että ensvaikutelma on semmonen, ja kun vähä aikaa sen kanssa puhuu, se onki toisenlainen kaveri. Monta kertaa, että ne ei osta autoja. Mää, että ei tartte ostaa, mä lähen pois ny. Ne sanoo, että kyllä me ostetaan tää auto. Moni on vain niin hitaita päättämään. Sitä ei oikein tajua – ite kun päättää niin nopeesti – että se ihminen saattaa kaks, kolme tuntiiki kahtoo autoa.»

#### 6.7 Yhteenveto ja pohdintaa

Yrittäjien käsityksistä muodostui syvempiä yksilötasolle kohdentuvia merkityksiä. Yrittäjät puhuivat tiedon, perheen, uskonnon ja luottamuksen merkityksestä sekä käsityksistään siitä, miten syrjintää ilmenee eri puolilla Suomea ja millainen tilanne on Ruotsissa. Yrittäjät pohdiskelivat myös omia ennakkoluulojaan pääväestöä kohtaan.

Yrittäjien käsityksen mukaan oli tärkeää hankkia liiketoiminnan perusasioiden, kuten liiketoimintasuunnitelman tekemisen, kirjanpidon, yrityksen taloudenhoidon ja verotuksen riittävää osaamista. Samansuuntaiseen näkemykseen päätyi Clark (2007), kun hän tutki Yhdysvalloissa toimivien videoalan yritysten ongelmia. Videoalan yrittäjät eivät ymmärtäneet yrittäjyyden perusteita ja heiltä puuttui liiketoimintaosaaminen. Yrittäjät olivat vahvoja videoalan



KUVIO 3 Yläkategoriat I: Yksilönäkökulma

ammattilaisia, mutta heiltä puuttui tietoa muun muassa strategioiden ja kassavirtojen johtamisesta, rahoituksesta, kirjanpidosta, tilinpäätöksestä, markkinoinnista, myynnistä ja henkilöstöstä. Clarkin mukaan sillä ei ole merkitystä, kuinka hyvä ammattilainen on alallaan, vaan on kyettävä hallitsemaan liiketoiminnan perusteet. Vahva jonkin alan ammattilaisuus ei siis hänen mukaansa sinällään riitä yrityksen menestymiseen.

Anitan käsityksen mukaan yrittäjällä tulisi olla myös yrityksen toimialaan liittyvää osaamista. Toimialaan liittyvä osaaminen tulisi vahvistaa romanien alhaisen koulutustason vuoksi. Esimerkiksi ammatillisen koulutuksen hankkiminen voi vahvistaa oman toimialan osaamista. Myös Kalle puhui ammatillisen osaamisen tärkeydestä. Kallen mukaan »pitää ensin tietää mitä osaa». Anitan käsityksen mukaan tietoa voi käyttää yritystoiminnan edistämiseksi myös ennakkoluulojen vähentämisessä. Tosin hän ei tarkoittanut tällä romaniryhtäjien tiedon lisäämistä vaan pääväestön tiedon lisäämistä romanikulttuurista. Romanikulttuurin tuntemuksen myötä pääväestö kykenee kohtaamaan romanit yksilöinä ja arvioimaan heidän toimintaansa ennakkoluulottomammin. Tämä yleinen tietotason nostaminen parantaisi täten myös romaniryhtäjien asemaa yrittäjinä.

Tietoa pidettiin tärkeänä yritystoiminnan menestymisen kannalta, mutta käsitykset tiedon hankintatavasta vaihtelivat. Tiedon hankinnassa käytettäviä keinoja olivat kokemuksen kautta oppiminen (Markku, Jari), yritysjohtamisen konsultaatio ja koulutus (Markku, Anita, Kalle) sekä mentorointi eli tiedon saanti toisilta romaniyrittäjiltä (Jari). Tietoa voitiin hankkia myös palkkaamalla asiantuntija avustajaksi (Jari) niihin tilanteisiin, joissa oma tieto oli liian vähäistä. Isän ja muun perheen merkitystä tiedon omaksumisessa ei erikseen kukaan maininnut. Markku jatkoi isän entistä yritystoimintaa, joten isältä saatu tieto on todennäköisesti ollut hänen toiminnassaan ratkaisevan merkittävässä asemassa. Anita oli kasvanut hevostaloudessa ja jatkanut isänsä yritystä, joten hänkin lienee saanut runsaasti tietoa yrittämisestä isältään.

Yrittäjyyskoulutuksen hyödystä oli kahdenlaisia käsityksiä. Markku ja Anita pitivät sitä tärkeänä, mutta Jarin mielestä yrittäjyyskoulutuksesta ei ollut hyötyä yrittäjän tiedon hankinnassa. Stacy (2007) on kirjoittanut siitä, kuinka Richard Goossen (2006) selvitti yrittäjyyden huippututkijoiden ja kouluttajien (kuten Peter Drucker, Rita Gunther McGrath ja Karl Vesper) näkemykset yrittäjyyden opettamisesta. Goossenin tutkimuksen tulos oli se, että yrittäjyyden voi tosiasiaassa oppia vain tekemällä eli yrittämällä (learning by doing), vaikka on olemassa myös opetettavissa olevia yrittäjyyden osa-alueita. Goossenin mukaan voidaan opettaa kolmea yrittäjyyden osa-aluetta.

Yksi opetettavissa oleva alue on yleinen liiketoimintaosaaminen, jolla hän tarkoittaa johtamisen ja hallinnon perusteita ja strategista ajattelua. Toinen opetettavissa oleva alue on yrittäjyyden perusteet, jolla hän tarkoittaa sitä, että muiden kokemuksista, onnistumisista ja epäonnistumisista voidaan oppia. Kolmanneksi voidaan opettaa valppautta nähdä mahdollisuuksia yritystoiminnassa. Toisaalta Goossenin mukaan ei kuitenkaan voida opettaa sitä, ovatko havaitut mahdollisuudet todellisia menestymisen mahdollisuuksia vai eivät, sillä hänen mukaansa ei voi opettaa sitä, mikä menestyy ja mikä ei. Yrittäjyyden perusteiden opettaminen perustuu muiden yrittäjien kokemuksen perusteella syntyneen teoreettisen tiedon siirtämiseen toisille. Muiden yritysten menestystarinoiden matkiminen ei välttämättä kuitenkaan johda toisten yritysten menestykseen.

Yrittäjyyden tutkimuksen ja opettamisen asiantuntijoiden näkemyksen mukaan yrittäjyyttä voidaan opettaa liiketoimintaosaamisen alueilla, joita Anita ja Markku pitivät tärkeinä koulutuksen ja konsultaation alueina. Jarin käsityksen mukaan tietoa saa haastatteleamalla muita yrittäjiä. Silloin yrittäjä oppii muilta yrittäjiltä, jotka jakavat omiin kokemuksiinsa perustuvaa tietoa toisille kokemattomammille yrittäjille. Tämäkään ei ole ristiriidassa Goossenin tulosten kanssa. Yrittäjyyden perusteita voidaan opettaa antamalla tietoa muiden yrittäjien onnistumisista ja epäonnistumisista. Opetus voi tapahtua koulutuksen, konsultaation tai Jarin käyttämän mentoroinnin keinoin.

Goossenin näkemys on kuitenkin yksipuolinen uudemman tutkimuksen valossa. Ylisen (2004) mukaan yrittäjät halusivat oppia talousasioita, tietotek-

niikkaa, verotusta, yleistietoja ja ammatillisia valmiuksia. Nyky-yhteiskunta vaatii Ylisen mukaan yrittäjältä suuren asiamäärän hallintaa, kuten määräykset, säädökset ja muu tietotaito. Westerholm tuli siihen tulokseen, että kaiken ei välttämättä tarvitse olla omaa osaamista, vaan yrittäjän täytyy osata johtaa yritystoimintaa siten, että tarvittava informaatio voi olla yrityksessä joko tukipalveluna tai alihankintana (Westerholm 2007, 127).

Pohjoisen Keski-Suomen oppimiskeskus on järjestänyt Äänekoskella paikallisen romanijärjestön aloitteesta kaksivuotisen yrittäjyyden ammattitutkintoon tähtäävän koulutuksen romaneille. Äänekoskelta valmistui vuoden 2009 alussa neljä romaniyrittäjää ja kaksi yrittäjäksi aikovaa romania yrittäjän ammattiin. Kurssille osallistuneen Äänekosken romaniyhdistyksen puheenjohtajan Leif Lindemanin mukaan yhdistys kannustaa romaneja yrittäjyyteen, koska romanien on vaikeaa päästä töihin toisen palvelukseen. Lindemanin mukaan romaneilla on myös vahvuuksia, joita tarvitaan yrittämisessä: »Meillä on oikeaa asennetta ja me jaketaan painaa.» Kurssin opettaja Mika Sjöberg piti romanien vahvuutena myyntihenkisyttä, sillä »te ette jää odottelemaan asiakasta». (Keski-suomalainen 21.1.2009.)

Isän merkitys oli varsinkin yritystoiminnan aloitusvaiheessa erittäin tärkeä. Isä auttoi verkostojen rakentamisessa ja pääoman hankkimisessa. Muun perheen merkitys oli myös tärkeä, etenkin vaimot saattoivat osallistua yritystoimintaan tekemällä yrityksessä töitä. Äidin rooli oli toisaalta luottamuksen rakentajan rooli tai sitten vähemmistöosakkaan, omistajan rooli. Yritystoiminta nähtiin myös mahdollisuutena työllistää yrittäjien poikia. Tyttäret jäivät enemmänkin sivuun yritystoiminnasta.

Sukunimellä oli merkitystä työllistymiseen, mutta ei enää yritystoimintaan. Jari, joka ei saanut töitä toisista yrityksistä nimensä paljastaman etnisen taustansa vuoksi, työllisti itsensä yrittäjänä.

Yrittäjien käsitysten mukaan ennakkoluuloisuudessa oli runsaasti alueellista vaihtelua. Ruotsissa ajateltiin olevan vähemmän ennakkoluuloja kuin Suomessa, koska Ruotsi on monikulttuurisempi maa. Suomen romaneita voitiin pitää siellä eteläeurooppalaisina maahanmuuttajina. Suomalaisia pidettiin sitä ennakkoluuloisempina, mitä pohjoisempaan mentiin.

Paikkakuntien kokoerot vaihtelivat ennakkoluuloisuuden suhteen niin, että maan suurinta kaupunkia Helsinkiä pidettiin ennakkoluulottomampana kuin muita kaupunkeja. Keskisuurta kaupunkia Jyväskylää pidettiin ennakkoluuloisempana kuin Helsinkiä ja pientä Laukaan kuntaa. Helsinki on Jyväskylää monikulttuurisempi kaupunki, mutta Jyväskylä on Laukaata monikulttuurisempi paikkakunta. Monikulttuurisuuden lisäksi ennakkoluulottomuuden syyksi käsitettiin se, että pienellä paikkakunnalla asuvat romanit tunnetaan hyvin kaikissa sidosryhmissä. Esimerkiksi Jari pohti muuttamista Ruotsiin tai maatilan hankkimista Laukaasta.

Tutkijana yllätyin siitä, että yrittäjät puhuivat usein uskostaan ja Jumalasta yritystoimintansa yhteydessä. Jumala oli vaikuttanut yritystoiminnan aloitta-

miseen, Jumalaa kiitettiin onnistumisesta ja Jumalaan turvauduttiin vaikeissa tilanteissa.

Luottamuksen rakentaminen käsitettiin kaikkein tärkeimmäksi vaikuttajaksi ennakkoluulojen vähentämisessä. Luottamuksen rakentamisesta ottivat päävastuun yrittäjät itse. Lisäksi he toivoivat romaneilta yhteisvastuuta ja pääväestöltä osallistumista luottamuksen rakentamiseen. Luottamusta kuvataan kahdessa seuraavassa luvussa tarkemmin.

Yrittäjät olivat huomanneet myös itsessään ennakkoluuloja pääväestöä kohtaan. Se ilmeni aiempiin kokemuksiin perustuvana ennakkoluulona pääväestön ennakkoluuloisuudesta esimerkiksi myyntitilanteessa.

## 7 RATKAISUT YLÄKATEGORIANA II

Tässä luvussa kuvataan, miten ennakkoluulot ja syrjintä ilmenevät romanien yritystoiminnassa, mitkä niiden syyt ovat ja millaisia ratkaisuja niihin on yrittäjien käsitysten mukaan olemassa. Luvun lopussa on yhteenveto ja pohdintaa.

### 7.1 Ennakkoluulot

#### 7.1.1 Asenteet

Yrittäjien käsitysten perusteella pääväestöllä oli kolmenlaisia romaneihin kohdistuvia kielteisiä asenteita. Romaneihin asennoiduttiin kuin he olisivat rikollisia, varkaita ja laiskoja ihmisiä.

#### **Rikollinen**

Kallen käsitys oli, että häneen asennoiduttiin kuin rikolliseen silloin kun hän yritti saada yritykselleen vakuutuksia.

»Aika hullulta tuntuu, että jos ihminen maksaa kaikki. Mulloli ulosotosta paperi, että mulle ei oo mitään siellä. Sitä puhals niinku puhtaalta pöyvältä. Mulla ei ollu mitään konkkia, eikä mitään tommosia. Kyllä mä ymmärsin, että ne ei ota sen takia kun oltiin (romani). Että mitähän tää nyt yrittää, niinku isonki kaappauksen. Sen melekein luki niitten kasvoilta.»

Markun käsityksen mukaan menestyvä romani herätti paikallisissa veroviranomaisissa ajatuksia rikollisesta toiminnasta.

»Kun oot mustalainen ja jos sä pärjät vähän paremmin, niin kyllä sitä het aatellaan, että mikä konnuus niillä on. Pitäs olla vaan sosiaaliluukulla niin kaikki ois hyvin, kukaan ei puuttus.»

Markku oli joutunut todistelemaan luotettavuuttaan myös jälleenmyyjille (ks. 5.1.7 Jälleenmyyjät) lupaamalla ottaa toimitetun tavaran takaisin jos jälleenmyyjä kokee tulleen jostain syystä petetyksi.

### **Varas**

Veikon kilpailijat yrittivät leimata Veikon varkaaksi, kun Veikko kykeni myymään Nokian renkaita halvemmalla kuin kilpailijat (ks. 5.1.8 Kilpailijat). Jari sai kuulla joskus myyntityössään siitä, että romanit olivat varastelleet pääväestöltä.

»Yhessä talossa kysyin sillai, että onko jääny vanhoja hevosvehkeitä, kun mää kerään niitä. Ne sano, että ei oo jääny, että mustalaiset vei kaikki vuosia vuosia sitten. Niin mä sanon, 'vai niin'. Ei ne huomannu ollenkaa, että mäki oon mustalainen.»

Markun käsityksen mukaan yhden romanin tekemisestä vastaavat kaikki romanit. Kallen käsitys oli, että romanien taholta koettu yksittäinenkin huono kokemus voi muuttua sukupolvelta toiselle siirtyväksi kielteiseksi asenteeksi.

»Huono kokemus, tai on ennakkoluulo, että joku on sanonu, että joo ei mustilta kannata ostaa mitään, että ne kaikki varastaa. Se menee sitten sukupolvesta toiseen. Tai joku ystävä sanoo, jolla on joku huono kokemus, että saattaa olla monta vuotta, kymmenenki vuotta, ja joku pieni (kokemus) saattaa kestää ikäsa ennakkoluulona. Kaikki luuloo, että kaikki mustalaiset on kieroja ja varastajia.»

### **Laiska**

Veikko ja Riitta kertoivat kokemuksistaan siitä, kuinka romaneita on pidetty laiskoina ihmisinä. Veikon kertomus (ks. 5.1.9 Asiakkaat) siitä, kuinka »kaljupäiset» miehet moittivat häneltä renkaita ostaneita asiakkaita, kuvasi sitä, kuinka nämä asiakkaat eivät voineet uskoa hänen olevan romani, koska hän teki töitä. Riitta kertoi kokemuksestaan Ruotsissa, jossa monta vuotta hänen romanimiehensä kanssa samassa työssä ollut suomalainen nainen ei uskonut romanien tekävän työtä (ks. 2.5 Sosiaalinen marginaalisuus). Yleensä asenteet ovat hitaasti muuttuvia. Ne voivat olla pysyviäkin, jos henkilöllä ei ole halua tai kykyä muuttaa käsityksiään olemassa olevista todisteista huolimatta.

## **7.1.2 Suhtautuminen**

Haastateltavien yrittäjien (Markku, Riitta, Kalle ja Anita) kertomuksista löytyi kolmenlaisia kielteisiä käsityksiä pääväestön suhtautumisesta romaneihin. Romaneja epäiltiin, pelättiin tai vihattiin.

### Epäily

Riitan (ei romani) ainoa kokemus ennakkoluuloisesta suhtautumisesta itseään kohtaan oli se, kun häntä luultiin romaniksi hänen avioliiton kautta saamansa ruotsinkielisen useimmiten romaneilla olevan sukunimen vuoksi. Riitan käsityksen mukaan hänen osaamistaan yrittäjänä epäiltiin sen vuoksi starttirahan haussa.

»Lehdessä mainittiin, että määrärahat on loppu, että mulle ei annettu ees mahdollisuutta hakea niitä. RA: *Luuletko sinä, että se johtuu tuosta sinun sukunimestä?*

Mä luulen, että se nimi painottu siihen, että niillä oli joku ennakkoluulo, että ei siintä kuitenkaan mitään tuu.»

Anitan käsityksen mukaan hevosten myynti-ilmoitusten perusteella hänelle soittavat asiakkaat asennoituivat häneen epäilevästi (ks. 5.1.9 Asiakas) hänen romanien nimeksi tunnistettavan ruotsinkielisen sukunimensä vuoksi.

Markun kertomus hänen isänsä ja setänsä tiilikaupoista 1970-luvulla (ks. 5.1.7 Jälleenmyyjät) kuvasi tiilitehtaan miesten epäilevää asennetta romanimiesten ostokykyyn. Kallen käsitys oli, että harva pääväestöön kuuluva tekee ilman petosepäilyä ensimmäisen autokaupan romanin kanssa.

»Mut joka eka kerran lähtee ostaan ni, se niinku ekana käy sen kierroksen (muissa liikkeissä) ja sitte se voi tummalta ostaa. RA: *Ootko sinä joutunu sitten toimimaan eri tavalla kuin jos olisit ns. valakolainen? No sanotaanko, että mä tietenkä yritän autot panna kuntoon. Ja yleensä mä meen yksin, jos mä teen jonkun kanssa treffit. Ja pitää hirmu rauhallisesti liikkua ja kaikkea.»*

Kalle toimi Jarin tavoin kaupanteossa yksin ilman muiden romanien seuraa. Hän tarkkaili myös omaa käytöstään kaupanteossa ja muutti sitä pääväestön tapojen mukaiseksi.

### Pelko

Anitalla oli kokemus siitä, kuinka pääväestöön kuuluva henkilö voi pelätä häntä romanina. Hänen vuokralaisensa säikähti häntä ja hänen tyttärtään, kun he tulivat tekemään huoltotoimenpidettä asuntoon (ks. 5.1.9 Asiakkaat). Anita käyttää asuntojen vuokraukseen liittyvissä asiakaskontakteissa tavallisesti kiinteistönvälittäjää tai jotain tuttua pääväestön ihmistä, ettei hänen etninen taustansa aiheuta reaktioita asiakkaissa.

### Viha

Jarin käsitys oli, että ennakkoluulot synnyttävät vastakkaisia ennakkoluuloja pääväestöä kohtaan myös ennakkoluulojen kohteena olevissa romaneissa (ks. 6.6 Omat ennakkoluulot). Ennakkoluuloinen käyttäytyminen voi pahimmillaan ilmetä vihana tai sen kohde voi kokea olevansa vihattu. Joudutaan ikään kuin noidankehään, jossa vihamielinen suhtautuminen on molemminpuolista.



### 7.1.3 Ennakkoluulojen syyt

#### Tietämättömyys

Romaniyrittäjien käsityksen mukaan romaneihin kohdistuvien ennakkoluulojen keskeisenä syynä oli pääväestön tietämättömyys romaneista. Anitan käsitys oli, että kun tietämättömyys aiheuttaa ennakkoluuloja, tulisi romanien olla aktiivisia tiedon lisäämisessä romaneista myös yritystoiminnassa.

»Toimia valakolaisten kanssa. Ennakkoluulohan johtuu siitä, että et tunne. Tehä ihtesä ja asiasa tunnetuksi. Tietämättömyys aiheuttaa ennakkoluuloja, sehän se niitä ite kullaki.»

Veikon käsityksen mukaan hänen yritystoimintaansa helpotti se, että hänen isänsä on laajasti tunnettu henkilö. Anitan käsityksen mukaan hänen mahdollisuutensa tehdä hyviä kauppvoja perustuu paljon siihen, että pankissa tunnetaan hänet niin hyvin, koska hän on kotoisin tältä paikkakunnalta. Jos tätä »tut-tuutta» ei olisi, hänen käsityksensä mukaan häneen olisi voinut olla ennakkoluuloista suhtautumista, mikä olisi estänyt hänen nopeat ostopäätöksensä. Myös maatilat, joista Anita osti rehua hevosille, olivat hänelle tuttuja. Jari korosti Anitan tavoin sitä, että jos pääväestö ja romanit ovat tekemisissä keskenään, he tuntevat toistensa kulttuuria eikä ennakkoluuloja ole.

»No sitten kerran kävi sillä lailla, että pääsin kolme viikkoo olemaan töissä sillai kun sellanen autoilija oli ottanu sairaslomatuuraajan. Oli käyny niin, että se sairaslomatuuraaja oli ollu muutaman päivän vaan töissä, ja se oli katkassu jalakasa. Sitte autoilija soitti työnvälitykseen, ja kysy, että onko miestä, joka tulee äkkiä töihin. Se virkailija sano, että on hänellä mies, mutta se on mustalaisia, mutta hän on saanu sellasen käsityksen siitä, että se tekee työsä. Se autoilija oli sellanen mies, että sen isä oli hevosmies ja se tunti romaneita ja asuki lähellä niitä romaneita ja että sillä oli niinku tietoo jo romaneista aikasemmalta ajalta ja se sano, että ei oo väliä kuhan mies työsä tekee.»

#### Uutisointi

Markun käsitys oli, että uutisointi lisää ennakkoluuloja ja hankaloittaa yritystoimintaa esimerkiksi myyntityön vaikeutumisena.

»Se on justiin tää tämmönen massa-ajattelu, joka on vallalla. On hirveen hankala sitte tavallaan vetää erilaista linjaa, jos justiin on joku lehti näyttävästi uutisoinu, että romaniseurue kävi jonkun vanahan mummun tyhjäämässä. Niin kyllä siinä tilanteessa on kato vaikee. Jos meet sille kylälle vielä jonnekki huonekaluliikkeeseen niin, ne het aattelee, että (...) Toki se meidänki tulis muistaa, että ei me välttämättä munata sitä omaa itteemme, vaan me munataan kaikki. Ett, vastuu on meidän.»

Markun käsityksen mukaan romaneilla on yhteisvastuu siitä, miten romaneihin suhtaudutaan.

### **Omat ennakkoluulot**

Romanien omat ennakkoluulot pääväestöä kohtaan nähtiin yhdeksi syyksi pääväestön ennakkoluulojen säilymiselle (ks. 6.6 Omat ennakkoluulot). Ryhmien välistä lähentymistä ei helposti tapahdu eikä vuorovaikutusta synny, kun molemmat ryhmät suhtautuvat toisiinsa ennakkoluuloisesti.

## **7.2 Syrjintä**

Yhdenvertaisuuslain syrjinnän määrittelyn mukaan haastateltavien yrittäjien kokemukset voidaan luokitella kolmenlaiseen syrjintään: välittömään syrjintään (6 § 2, kohta 1), työhönottoon liittyvään syrjintään (2 § 1, kohta 2) ja häirintään (6 § 2, kohta 3).

### **7.2.1 Välitön syrjintä**

Välittömän syrjinnän kokemukset jakautuivat yhdenvertaisuuslain määrittelyn mukaisesti jaoteltuina kahteen kategoriaan: elinkeinotoiminnan edellytyksiin tai tukemiseen (2 § 1, kohta 1) ja asumiseen, irtaimen tai kiinteän omaisuuden taikka palveluiden kauppaan (2 § 2, kohta 4).

#### **Elinkeinotoiminnan edellytyksiin liittyvä syrjintä**

Elinkeinotoiminnan edellytyksiin liittyvä syrjintä voi liittyä esimerkiksi viranomaistoimintaan ja yritystukiin. Lain kohta koskee myös elinkeinonharjoittajien välisiä sopimuksia. Aineistosta löytyi 19 yritystoiminnan edellytyksiin liittyvää syrjinnän kuvausta, joista 5 kokemusta liittyi TE-keskusten, 4 pankkien, 3 jälleenmyyjien, 2 kuntien, 2 vakuutusyhtiöiden, 2 tavarantoimittajien ja 1 veroviraston palveluun.

»Kun mä hain starttirahaa mulle vain sanottiin, että he ei nää tulevaisuutta tälle mun yritystoiminnalle.» (TE-keskus, Veikko)

»Kun mä asiani esitin, niinku mä olisin heti lyöny kirveeni johonki kantaan.» (TE-keskus, Jari)

»Sillon alkuaikoina, mä huomioitten sen mikä oli ehkä vaikeaa. Aikanaan kun mä oon anonu tuota starttirahaa, ni siinä mä huomioittin, että ne ei otanu siihen minkäänmoista kantaa.» (TE-keskus, Riitta)

»Minä en voi käsittää, että mut ohjattiin neljän eri henkilön luo TE-keskuksessa. Voiko olla olemassa semmosta mahdollisuutta, että talon sisällä ei tiijetä toinen toistemme virkoja? Että oliko se neljäs henkilö sitten se, joka mulle sitten puhui siitä asiasta. Tai jollekka minä sain sen asian esittää sitte. Mää pompin mieheltä toiselle ja naiselta toiselle ennenku pääsi sellasen miehen pöyvän juureen.» (TE-keskus, Jari)

»Ei mä en saa pienintäkään neuvoa enkä ohjausta siihen, vaan mut heti tyrmätään, mä sen huomaan, että mua ei niinku haluta neuvoa ees mitenkää.» (TE-keskus, Jari)

»Pankis ku mä yritin sillon, kun mä lähdin, mä yritin 50 000 markkaa siihen rahaa niin se oli samalla tavalla, että ne ei nää tulevaisuutta.» (pankki, Veikko)

»Kun aatellaan niitä alakuvaiheita niin, kyllähän siellä (pankissa) on ollu ne vaikeudet.» (pankki, Markku)

»Vakuudet oli kunnossa, muttei saanu. Mullaki oli vanhassa rahassa varmaan miljoonan verran niitä vakuuksia, että olis saanu sitten sen pienen lainan. Että mä 42 000 euroo otin lainaa.» (pankki, Kalle)

»Pankin johtaja piti niitä papereita puoli vuotta tuossa pöydällä.» (pankki, Jari)

»Minun piti antaa kaks kolme kertaa hyvemät ehdot.» (jälleenmyyjät, Markku)

»Kun ollaan altavastaaajana myyjän asemassa, niin totta kai me joudutaan sillon muuttamaan maksuehtoja.» (jälleenmyyjät, Markku)

»Siellä takaraivossa on kumminkin, että ne on mustalaisia. Jos oli joku rek-lamaatiotilanne tuotteessa niin sinne vedettiin heti se mustalaisuus esille.» (jälleenmyyjät, Markku)

»Mut mä en päässy sitte tukipiiriin ja nyt jos aattelee, että pääsee tukipiiriin, ja jos sullon viis hevosta niin sitä tukee sais just niin paljon, että niinku hevosten peruskulut, mitä nyt vuodessa kuluu hevosta kohti, niin sä saat sitte siitä tuesta.» (kunta, Jari)

»Mutta just se, että jos sä meet romanina johkin virkaportaaseen esittämään, nyt vaikka kaupungissa, jos sä meet esittämään asiaas, ja sua ei tunneta yhtään, sun taustaas, kyllä melekeen voi sanoa, että päätäs hakkaat seinään kun oot mustalainen.» (kunta, Jari)

»Minäki kävin varmaan kolmessa, neljässä, ennenku sain sen ryhmävakuutuksen.» (vakuutusyhtiöt, Kalle)

»Ne sano, ettei ne ota asiakkaaks.» (vakuutusyhtiöt, Kalle)

»Ne (isä ja sedät) on tehny monta hyvää kauppaa sillä että niitei oo uskottu, että ne pystyy ostamaan.» (tavarantoimittajat, Markku)

»On sanottu, että mei tartteta teitä, että kun on menty jotain tavaraa ostamaan.» (tavarantoimittajat, Markku)

»Verottaja suoritti ääretöntä ajojahtia meitä vastaan. Ei ne uskonu yhtään mitään. Meillä oli jopa yhdenkin vuoden aikana, oliko meillä kolome kertaa verotarkastus. (verovirasto, Markku)

Ainoastaan Markku lähti hakemaan lakiteitse oikeuksiaan, ja vain yhdessä tilanteessa, silloin kun hän valitti veropäätöksestä. Kukaan yrittäjistä ei nostanut syytettä syrjinnästä rikoslain (rikoslaki 39/1889, 11:9) perusteella. Yhdenvertaisuuslaki tuli voimaan 1.4.2004, joten nämä tapahtumat ovat tapahtuneet ennen yhdenvertaisuuslain voimaantuloa. Tätä asiaa ei kysytty haastatelluilta, mutta tutkijan käsityksen mukaan yritystoiminnassa kanteen nostamisella syrjinnästä voi olla ei-toivottuja seurauksia. Se voi vähentää kyseisen tahon ja muiden toimijoiden halukkuutta entisestään toimia vuorovaikutuksessa romaniyrittäjän kanssa. Tämä voisi olla yhtenä syynä sille, että romaniyrittäjät yrittävät selvitä omin keinoin syrjinnästä.

### **Asumiseen, irtaimen tai kiinteän omaisuuden taikka palvelujen tarjontaan tai saatavuuteen liittyvä syrjintä**

Asumiseen, irtaimen tai kiinteän omaisuuden taikka palvelujen tarjontaan tai saatavuuteen liittyvää lain kohtaa (2§2, kohta 4) sovelletaan sekä julkisessa että yksityisessä toiminnassa, kun kysymys on:

»... asumisen taikka yleisölle tarjottavien tai yleisön saatavilla olevien irtaimen tai kiinteän omaisuuden taikka palvelujen tarjonnasta tai saatavuudesta muissa kuin yksityisten henkilöiden välisissä suhteissa.»

Lain kohtaa ei sovelleta syrjintätilanteisiin elinkeinonharjoittajan ja kuluttajan (asiakas, joka on yksityishenkilö) välillä silloin kun kuluttaja syrji elinkeinonharjoittajaa. Kuitenkin määrittelen ne tilanteet tässä tutkimuksessa syrjinnäksi, koska haastatellut yrittäjät kokivat tilanteet sellaisina. Tutkimusaineistosta (ks. 5.1.9 Asiakkaat) löytyi neljä kuvausta, jotka voidaan luokitella yrittäjien kokeeksi palveluiden tai tavarain kauppaan liittyväksi asiakkaan taholta kohdistuvaksi välittömäksi syrjinnäksi. Ensinnäkin Jari koki syrjinnäksi sen, kun hän menetti asiakkaansa, koska hänet huomattiin romaniksi polttopuiden toimituksessa mukana olleiden tummien romanien takia. Anitan vuokralainen jätti vuokrat maksamatta ja särki asunnon sillä perusteella, että vuokranantaja oli romani. Kallen käsityksen mukaan 30 prosenttia asiakkaista ei ottaisi autoa ilmaiseksi häneltä. Veikon käsitys omasta asiakaskunnastaan oli samantyyppinen.

“On niitä jotka ei hae (renkaita) kun tietää, että se on mustalaisia, mutta on paljo semmosia, jotka hakee vaikka tietää.»

Vähemmistövaltuutetun toimiston ylitarkastaja Kari Kanasen (2008) mukaan yhdenvertaisuuslain arviointi ja uudistamistyö on käynnissä, ja 2§2, kohdan 4 sisältöä myös pohdittaneen uudistustyössä.

»Lainkohta ulottunee vain tavaroiden tai palveluiden saatavuuteen ja tarjolla oloon. Eli tällöin vaihdannan toinen puoli eli kysyntä on lain ulkopuolella. Eli riittää, että tavarat/palvelut ovat asiakkaiden eli yleisön saa-

tavilla, mutta eri asia on, onko niiden kysyntä syrjimätöntä. Toinen vaihtoehtoinen tulkinta olisi, että lainkohta käsittäisi kokonaisvaltaisesti tarjontatilanteen eli sen, että esim. myyjä tarjoaa ja ostaja ostaa.

Jos lukee direktiivin tavoitteita, niin silloin olisin valmis kallistumaan jälkimmäisen vaihtoehdon kannalle. Direktiivin 2 artiklan 1. kohdassa todetaan: Tässä direktiivissä yhdenvertaisen kohtelun periaatteella tarkoitetaan, ettei minkäänlaista rotuun tai etniseen alkuperään perustuvaa väliöntä ja välillistä syrjintää saa esiintyä.»

Lisäksi on otettava huomioon se, että

»Suomessa ei ole sopimuspakkoa (eli ostaa ei tarvitse), niin oma vaikeutensa olisi näyttää toteen, että ostamatta jättäminen perustuisi myyjän etniseen taustaan. Mutta henkilö, joka ei ostaisi romanilta ja kehottaisi muitakin olemaan ostamatta, voisi ehkä syyllistyä yv-laissa määriteltyyn häirintään. Lisäksi myös on mahdollista, että jos asiakas esittää perättömiä syytöksiä, esim. että henkilö myy varastettua tavaraa, voi hän tällöin syyllistyä kunnianloukkaukseen.»

Veikon kertomuksen mukaan näyttäisivät jotkut asiakkaat syyllistyneen kunnianloukkaukseen (ks. 7.2.2 Häirintä). Kunnianloukkausrikos voisi olla kysymyksessä myös kilpailijoiden taholta tullessa Veikon ja Markun elinkeinotoimintaan liittyvässä häirinnässä. Jotkut kilpailijat kertoivat asiakkaille Veikon myyvän Nokialta varastettuja renkaita. Markun kilpailijat tekivät sähköpostitse ilmoituksia jälleenmyyjille siitä, että Markun valmistamia huonekaluja kuljetaan hevosautoilla, jotta niitä ei tilattaisi.

Vaikuttaa siltä, että yhdenvertaisuuslain uudistus ei vaikuta yrittäjien tilanteeseen, sillä yhdenvertaisuuslain soveltamisalaa aiotaan laajentaa siten, että etniseen alkuperään perustuvan syrjinnän kielto koskisi osittain myös yksityishenkilöiden välisiä suhteita (Oikeusministeriö 2008).

### **Työhönottoperusteisiin liittyvä syrjintä**

Työhönottoperusteisiin (2§1, kohta 2) liittyväksi syrjinnäksi voidaan määritellä Jarin työnhakukokemus. Syrjinnästä seurasi Jarin mukaan se, että hän perusti yrityksen työllistääkseen itse itsensä.

»Kävin sen kuljetusalan kurssin ja menin työnvälitykseen ja ruvettiin haakee sen alan työhommia. Soiteltiin näille kuletusfirmoille ja mähän kävinki sitten henkilökohtasia käyntejä monessaki firmassa. Kyllä siellä sitte aina vaan, että ei oo töitä. Mä tiijän, että niihin samoihin paikkoin, mihin minä yritin, työllisty yksiä valkolaiskaveria, niihin töihin mun jälkeekin. Esimerkiksi tää roskafirma, joka ajaa roskia, työllisti samasta talosta missä mä asuin, mun jälkeekin tän kaverin.»

Markulla oli kokemusta myös työnhakijoiden harjoittamasta syrjinnästä työnantajaa kohtaan.

»On siellä joskus joku sanonu, että hän ei mustalaiselle mee töihin, mutta mä oon sanonu, että älä tuu.»

Yhdenvertaisuuslakia ei kuitenkaan sovelleta tilanteeseen, jossa työnhakija syrjii työnantajaa. Yhdenvertaisuuslain 2 § 1, kohtaa 2 sovelletaan tilanteeseen, jossa työhönottaja syrjii työnhakijaa.

## 7.2.2 Häirintä

Häirintään liittyvät (6 § 2, kohta 3) kokemukset koskivat elinkeinotoiminnan edellytyksiä (2 § 1, kohta 1).

### **Elinkeinotoiminnan edellytyksiin liittyvä häirintä**

Elinkeinotoiminnan edellytyksiin liittyvää häirintää koettiin silloin, kun yrittäjien (Markku, Veikko) kilpailijat, yrittäjän (Markku) jälleenmyyjien kilpailijat tai asiakkaat (Veikko) yrittivät vaikuttaa joko jälleenmyyjien tai asiakaskunnan (kuluttajien) ostokäyttäytymiseen.

»Huonekalupiiri Suomessa on kumminkin aika pieni. Kun tehtiin ketjujen kanssa kauppaa, niin sitte kun tuli se että kun pysty lähettää sellasta anonyymiä sähköpostia sinne tuotepäällikölle, että näitten mustalaisten tavarat ajetaan hevosautoilla.» (kilpailijat, Markku)

»Sen mä tiedän, että naapuriliikkeet käytti propagandaa siellä hyväks, että äläkää menkö sinne mustalaisten liikkeeseen ostamaan.» (jälleenmyyjän kilpailijat, Markku)

»Rengaskilpailijat, kun ne tietää sen, ne yrittää sillä sitte aina puukottaa selkään. RA: Millä tavalla ne puukottaa? No silläki tavalla, että Nokian rennasta myy samalla hintaa, mitä ne saa ostaa sisälle, niin ne sanoo, että ne on Nokialta varastettuja renkaita.» (kilpailijat, Veikko)

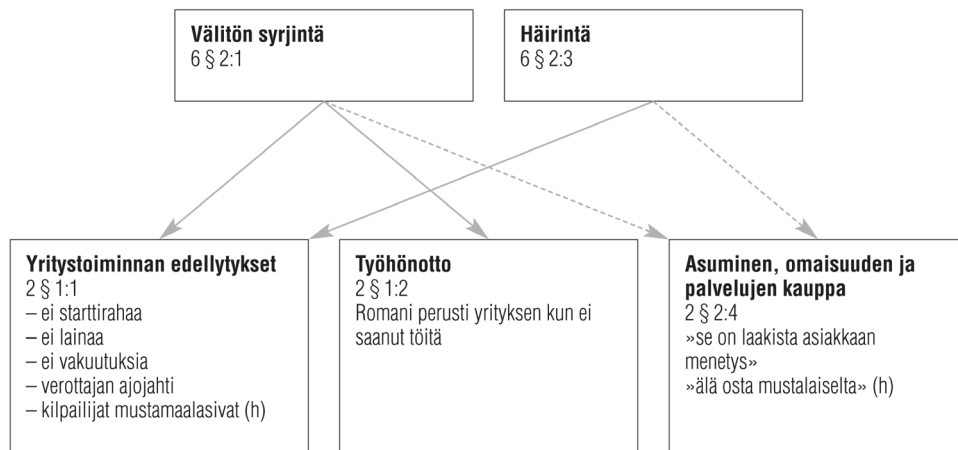
### **Tavaroiden ja palveluiden kauppa**

Myös asiakkaiden taholta kohdistui yrittäjiin häirintää, mutta se ei kuulu yhdenvertaisuuslain soveltamisalaan (ks. 7.3.1 Välitön syrjintä). Hallituksen esityksen (HE 44/2003) perustelujen mukaan kiellettyä on sekä tarkoituksellinen häirintä että menettely, joka johtaa tosiasiallisesti häiritseviin seurauksiin. Käyttäytyminen on häirintää myös silloin, kun tekijän olisi harkittuaan asiaa pitänyt tietää, että hänen käyttäytymisensä tai menettelynsä muuten loukkaa toisen henkilön arvoa ja luo esimerkiksi halventavan tai nöyryyttävän ilmapiirin. Häirinnän ehkäiseminen ja välttäminen perustuu hallituksen esityksen mukaan

ennen muuta muiden ihmisten huomioon ottamiseen ja jokaisen yksilön koskemattomuuden ja ihmisarvon kunnioittamiseen. Seuraavien esimerkkien perusteella voi tulkita, että esimerkkien asiakkaat ovat tarkoituksella yrittäneet luoda muiden asiakkaiden keskuudessa romaniyrittäjää halventavan ilmapiirin.

»Joku joka ei tiedä (että Veikko on romani), niin sille vielä sanotaan, että mitä sä siltä haet ku se on mustalaisia.» (asiakkaat, Veikko)

»'Mitä sinä sieltä haet, se on mustalainen?' Ja ne oli oikeen semmosia, leikkattu päät kaljuks ja semmosia uusnatsia oikeen viimesen päälle vihasia. No ei siinä mitään, ne (kuulijat) oli tuota niin sanonu, että ei, ei se voi olla (mustalainen). Ne vaan oli, että ei se voi olla. Se oli, että kyllä se on, että hän tietää, että se on mustalaisia, että mitä te siltä haette? Kuinka te voitte siltä hakia?» (asiakkaat, Veikko)



----> Yhdenvertaisuuslakia ei sovelleta tämän tutkimuksen niihin tilanteisiin (katkoviivalla merkityt) jolloin yksityishenkilö syrji elinkeinonharjoittajaa.

Merkintä (h) tarkoittaa häirintää nuolien osoittamissa laatikoissa. Muut maininnat koskevat välitöntä syrjintää.

#### KUVIO 4 Syrjinnän kokemukset

##### Kunnianloukkaus

Kilpailijat ovat esittäneet Veikon mukaan perättömiä syytöksiä siitä, että Veikko myy varastettuja renkaita. Vähemmistövaltuutetun toimiston ylitarkastaja Kanasen (2007) mukaan perättömien syytösten esittäjä saattaa syyllistyä kunnianloukkaukseen. Tällaisesta tilanteesta ja muistakin edellä kuvatuista syrjintä- ja häirintätilanteista yrittäjä voi tehdä tutkintapyynnön poliisille ja/tai ottaa yhteyttä vähemmistövaltuutetun toimistoon.

### **Yhteydenotot vähemmistövaltuutetun toimistoon**

Kanasen (2008) mukaan romaneja koskevaan syrjintään liittyvät vähemmistövaltuutetun toimistoon tulleet yhteydenotot ovat olleet palveluiden tarjontaan ja saatavuuteen liittyviä syrjintätilanteita (2§2:4). Romaneita on esimerkiksi kieltäydytty päästävästä ravintolaan tai kauppaliikkeeseen. Myös epäasialliseen palveluun liittyviä yhteydenottoja – kuten vartijoiden kulkeminen romanin perässä kaupassa – on ollut. Yksikään romaniyrittäjä ei ollut ottanut yhteyttä vähemmistövaltuutetun toimistoon.

## **7.3 Luottamuksen rakentaminen ratkaisuna ennakoluuloihin**

Päädyin tulkitsemaan aineistoa niin, että luottamuksella, epäluottamuksella ja luottamuksen rakentamisella oli suuri merkitys yrittäjien kerronnassa. Hyvän luottamuksen rakentaminen nähtiin tärkeimpänä asiana yritystoiminnan menestymiselle. Luottamuksen rakentamisesta oli monenlaisia toisiaan täydentäviä käsityksiä eri yrittäjiltä. Luottamuksen rakentaminen käsitettiin enemmän romaniväestön tehtäväksi, mutta myös pääväestön toivottiin osallistuvan siihen. Molemminpuolinen luottamus saavutettaisiin romanien ja pääväestön yhteistyöllä.

»Niin, se luottamus, varmaan kun sen luottamuksen saa ihmisten kanssa niin kyllä se on sitten toiminu ihan hyvin. Kyllä kai se monta kertaa riippuu ihmisestä ittestäänkin vähä, että ne ongelmat voi joskus johtua ittestäänki, ettei se oo aina niinku, että ne tulee ulkopuolelta.» (Riitta)

Yrittäjien käsityksen mukaan päävastuu luottamuksen rakentamisesta oli yrittäjällä itsellään, mutta tärkeänä pidettiin myös romanien yhteisvastuuta luottamuksen rakentamisessa.

### **7.3.1 Romanit luottamuksen rakentajina**

#### **Yrittäjä itse**

Yrittäjän itsensä luottamuksen rakentaminen perustui rehellisyyteen, asioiden varmistamiseen, etnisyyden peittämiseen, rohkeuteen, yhdessä olemiseen pääväestön kanssa, pääväestön miellyttämiseen, tiedon hankintaan ja koulutukseen sekä uskonnollisuuteen.

Yrittäjien käsityksen mukaan pääväestöllä on ennakoluuloinen käsitys siitä, että romanit ovat epärehellisiä. Tämän vuoksi yrittäjät pitivät *rehellisyyttä* erittäin tärkeänä toiminnan perustana. Markku kertoi lupaavansa jälleenmyyjille, että heidän ei ole pakko ottaa tilaamiensa kalusteita vastaan, jos ne eivät ole sellaisia kuin hän on luvannut tai jos he kokevat itsensä petetyksi. Hänen



käsityksensä mukaan ennakkoluulot kasvavat entisestään, jos hän tuottaa yhtään huonoa kokemusta jälleenmyyjille. Hän vakuuttaa jälleenmyyjille, että kyseessä on pitkäaikainen yhteistyö, jossa myös hänen etunsa on se, että jälleenmyyjä onnistuu myymään tavaran eteenpäin. Kalle korjaa autoissa huomauttamansa viat, kertoo asiakkaille pienistä vioista ja käyttää rehellisyyden takajana pääväestöön kuuluvia automyyjiä (joilta on auton ostanut) ja myy halvemmalla kuin pääväestöön kuuluvat yrittäjät.

»Että mä yritän mahdollisimman rehellisesti toimia, että siinä ei niinku jää mitään huomauttamista. Että moni valkolainen varmaan sais paremman hinnan, ja huonompaa tavaraa myytyä. Mutta yleensä mä ostan auton ja paan kuntoon ja fiksaan. Siinä ei oo mitään sanomista kun mä myyn auton. Jos on joku pikkuvika, niin mä sanon etukäteen jos mää tiijän sen. Että rehellisyys, siihen se perustuu. Mutta sitte näkee, että joku ei halua ostaa ni, vaikka antasit iliman eestä, niin ei se ota sitä. Niinku näkee, että se ajattelee, että tässon joku kierous meneillään, että omistaakohan se tään auton. RA: *Ne epäilee sitten, että onkohan tämä varastettua tavaraa?* Niin. Mutta monta kertaa mä oon antanu sitte autoliikkeen numeron, että voi soittaa sinne. Ne on jutellu automyyjän kanssa ja siellä ne sanoo, että se on semmonen kaveri, että voit luottaa. Se on meiltä lähtösin, ja se on hyvä auto. Että se on monta kertaa vaikuttanu tilanteeseen.»

Jarin käsityksen mukaan hänen onnistumisensa yrittäjänä pohjautuu isän viidenkymmenen vuoden aikana rehellisyydellä rakentamaan luottamukseen. Kallen käsityksen mukaan romani joutuu tekemään enemmän työtä kuin pääväestöön kuuluva yrittäjä rakentaakseen ja säilyttääkseen luottamuksen. Hän *varmistaa* luottamuksen säilymistä siten, että hän maksaa kaikki laskut ennen eräpäivää.

»Silleen minä maksan, että en jätä siihen viimeeseen päivään. Mä maksan muutamaa päivää ennemmin ja sitte isommassaki erässä maksan kerralla. Niin, ettei viivästyksiä tuu, että vaikka ei ois tarkotuskaan, niin joskushan unohtaa. Jos pari kolome kertaa unohtaa, niin mä uskon, että sitte ei toimi enää mikään, vaikka se ei ois tahallista. Että mahdollisimman hyvin pitää kaikki tehdä. Sillä lailla joutuu enempi tekemään työtä varmaan, ku jos ois vaalee.»

Markku varmistaa luottamustaan siten, että hän informoi jälleenmyyjiä heti kun tietää, että hän ei kykene toimittamaan tavaraa jostain syystä ajoissa. Hän ei halua joutua koskaan tilanteeseen, jossa jälleenmyyjä joutuu soittamaan hänelle viivästyksestä.

Veikon ja Jarin käsityksen mukaan romaniyrittäjän tulee saavuttaa asiakkaiden luottamus ennen etnisyyden paljastamista. Molemmat yrittäjät ovat vaaleampia kuin romanit tavallisesti, eikä heitä heidän liikkueessaan yksin tunnista helposti romaniksi. Jari menee aina uusiin tilanteisiin yksin. Puukaup-

paan liittyvissä asiakassuhteissa hän ei paljasta etnisyyttään ollenkaan. Hänen kokemuksensa mukaan asiakassuhde päättyy heti, jos hän ottaa toisen romanin mukaan, minkä kautta hänkin paljastuu romaniksi (ks. 5.1.9 Asiakkaat).

Myös Anita peittää etnisyytensä asunnon vuokrausta harjoittavan yritystoiminnan yhteydessä. Hän käyttää asunnon esittelyissä jotakin pääväestöön kuuluvaa henkilöä tai kiinteistönvälittäjää.

Käytettyjä autoja myyvä Kalle joutuu todistamaan luotettavuuttaan asiakkaille muita enemmän, sillä hän ei kykene tummuutensa vuoksi peittämään etnisyyttään asiakassuhteissa. Tilannetta vaikeuttaa se, että käytetyn auton kaupan suhtaudutaan varauksellisesti, vaikka myyjänä olisi pääväestöön kuuluva henkilö. Kalle joutuu siten todistamaan luotettavuuttaan käytetyn auton myyjänä ja romanina. Kalle käyttää pääväestöön kuuluvia tavarantoimittajia luotettavuutensa todistajina (ks. 7.3.1 Romanit luottamuksen rakentajina).

Romanilla tulee olla *rohkeutta* olla tekemisissä pääväestön kanssa. Romanien tulee rohjeta mennä tilanteisiin (Markku, Riitta, Anita), joissa tapahtuu kohtaaminen romanin ja pääväestöön kuuluvien ihmisten kanssa. Näissä tilanteissa romanilla on mahdollisuus saada luottamus pääväestön ihmisiin ja samalla markkinoida yritystään tai tuotteitaan. Kohtaaminen voi tapahtua työhön, koulutukseen tai vapaa-ajan viettoon liittyvässä toiminnassa tai tapahtumissa.

»No se on kai varmaan aina sillä lailla, että jotain asiaa ei tunne, eikä tiedä, ennenku oppii sen näkemään. Mä luulen, että monta kertaa sanotaan, valtaväestökin sen takia arvailee ja niillon ennakkoluuloja kun ne ei tunne romaneita. Sit kun ne oppii tuntemaan, niin ne huomaa. Esimerkiksi minä huomasin noilla kurseilla kun oli paljo valtaväestöä mukana, niin ne viihtyi siellä tosi hyvin ja sano, että ne ei ois uskonukkaan, että nää on näin mukavia ihmisiä. Se on se ennakkoluulo vain, mikä ihmisillä on. Se ei pääse muuttumaan ennen kuin oppii tuntemaan. Se pitää kohdata se, mä luulen, että se on puolin ja toisin.» (Riitta)

»Niin ja siinä on tietysti sitte se, että mitä enempi ollaan keskenään tekemisissä niin sitä kautta se vain taitaa vähentyä. Joo sitä kautta muuri murtuu sitten niin.» (Jari)

Uusiin tilanteisiin meneminen voi olla pelottavaa ja rohkeutta vaativaa, sillä aina ei voi etukäteen tietää miten hyvin kohtaaminen onnistuu. Erityisen haastavia ovat tilanteet, jolloin kohtaaminen tapahtuu myyntityön yhteydessä. Markku olisi palkannut romanin myyntitehtäviin yritykseensä, mutta tämä ei uskaltanut vielä ottaa tehtävää vastaan näihin kohtaamisiin liittyvän pelon vuoksi.

»Meillä on edustajan paikka vapaana. No yks nuori mustalaismies sitte jutтели, että no häntä kiinnostas se homma, mut kyl se ainaki rupes pelekäämään sitä omaa etnisyyttään. Että mitenkähän siinä ny sitten käy jos hän lähtis

myymään. Että miten ne suhtautuu, kun mustalainen tulee liikkeeseen. Minä sanoin, että no senhän näkee sitten. RA: *Miten, onko hän nyt jäänyt pois tästä vai?* Ei vaan hän miettii, että tulisko se kokeilemaan vai mitä se tekis.»

Veikon käsityksen mukaan yrittäjän tulee ottaa huomioon se tosiasia, että kun romanit eivät ole riittävä asiakaskunta, yrittäjän pitää *miellyttää pääväestöä*.

»Sehän on totuus, että pääväestöhän on se, jolle mun pitää näitä renkaita myyvä. Jos minä rupeen pelkästään romaneille myymään renkaita, niin ei hän se riitä. Kyllä mun mielestä pääväestön mieleen pitää olla.»

### **Tiedon hankinta ja koulutus**

Tiedon hankinta ja koulutus olivat yrittäjien käsityksen mukaan myös tärkeitä luottamuksen rakentamisen välineitä. Romaniyrittäjä voi lisätä pääväestön luottamusta kasvattamalla tietomääräänsä joko koulutuksen tai konsultoinnin avulla tai hankkimalla tietoa asiantuntijoilta ja muilta romaniyrittäjiltä (ks. 6.1.2 Tiedon hankinta). Romaniyrittäjän tulee hankkia Markun mukaan luotettavaa konsultointia yritysjohtamisesta.

»Ne tarttis sellasta luotettavaa konsultointia yritysjohtamisesta. Että aina tulee muistaa se, että minä oon minä ja yritys on yritys, ja ne on kaks eri asiaa. Että vaikka yksin ois töissä ja tekis kaikki ne hommat, mutta kumminki se koulutus tarvitaan siihen että ne on kaks erillistä asiaa. Varat on firman varat ja mullon omat varat. Ja tärkeitä on se, että niitä konsultoitais siihen, että ne rupees nostamaan ittelleen palakkaa. Koska se on sitten näyttökysymys verottajalle päin. Jos et sä nosta ittelles palkkaa, niin millä sä elät?»

### **Uskonnollisuus**

Uskonnollisuus tuli esille useaan kertaan haastateltavien puheissa. Yrittäjät puhuivat uskosta ja Jumalan vaikutuksesta romanien yhteiskuntaan integroitumisessa. Uskonnollisuuttaan he eivät tuoneet esiin missään yritystoimintaan liittyvissä vuorovaikutussuhteissa. Raamatusta saatavat elämänohjeet kannustavat yrittäjyyteen elatuksen hankkimiseksi itselleen ja perheelleen. Kalle viittasi-kin Raamatun ohjeeseen hankkia itse »leipänsä». Vaikka haastateltavat eivät tuoneet esille sitä, miten pääväestö suhtautuu uskovaan romaniin, voi tutkija pääväestön edustajana olettaa sen vaikuttavan positiivisesti luottamuksen rakentumiseen. Useimmat pääväestöön kuuluvat ihmiset tuntevat Raamattuun perustuvat arvot ja tieto romanin uskossa olemisesta tuo pääväestön edustajalle samalla tiedon yhteisten arvojen – kuten rehellisyys ja työn tekeminen – jakamisesta. Yhteiset arvot lisäävät pääväestön luottamusta romaniyrittäjään. Myös muut tutkijat, kuten Dana (1998 ja 1999), Devos (1973) ja Petersen (1971), ovat havainneet uskonnon vaikuttavan yrittäjyyttä suosiviin arvoihin ja siten lisäävän yrittäjyyttä.

### Isä

Isän rooli oli yrittäjän toiminnan luottamuksen rakentajana voimakas. Isä tuli esiin yrityksen perustajan, tien raivaajan, takaajan, opettajan, verkoston rakentajan ja tukijan rooleissa. Isä voi olla myös mallina tai esimerkkinä yrittämiselle (ks. 6.2.1 Isä). Markun isä on yrityksen perustamisen lisäksi toiminut Markulle tienraivaajana niin, että Markku on voinut jatkaa isän jo valmiiksi rakentamassa yrityksen sidosryhmien verkostossa. Veikon isä on hyvin laajalti tunnettu, kunnioitettu ja kristittyinä ihmisenä suurta luottamusta nauttiva henkilö. Kalle, Anita ja Jari kertoivat siitä, kuinka isä oli luonut luottamukselliset suhteet pankkiin. Anitan isä ja isän isä olivat olleet hevosalalla, joten he olivat rakentaneet myös Anitalle hevosalalla valmiin verkoston. Jarin käsityksen mukaan hän ei olisi yrittäjä ilman isän rakentamaa verkostoa, tukea ja mallia. Isä oli mahdollistanut hänen yritystoiminnan aloittamisensa myös takaamalla lainan toiminnan alkuvaiheessa.

### Yhteisvastuu

Lähes kaikki yrittäjät nostivat esiin romanien yhteisvastuun (Markku, Riitta, Veikko, Kalle, Anita ja Jari). Markun käsityksen mukaan romanien tulee muistaa yhteisvastuu siitä, että jokaisen romanin tekemiset vaikuttavat kaikkien muiden romanien elämään. Riitta, Veikko ja Anita puhuivat paikallisista romaneista kunnan väkenä.

»Kauhajoella on tässä romaniporukassa semmosta, ei täällä oo läheskää semmosta se porukka mitä muualla on. Ei täällä varastella kaupois, eikä hilluta veittiis puukois ja eikä ryypätä ja huudeta ja touhuta sillä tavalla. Mut sit toki on, se meirän oma porukka on hyvin semmosta siviää, mutta sit on muita, mitä on tullu tänne muualta. Niitä oo, ku muutama, niin ne pilaa sitten muittenki (...) Se on se, että jos yks tekee, niin kaikki on samanlaisia.» (Veikko)

Romaneilla on Kallen käsityksen mukaan yhteisvastuu lastensa kouluttamisesta ja pääsemisestä työelämään. Kun romaneja näkyy enemmän työelämässä, se lisää pääväestön luottamusta romanien haluun ja kykyyn tehdä töitä.

»Tää nuori sukupolvi, että ihan lapsesta kasvattaa työelämään. Sen näkee, että sanotaanko kymmenen vuoden päästä mustalaisia on tosi paljon töissä ja koulutus ja kaikki tähän vaikuttaa tosi paljo.»

### 7.3.2 Pääväestö luottamuksen rakentajana

Yrittäjien käsityksen mukaan on tärkeää, että pääväestö osallistuu luottamuksen rakentamiseen, johon jokainen voisi osallistua yksilönä. Lisäksi puhuttiin työnantajien, koulutusjärjestelmän, asiakaspalvelun ja median osallisuudesta.

### Yksilöt

Niin kuin romanien tulisi hakeutua (ks. 7.3.1 Romanit luottamuksen rakentajina) pääväestön seuraan, myös pääväestöön kuuluvien yksilöiden tulisi suosia kohtaamista romanien kanssa. Pääväestön yksilöt voisivat ikään kuin rohkaista romaneita saamaan myönteisiä kokemuksia siitä, että romanit tulevat heidän toimintoihinsa mukaan. Pääväestöltä odotettiin romanien kohtaamista yksilönä. Anita kuvasi kuinka pääväestöön kuuluva vuokralainen katsoi oikeudekseen laiminlyödä vuokralaisen velvollisuutensa siksi, että vuokranantaja oli romani (ks. 7.2.1 Välitön syrjintä). Anitan käsityksen mukaan ennakkoluuloja poistaisi tiedon vastaanottaminen romanikulttuurista. Hänen mukaansa romanit kertovat nykyisin mielellään omasta kulttuuristaan.

»Ennakkoluuloja poistais sitte se, että tijettä niinku kulttuurista jotaki. Ennenhän sitä pidettiin kaikkea kulttuuriin liittyvää niin salassa, että niistä ei oo niinku puhuttu.»

### Työnantajat

Työnantajilta odotettiin (Riitta, Veikko) mahdollisuuksia päästä töihin näyttämään, että romanit tekevät töitä samalla tavalla kuin pääväestöön kuuluvat.

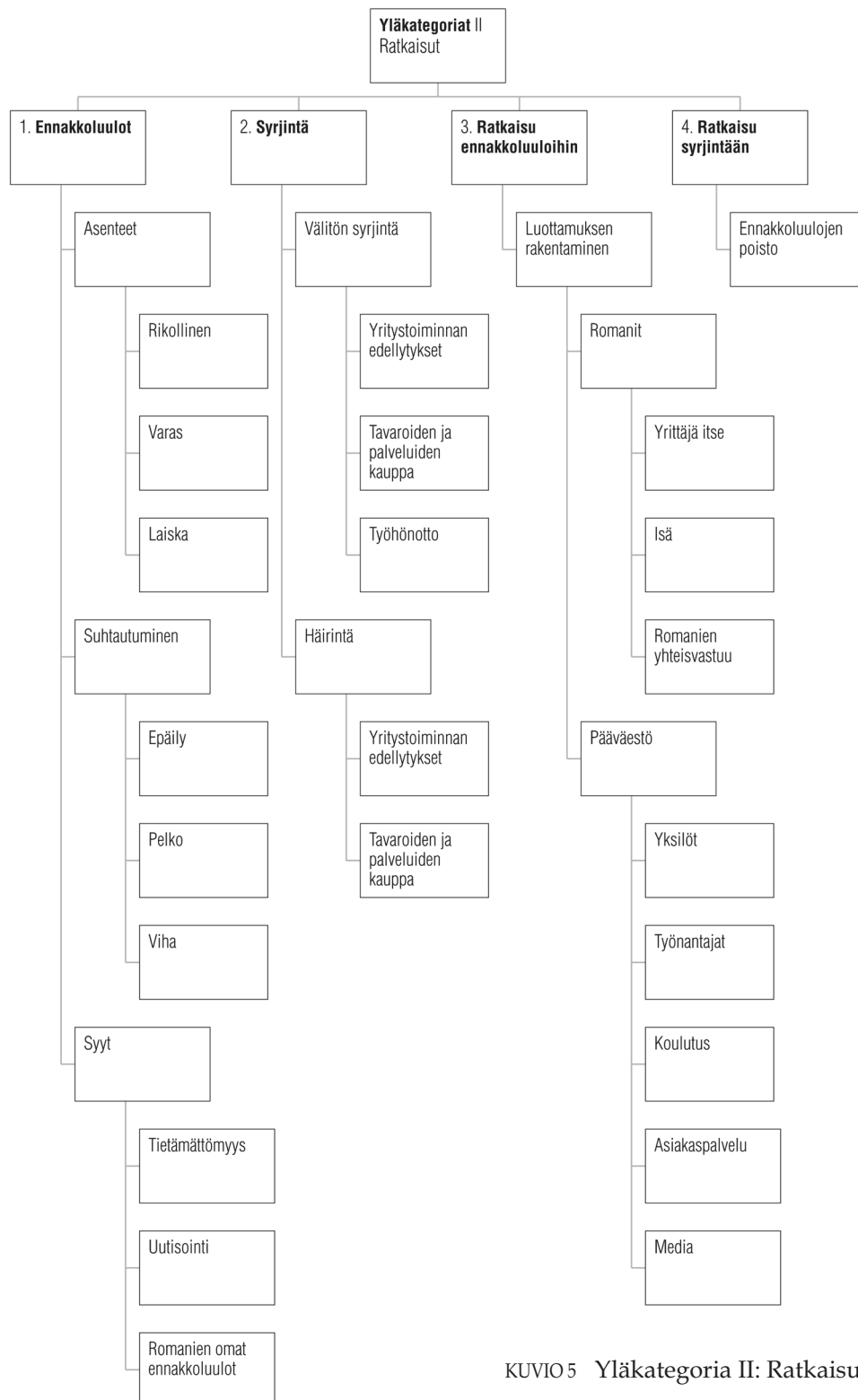
»No ehkä se, että monellon sellanen käsitys, että romanit ei viitti tehdä mitään, eikä halua tehdä mitään, mutta se on ihan väärä käsitys, koska mä tiedän täälläki paljon sellasia, jotka tosissaan haluus jotain tehdä. Mutta se, että kun ne on romaneja niin niitä ei oteta töihin täällä. Kun ne ottas ees koeajalle jonnekin, että ne oppis huomaamaan ja tietämään, että niissä on tosi paljon sellasta hyvää työvoimaa.» (Riitta)

»Mäki tiedän sanoo viiski heti, että jos mä pyydän niitä töihin, niin mä tiedän, että ne tulis ihan varmasti. Mä tiedän, että ne on päteviä nuoria miehiä ja tekee varmasti töitä. Enemmänki ku viis, voin sanoo hetiki. Mutta kun niillei oo vain sitä työtä josta mennä kysymään. Jos ne menis kysymään jostaki muusta rengasliikkeestä työtä, ei varmaan saisi. Minä ottasin varmasti. Sitten kun mulla ois omat tilat ja ois enemmän työvoiman tarvetta niin, mutta kun tämä mun tila on nyt niin pieni, että vaikka mulla olis täällä kymmenen miestä töissä niin, kun ei se tila vejä. Niin kun ei saa autoja sisään niin paljon kun pystys laittaa, vaikkois kymmenet koneet, mutta kun ei saa autoja sisään. Sitä pitää keksiä jotain. Toivottavasti nyt sana leviää, että ne rupee suhtautumaan kenelle antaa mahdollisuus ja kenelle ei.» (Veikko)

### Koulutusjärjestelmä

Koulutusjärjestelmältä odotettiin osallistumista tiedon lisäämiseen romanikulttuurista.

»Varmaan nämäki auttaa paljo, että kouluissa esimerkiks kierretään ja kerrotaan romanikulttuurista ja taustasta, koska siellä tosi paljon sellaista mitä vain luullaan.» (Riitta)



KUVIO 5 Yläkategoria II: Ratkaisut

### Asiakaspalvelu

Yritystoimintaan ja työllistymiseen liittyvältä asiakaspalvelulta odotettiin (Jari) asiantuntemusta ja ihmistuntemusta. Asiakaspalvelussa pitäisi olla ennakkoluulotonta asennoitumista romaneiden yritystoimintaa kohtaan. Yrityksen konkurssi ei Jarin mukaan johdu siitä, että yrittäjä on ollut romani. Romaneilla ja pääväestöllä on samat yritystoimintaan kuuluvat riskit.

»Asiantuntevaa henkilökuntaa pitäis olla päättämässä näistä asioista, ja ihmistuntemusta omaavaa. Se hoitava ja päättävä henkilökunta joka päättää näistä niin sanotuista yritysasioista ja työllistämisen suhteen.»

»Kun Suomessa tehdään konkurssia, niin ei se oo monta kertaa se syy, että ihminen on halunnu tehdä vääryyttä ja se konkurssi tulee tavallaan sen vääryyden tekemisen tuloksena, vaan yksinkertaisesti se työ ei oo lähteny vääryyden tekemään.»

»Ja se, että tuota asennoituminen tulis olla se, että se on samalla lailla se yritystoiminta se on haastetta niin romanille kuin valtaväestön yrittäjälle.»

### Media

Medialta odotettiin yksilöllistä uutisointia niin, että rikoksista uutisoitaessa ei nosteta romanien etnistä taustaa esiin. Medialta toivottiin (Veikko) myös positiivista uutisointia romanien asioista. Ennakkoluuloja voisi vähentää se, että romanit tekevät työtä ja toimivat yrittäjinä samoilla periaatteilla kuin pääväestökin.

»Saatais tapettua se ennakkoluulo, että tavallaan markkinoitua sitä ja tietoisuutta enemmän siitä, että on myös niitä, jotka tekee. RA: *Elikkä tarkoitatko nyt sitä, että pääväestölle pitäis kertoa siitä, että romanit tekee työtä?* Joo. Se vaikuttaa asenteitten muuttumiseen myös, ja se vois siihen viimesimpäänki ituniskaan, mikä on ollu kotona keinustuolissa aina, eikä oo ikänä ostanu sen takia mitään, eikä tervehdi ketään tummia sen takia jos silton joskus viety perunat maasta tai jos silton viety tonkasta maidot joskus kolmekymmentä vuotta sitten. Niin sekin vois ajatella, että no kyllä hänkin vois sitten hakee vaikka siltä ne renkaat, tai hän vois käyttää sen palave-luja.»

## 7.4 Ennakkoluulojen poisto ratkaisuna syrjintään

Kaikki haastatellut yrittäjät (Markku, Riitta, Veikko, Kalle, Anita ja Jari), jotka kertoivat käsityksiään ennakkoluulojen ja syrjinnän poistamisesta, puhuivat siitä, miten ennakkoluulot pitäisi ensin saada poistetuksi. He pitivät ennako-

luuloja syynä syrjintään ja siitä oli syntynyt käsitys, että poistamalla ennakkoluuloja voidaan poistaa myös syrjintää. Sitä mukaa kuin ennakkoluulot vähenivät myös syrjintä vähenee. Haastateltavat näkivät keskeisenä keinona ennakkoluulojen poistamisessa pääväestön ja romaniväestön välisen yhteydenpidon lisäämisen. Vain tutustumalla toisiinsa tieto lisääntyy ja väärät luulot häviävät. Tutustumisen kautta toisen väestöryhmän edustajat opitaan näkemään yksilöinä samalla tavalla kuin oman väestöryhmän jäsenetkin. Aletaan arvioida ihmisten tekoja yksilökohtaisesti eikä väestöryhmälle ja sen kulttuuriin kuuluvana tyypillisenä käyttäytymisenä. Suonoja ja Lindberg (1999, 57) näkevät myös ryhmien välisen vuorovaikutuksen tasa-arvon saavuttamisen keinona.

»Oikea ja aito tasa-arvo edellyttää jatkuvaa tiivistä kanssakäymistä eri väestöryhmien välillä. Kanssakäyminen voidaan aloittaa jo päiväkodissa ja jatkaa kouluissa ja työpaikoilla sekä yhteiskunnallisella alueella ja eri harrastuspiireissä. Yhdessä eläminen on edellytys ennakkoluulojen häviämiseksi. Valtion ja muun yhteiskunnan tulee luoda yhdessä elämiselle suotuisat edellytykset romanien ja valtaväestön kesken.»

Yrittäjät eivät puhuneet lainsäädännön ja politiikan merkityksestä ennakkoluulojen ja syrjinnän vähentämisessä. Haastattelijana en myöskään johdatellut haastateltavia ottamaan kantaa näihin vaikutusmahdollisuuksiin.

## 7.5 Yhteenveto ja pohdintaa

Yrittäjien käsitysten perusteella pääväestöllä oli kolmenlaisia romaneihin kohdistuvia kielteisiä asenteita. Romaneihin asennoituttiin rikollisina, varkaina ja laiskoina ihmisinä. Nämä asenteet ovat kaukana romanien omista moraaliarvoista. Leena Kurjen (1984) modernin yhteiskunnan moraalisia orientaatioita käsittelevässä tutkimuksessa ilmenee romanien käsitys hyvästä ihmisestä. Romanit pitivät rehellisyyttä tärkeimpänä ja työteliäisyyttä toiseksi tärkeimpänä hyvän ihmisen ominaisuutena. Romanit pitivät työtä keskeisenä menestystekijänä elämässä. Työn tekemiseen liittyi oleellisesti yritteliäisyys ja vapaus päättää omasta ajankäytöstään. »Vapaus on oman ammatin harjoittamista omien yritysten pohjalta, ei sidottuna aikatauluun». (Kurki 1984, 257-274.)

Kurjen haastatteleva ja Kurjen tutkimustuloksia kommentoinut romaniväestöön kuuluva Saga Nikkinen määritteli työn arvostuksen niin, että silloin kun työ ja vapaus yhtyvät, on työ yksi romaniväestön keskeisistä arvoista (Kurki 1984, 274). Arvostukset ovat tämän jälkeen muuttuneet, sillä myös toisen palveluksessa tapahtuvan palkkatyön arvostus on lisääntynyt romanien keskuudessa (ks. 3.3 Yritteliäisyys romaniperinteessä).

Nikkisen arvioi myös varastamiseen liittyviä asenteita. Nikkisen mukaan rikollisuus ei kuulu alkuperäiseen romanikulttuuriin. Rikollisuutta on kuitenkin



kin olemassa romanien keskuudessa, ja näkemys romanista »mestarivarkaana» ilmentää romanikulttuurin osittaista rappeutumista (Kurki 1984, 273–274).

Haastateltavien yrittäjien (Markku, Riitta, Kalle ja Anita) kertomuksista löytyi kolmenlaisia kielteisiä käsityksiä pääväestön suhtautumisesta romaneihin. Romaneja epäiltiin, pelättiin tai vihattiin. Romaniyrittäjien käsityksen mukaan romaneihin kohdistuvien ennakkoluulojen syynä olivat pääväestön tietämättömyys romaneista ja romanien omat ennakkoluulot pääväestöä kohtaan. Yhdenvertaisuuslain syrjinnän määrittelyn mukaan haastateltavien yrittäjien syrjintään liittyvät kokemukset liittyivät välittömään syrjintään, työhönottoon liittyvään syrjintään ja häirintään.

Romaniyrittäjien käsityksen mukaan luottamuksen rakentaminen on ratkaisu ennakkoluuloihin. Luottamuksen rakentaminen käsitettiin enemmän romaniväestön tehtäväksi, mutta myös pääväestön toivottiin osallistuvan siihen. Molemminpuolinen luottamus saavutettaisiin romanien ja pääväestön yhteistyöllä. Yrittäjien käsityksen mukaan syrjintä vähenee samalla kun ennakkoluulot vähenevät, eli ennakkoluulojen poistaminen nähtiin ratkaisuna syrjintään. Haastateltavat näkivät keskeisenä keinona ennakkoluulojen poistamisessa pääväestön ja romaniväestön välisen vuorovaikutuksen lisäämisen. Molemminpuolisen tutustumisen jälkeen aletaan arvioida ihmisten tekoja yksilökohtaisesti eikä väestöryhmälle ja sen kulttuuriin kuuluvana tyyppillisenä käyttäytymisenä.

Yrityksen toimialalla voi olla vaikutusta siihen, millä tavalla romaniyrittäjän rakenteelliset toimintaehdot ja mahdollisuudet vaikuttaa luottamuksen rakentamiseen ovat erilaisia. Luottamuksen rakentaminen yritystoiminnassa voi olla uusetnisillä aloilla helpompaa kuin pääväestön perinteisesti harjoittamilla toimialoilla. Esimerkiksi hevostalouden piirissä toimivien sidosryhmien taholta ei ilmennyt ennakkoluuloja eikä syrjintää Anitaa kohtaan. Sitä vastoin asuntojen vuokraustoiminnassa Anita kohtasi niitä enemmän, ja hän olikin oppinut varovaiseksi vuokralaisten suhteen. Anita käytti kiinteistönvälittäjää tai pääväestöön kuuluvaa ihmistä asuntojen esittelijöinä, jottei hänen etninen taustansa säikäyttäisi mahdollisesti ennakkoluuloista asiakasta.

Mielenkiintoinen jatkotutkimuksen aihe olisi romanien ja miksei myös muiden vähemmistöryhmien osalta se, millaisia toimintaympäristöjä asiakaskunnan ja toimialan erilaisuudet tuottavat. Kiinnostavaa olisi myös selvittää, millaisia rakenteellisia ehtoja ja lähtökohtia erilaiset toimintaympäristöt aiheuttavat luottamuksen rakentamiselle yritystoiminnassa.

## 8 KESKUSTELUA TUTKIMUSTULOISTA

Laadullisessa tutkimuksessa aineiston merkitysten tulkintaa seuraa päätelmien teko, sillä se pyrkii tekemään aineistosta löytyneet merkitykset ymmärrettäviksi. Tavoitteena on selvittää, missä suhteissa tutkimushenkilöiden käsitykset tutkittavasta asiasta vaihtelevat. Tulkinta avaa käsitysten merkityssisällöt ja tämän jälkeen merkityssisällöt voidaan luokitella. Luokittelu selittää käsitysten erilaisuutta ja tekee käsitysten joukon hallittavaksi. Aineiston pohjalta tehtävät luokitukset kattavat koko vastausten variaation. Näin syntyvät luokitukset ovat jo sinänsä tutkimuksen tuloksia. Tutkija lähtee tulkinnassa ihmisen toiminnan monisäikeisyydestä. Hän ei tyydy ennalta muodostettuihin muuttujiin selittääkseen, miksi joillakin henkilöillä on tietynlaisia käsityksiä. Tavoitteena on tehdä käsitykset ymmärrettäviksi niiden omissa ajatteluyhteyksissä sen sijaan, että käytettäisiin ulkoisia tekijöitä selittäjänä henkilöiden käsityksille. (Syrjälä ym. 1994, 116–117, 125–126; ks. myös Järvinen & Järvinen 2004.)

Haastatellut yrittäjät kertoivat ennakkoluuloista yleisellä tasolla, mutta heidän henkilökohtaiset kokemuksensa liittyivät useimmiten syrjintään. Ei voida sanoa, että mikään sidosryhmä itsessään olisi ennakkoluuloinen tai syrjivä. Ratkaisevaa ei ollut se, mikä taho oli mukana vuorovaikutuksessa, vaan se, millainen henkilö sattui olemaan henkilökohtaisessa kontaktissa romaniyrittäjän kanssa.

Sidosryhmien välisiin vuorovaikutussuhteisiin liittyvissä kokemuksissa oli suuria eroja eri yrittäjien välillä. Lähes kaikki yrittäjät kertoivat kokeneensa ennakkoluuloja ja syrjintää, mutta kokemukset perustuivat erilaisiin vuorovaikutussuhteisiin. Hevostalouden parissa työskentelevillä yrittäjillä ja romaniasiakaskuntaa palvelevalla yrittäjällä oli enimmäkseen vain hyviä kokemuksia sidosryhmiensä kanssa toimimisesta. Romaniyrittäjät olivat kokeneet suoraa syrjintää ja häirintää pääväestön tavallisesti hallitsemilla aloilla. Syrjintänä koettiin toistuvat verotarkastukset lyhyen ajan sisällä, starttirahan, pankkilainan tai vakuutusten epääminen, tai huono kunnallisviranomaisten tai TE-keskusten asiakaspalvelu.

Erityisesti Kallella oli vaikeuksia rahoituksen saamisessa pankista. Myös moniin muihin vähemmistöryhmiin kuuluvilla yrittäjillä on muualla maailmassa ollut vaikeuksia saada yritykselle rahoitusta yrittäjän etnisen taustan vuoksi. (Storey 1994; Smallbone, Ram, Deakins & Baldock 2001). Romaniyrittäjän oli vaikeampaa kuin pääväestön yrittäjien rakentaa liikesuhteita jälleenmyyjiin. Romaniyrittäjä joutui tarjoamaan muita paremmat ehdot jälleenmyyjille. Paremmat ehdot voivat liittyä esimerkiksi palautusoikeuteen tai maksuehtoihin. Häirintään liittyvät kokemukset liittyivät useimmiten kilpailijoiden toimintaan.

Kilpailijoiden lisäksi oli myös niitä asiakkaita, jotka varoittavat toisia asiakkaita asioimasta »mustalaisten» liikkeessä. Yhdenvertaisuuslaki ei tunne tämän tyyppistä häirintää, eikä sen soveltamisala siten ylety asiakkaan taholta yrittäjään kohdistuneeseen häirintään.

### 8.1 **Ensivaikutelmaan perustuva luottamuksen rakentaminen (Initial trust formation)**

Romaniyrittäjien käsitysten mukaan ennakkoluulot johtivat syrjintään ja ennakkoluuloja vähentämällä voitaisiin vähentää myös syrjintää. Parhaana keinona olemassa olevien ennakkoluulojen vähentämiseksi nähtiin luottamuksen rakentaminen sidosryhmien välisiin vuorovaikutussuhteisiin. Luottamuksen syntymisen jälkeen he uskoivat menestyvänsä hyvin henkilökohtaisissa vuorovaikutussuhteissa erilaisten ihmisten kanssa.

Luottamusta on käsitelty laajasti mm. psykologian, sosiaalipsykologian ja sosiologian kirjallisuudessa (esim. Bromiley & Cummings 1995; Lewicki & Bunker 1995; Sitkin 1995; Mishra 1996). Bileyn ja Pearcen (1998) mukaan eri koulukunnat määrittelevät luottamusta hyvin eri tavoilla. Myös McKnight, Choudhury ja Kacmar (2002) toteavat luottamuksen määrittelyn olevan hyvin vaihtelevaa (esim. Butler 1991; Bromile & Cummings 1995; Mayer, Davis & Schoorman 1995).

McKnight, Cummings ja Chervany (1998) ovat tehneet laajan analyysin luottamuskirjallisuudesta. He ovat kehittäneet luottamuksen käsitelmän, joka kattaa merkittävän osan aiemman luottamuskirjallisuuden määritelmien sisällöstä. McKnightin ym. (1998) ensivaikutelmaan perustuvan luottamuksen rakentamisen (initial trust formation) mallin mukaan luottamus syntyy henkilökohtaisella tasolla vuorovaikutussuhteen ensivaiheessa. Käsittelen tässä luvussa romaniyrittäjien käsityksiä luottamuksesta ensivaikutelmaan liittyvän mallin näkökulmasta. Mallissa tarkoitetaan sanalla »initial» sitä, kun osapuolet kohtaavat ensi kerran joko henkilökohtaisesti tai ovat vuorovaikutuksessa esimerkiksi sähköisen viestimen kautta. Vertaan haastatteliini yrittäjien käsityksiä McKnightin ym. (1998) mallin mukaiseen luottamuksen rakentamiseen, sillä haastattamani romanit pitivät sidosryhmien kanssa tapahtuvan vuorovaikutuksen alkua luottamuksen rakentamisen ratkaisevimpana ajankohtana.

Mallin mukaan luottamus saavutetaan kahdella tasolla. Ensin saavutetaan *alemman tason luottamus* (low level trust), minkä jälkeen on mahdollista saavuttaa ylemmän tason *vahva luottamus* (high level trust).

McKnight ym. (1998) jakoivat vahvan luottamuksen käsitteen kahteen alakäsitteeseen, jotka olivat *aikomus luottaa* (trusting intention) ja *usko luotettavuuteen* (trusting beliefs). Aikomus luottaa tarkoittaa sitä, että henkilö on halukas olemaan tai aikoo olla riippuvainen toisesta osapuolesta. Esimerkiksi silloin kun pääväestöön kuuluva henkilö on valmis ostamaan käytetyn auton romanilta, hän on ostopäätöksessään riippuvainen niistä autoon liittyvistä tiedoista, joita hän romanilta saa. Usko toisen osapuolen luotettavuuteen on luottamussuhteen välttämätön ehto. Usko toisen osapuolen luotettavuuteen tarkoittaa Mayerin ym. (1995) mukaan sitä, että henkilö uskoo toisen osapuolen *pätevyyteen* (competence) toimia luottajan odotusten ja tarpeiden mukaisesti, *rehellisyyteen* (integrity), *hyväntahtoisuuteen* (benevolence) ja siihen, että luotetun toiminta on *ennustettavaa* (predictability).

Ensivaikutelmaan perustuvaan luottamuksen malliin (alemman tason luottamus) on vaikuttanut neljä luottamuksen tutkimussuuntausta: persoonallisuuteen (personality based), laskelmointiin (calculative based), instituutioon (institution based) ja kognitioon perustuva (cognition based) suuntaus.

McKnightin ym. (1998) mukaan Bowlby (1982) ja Erikson (1968) määrittelevät persoonallisuuteen perustuvan luottamuksen kehittyvän lapsuuden aikana, kun pikkulapsi hakee ja vastaanottaa apua rakastavalta aikuiselta. Laskelmointiin perustuvan luottamuksen tutkijoiden (esim. Coleman 1988; Williamson 1993) mukaan yksilöt tekevät luottamukseen liittyvät valinnat järkiperäisen kustannus-hyöty -ajattelun perusteella (Shapiro, Sheppard & Cheraskin 1992; Lewicki & Bucker 1995). Instituutioon pohjautuvan luottamuksen tutkijat näkevät luottamuksen yhteiskunnan turvaverkkojen tai kaupan takuujärjestelmän kaltaisten rakenteiden tuomana turvallisuutena (Shapiro ym. 1992; Zucker 1996). Kognitioon perustuvan luottamuksen tutkijat ajattelevat, että luottamuksen syntyminen vuorovaikutussuhteessa tapahtuu nopeiden älyllisten huomioiden tai ensivaikutelmien perusteella (Brewer 1981; Lewis & Weigert 1985b; Meyerson, Weick & Kramer 1996).

### 8.1.1 **Persoonallisuuteen ja laskelmointiin perustuva luottamus** (Personality and Calculative based trust)

Ihmisellä on  *taipumus luottaa* (disposition to trust) muihin, jos hän monissa erilaisissa tilanteissa on halukas luottamaan muihin ihmisiin. Luottamus kohdistuu yleisesti ihmisiin ja tilanteisiin. Taipumuksella luottaa on kaksi alakäsitettä: *usko ihmisyyteen* (faith in humanity) ja *luottava asenne* (trusting stance). Usko ihmisyyteen tarkoittaa, että henkilö olettaa ihmisten yleensä olevan hyväntahtoisia ja luotettavia (esim. Rosenberg 1957; Wrightsman 1991). Useimmat haastattelut yrittäjät toivat haastattelussa esiin jollakin tavalla uskonnon. Uskonnolli-

silla ihmisillä on taipumus luottaa siihen, että muut samaa uskontoa tunnustavat ihmiset ovat hyväntahtoisia ja luotettavia. Yrittäjät puhuivat muun muassa Jumalan vaikutuksesta romanien yhteiskuntaan integroitumisessa (Friman-Korpela, Hedman, Jääskeläinen, Puumala & Åkerlund, 2005)<sup>7</sup>. Raamatusta saatavat elämänohjeet hankkia itse »leipänsä» kannustivat heitä yrittäjyyteen elätksen hankkimiseksi itselleen ja perheelleen. Pääväestön Raamattua lukevat uskonnolliset ihmiset jakavat tämän saman työhön liittyvän arvon uskovien romanien kanssa. Romaniyrittäjät pitivät rehellisyyttä yhtenä tärkeimmistä luottamuksen rakentamisen elementeistä. Rehellisyys edesauttaa uskoa romanien ihmisyyteen.

Yritystoimintaan ja työllistymiseen liittyvältä asiakaspalvelulta odotettiin ihmistuntemusta, mikä auttaa uskomaan samalla tavalla romanien ja pääväestön ihmisyyteen. Kun usko ihmisyyteen vahvistuu, asiakaspalvelussa toimivien henkilöiden asennoituminen romaneiden yritystoimintaa kohtaan muuttuu ennakkoluulottomaksi. Tällöin he voivat käsittää paremmin sen, että romaneilla ja pääväestöllä on samat riskit yritystoiminnassa. Esimerkiksi yrityksen konkurssi ei johdu siitä, että yrittäjä on romani.

»Ei latisteta sitä yrittäjää sillä, että suhtaudutaan heti sillä keinoin, että tää on epäonnistumassa tää sun yritys. Että mulle on suhtauduttu niin. Ja mä oon nyt kuitenkin kuus, kohta seittemän vuotta ite elättäny ihteni. Ja mullon verot maksettu, ja kirjanpito on kunnossa ja mä oon saanu siinä perheeni elättää. Ja mä en oo saanu markkaakaan minkäänlaisia avustuksia. Niin, joskus on ollu verenmaku suussa.» (Jari)

Usko ihmisyyteen johtaa vahvan luottamuksen toiseen kategoriaan, eli uskoon luotettavuudesta (ks. 8.1.3 Usko luotettavuuteen: usko hyväntahtoisuuteen, vilpittömyyteen ja ennustettavuuteen). Pääväestöön kuuluva ihminen voi uskoa tietävänsä etukäteen, miten romaniyrittäjä käyttäytyy missäkin tilanteessa.

Luottava asenne tarkoittaa sitä, että henkilö uskoo yleensä saavuttavansa parempia tuloksia olettaessaan ihmisten olevan hyvää tarkoittavia ja luotettavia. Kyseessä on henkilökohtainen strateginen valinta luottaa toisiin. Luottava asenne on laskelmointiin perustuvan luottamuksen funktio. Tämä tarkoittaa McKnightia ja kumppaneita (1998) soveltaen sitä, että pääväestöön kuuluva henkilö uskoo, huolimatta siitä, ovatko romanit luotettavia vai eivät, että hän saavuttaa parempia tuloksia vuorovaikutustilanteissa kohtelemalla romaneita hyvää tarkoittavina ja luotettavina.

Luottava asenne on kyseessä silloin, kun pääväestöön kuuluva henkilö voi luottaa yksittäiseen romaniin siihen asti, kunnes tämä osoittautuu jostain

<sup>7</sup> Vaikka käytännössä romanien hengellinen osallistuminen painottuu vapaisiin suuntiin, suurin osa romaneista kuuluu pääväestön tavoin evankelis-luterilaiseen kirkkoon.

syystä epäluotettavaksi. Luottava asenne johtaa ensin uskoon tilanteen normaaliudesta (ks. 8.1.2 Instituutioon perustuva luottamus). Tämä taas johtaa sosiaalisiin mekanismeihin, eli väestöryhmien väliseen vuorovaikutukseen ja kestävään luottamukseen (ks. 8.1.4 Aikomus luottaa). Halu kohdata ihminen yksilönä lisää valmiutta olla yhdessä tämän ihmisen kanssa. Good (1988) toteaaakin, että oleskelu ylipäättään toisen ihmisen seurassa lisää yksilön suotuisia uskomuksia tästä ihmisestä.

Kognitiivinen prosessi koostuu kahdesta kategoriasta: *positiivinen ryhmäytyminen* (positive grouping) ja *hyvä maine* (good reputation). Kognitiivisen prosessin avulla romaniyrittäjät vaikuttivat pääväestön uskoon romanien luotettavuudesta (pätevyys ja ennustettavuus).

Osa romaniyrittäjistä (Anita ja Jari) peittivät asiakassuhteissa etnisen taustansa (ks. myös Hancock 1987 ja Helliker 1998) menestyäkseen yritystoiminnassa. Romaniyrittäjät saavuttivat helposti asiakkaiden luottamuksen silloin kun he kykenivät peittämään etnisyytensä. Peittämällä etnisyytensä he ryhmäytyivät positiivisesti osaksi pääväestöä, eli asiakkaat pitivät heitä pääväestöön kuuluvina yrittäjinä. Samaan ryhmään kuuluvat ihmiset jakavat tavallisesti samat arvot ja tavoittelevat yhteisiä päämääriä, jolloin he suhtautuvat toisiinsa hyvin myönteisesti (Kramer, Brewer & Hanna 1996).

Etnisyyttä voitiin peittää käyttämällä asiakaspalvelussa pääväestöön kuuluvaa henkilöä tai välitysluokkaa, tai tavallista vaaleammat ja enemmän pääväestön näköiset romanit menivät yksin uusiin tilanteisiin ottamatta tummia romaneita mukaansa välttääkseen kielteisen *yleistyksen* (stereotyping) paljastuttuaan romaniksi. McKnightin ym. (1998) mukaan yleistäminen voi tapahtua hyvin erityisillä tasoilla, kuten ennakkoluulot jotain ammattiryhmää, esimerkiksi käytettyjen autojen myyjä kohtaan.

Käytetyn auton myynnissä romaniyrittäjä (Kalle) joutui todistamaan luotettavuuttaan asiakkaille kahden erilaisen stereotypian osalta. Sekä käytettyjen autojen kauppiaita että romaneita pidetään epäluotettavina. Kalle pyrki rakentamaan luottamustaan romanina käyttämällä luotettavuutensa todistajana pääväestöön kuuluvaa toisen suuremman autoliikkeen myyjää, jolta hän itse osti autoja (positiivinen ryhmäytyminen pääväestöön kuuluviin automyyjiin) ja autokauppiaina hän yritti vahvistaa luottamustaan kertomalla auton todellisen kunnon ja viat tarkasti asiakkaalle (usko rehellisyyteen). Tällä hän pyrki saavuttamaan asiakkaan uskon hänen luotettavuuteensa myyjänä.

Hyvää mainetta rakennettiin esimerkiksi ystävällisellä käytöksellä (ks. 7.3.1 Romanit luottamuksen rakentajina) ja ammattitaidon hankkimisella (ks. 6.1.1 Tiedon merkitys). Ammattitaitoon vaikutti oleellisesti osaaminen ja tiedon hankkiminen. Romaniyrittäjät pyrkivät saavuttamaan hyvän maineen asiakaskunnassa olemalla ystävällisiä ennakkoluuloisia asiakkaita kohtaan ja palvelemalla heitä hyvin. Tällä tavalla he yrittivät saada asiakkaat uskomaan, että he olivat ammattitaitoisia ja siten luottamuksen arvoisia. Yrittäjien tuli Veikon käsityksen mukaan »olla pääväestön mieleen», sillä romaniyrittäjän on huomioi-

tava olemassa oleva realiteetti siitä, että asiakaskuntana on pääväestö. Romanija on Suomessa niin vähän, että kaupankäynti oman ryhmän sisällä ei tuo elatusta monelle romanille.

Haastateltujen yrittäjien käsityksen mukaan romanien tulee muistaa yhteisvastuu siitä, että jokaisen romanin tekemiset vaikuttavat kaikkien muiden romanien elämään. Median toivottiin välttävän uutisoinnissa koko romaniväestön leimaamista yksittäisten rikosten perusteella. Uutisissa ei ole tarpeen kertoa rikoksen tekijän etnistä alkuperää.

McKnightin ym. (1998) mallin kognitiivisen prosessin kategoriaan kuului myös alakategoria *tilanteiden hallinnan illuusiosta* (illusions of control process). Ihmiset pyrkivät epävarmoissa tilanteissa usein vakuuttamaan itselleen, että tilanne on heidän hallinnassaan (Langer 1975; sit. McKnight ym. 1998). McKnight ym. (1998) viittaavat Tayloriin ja Browniin (1988) ja toteavat vielä, että vakuuttelun tuloksena on epärealistisia käsityksiä tilanteiden hallinnasta, sillä illuusiot sisältävät luonnollisesti todellisuudesta poikkeavia käsityksiä. Tilanteiden hallinnan illuusion kategoriaan ei sijoittunut yhtään yrittäjien käsitystä.

### 8.1.2 **Instituutioon perustuva luottamus** (**Institutional based trust**)

Instituutioon perustuva luottamus tarkoittaa sitä, että henkilö uskoo olosuhteiden olevan suotuisat menestykselliselle toiminnalle. Vallitsevat organisatoriset rakenteet, tilanne ja eri toimijoiden roolit mahdollistavat asioiden sujumisen luottavan osapuolen etujen mukaisella tavalla. Luottamuksen perustana ovat nämä rakenteet, eivät tilanteeseen liittyvät ihmiset. (McKnight ym. 1998; Salminen 2005.)

Instituutioon perustuvalla luottamuksella on kaksi alakäsitettä, *tilanteen normaalius* (situational normality) ja *rakenteellinen varmuus* (structural assurances). Tilanteen normaalius on uskoa siihen, että onnistutaan vuorovaikutustilanteessa silloin kun tilanne on normaali. Tällöin eivät mitkään tilanteeseen liittyvät oudot ja ennakoimattomat seikat uhkaa luottavan henkilön etuja. (McKnight ym. 1998; Salminen 2005.)

Haastateltujen romanien yritystoiminnassa tarvittiin uskoa tilanteen normaaliuteen jokaisessa ensikohtaamisessa pääväestöön kuuluvan henkilön kanssa. Tämän vuoksi yrittäjäksi ryhtyminen ja toimiminen vaati romanilta rohkeutta. Romaniyrittäjä saattoi joutua voittamaan pelkonsa ja keräämään rohkeutta mennäkseen uusiin tilanteisiin. Aina ei voinut etukäteen tietää, miten hyvin ensikohtaaminen onnistuisi. Usko tilanteen normaaliuteen tarkoittaa sitä, että asiat ovat normaalisti (Garfinkel 1963, 188) tai niin kuin ennen (Baier 1986, 245) tai että kaikki näyttää olevan kunnossa (Lewis & Weigert 1985a, 974). Romaniyrittäjille olivat erityisen haastavia tilanteet, jolloin ensikohtaaminen tapahtui jälleenmyyntityön yhteydessä. Silloin partneri ei tullut ostoaikeissa

myyjän luo, vaan myyjä meni neuvottelutilanteeseen partnerille joskus huonosti sopivalla hetkellä, jolloin luottamuksen rakentamisen lähtökohta ei ollut paras mahdollinen. Tilanteen normaaliuteen uskomista horjutti lisäksi se, että romanin saapuminen neuvottelutilanteeseen oli jälleenmyyjälle yllätys. Henkilön usko tilanteen normaaliuteen auttaa häntä tuntemaan olonsa tarpeeksi mukavaksi muodostaakseen nopeasti aikomuksen luottaa vuorovaikutustilanteen toiseen osapuoleen (McKnight ym. 1998). Yksi haastateltu yrittäjä (Markku) kannusti avoimena olevaan myyntitehtävään ehdolla olevaa toista romanimiestä menemään tilanteisiin rohkeasti pelkäämättä sitä, miten romaniin suhtaudutaan. Ratkaisevin edellytys sille, että syntyi »normaali tilanne», oli se, että romani itse uskoi myyntitilanteen olevan normaali.

Tilanteen normaalius lisää molempien vuorovaikutuksen osapuolten halua olla yhdessä toistensa kanssa (sosiaaliset mekanismit). Tällöin osapuolten aikomus luottaa toisiinsa kasvaa, ja he voivat saavuttaa keskinäisen vahvan luottamuksen.

Rakenteellinen varmuus on uskoa siihen, että tilanteeseen liittyvät turvallisuusrakenteet, kuten lupaukset, sopimukset, säädökset ja takuut mahdollistavat asioiden sujumisen luottavan osapuolen etujen mukaisella tavalla. Esimerkiksi pankkitoimintaa pidetään luotettavana, koska lainsäädäntö ja valtio takaavat talletusten suojan siinäkin tilanteessa jos pankki lopettaa toimintansa.

Persoonallisuuteen ja laskelmointiin perustuvaa luottamusta käsittelevässä kappaleessa (8.1.1) mainittiin rakenteellisen varmuuden yhteydessä yrittäjyyteen ja työllistämiseen liittyvien palveluorganisaatioiden hyvä palvelu. Romaniasiakkaat odottivat saavansa yhtä hyvää palvelua kuin pääväestöön kuuluvat asiakkaat. Jos romaniasiakasta palvelaan huonommin kuin muita asiakkaita etnisen taustansa perusteella, on kyse syrjinnästä, josta voidaan tehdä valitus vähemmistövaltuutetulle tai nostaa kante oikeudessa.

Markku pyrki vaikuttamaan jälleenmyyjien uskoon yrityksen rakenteellisesta varmuudesta antamalla tietoa yrityksestään ja sen toimintatavasta (ks. 5.1.7 Jälleenmyyjät).

*Lainsäädäntöä* (legal resource) voidaan pitää rakenteellisen varmuuden osana, mikä johtaa aikomukseen luottaa (Baier 1986). Romanien pitäisi voida kokea asiakaspalvelu miellyttäväksi ja luottaa siihen, että virkailija pyrkii tekemään kaikkensa täyttääkseen hänen tarpeensa yhtä hyvin kuin muidenkin asiakkaiden tarpeet. Asiakaspalvelussa olevan henkilön tai virkailijan tulisi muistaa sosiaalisena paineena tai oikeuskäsittelyjen seurauksena syrjinnästä lankeavat rangaistusseuraamukset (esim. Sitkin 1995).

Rakenteellinen varmuus johtaa uskoon romaniyrittäjien luotettavuudesta, ja se lisää pääväestön aikomusta luottaa romaniyrittäjiin. Se on siis erittäin tärkeä luottamuksen rakentamisen elementti.



### 8.1.3 Usko luotettavuuteen (Trusting beliefs)

Usko luotettavuuteen sisältyy McKnightin ym. mallin vahvan luottamuksen kategoriaan. Se voidaan saavuttaa kun alemman tason luottamus on saavutettu (ks. aiemmat kohdat 8.1.1 ja 8.1.2). Romaniyrittäjät voivat esimerkiksi parantaa kaikkien sidosryhmiensä uskoa heidän *vilpittömyyteensä* (honesty belief) olemalla rehellisiä ja saavuttamalla hyvä maine yrittäjänä. Haastateltujen yrittäjien käsityksen mukaan pääväestö pitää usein romaneita kaupankäynnissä epärehellisinä, huijareina ja pettureina. Sen vuoksi yrittäjät pitivät rehellisyyttä erittäin tärkeänä toiminnan perustana.

Yhtenä merkittävänä luottamuksen saavuttamisen keinona nähtiin yritystoiminnassa tarvittavan tiedon hankinta. Tieto lisäsi uskoa romanien *pätevyyteen* (competence belief) ja heidän toimintansa *ennustettavuuteen* (predictability belief). Tieto lisäsi myös sidosryhmien aikomusta luottaa romaniyrittäjiin sen jälkeen, kun he olivat saavuttaneet sidosryhmien uskon heidän luotettavuuteensa.

Haastateltujen yrittäjien käsityksen mukaan romaniyrittäjien on tärkeää hankkia tietoa yritystoiminnasta riittävästi pärjätäkseen yrittäjänä. Pelkkä tuotteen tai palvelun valmistamisen ja markkinoinnin osaaminen ei ole riittävää. Romanit olivat huomanneet puutteita ns. »paperiasioiden» hoidon osaamisessaan. Esimerkiksi laskentatoimen, verotuksen sekä lupa- ja avustusasioiden hoitoon liittyvään osaamiseen oli tarvittu vahvistusta. Tietämystä saatettiin lisätä joko koulutuksen tai konsultoinnin kautta tai hankkimalla tietoa asiantuntijoilta ja muilta romaniyrittäjiltä. Riittävä yrittäjyydessä tarvittavan tiedon hallinta lisäsi yrittäjien näkemyksen mukaan viranomaisten ja rahoittajien luottamusta (pätevyys, ennustettavuus).

### 8.1.4 Aikomus luottaa (Trusting intention)

McKnightin ym. (1998) mukaan aikomus luottaa johonkin on todennäköisesti kestävä kolmesta syystä. 1) *Myönteiset aikaisemmat kokemukset* (adequate antecedent support) tarkoittavat sitä, että luottajan aikomus luottaa luotettavaan tulee jatkumaan vahvana, jos hänellä on useita hyviä aikaisempia myönteisiä kokemuksia luotettavasta. 2) *Uskoa kasvattavat kognitiiviset mekanismit* (belief-confirming cognitive mechanisms) tarkoittavat sitä, että ihmisillä on tapana suodattaa informaatio omien uskomustensa ja ennakkoon muodostamiensa käsitysten kautta. 3) *Sosiaaliset mekanismit* (social mechanisms) tarkoittavat sitä, että luottajien vahvat aikomukset luottaa luotettaviin kestävät pitkään silloin, kun osapuolet ovat vuorovaikutuksessa keskenään.

Yhdellä yrittäjällä (Anita) oli niin vahva rahoittajan luottamus, että hän

saattoi tehdä ostopäätöksiä nopeasti kysymättä etukäteen pankista rahoitusta ostoille. Anita nautti laajaa luottamusta paikkakunnalla, mitä kuvasi se, että häntä oli pyydetty kunnallisvaaliehdokkaaksi (myönteiset aikaisemmat kokemukset). Kaikki romaniyrittäjät eivät luottaneet vielä syntyneen luottamuksen vahvuuteen, sillä heillä oli kokemuksia siitä, että ongelmien esiin tullessa – jos esimerkiksi lasku unohtui maksamatta (Kalle) tai tavaran toimitus viivästyi (Markku) raaka-aineen toimituksen viivästymisen vuoksi – tapahtuneesta syytettiin sitä, että yrittäjä oli romani.

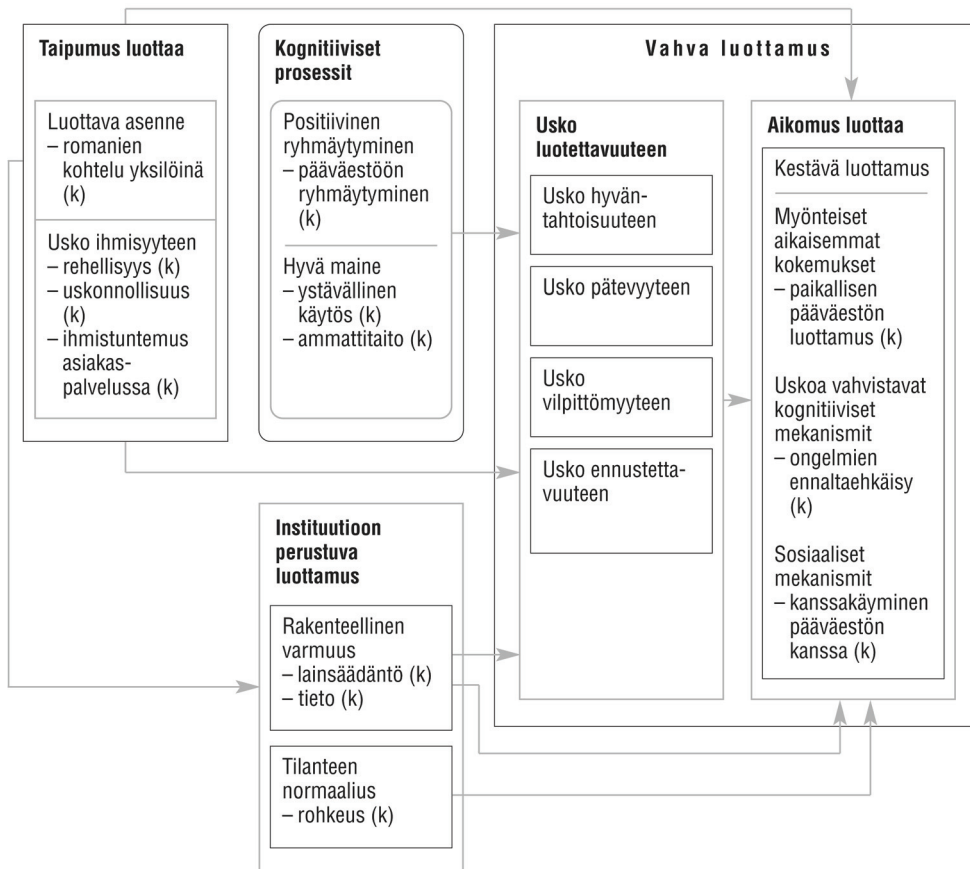
Kalle pyrki voimistamaan uskoa kasvattavia kognitiivisia mekanismeja ehkäisemällä ennakkoluulojen syntymistä. Hän maksoi laskut ennen eräpäivää varmistaakseen, ettei pienintäkään viivästystä tapahdu. Hän halusi välttyä laskuttajien mahdolliselta kielteiseltä suhtautumiselta hänen etniseen taustaansa. Jos laskuttaja on ennakkoluuloinen, hän suodattaa maksun viivästyksen omien uskomustensa ja niiden perusteella ennakkoon romaneista muodostamansa kielteisen käsityksensä kautta.

Yrittäjien näkemyksen mukaan romanien tulisi olla enemmän tekemisissä pääväestön kanssa (sosiaalinen mekanismi), jotta suhteet sidosryhmiin paransivat ja helpottuisivat. Romanien ja pääväestön välinen vuorovaikutus vahvistaa pääväestön uskoa romanien luotettavuuteen ja johtaa pääväestön aikomukseen luottaa romaneihin yleensä. Ryhmien välinen yhteydenpito vaikuttaa siihen, että syntynyt luottamus säilyy. Romaniyrittäjien näkemyksen mukaan kanssakäymistä voi tapahtua kaikilla elämän alueilla niin vapaa-aikana kuin työssäkin.

### 8.1.5 Yhteenveto ja pohdintaa

Romaniyrittäjien käsitykset luottamuksen rakentamisesta luokiteltiin McKnightin ym. (1998) ensivaikutelmaan perustuvan luottamuksen mallin mukaan. Alemman tason (low level trust) luottamuksen saavuttamisen avulla pyrittiin saavuttamaan sidosryhmien vahva luottamus (high level trust). Vahvan luottamuksen rakentamisessa käytettiin kaikkia mallin mukaisia alemman tason menetelmiä eli laskelmointiin, persoonallisuuteen, kognitiiviseen ja instituutioon perustuvaa luottamuksen rakentamista. Yrittäjien käsityksen mukaan yrittäjien tulee itse ottaa päävastuu luottamuksen rakentamisesta. Heidän nauttimansa luottamus perustui rehellisyyteen, tiedon hankintaan ja koulutukseen, ennakoitavissa olevien ongelmien etukäteen tapahtuvaan poistamiseen, etnisyyden peittämiseen, uskonnollisuuteen, rohkeuteen, yhdessä olemiseen pääväestön kanssa ja pääväestön miellyttämiseen. Romanilla oli yrittäjien käsityksen mukaan yhteisvastuu lasten kouluttamisessa työelämään ja siitä, että jokaisen romanin tekemiset vaikuttavat kaikkien romanien elämään. Koko romaniväestö syyllistettiin yksittäisen romanin tekemistä rikoksista.

Romaniyrittäjät toivoivat, että pääväestö kohtelee romaneja yksilöinä. Hei-



Ensivaikutelmaan perustuvan luottamuksen rakentamisen malli (McKnight ym. 1998) rakentuu neljän luottamuksen tutkimussuuntauksen alueelta: persoonallisuuteen (usko ihmisyyteen), instituutioon, laskelmointiin (luottava asenne) ja kognitioon pohjautuva tutkimus. Romaniyrittäjien käsitykset (k) luottamuksen rakentamisesta on sijoitettu malliin sekä romani- että pääväestölle esitettyinä konkreettisina ehdotuksina.

KUVIO 6 Ensivaikutelmaan perustuvan luottamuksen rakentaminen

dän näkemyksensä mukaan oli tärkeää, että pääväestö osallistuu luottamuksen rakentamisen prosessiin. Jokainen voi osallistua henkilökohtaisella tasolla tähän prosessiin. Myös koulutusjärjestelmän, median asiakaspalvelun ja työntekijöiden rooleja pidettiin merkityksellisinä. Romanien tulisi pyrkiä tekemisiin pääväestön kanssa ja pääväestön tulisi vastata tähän asennoitumalla myönteisesti yhdessä olemiseen.

Romaniyrittäjien on pitänyt myös muualla maailmassa kieltää identiteettinsä välttääkseen etnisyyden paljastumisesta yritystoiminnalle aiheutuvia vahinkoja (Hancock 1987). Esimerkiksi Yhdysvalloissa asuvat romaniyrittäjät ovat yrittäneet sekoittaa muihin paikallisiin vähemmistöihin, kuten puertoricolaisiin, meksikolaisiin, armenialaisiin, kreikkalaisiin tai arabeihin (Heimlich

2000). Myös monet Itä-Euroopan romanit identifioivat itsensä muihin etnisiin ryhmiin välttääkseen romaneihin kohdistuvaa negatiivista leimaamista (Barnay 2000). Kouluttautuneet yhteiskuntaan integroituneet Itä-Euroopan romanit ovat usein hylänneet kokonaan oman romaniyhteisönsä (Barnay 1988). Haastatellut romaniyrittäjät pitivät tärkeänä romani-identiteetin säilymistä ja kuulumista omaan yhteisöön, vaikka osa heistä joutui piilottamaan etnisyyttään asiakunnan rakentamiseksi ja säilyttämiseksi.

## 8.2 Romanit yrittäjyyden kentällä

Tässä alaluvussa pyrin saamaan ymmärrystä tai kokonaiskäsitystä siitä, miten romaniyrittäjät sijoittuvat Suomen yritysmaailmaan eli yrittäjyyden kentälle. Ensiksi pohdin miten romanit sijoittuvat suomalaisen yhteiskunnan »luokka-jaossa» ja sen jälkeen arvioin mitkä ovat heidän vahvuutensa ja heikkoutensa yritysmaailmassa. Tarkastelen romaniyrittäjien asemaa Suomessa sosiologi Pierre Bourdieun (1930–2002) kenttäteorian näkökulmasta. Bourdieu erottaa kolme yhteiskuntaluokkaa: taloudellisen ja kulttuurisen yläluokan, keskiluokan ja työväestön. Yläluokka määrittää yhteiskunnassa kulttuuria ja hyvää makua. Keskiluokka seuraa yläluokan valintoja ja sillä on »hyvä kulttuuritahto». Työväestö puolestaan on pakotettu tekemään lähinnä välttämättömiä valintoja. (Bourdieu 1985, 1995; Tampereen yliopisto, sosiologian peruskurssi 2007.)

Suuren osan romaniväestöstä voitaneen katsoa, vaikkakin työväestöön kuulumattomana, kuuluvan alimpaan luokkaan. Jälkiteollisessa yhteiskunnassa luokkien jakolinjat ovat lieventyneet ja sekoittuneet työväestön keskiluokkaistuksessa ja toisaalta uuden työttömien ja osa-aikatyöllisten luokan synnyessä. Toisinaan jako menee elannon alkuperän mukaan: itsenäiset ammattiharjoittajat ja yrittäjät, edellisille työskentelevät palkansaajat ja yhteiskunnan palveluksessa olevat. Koulutustaso voi määrätä luokan tulotasosta riippumatta.

Hyvin yleinen käsitys on, että luokkaerot ovat Suomesta hävinneet ja me olemme yhtä suurta keskiluokkaa. Järvisen ja Kolben (2007, 10) mukaan 2000-luvulla luokkaerot ovat edelleen totta. »Lääkäreiden lapsista tulee lääkäreitä, juristien juristeja, ja puhutaan koulutusväylien sulkeutumisesta. Koulu ei kykene poistamaan luokkaeroja. Taustan ja kotiolojen merkitys on suuri, kun menestystä ja pärjäämistä mitataan.» Heidän mukaansa yhteiskunnassa on tiettyjä arvossa pidettyjä resursseja kuten raha ja koulutus, joista kaikki eivät pääse tasa-arvoisesti osallisiksi. He saavat tukea ajatuksilleen Turun yliopiston sosiologian professori Harri Meliniltä ja Joensuun yliopiston tohtori Mari Käyhköltä Libero-lehden haastattelussa 2/2006. Melin kuvaa luokkajakoa seuraavasti.

»Jos verrataan tilanteeseen yli sata vuotta sitten, erot ovat kaventuneet mutta elämme edelleen luokkayhteiskunnassa. Klassisten luokkateoreetik-

kojen perusmäärittelyt luokasta pitävät vieläkin kutinsa. Weberin määrittelyn mukaan 'ihmiset jotka on alistettu samoille elinehdoille ja jotka elävät niiden mukaan, ovat yksi luokka'. Myös Marxin määrittely luokista sen mukaan millä tavalla ihmiset elävät suhteessa tuotantovälineisiin vahvistaa kuvaa Suomesta luokkayhteiskuntana. Kyllä minä väitän, että luokkaan edelleen samastutaan. 2000-luvulla toiseen luokkaan nouseminen on huomattavasti vaikeampaa kuin ennen lamaa.»

Käyhkön mukaan olisi tärkeää saada ihmiset havahtumaan ja luopumaan valheellisesta illuusiosta kaikkien samoista mahdollisuuksista menestyä elämässä. Sen sijaan tulisi kiinnittää enemmän huomiota niihin sosiaalisiin ja kulttuuriin rakenteisiin, jotka eriarvoistavat yksilöitä. Romanien kiertolaiselämä esti vielä 1970-luvulle saakka romanilasten koulunkäynnin. Tämänkään jälkeen eivät kaikki kouluttamattomat romanivanhemmat ole välttämättä nähneet tärkeänä koulun merkitystä tai sen on pelätty vieroittavan lapset romanikulttuurista. Nykyään romanit kannustavat lapsiaan kouluttautumaan ammatteihin. Nyt lähes kaikki lapset käyvät ainakin peruskoulun loppuun, mutta vanhemmat eivät aina kykene tukemaan lasta koulunkäynnissä. Esimerkiksi lapsi ei voi saada vanhempien apua läksyjen tekemiseen, jos vanhempien koulutus pohja on kovin heikko. Myöskään koulussa ei aina ymmärretä romanikulttuuria, eikä osata tukea lasta oikeilla keinoilla (Laiti 2005).

Pulman (2006) mukaan romanien keskuudessa tapahtunut herätyskristillisyyden kasvu 1960-luvun jälkeen on muuttanut romanien suhtautumista koulutukseen. Monet koulutuksen saaneet uskovaiset romanit kipusivat valtiollisiksi romaniviranomaisiksi tai vaikuttajiksi ja ovat olleet luomassa eräänlaista »romanikeskiluokkaa», joka arvostaa sekä lasten kouluttautumista että romaniperinteiden ylläpitämistä ja vaalimista. (Pulma 2006, 190–191.) Osa romaniryttäjistä lukeutuu tähän uuteen keskiluokkaan. He ovat hyvin toimeentulevia ja työllistävät itsensä lisäksi myös muita ihmisiä (ks. 2.5.1 Romanit sosiaalisessa marginaalissa).

Bourdieuin luokkateorian perustana olevia keskeisiä käsitteitä ovat kenttä ja pääoma. *Kenttä* on suhteellisen itsenäinen sosiaalisen toiminnan alue, jolla on omat sääntönsä. Tällaisia sosiaalisen toiminnan kenttiä ovat esimerkiksi tiede ja taide. Bourdieun mukaan sosiaalinen todellisuus jakautuu lukemattomiksi erilaisiksi kentiksi, kuten taiteiden kenttä, musiikin kenttä, urheilun kenttä, tieteiden kenttä tai kaupan kenttä. Nämä kentät voivat jakautua edelleen rajatumpiin kenttiin, kuten klassisen musiikin kenttä, rockmusiikin kenttä, kansanmusiikin kenttä tai päivittäistavaran kaupan kenttä, autokaupan kenttä tai musiikkikaupan kenttä. Kenttä on tila, jossa yksilöt taistelevat noudattamalla kentälle ominaisia pelisääntöjä. Yksilöt kamppailevat kentille pääsystä kerätäkseen kentille ominaisia pääomia. Taistelun tarkoituksena on joko säilyttää kentän rakenteet ennallaan tai muuttaa niitä. Valinta tehdään sen mukaan, kumpi vaihtoehto on kamppailijalle edullisempi. Vain kentälle menemällä voi osallistua ken-

tän pääomien keräämiseen. (Saaristo & Jokinen 2004, 174–175; sit. myös Wacquant 1989.)

Bourdieu jakaa kentillä liikkuvat *pääomat* kolmenlaiseen pääomaan. Taloudellinen pääoma tarkoittaa varakkuutta ja omaisuuksien hallintaa. Kulttuurinen pääoma koostuu koulutuksesta, taiteellisuudesta ja hyvästä mausta. Sosiaalinen pääoma on suhteita ja sosiaalisia verkostoja. (Tampereen yliopisto, sosiologian peruskurssi 2007.) Kullakin kentällä kamppaillaan sille ominaisista pääomaresursseista, mutta jotkut pääomalajit voivat olla kysytyjä useammallakin kentällä ja jotkut pääomalajit voivat olla siirrettävissä kentältä toiselle. Esimerkiksi sosiaalista pääomaa voidaan muuttaa taloudelliseksi vaikkapa siten, että oikeiden henkilöiden tunteminen voi auttaa saamaan hyviä liikesuhteita ja yrityksen tuottamaan voittoa. (Saaristo & Jokinen 2004, 177–178.)

Taloudellisen, sosiaalisen ja kulttuurisen pääoman moninaiset kentät avautuvat Siisiäisen (2005, 90) mukaan yksilötoimijoille erilaisina mahdollisuusrakenteina tai mahdollisuuksien sosiaalisina tiloina. Mitä enemmän kenttien pääomakombinaation ja yksilötoimijan hallitsemien pääomalajien kokonaisuuden rakenteet muistuttavat toisiaan, sitä suurempi todennäköisyys yksilöllä on onnistua kentillä käytävissä intressikamppailuissa.

Siisiäisen (2005) mukaan Bourdieun esittämät pääoman kolme lajia muodostavat eräänlaisen pääoma-avaruuden, jonka avulla yhteiskunnan luokkasemarakenteen koordinaatit ovat kuvattavissa. Luokkarakenne on relationaalinen ja toimijoiden eri alueilla toteuttamien jännitteisten suhteiden uusintama tai muuttama. Pääoman eri lajit saavat merkityksensä ja tulevat koettaviksi ja vaikuttaviksi »symbolisen pääoman» (legitiimin pääoman) kautta. Sen avulla erottaudutaan ja legitimoidaan vallitsevat erot. Symbolisen avulla luokkaerot tehdään näkyviksi ja sen avulla myös pidetään yllä luokkaeroja. (Siisiäinen 2005, 91–92.) Esimerkiksi harva siivooja tai tehdastyöläinen voi paneutua syvälliseen keskusteluun jonkun maisterin tai tohtorin kanssa jostain oopperasta ja oopperalaulajien kyvyistä, vaan hän vetäytyy syrjään, jos sattumalta joutuu tällaiseen tilanteeseen.

Siisiäisen mukaan Bourdieu korostaa sitä, että teollisuuskapitalismissa taloudellinen pääoma on resurssien peruslaji. Sillä voidaan hankkia kulttuurisia esineitä, taitoja ja institutionaalisia arvoja tai taloudellisen pääoman puuttuminen voi olla esteenä näiden hankkimiselle. Taloudellinen pääoma tekee myös mahdolliseksi ajan ostamisen muiden pääoman lajien kasvattamiseen koulutuksen ja kulttuuristen taitojen hankkimisen alueella sekä sosiaalisen pääoman luomiseen tarvittavan vapaa-ajan.

Luthansien mukaan pääomat jakautuvat taloudelliseen, inhimilliseen, sosiaaliseen ja positiiviseen psykologiseen pääomaan. Heidän määrittelyssään taloudellinen pääoma tarkoittaa sitä, mitä sinulla on, inhimillinen pääoma tarkoittaa sitä, mitä sinä tiedät tai osaat, sosiaalinen pääoma tarkoittaa sitä, keitä sinä tunnet, ja positiivinen psykologinen pääoma tarkoittaa sitä, kuka sinä olet. Psykologiseen pääomaan sisältyy luottamus, toivo, optimismi ja joustavuus.

(Luthans, Luthans & Luthans 2004.). Psykologinen pääoma tulee tässä tutkimuksessa esille luottamusta käsittelevissä teksteissä. Tulkitsin romaniryttäjien näkemyksiä luottamuksesta niin, että luottamuksen rakentamisen kautta voidaan vahvistaa taloudellista pääomaa (ks. kuvio 7 Romanit yrittäjyyden kentällä).

Bourdieuun pääoman lajien keskinäisten painoarvojen legitimoijana toimii symbolinen pääoma ja sen toteutuksena symbolinen valta. Symbolinen pääoma on mitä tahansa pääomalajia, joka on saavutettu muiden ihmisten kunnioituksen välityksellä. Pääoman saajan kuuluu luonnollisesti tiedostaa se ja arvostaa sitä. Esimerkiksi kunnian käsite Välimeren maissa on tyypillinen symbolisen pääoman muoto, joka on saavutettavissa vain muiden ihmisten arvostuksen myötä saadun hyvän maineen kautta. (Bourdieu, Wacquant & Farage 1994.)

Symbolisen vallan (Bourdieu 1989) avulla tietyllä kentällä hallitsevat ryhmät pystyvät vaikuttamaan yhtäältä eri pääoman lajien välisiin painokertoihin, toisaalta taas kunkin pääoman lajin sisällä siihen, miten erilaisia pääoman tiloja arvostetaan. Symbolisen pääoman kautta pääomalajien arvonmäärittäminen kytkeytyy symbolisen vallan alueeseen ja siitä käytävän taistelun piiriin. Taloudellisella ja kulttuurisella pääomalla on omat objektiiviset muotonsa, mutta symbolinen pääoma on olemassa »vain toisten silmissä» (Kivelä & Siisiäinen 2007, 156).

Symbolisen pääoman tehtävänä on estää luokkaerojen ilmenemistä tiedostettuina ja tunnistettavina luokkaeroina (Joppke 1987, 60). Eri kentillä on itsensäenselvyyksien, doksan alue, joka on diskurssin ja kiistelyiden ulkopuolella. Se on vallankäytön avainalue, koska sen sisältö sisäistetään annettuna habitukseen. Kivelän ja Siisiäisen (2007) mukaan Bourdieu tarkoittaa habituksella taipumusten, refleksien ja käyttäytymismuotojen kokonaisuutta, jonka ihmiset saavat toimiessaan yhteiskunnassa. Se heijastelee niitä erilaisia positioita, joita ihmisillä on yhteiskunnassa, esimerkiksi sitä, onko heidät kasvatettu keski- luokkaisessa ympäristössä vai työväenluokan esikaupungissa.

Bourdieuun mukaan yhteiskunta muuttuu ja konflikti on sisäänrakennettu yhteiskuntaan. Ihmiset voivat huomata, että heidän odotuksensa ja elämäntapansa kulkevat yhtäkkiä epätahdissa sen uuden sosiaalisen aseman kanssa, jossa he huomaavat olevansa. Esimerkiksi romanimiesten habitukset joutuivat ristiriitaan käydessämme Romanit työelämään -hankkeen kansainvälisessä yhteistyökumppaneiden tapaamisessa syyskuussa 2006 Ranskaan kuuluvalla Réunionin saarella. Romanimiesten kuuluu pukeutua pitkähihaiseen takkiin tai pusakkaan aina kun läsnä on iäkkäitä miehiä. Intian valtameren tropiikissa tämä tuotti vaikeuksia, ja miehet kulkivat selkä märkänä muun ryhmän mukana. Vaikka seurueen vanhin mies ilmoitti nuoremmilleen, että tropiikissa ei tarvitse noudattaa pukeutumistapoja, nuorten miesten siirtyminen pitkähihaisista paidoista (takista oli siirrytty kuitenkin pitkähihaiseen paitaan) kevyisiin lyhythihaisiin paitoihin kesti monen päivän ajan.

Yksi heistä kertoi minulle, että vanhempien kunnioittaminen on niin sy-

vällä itsessä, ettei sitä voi käskemällä sieltä poistaa. Habitus on tekijä, joka soinnuttelee yhteen toimijan asemat ja kenttien rakenteet. »Kun habitus kohtaa sen yhteiskunnallisen maailman, jonka tulosta se on, se on kuin 'kala vedessä'. Se ei tunne veden painoa ja se hyväksyy sitä ympäröivän maailman sellaisenaan.» (Bourdieu 1989; Waquant 1989; Siisiäinen 2003). Habitus on tietyltä yhteiskuntakerrostumalta omaksuttu tapa tuottaa itseilmaisun ja ymmärryksen tapoja (Järvinen & Järvinen 2004, 18). Romanien habituksen muodostumiseen vaikuttaa luokka-aseman lisäksi hyvin voimakkaasti heidän oman kulttuurinsa sisällä kasvaminen.

Sosiaalisen pääoman ja kulttuurisen pääoman erottaminen toisistaan ei usein ole käytännössä mahdollista, vaan ne kietoutuvat monin tavoin toisiinsa esimerkiksi kulttuuriyhdistyksissä, suvuissa ja verkostoissa. Kulttuurinen pääoma, kuten korkea koulutustaso, on keskeinen väylä taloudellisten asemien turvaamiseksi. Sosiaalinen pääoma vahvistaa moninkertaisesti taloudellisen ja kulttuurisen pääoman voimaa. (Siisiäinen 2005, 101; Kivelä & Siisiäinen 2007, 174.) Sosiaalinen pääoma nousi 1990-luvulla laajan kiinnostuksen kohteeksi. Muun muassa Maailmanpankissa ja OECD:ssä on pyritty selvittämään, mitä sosiaalinen pääoma oikeastaan on ja miten korkea sosiaalisen pääoman määrä lisää yhteiskunnan toimivuutta, tehokkuutta ja hyvinvointia. (Hjerppe 2005, 105; Kivelä & Siisiäinen 2007, 150.) Woolcockin (2000, 47) pääsanoma on, että sosiaalinen ulottuvuus on keskeinen ainesosa yrityksissä mobilisoida muita kasvua tukevia voimavaroja.

Seuraavaksi asetan tarkastelussani romaniryttäjät suomalaisen ryttäjyyden kentälle, missä tavoitellaan viime kädessä taloudellista pääomaa. Kuvaan pääomalajeittain sitä, millaista pääomaa ryttäjillä on ja miten se eroaa pääväestön pääomista romaniväestöön kuuluvilla henkilöillä ryttäjyyden kentällä. Pohdin myös sitä, miten romanit voivat parantaa asemiaan ryttäjyyden kentällä tapahtuvassa taloudellisen pääoman tavoittelussa vahvistamalla kulttuurista ja sosiaalista pääomaansa. Haastatteluaineistosta saatavan tiedon lisäksi käytän myös sitä tietoa romaneista, mitä olen saanut niiltä romaneilta, joiden kanssa olen työskennellyt Jyväskylän seudun romanityöryhmässä ja Romanit työelämään -hankkeessa. Pääomien tarkastelun jälkeen jaan suomalaisen ryttäjyyden kentän tutkittavien romaniryttäjien toiminnan kannalta keskeisimpiin kolmeen kenttään: asiakkaiden kenttään, yritysmaailman kenttään ja viranomaiskenttään. Sitten pohdin kenttäkohtaisesti, mitä pääomia kullakin kentällä eniten tarvitaan.

### 8.2.1 Taloudellinen pääoma

Taloudellinen pääoma koostuu kenttäteorian mukaan toimijoiden aineellisista resursseista kuten yksilön omistamasta varallisuudesta. Bourdieu pitää taloudellista pääomaa ainakin epäsuorasti muiden pääomalajien perustana. (Saaristo & Jokinen 2004, 177.)



Haastatelluilta yrittäjiltä kysyttiin yritystoiminnan koon hahmottamiseksi liikevaihto ja taseen loppusumma. Tarkempaa analyysia yrityksen pääomista ei ollut ennakkoluuloihin ja syrjintään liittyvän tutkimuskysymyksen kannalta tarpeen tällöin selvittää. Kiinteän pääoman määrästä tuli kuitenkin tietoa keskustelujen kuluessa ja tutkijan havainnointien perusteella silloin kun haastattelu tapahtui yrityksessä tai kun haastattelija kävi haastattelun yhteydessä yrityksessä (Markku, Antti, Veikko, Riitta).

Markun huonekaluja valmistavalla yrityksellä oli tehdaskiinteistö koneineen. Yrityksen liikevaihto oli 2,5 miljoonaa euroa ja taseen loppusumma 500 000 euroa. Antti valmisti hevosten kilparattaita omakotitalonsa ulkorakennuksessa. Hän kertoi saavansa yrityksestä jokapäiväisen leipänsä. Veikon autovarustemyynti toimi vielä vuokratiloissa, mutta hän oli laajentamassa toimintiloja ja oli hankkinut sitä varten oman tontin, jolle aikoi rakentaa myös omat tilat. Veikko kertoi liikevaihtonsa kasvaneen voimakkaasti 118 000 eurosta miljoonaan euroon neljän viimeisen vuoden aikana. Taseen loppusumma oli 100 000 euroa.

Riitalla oli omakotitalon tontilla ompelimorakennus koneineen. Riitan yrityksen liikevaihto oli noin 10 000 euroa. Kallen yrityksen liikevaihto oli noin 260 000 euroa ja taseen loppusumma noin 8000 euroa. Kalle harkitsi liiketoiminnan kasvattamista ja omien tilojen hankkimista. Anitan toisella yrityksellä oli kaksi hevostilaa ja toisella rivitalo ja hevostalleja. Hevostilayrityksen liikevaihto oli noin 40 000–50 000 euroa ja kiinteistön vuokrausta harjoittavan tilan liikevaihto noin 70 000–80 000 euroa.

Jarin puukauppaan liittyvä yritystoiminta oli päättynyt ja hän etsi uutta yritysideaa. Jari oli kokeillut autojen maahantuontia Ruotsista. Yhtenä suunnitelmiana oli hankkia tukikelpoinen tila suomenhevosten jalostusta varten. Hänellä oli hevosia, joiden kanssa hän työskenteli enemmänkin harrastusluonteisesti. Jari ei halunnut kertoa liikevaihtoaan eikä tilinpäätöstietojaan.

Pääväestöön kuuluvien yrittäjien vastaavanlaisilla yrityksillä olisi voinut olla samanlainen omaisuus, mutta pääoman hankkiminen olisi ollut todennäköisesti helpompaa, koska pääväestöllä ei ole etnisyyteen kohdistuviin ennakkoluuloihin liittyviä vaikeuksia saada pääomaa. Esimerkiksi lainojen ja tukien myöntämisen perusteena on luottokelpoisuus ja yritystoiminnan kannattavuus.

Romaniyrittäjien kokemusten ja käsitysten mukaan romaniyrittäjän on etenkin yrityksen alkuvaiheessa vaikeampaa saada rahoitusta yritykselleen kuin pääväestöön kuuluvan yrittäjän. Markku, Riitta ja Veikko kertoivat oman yrityksensä alkuvaiheen rahoitusvaikeuksista ja Anitakin arvioi vaikeuksia olevan, jos rahoittaja ja romani eivät ole entuudestaan tuttuja. Kalle ei saanut oman kaupunkinsa yhdestäkään pankista lainaa, vaikka hänellä oli puhtaat luottotiedot ja vakuuksia enemmän kuin hän olisi ottanut lainaa. Tällaisessa tilanteessa ei pitäisi olla estettä lainan saamiselle.

## 8.2.2 Kulttuurinen pääoma

Kulttuurinen pääoma näkyy ruumiillistuneina taitoina ja valmiuksina kuten tapana puhua ja elehtiä. Se näkyy esineinä ja tavaroina kuten kirja-, musiikki- tai taidekokoelmina. Kulttuurinen pääoma näkyy myös institutionalisoitumisena kuten tutkintoina ja oppiarvoina. (Saaristo & Jokinen 2004, 177.) Saariston ja Jokisen mukaan ihmisellä on sitä enemmän kulttuurista pääomaa, mitä sivistyneemmin hän käyttäytyy ja mitä parempi on hänen kulttuurituntemuksensa, mitä tasokkaammat tai omaperäisemmät ovat hänen taidekokoelmansa ja mitä korkeammin ja paremmissa oppilaitoksissa koulutettu hän on. Kuvaan seuraavaksi romanien kulttuurista pääomaa etnisyyden, kielen, suhteen pääväestöön, ulkonäön, tapakulttuurin, koulutuksen ja musikaalisuuden näkökulmasta.

Romanit ovat olleet noin viisisataa vuotta Suomessa etnisenä vähemmistönä. Suomessa kuten muissakin maissa pääväestö on sortanut tai syrjinyt romaneita koko romanien maassa olon historian ajan (ks. luku 3, kohdat 1-3). Tämä vuosisatojen mittainen ennakkoluuloisuus ja syrjintä jatkuu edelleen. Vanhat ennakkoluulot ovat säilyneet kertomuksissa ja myös pääväestön yritystoimintaan liittyvien sidosryhmien edustajat ovat kuulleet tarinoita esimerkiksi siitä, kuinka jotkut romanit ovat varastaneet joiltain jotain ja sen perusteella kaikkia romaneja pidetään edelleen epäluotettavina.

Jyväskylän seudun romanityöryhmässä yliopiston edustajana oleva jäsen, joka oli muuttanut Suomeen Yhdysvalloista, kertoi, kuinka hän sai kuulla toistuvasti syytöksiä ja kauhistelua amerikkalaisten mustaihoisia ihmisiä kohtaan harjoittamasta rasismista. Hän oli kysynyt näiden syytösten esittäjiltä, eivätkö suomalaiset ole rasisteja sortaessaan romaneja. Hänelle oli vastattu, että näitä asioita ei voi verrata, koska suomalaisilla on syy käyttäytymiseensä. Syy oli se, että romanit ovat epäluotettavia, varkaita ja laiskoja ja siksi suomalaisten suhtautumisessa romaneihin ei ole kysymys rasismista.

Täysin tietoista syrjintää pidettiin oikeutettuna ja sitä perusteltiin ennakkoluuloilla, vaikka syrjinnän syytä ei tunnustettu ennakkoluuloiksi. Kuten tämän tutkimuksen tulokset osoittavat, myöskään romaniyrittäjät eivät vältty ennakkoluuloilta ja syrjinnältä toimiessaan yrittäjyyden kentällä. Syrjintään syylistyvät pääväestöön kuuluvat kilpailevat yrittäjät ja muut sidosryhmien edustajat saattavat samalla tavalla perustella käytöstään ennakkoluuloilla romaniyrittäjien epäluotettavuudesta ja petollisuudesta (esim. Markun kertomus kohdassa 5.1.1 Verovirasto tai Kallen kertomus kohdassa 5.1.9 Asiakkaat).

### Romanikieli

Romanikielen puheasu on saanut muotonsa Euroopassa vaelluksen aikana ja siinä on vaikutteita ja lainasanoja monista eurooppalaisten pääväestöjen kielistä. Suomen romanikieli eroaa murteellisesti kansainvälisestä romanikielestä, sillä vuorovaikutus muiden romanien kanssa on ollut vähäistä Suomessa vietettyjen vuosisatojen aikana (Hagert 1997, 110).

Romanikieli on ollut merkittävä osa romani-identiteettiä ja sen säilymistä (ks. 3.2.3 Romanikieli identifioitumisen välineenä), mutta romanikieli on vaarassa hävitä seuraavien sukupolvien aikana jollei kieltä elvytetä. Nykyisin äidinkielenään Suomen romanikieltä puhuu lähinnä vanhempi väestö. Aikuisväestö puhuu romanikieltä vielä jonkin verran, mutta lasten ja nuorten osaaminen jää muutamiin sanoihin.

Vaikka läheskään kaikkien romanien romanikielen taidot eivät ole niin hyvät kuin suomen kielen taidot, romanit kuitenkin pitävät romanikieltä äidinkielenään. Silloin kun romanikieltä käytettiin aktiivisesti, romaniyhteisössä kirjoitetun materiaalin puuttuminen ei haitannut kielen säilymistä. Äidinkieli ei tarkoita romaneille kieltä, jota he käyttävät eniten, tai kieltä, jonka he oppivat ensimmäisenä. Se on kieli, johon he identifioituvat kulttuurisen taustansa, tapojensa ja arvojensa perusteella. (Sosiaali- ja terveysministeriö 2001.)

Vuonna 1995 tehdyn perusoikeusuudistuksen mukaan (hallitusmuoto 14.3 §) romaneilla on oikeus kehittää ja ylläpitää omaa kieltään ja kulttuuriaan. Vuonna 1999 voimaan tullut koululainsäädännön uudistus mahdollistaa kunnille koulujen opetuskieleksi romanikielen, jota voidaan huoltajan valinnan mukaan opettaa myös äidinkielenä (Suomen perusopetuslaki 1999, 10 §, 12 §). Romanikieltä on alettu elvyttää järjestämällä opetusta peruskoulussa siellä, missä romaniväestö on ollut aktiivista. Romanikielen opetusta ja opettajakoulutusta ei ole Suomen yliopistoissa.

Romanikielen ja kulttuurin opetus on mahdollistettu edellä esitetyn koululainsäädännön uudistuksen yhteydessä peruskoulussa, lukiossa, ammatillisessa koulutuksessa sekä ammatillisessa aikuiskoulutuksessa. Opetuksen järjestämiseen ei kunnilla ole velvoitetta. Opetusministeriön asetuksen (392/2007) mukaan esiopetuksen, perusopetuksen ja lukiokoulutuksen järjestäjät voivat saada romanikielen opetukseen valtionavustusta. Avustus myönnetään valtion talousarviossa olevasta määrärahasta ja se on 86 prosenttia opetuksen hyväksyttävistä laskennallisista kustannuksista (Opetushallituksen tiedote 2008). Opetusryhmien perustamisen vaikeus ja opettajien vähyys tulee selvästi esiin romanikielen opetuksen järjestämisessä kunnissa (Laine 2009).

Syyt romanikielen heikkoon asemaan yhteiskunnassa löytyvät 1900-luvun alun sulauttamispolitiikasta ja valtaväestön negatiivisista asenteista romanikieltä kohtaan. Yhdessä oleminen valtaväestön kanssa ehdollistettiin usein romanikielen hylkäämiseen. Romaniväestön keskuudessa on tämän tuloksena selvästi havaittavissa edelleen pelkoa ja arkuutta oman kielen julkisessa käytössä. (Sosiaali- ja terveysministeriö 2001.)

Romanikielen osaamisella tai osaamattomuudella ei ole yrittäjyyden kentällä tapahtuvissa toiminnoissa juuri merkitystä. Yritysten asiakkaat ja muut sidosryhmät ovat enimmäkseen pääväestöön kuuluvia henkilöitä ja vuorovaikutussuhteet hoidetaan suomen kielellä. Romanikielellä voi olla epäsuorasti merkitystä yrittäjän itsetunnon kannalta. Vahvistunut romani-identiteetti voi tuoda varmuutta ja uskallusta vuorovaikutukseen sidosryhmien kanssa. Esimerkiksi

Markun ei onnistunut palkata romania myyntiedustajaksi sen vuoksi, että rekrytoitava henkilö »pelkäsi etnisyyttään» (ks. 6.6.1 Ennakkoluulot ennakkoluuloisuudesta). Silloin kun romanien itsetunto on vahva ja molemmat väestöryhmät arvostavat toisiaan, ei romaneille synny painetta pääväestöön sulautumiselle tai pelkoa sulauttamispyrkimyksistä (assimilaatio). Vahvan itsetunnon omaavat romaniyrittäjät voivat tuntea itsensä hyväksytyksi romani-identiteettiään menettämättä pääväestöön kuuluvien kanssa tapahtuviin vuorovaikutussuhteisiin eli peliin yrittäjyyden kentällä. Tällöin romanikieli on kulttuuripääomaa, joka tukee yrittäjänä onnistumista kentällä ja näin epäsuorasti luo vahvuuksia kilpailuun taloudellisesta pääomasta.

### **Romanien suhde pääväestöön**

Romanien suhde pääväestöön on riippunut paljon siitä, mitä hyötyä romaneista on ollut pääväestölle. Ruotsin vallan aikaan romanit olivat valtiovallan suoje-luksessa, koska heitä voitiin värvätä armeijaan puolustamaan maata. Romanit kelpasivat sotimaan myös Suomen itsenäisyyden puolesta talvi- ja jatkosodas-sa. Suomi on saanut kiitosta Veikko Vennamon vaikutuksella vuonna 1945 sää-detyn maanhankintalain perusteella tapahtuneesta Karjalan pääväestöön kuu-luvien evakoiden sodanjälkeisestä asuttamisesta (Karjalan liitto 2008), mutta Karjalan puolelta sodan jälkeen siirtyneet romanievakot jätettiin heitteille leirei-hin kaupunkien rajamailla oleviin metsiin (Pulma 2006, 165).

Vielä maatalouden koneistumiseen asti romanit ovat olleet ennen tärkeää työvoimaa maataloilla, jolloin oman alueen pääväestön ja romanien suhteet ovat olleet hyvät (Pulma 2006, 197). Pääväestö hyötyi myös romanien perinteisistä yrittäjyyteen perustuvista ammateista. He saivat harvaan asutuilla seu-duilla romanilta palveluita kotiin. Esimerkiksi tinaustyöt ja eläinten lääkitsemi-nen olivat kysytyjä palveluita. Romanit olivat jakaneet keskenään alueet, joilla he kiersivät (Pulma 2006, 168). Joidenkin oman alueen ulkopuolisten romanien tekemät rikkomukset, kuten varkaudet, aiheuttivat ennakkoluuloja pääväes-tössä. Nämä kokemukset elävät vielä tarinoina siirtäen ennakkoluuloja uusille sukupolville.

Romaneille perustetut lastenkodit ja työsiirtolat muodostivat vuonna 1948 Suomen mustaläslähetysten ja sitä kautta Suomen romanipolitiikan ytimen. Tästä politiikasta vanhemmilla romaneilla on vielä omakohtaisia karvaita muistoja. Hädänalaisten romanilasten huostaanotolla tähdättiin Pulman (2006) mukaan sosiaalisen, erityisesti asumiskurjuuden, pelastamisen lisäksi normaalielämäntapaan ja yhteiskuntakelpoisuuteen. Normaaliin elämäntapaan kasvat-taminen tarkoitti romanilasten vieraannuttamista omasta kulttuuristaan. (Pulma 2006, 164–165.) Suomen harjoittaman romanipolitiikan assimilaatioyri-tysten aiheuttamat pelot näkyvät vieläkin monien romanien epäluottamuksena ja ennakkoluuloisuutena Suomen viranomaisiin ja vähemmistöpolitiikkaan. Seitsemänkymmentäluvulla päättyneen kiertolaiselämän jälkeen romanit ja pääväestö ovat eläneet kummatkin tahollaan omaa elämäänsä toisistaan eril-lään.

Pääväestön ja romanien suhdetta voidaan haastateltujen romaniyrittäjien käsitysten mukaan parantaa ryhmien välisellä vuorovaikutuksella ja tiedon lisäämisellä toistensa kulttuurista. Romaniyrittäjillä on halua ja sosiaalisia taitoja tähän, mutta kanssakäyminen ja tiedon vastaanottaminen vaatii myös pääväestön myönteisyyttä ja osallistumista (ks. 7 Ratkaisut yläkategoriana II). Pääväestön kulttuuritietämyksen kasvattaminen vahvistaa romaniyrittäjien kulttuurista pääomaa yrittäjyyden kentällä. Koko väestön tietämyksen lisääntyminen toisista kulttuureista vahvistaa myös romaniyrittäjien mahdollisuuksia pelikentällä.

### **Romanien ulkonäkö**

Romanien ulkonäkö poikkeaa pääväestön ulkonäöstä. Romanit ovat tummia ja heidän kasvopiirteensä muistuttavat suomalaisten mielestä etelämaalaisten tai intialaisten piirteitä. Seka-avioliittojen seurauksena suomalaiset romanit voivat olla usein myös melko vaaleita. Esimerkiksi miehiä ei aina voi tunnistaa romaneiksi, jos he eivät liiku muiden romanien seurassa. Ne romaninaiset, jotka käyttävät perinteistä romaninaisen kansanpukua, erottuvat selvästi pääväestöstä vaikka olisivat vaaleampiakin. Kaikissa ammateissa ei voi työskennellä romaninaisen puvussa, joten erityisesti naisten on vaikea työllistyä pääväestön ammatteihin. Monet romaninaiset ovat tehneet tässä kompromisseja käyttämällä vain työpaikalla työvaatteita. Tätä vaikeuttaa se, että romaninainen ei voi näyttäytyä vanhemmalle romaninaiselle työasussaan. Sairaanhoidotalalla työnantajat ovat joskus joustaneet siirtämällä romaninaisen töihin toiselle osastolle siksi aikaa kun hänen osastollaan on vanhempi romaninainen potilaana. Markun huonekalutehtaassa on edellytetty myös miesten pukeutumiskoodista joustamista työpaikalla. Romanimiesten pukeutumiseen kuuluu käyttää pitkähihaista pusakkaa tai villatakkaa etenkin silloin kun läsnä on vanhempia romanihenkilöitä.

»Nämä kulttuurilliset toimintamallit, tavat ja tällaset, eihän siitä tuu oikeestaan mitään kun tuolla villatakki päällä yrittää tehtaassa tehdä töitä, siinä tulee kuuma, eikä jaksakaan enää mitään tehdä, että täällä pitää pystyä olemaan sillä tavalla, että homma hoituu.»

Haastatelluista romaniyrittäjistä joutuivat Jari ja Anita häivyttämään ulkonäön kautta paljastuvaa etnisyyttään silloin kun se oli yritystoiminnan kannalta tärkeää ja Kalle muutti käyttäytymistään pääväestöön kuuluvien asiakkaiden kanssa tapahtuvassa kaupanteossa (ks. 5.1.9 Asiakkaat). Ulkonäköön liittyvä kulttuurinen pääoma voi kääntyä romaneilla taloudellisen pääoman saavuttamista haittaavaksi tekijäksi.

### Tapakulttuuri

Romanien tapakulttuuri on säilynyt voimakkaana, mutta pääväestö ei tunne tätä kulttuuria. Esimerkiksi puhtaussäännökset (ks. 3.2.2 Romanikulttuuri) ovat pääväestölle mystisiä ja outoja asioita. Vesipuhautteen liittyvä tapakulttuuri voi muuttua taloudelliseksi pääomaksi yrittäjyyden kentällä. Esimerkiksi ravitsemusalalla työskentelevä romaniyrittäjä voi noudattaa puhtaussäännöksiä enemmän kuin alan säädökset edellyttävät. Esimerkiksi keittiön puhtaus on romaneille ehdottoman tärkeää. Vaikka keittiön lattia olisi pesty vedellä ja saippualla puhtaaksikin, se on niin epäpuhdas, ettei sille pudonnutta ruokailuvälinettä enää käytetä, jos se on pudonnut paikkaan, missä kuljetaan paljon ja mihin romaninaisten hameenhelmat ovat koskettaneet (Lindberg 2002, 32).

Pääväestön tietoisuuden lisääminen romanien puhtaustavoista voi lisätä pääväestön luottamusta ravitsemusalalla toimivien romaniyrittäjien ammattitaitoon. Ruuan valmistaminen puhtaissa olosuhteissa ja puhtailta välineillä kuuluu elintarvikelain perusteella noudatettavaan hygieniavaatimuksiin. Romanien valmistama ruoka on terveyden kannalta turvallista.

Vanhempien kunnioittaminen on erittäin tärkeä osa romanikulttuuria ja romaniyhteisössä vanhukset ovat kaikkein arvostetuimpia henkilöitä. Heille suodaan etusija kaikissa arkipäivän asioissa ja heitä kohtaan osoitetaan kunnioitusta kaikilla mahdollisilla tavoilla (Välimäki 1997, 28). Vanheneminen on suotavaa, toisin kuin valtaväestön keskuudessa. Esimerkiksi vanhukset hoidetaan kotona eikä heitä huonokuntoisinakaan sijoiteta laitoksiin (Hagert 1997, 109).

Vanhempien kunnioittaminen on myös pääväestön arvostama ja jopa kaidehtima osa romanikulttuuria. Pääväestön silmissä vanhempien kunnioittaminen voi kuitenkin joskus vaikuttaa jopa liialliselta. Olen huomannut romaniyryhmän (Jyväskylän) työskentelyssä, että vanhempien kunnioittaminen voi joskus estää nuorempia romaneja ilmaisemasta omaa mielipidettään. Tällöin voidaan tehdä päätöksiä tai toimia tavalla, johon osa romaniosallistujista ei sitoudu.

Tapakulttuuria koskevat normit koskevat vain romaniväestöä, joten vanhempien kunnioittaminen ei estä romaniyrittäjää tuomasta omaa kantaansa esille vanhempienkaan pääväestön edustajien kanssa tapahtuvissa yritystoiminnan vuorovaikutussuhteissa. Vanhempien kunnioittaminen muilla tavoin voi pikemminkin edistää verkostosuhteiden kehittymistä myös pääväestön keskuudessa silloin, kun romaniyrittäjä osoittaa kunnioitusta myös pääväestön vanhempaa henkilöä kohtaan. Myös vanhempien kunnioittaminen on kulttuurista pääomaa, joka voi muuttua taloudelliseksi pääomaksi, jos se edesauttaa liiketoimien sujumista.

Romanikulttuuriin kuuluu pääväestön aikakäsityksestä poikkeava omaleimainen suhtautuminen aikaan. Se poikkeaa suuresti pääväestön suunnitelmalisesta ajankäytöstä. Romanien mielestä elämä on tässä ja nyt, tässä hetkessä, sillä menneisyyteen ei voi takertua eikä tulevaisuudesta vielä tiedä. (Hagert 1997, 109.)

### **Romanien koulutustaso**

Romanien koulutustaso on alhainen. Kiertolaiselämän aikana koulutukseen ei ollut mahdollista osallistua. Kouluttamattomat ja lukutaidottomat vanhemmat eivät ole aina voineet ymmärtää romanien aloilleen asettumisen jälkeen koulutuksen merkitystä. Lisäksi on pelätty koulun romanikulttuurista vieraannuttavaa vaikutusta, sillä romaneilla on ollut huonoja kokemuksia pääväestöstä romanilasten kouluttajina. Suomen romanien assimilaatiopolitiikka kohdistui lapsiin niin, että lapsia otettiin huostaan ja sijoitettiin mustalaislastenkoteihin, joissa lapsia yritettiin kasvattaa sosiaalisiksi kansalaisiksi (Pulma 2006, 173–176).

Monia romanilapsia on siirretty vielä viime vuosikymmenten aikana apukouluun tai erityisluokille ilman oppimisvaikeuksiin liittyvää riittävää selvitystä (mm. Pulma 2006, 193). Monet romanilapset eivät ole osallistuneet vielä esikouluun, joten he ovat aloittaneet peruskoulun huonommista lähtökodista kuin pääväestön lapset. Viime vuosikymmenen aikana romanivanhemmat ovat alkaneet kannustaa lapsia kouluttamaan itsensä. Pienten lasten vieminen kerhoihin ja esikouluun on lisääntynyt. Romanivanhemmat eivät useinkaan koe kykenevänsä tukemaan lasta tarpeeksi varsinkaan peruskoulun ylemmillä luokilla oman vähäisen koulutustaustansa vuoksi.

Syrjän ja Valtakarin (2008) mukaan työikäisten romanien osallistuminen koulutukseen on useimmiten jäänyt peruskoulun tai kesken jätetyn peruskoulun varaan. Myös ammatilliseen ja jatkokoulutukseen hakeutuminen on Syrjän ja Valtakarin romanien työllistymistä selvittävän tutkimuksen mukaan vähäistä. Työnhakijana olevat haastatellut romanit tunnistivat koulutuksen merkityksen työpaikan saamisen edellytyksenä. Romanien kiinnostus hakeutua erilaisiin koulutuksiin oli kuitenkin jonkin verran vähäisempää, vaikka he näkivät koulutuksen puutteen työllistymisen esteenä. (Syrjä & Valtakari 2008, 46–50, 55–60.)

Romanityöryhmässä sekä Romanit työelämäään -projektissa saamani kokemuksen mukaan useat romaniaikuiset ovat alkaneet hakeutua aktiivisesti koulutukseen ja työelämään (ks. myös Kallen käsitys kohdassa 5.4.3 Toimintavaiheet). Romanien aktivoitumista ovat vauhdittaneet erilaiset EU- ja kansalliset projektit. Kuten luokkateoriaan liittyvässä kohdassa (ks. 8.2 Romanit yrittäjyyden kentällä) tuli esiin, myös herätyskristillisyyden kasvu on lisännyt romanien halukkuutta kouluttautua työelämään. Syrjä ja Valtakari ovat tutkineet työvoimatoimistoissa työnhakijoina olevia romaneja. Omat kokemukseni perustuvat ehkä suppeampaan tai erilaiseen osaan työikäisestä romaniväestöstä. Työryhmiin ja hankkeisiin osallistuvat henkilöt ovat yleensä väestöryhmänsä aktiivisinta osaa.

Pääväestön koulutustaso on korkea. Vähemmän koulutusta vaativiin ammatteihin on jo vaikeaa saada työvoimaa. Esimerkiksi linja-auton kuljettajina ja siivoustyössä on paljon maahanmuuttajaväestöä etenkin pääkaupunkiseudulla, koska pääväestö ei hakeudu näihin tehtäviin.

Romanien kouluttautuminen kasvattaa voimakkaasti heidän kulttuurista pääomaansa yrittäjyyden kentällä. Tiedon merkitys yritystoiminnan menestymiselle tuli haastateltujen yrittäjien kertomuksissa selvästi esille. Hyvin koulutettuina romanit pääsevät kentälle myös sellaisina yrittäjinä, joiden yritysidea perustuu korkeaan koulutus pohjaan. Esimerkiksi asianajotoimistoa, yksityislääkärin praktiikkaa tai arkkitehtitoimistoa ei voi perustaa ilman yliopistokoulutusta. Koulutuksen myötä saatu kulttuurinen pääoma voi muuttua taloudelliseksi pääomaksi. Se laajentaa romanien mahdollisuutta toimintaan koko yrittäjyyden kentän alueella.

### **Romanimusiikki**

Pääväestö liittyy tavallisimmin romanikulttuuriin kauniin pukeutumisen ja tapakulttuurin lisäksi musiikin. Musiikki on ollut osana romanikulttuuria ja myös muut väestöryhmät ovat päässeet siitä nauttimaan eri puolilla maailmaa. Suomessa musiikkia esitettiin kauan vain romanien omassa keskuudessa. Romanikulttuuri nousi 1960-luvulla tärkeäksi osaksi etnopolitiittista taistelua ja tavoitteita, jolloin myös pääväestö pääsi tutustumaan kansainväliseen romanitaitteeseen. (Pulma 2006, 190.) Anneli Sari on kuuluisin kansainvälinen suomalainen romanimusiikin esittäjä. Hän oli myös mukana vuonna 1970 perustetussa Hortto Kaalo -nimisessä romaniyhtyeessä. Hortto Kaalo saavutti suuren kansansuosion ja se pyrki vaikuttamaan musiikillaan romanien aseman paranemiseen. Olen kuullut romanien sanovan, että kappale »Miksi ovet ei aukene meille» vaikutti seitsemänkymmentäluvulla erityisasuntolain säätämiseen (ks. 2.5.2 Romanien integroituminen yhteiskuntaan).

Musiikillinen kulttuurinen pääoma on tuonut useille romaneille pääväestön kanssa tasavertaisen mahdollisuuden osallistua työmarkkinoille joko kiinnitettynä johonkin orkesteriin, kuten oboisti Aale Lindgren Helsingin kaupunginorkesteriin, tai mahdollisuuden tulla tasavertaisena toimijana yrittäjyyden kentälle, kuten Henry (Remu) Aaltonen, Taisto Ahlgren tai Rainer Friman. Musiikin kenttä lienee hevostalouden kentän lisäksi niitä harvoja kirkon ulkopuolisia kenttiä, jolle pääsyä eivät ennakkoluulot ja syrjintä hankaloita.

### **Kulttuurin käymistila**

Kesällä 2007 esitetty Manne-TV (myöhemmin Romano-TV, YLE TV1) käynnisti kiivaan keskustelun romaniväestön keskuudessa, sillä ohjelma vahvisti monien romanien mielestä vanhoja stereotyyppioita ja lisäsi pääväestön ennakkoluuloja romaneita kohtaan, vaikka ohjelman tarkoitus oli ohjelmaan osallistuneiden romanien näkemyksen mukaan päinvastainen (esim. A-Studio 13.6.2007).

Keskustelu laajeni romanikulttuuriin sisältyvään väistämismisvelvollisuuteen. Romaniväestön keskuudessa oltiin erimielisiä siitä, onko väistämismisvelvollisuus säilytettävä vai ei. Väistämismisvelvollisuuden avulla pyritään ehkäisemään sukujen välisiä henkirikoksia. Väistämismisvelvollisuus tarkoittaa sitä, että henkirikoksen tehneen romanin koko suku muuttaa pois menetyksen kohdanneen suvun



asuinpaikkakunnalta. He karttavat myös muilla paikkakunnilla kaikkia tilanteita, joissa voivat joutua tekemisiin menetyksen kohdannutta sukua.

Verikosto on ollut Vehmaan mukaan tärkein romanien omatoiminen oikeudenkäyttöä järjestävä tekijä vaelluselämän aikana (Vehmas 1961, 101). Väistämisvelvollisuus on rakennettu verikostolta suojaavaksi perinteeksi. Osa romaneista haluaa luopua väistämisvelvollisuudesta, sillä rikoksiin syyllistymättömät viattomat ihmiset joutuvat kärsimään myös tästä perinteestä. Muuttaminen paikkakunnalta voi aiheuttaa kohtuuttoman suuria ongelmia syyttömille ihmisille esimerkiksi ystävien, työpaikan ja asunnon menetyksenä ja lasten koulunkäynnin häiriintymisenä. (mm. Helsingin Sanomat 19.8.2007, 14.10.2007, 21.10.2007.)

Voiko syntyä tilanne, jolloin yrittäjä joutuu muuttamaan pois paikkakunnalta ja siirtämään myös yritystoiminnan uudelle paikkakunnalle väistämisvelvollisuuden takia? Tätä asiaa olen kysynyt Romanit työelämään -hankkeen työntekijöiltä ja Länsi-Suomen alueellisen romaniasiain neuvottelukunnan kahdelta romanijäseneltä (olen neuvottelukunnan jäsen 1.1.2008 alkaen, kokous Tampereella 17.3.2008). Asiasta keskusteltiin myös Jyväskylän seudun romanityöryhmässä 2.4.2008. Keskusteluihin osallistuneiden romanien mukaan on mahdollista, että tällainen tilanne voi syntyä.

Väistämisvelvollisuuden toteutumisessa on kuitenkin hyvin paljon paikkakuntakohtaisia eroja. Voi esimerkiksi olla, että pitkään – jopa vuosisatoja – paikkakunnalla asuneiden romanisukujen ei tarvitse lähteä pois kotipaikkakunnaltaan tai jollain paikkakunnalla vahvempi suku päättää siitä, kumpi suku lähtee, ja joillain paikkakunnilla vahingon aiheuttanut suku muuttaa pois perinteisen tavan mukaan tai jossain voi käydä niin, että »viisaampi suku» väistyy, vaikka olisi vahingon kärsinytkin.

Romanityöryhmän keskustelussa tuli esiin myös sellainen näkökulma, että väistämisvelvollisuus on pääväestölle suurempi ongelma kuin romaneille. Romanit ovat rakentaneet sen avulla toimivan järjestelmän väkivallan ehkäisyyn. Yhden työryhmän jäsenen mukaan myös pääväestö on turvautunut samanlaiseen käytäntöön erittäin vaikeassa tilanteessa Jokelan koulusurman yhteydessä vuonna 2007. Surmaajan perhettä on uhkailtu ja heitä on vaadittu muuttamaan pois paikkakunnalta. Vanhemmat kertoivat televisiohaastattelussa, että he ovat kohdanneet ihmisten vihaa paikkakunnalla (MTV 3, 45 minuuttia, 5.11.2008).

Väistämisvelvollisuus voi rajoittaa hyvin voimakkaasti yrityksen sijoituspaikan valintaa. Väistämisvelvollisuuden riskin arvioiminen voi vaikuttaa siihen, että yritystä ei sijoiteta parhaalle mahdolliselle sijaintipaikkakunnalle. Väistämisvelvollisuus voi olla negatiivista kulttuuripääomaa yrittäjälle, jos hän perustaa yrityksen sinne, missä asuu muita romaneita. Myös muiden romaneiden muuttaminen yrityksen sijaintikuntaan voi lisätä yritystoiminnan riskiä. Toisaalta paikkakunnalle muuttavien romanien tulee pyytää lupa jo siellä asuvilta romaneilta muuttamiseen. Tämä perinne toimii vielä pienemmissä kun-

nissa, joissa tulijan on helppo selvittää romanasutus, mutta suuremmissa kaupungeissa se ei enää ole mahdollista.

Väistämismahdollisuus voi negatiivisena kulttuuripääomana vähentää niin rajusti taloudellista pääomaa, että yritystoiminnan jatkamisessa voi syntyä vaikeuksia tai se voi käydä jopa mahdottomaksi. Paikkakunnan vaihto ei ole helppoa, jos yrityksellä on paljon kiinteää pääomaa kuten tuotantolaitos ja siinä ammattitaitoinen henkilöstö tai jos asiakaskunta on paikallista.

Kaikki kulttuurit muuttuvat ajan saatossa tapahtuvan diskurssin tuloksena. Romanien toiminta tulisi Rantalan ja Huttusen (1993, 102) mukaan ymmärtää neuvotteluna romanikulttuurin säilymisen ja »valkolaistumisen» välillä, siis jatkuvana identiteetin konstruomisena muuttuvassa maailmassa. Romanikulttuuri on Suomessa omaleimaista verrattuna pääväestön ja muiden maiden romanikulttuureihin. Romanien tapakulttuuri on muuttunut hitaasti. Yhtenä säilyttävänä voimana on ollut ryhmän sosiaalinen kontrolli omiaan kohtaan. Aitoa »mustalaisuutta» on osoitettu tapakulttuurin noudattamisella ja se on toiminut myös mustalaisuuden mittarina (romanit käyttävät keskuudessaan nimitystä mustalainen tai kaalo). (Muun muassa Grönfors 1981, 158-159; Rantala & Huttunen 1993, 114-119.) Pääväestön tapakulttuuri sitä vastoin muuttuu nopeasti uusien sukupolvien vaihtuessa ja »maailmalta» tulevien muotivirtausten mukaan. Vanhempien kunnioittaminen on vähentynyt ja jopa kadonnut yleistyneen nuoruuden ihannoimisen myötä.

Romanikulttuuri elää nyt vuosituhannen vaiheessa Hagertin (1997, 113) mukaan murrosvaihetta, joka asettaa romanit monien uusien ongelmien eteen. Hänen mukaansa monet romanikulttuurin arvot ovat vaarassa hävitä tässä muutosvaiheessa.

### 8.2.3 Sosiaalinen pääoma

Bourdieu (Jokivuori 2005, 12) määrittelyn mukaisesti sosiaalista pääomaa ovat hyödylliset verkostosuhteet. Ne ovat jäsenyyksiä ja yhteyksiä merkittäviin yhteiskunnallisiin asemiin ja ryhmiin ja niitä voimavaroja, joita yksilö kykenee mobilisoimaan suhteidensa avulla. Sosiaalista pääomaa ovat sosiaaliset rakenteet, jotka tuottavat luottamusta ja hyvää tiedonkulkua ja tukevat yhteiskunnan toimintakykyä, esimerkiksi parantamalla yksilöiden ja yhteiskunnallisten ryhmien välistä yhteistyötä, toimijoiden koordinoitua ja yhteisön jäsenilleen antamaa vastavuoroista sosiaalista tukea (Mäkelä & Ruokonen 2005, 21).

Colemanin (1988, 98) funktionaalinen sosiaalisen pääoman määrittelmä kertoo, mitä sosiaalinen pääoma tekee (ks. myös Putnam 1993; Woolcock 2000; Fukuyama 2001). Funktionaalisen määrittelyn mukaan sosiaalinen pääoma on muiden pääomajien tavoin tuottavaa, sillä se mahdollistaa sellaisten päämäärien saavuttamisen, joiden saavuttaminen ilman sosiaalista pääomaa ei olisi mahdollista. Sosiaalinen pääoma muodostuu monista kokonaisuuksista, joilla

on kaksi yhteistä ominaisuutta: ne liittyvät sosiaaliseen rakenteeseen ja ne helpottavat tuohon rakenteeseen kuuluvien toimijoiden toimintaa.

Saaristo ja Jokinen (2004, 177) käyttävät oppikirjassaan Bourdieun (1983) ja Siisiäisen (2003) määritelmää sosiaalisesta pääomasta. Sen mukaan sosiaalinen pääoma kiteytyy sosiaalisiksi velvollisuuksiksi ja oikeuksiksi ja niitä ylläpitäviksi muodollisiksi ja epävirallisiksi suhdeverkostoiksi. Ihmisellä on sitä enemmän sosiaalista pääomaa, mitä enemmän ja vaikutusvaltaisempiin ihmisiin hänellä on sosiaalisia kontakteja. Sosiaalista pääomaa ovat toisin sanoen toimijan verkostot, hänen paikkansa niissä ja se, miten hyvin hän kykenee verkostojaan käyttämään. (Siisiäinen 2003, 208–214.)

Luottamuksella on keskeinen asema sosiaalisen pääoman teorioissa (Ruuskanen 2001, 45–53; Mäkelä & Ruokonen 2005, 23–28). Luottamus liittyy vastavuoroisuuden velvoitteeseen. Esimerkiksi Colemanin teorian (1988, 97–101) mukaan sosiaalisen pääoman muotoja ovat vastavuoroisuuden velvoite, informaation kulku ja normit. Mäkelän ja Ruokosen (2005, 24) mukaan Coleman (1988, 102–103) liittyy luottamuksen ainakin vastavuoroisuuden velvoitteeseen ja normeihin. Jonkin yhteisön (tai kentän) sisällä olevien toimijoiden suhteita luonnehtii palvelusten tekeminen ja niihin liittyvä molemminpuolinen normatiivinen odotus eli uskomus vastapalveluksen velvoitteesta. Luottamus ja luotettavuus ovat tällaisen kentän toiminnan kannalta keskeisen tärkeitä. Vastavuoroisuuden vakiintuminen käytännöksi yhteisössä edellyttää luottamusta siihen, että palvelujen tekijä saa tulevaisuudessa vastapalveluksen. Vastapalvelusvelvoitteen käytännöllä on Mäkelän ja Ruokosen (2005, 25) mukaan myönteinen vaikutus yhteisön toimintaan sosiaalisen vuorovaikutuksen tehokkaana helpottajana. Coleman tuo luottamuksen keskusteluun vastavuoroisuuden lisäksi myös toisen sosiaalisen pääoman muodon normien yhteydessä. Silloin kun verkosto on sen laatuinen, että sen jäsenet voivat kontrolloida toisiaan (ks. suljetut ja avoimet verkostot: Coleman 1988, 106; Ruuskanen 2001, 17; Mäkelä & Ruokonen 2005, 25), on maaperä otollinen sosiaalisen pääoman synnylle. Tällaisessa verkostossa on verkoston normien noudattamisen jatkuva tarkkailu ja sanktiointi mahdollista. Colemanin teoriassa luottamus ei ole sosiaalisen pääoman muoto, vaan toimivan vastavuoroisuuden velvoitteen edellytys ja sosiaalisten normien seuraus tai funktio.

Luottamus on sosiaalisen pääoman tärkein osa. Sosiaalisesta pääomasta tulee luottamuksen välityksellä itseään ruokkiva systeemi. Luottamus helpottaa toimijoiden kommunikaatiota, minkä seurauksena syntyy yhteistoimintaa. Yhteistoiminta vahvistaa vastavuoroisuuden normeja, jotka puolestaan vahvistavat yhteisyyden tunnetta ja yhteistä identiteettiä, mikä edelleen voimistaa keskinäistä luottamusta. Luottamus on sitä vahvempi, mitä pitempään vastavuoroista kanssakäymistä on ilmennyt ja mitä suljetumpi vastavuoroisuuden verkosto on. (Ilmonen 2001, 22.) Sosiaalisen pääoman syntymekanismia tunnetaan vielä huonosti, mutta ainakin yksilötasolla luottamuksen rakentumisessa vastavuoroisuuden laatu on ilmeisen tärkeä (Hjerppe 2005, 121). Luottamus

vahvistuu kun toinen osapuoli osoittautuu luottamuksen arvoiseksi.

Ilmosen (2001, 51) mukaan verkoston toimijoiden suhteet perustuvat luottamuksen lisäksi tuttuuteen. Esimerkiksi ystävyyden kiinteä luottamussuhde ei perustu ainoastaan luottamukseen vaan myös tuttuuteen. Ystävien toistensa tunteminen on oleellinen aines heidän luottamuksessaan toisiinsa. Myös haastattelemani romaniyrittäjät puhuivat »tuttuudesta» sidosryhmien välisen luottamuksen syntyemisessä (esim. kohdat 5.1.3 Kunnat ja 5.1.4 Pankit). Luottamus viittaa tulevaisuuteen ja ennustettavuuteen. Luottamus ajankohtaistuu siinä vaiheessa, kun tieto vuorovaikutussuhteen toisesta osapuolesta loppuu (Seligman 2001, 48). Luottamusta on käsitelty romaniyrittäjien ja pääväestöön kuuluvien sidosryhmien vuorovaikutussuhteissa kohdissa 6.5 ja 8.1. Romaniyrittäjillä oli selkeät käsitykset siitä, miten heidän asemansa paranee (yrittäjyyden kentällä) luottamuksen rakentamisen kautta.

Tarkastelen seuraavaksi sosiaalista pääomaa verkostojen, ystävyyssuhteiden ja sosiaalisten taitojen kannalta sekä sitä, millainen asema romaneilla on sosiaalisessa marginaalissa.

### **Verkostot**

Romaneilla on tiiviit verkostot oman väestönsä keskuudessa. Verkostot muodostuvat tavallisimmin sukulaisuussuhteiden kautta. Verkoston jäsenet auttavat toisiaan esimerkiksi kaupankäynnissä siten, että jos he huomaavat edullisia ostokohteita, he ilmoittavat mahdollisuudesta sille yrittäjälle, jonka arvelevat olevan kiinnostunut kaupasta. (Florin, 2008.) Haastatelluista yrittäjistä Jari ja Kalle mainitsivat verkostosuhteista toisiin romaniyrittäjiin. Jari ja Kalle kertoivat esimerkiksi käyttävänsä Anitaa neuvonantajanaan. Suhteiden rakentaminen pääväestön verkostoon oli usein vaikeaa ennakkoluulojen vuoksi. Ennakkoluuloista suhtautumista ilmeni etenkin yrityksen aloitusvaiheessa monissa verkostosuhteissa (TE-keskus, pankki, kunta, verovirasto, vakuutusyhtiö, kilpailijat, jälleenmyyjät). Luottamuksen rakentamisen jälkeen ennakkoluulot ja syrjintä vähenivät tai poistuivat kokonaan. Joidenkin yrittäjien isä (Markku, Kalle, Anita, Jari) oli jo rakentanut luottamukselliset suhteet pääväestön verkostoihin, joten kaikkien alkuvaihe ei ollut yhtä vaikeaa.

Johannissonin (1987) sosiaalisen verkostoitumisen teorian mukaan on olemassa tuotannolliset verkostot ja symboliset verkostot. Tuotannollisten verkostojen välinen toiminta on tarkkaan rekisteröityä ja hallittua. Symbolinen verkostoituminen perustuu usein ystävyyssuhteisiin ja voi olla passiivista, mutta ei merkityksetöntä. Suomen yrittäjien vuosittain laatiman yritysbarometrin (2/2007) mukaan verkostoituminen oli kolmanneksi tärkein yritysten kehittämiskohde markkinoinnin ja henkilöstön kouluttamisen jälkeen.

Ruuskanen (2001, 101–115) on tutkinut syitä suomalaisten yrittäjien verkostoitumisen hitauteen. Hänen haastattelemansa yrittäjät pitivät verkostoitumista hyvänä asiana, mutta heitä itseään se ei juuri koskettanut. Yrittäjät perustelivat haluttomuuttaan yrittäjän vapaudella, ajan puutteella, sitoutumatto-

muudella ja riippumattomuudella. Romanien vahvuus yrittäjyyden kentällä on symbolinen verkostoitumiskyky, mutta heidän sosiaalisten taitojensa avulla voidaan vahvistaa myös tuotannollista verkostoitumista. Verkostoitumista haittaavana tekijänä haastattemieni yrittäjien kokemuksen mukaan oli ennakkoluuloinen suhtautuminen romaniyrittäjään. Romaniyrittäjien tuotannollisten verkostojen rakentamista haittaa myös se, että aloittelevan yrittäjän on vaikea tuntea pääväestön organisaatiokulttuureita ja ammatti- tai viranomaiskieltä. (ks. Jarin kokemukset TE-keskuksesta kohdassa 5.1.2.)

### **Ystävyysuhteet**

Ystävyysuhteista ei haastattelussa kysytty ja kukaan haastateltava ei niistä muun kerronnan lomassa puhunut. Pohdin kuitenkin ystävyysuhteita siksi, että symboliset verkostot vaikuttavat sosiaalisen pääomaan määrään. Pohdintani perustuu omiin käsityksiini ja siihen, mistä olen keskustellut romanien kanssa työskennellessäni Jyväskylän romanityöryhmässä ja Romanit työelämään -projektissa. Romaniyrittäjillä, kuten muullakin romaniväestöllä, on vahvat perhe- ja sukulaisuussiteet. Pääväestöön kuuluvia ystäviä lienee vähän, koska väestöryhmät eivät ole juurikaan tekemissä keskenään. Niillä jotka ovat seka-avioliitossa (haastatelluista yrittäjistä Markku ja Veikko sekä Riitta joka on pääväestöön kuuluva mutta romanin kanssa naimisissa) muodostuu mahdollisesti enemmän ystävyysuhteita pääväestöön. Pääväestön ystävyysuhteet syntyvät useimmiten myös oman väestöryhmän sisällä. Maahanmuuttajien lisääntyminen ja koulutuksen kansainvälistyminen on lisännyt etenkin nuorten ystävyystymistä muiden vähemmistöryhmien kanssa. Romaneita on vielä erittäin vähän pääväestön kanssa samoissa oppilaitoksissa, joten yhdessä olemista ja ystävyystymistä ei vielä juurikaan synny pääväestön ja romanien välille opiskelun yhteydessä. Romanien kouluttautuminen lisääntyy koko ajan, joten ystävyysuhteitakin syntyy helpommin nuorison keskuudessa. Yksilötasoinen ja koko väestöryhmien välinen vuorovaikutus ja sen kautta syntyvät ystävyysuhteet vahvistavat romaniyrittäjien sosiaalista pääomaa yrittäjyyden kentällä. Ne voivat vahvistaa myös pääväestön sosiaalista pääomaa, sillä pääväestöllä on mahdollisuus oppia sosiaalisia taitoja romanien kanssa tapahtuvissa vuorovaikutus- ja ystävyysuhteissa.

### **Sosiaaliset taidot**

Olen kysynyt usealta Jyväskylän seudun romanilta, millaisia vahvuuksia romaaneilla on suhteessa pääväestöön. Hyvät sosiaaliset taidot ovat olleet tavallisin vastaus. Romanit ovat kiertolaiskansana joutuneet oppimaan käyttämään sosiaalisia taitoja saadakseen turvaa pääväestöltä vaikkapa yösjän muodossa kylminä vuodenaikoina ja hankkimaan elantoaan työskentelemällä maataloilla ja kaupankäynnillä. Markku totesikin, että »kyllä romanit kauppa osaa käydä» ja hän piti myös omana vahvuutenaan kaupankäyntiä.

Romanit viettävät paljon aikaa seurustelemalla sukulaisten ja ystävien

kanssa. Heidän käsityksensä mukaan on kohteliasta rupertella myös tuttujen kanssa aina kohdattaessa. He pitävät vähän kummallisena ja epäkohteliaana-kin pääväestön tapaa kulkea tuttujen ohi vain tervehtien tai jopa tervehtimättä. Vähäpuheisuus ja uusien ihmisten »vierastaminen» on yksi suomalaisiin liitetty stereotypia. Harvaan asutussa maassa sosiaalisten kontaktien vähäisyys lienee yksi syy suomalaisten »hiljaisuuden sietämiskykyyn», mikä vaikuttaa sosiaalisemmista kulttuureista tulevista tilyltä.

Myös ulkomaalaiset, jotka tulevat »etelästä» ja ovat tottuneet luomaan helposti sosiaalisia kontakteja, hämmästyvät suomalaisten »kylmyyttä» ja varautuneisuutta. Suomalaisten etäisyys johtuu Sabourin (2003) mukaan usein suomalaisten omista heikoista sosiaalisista ja kulttuurisista taidoista eikä niinkään epäystävällisestä asenteesta ulkomaalaisia kohtaan. Usein on kysymys enemmänkin luonteesta kuin asenteesta. Ulkomaalaisille on Sabourin mukaan aivan samantekevää, mikä motiivi paikallisten ihmisten käytöksen takana on, sillä he jäävät tämän varauksellisen käytöksen seurauksena sosiaalisesti ulkopuolelle ja ovat aina paikallisten ihmisten mielentilan ja mielialan armoilla. (Sabour 2003, 111.)

Sabourin mukaan suomalaisten vaikeus ja epävarmuus tulla toimeen vierauden ja erilaisuuden kanssa heijastuu pääväestön ja vähemmistön suhteissa, ja sitä kuvaa dramaattisesti epätasapaino ja erot kulttuurisissa ja taloudellisissa valtakäsityksissä. Molemminpuolinen tietämättömyys ja välinpitämättömyys toisen kulttuuria kohtaan laajentaa ymmärryksen ja lähentymisen välistä kulkua ja jättää hedelmällistä maaperää stereotyyppiselle leimaamiselle ja molemminpuoliselle torjumiselle. Pääväestö, joka ei tarvitse vähemmistöryhmiä kuten esimerkiksi kehityksistä tulleita ulkomaalaisia taloudellisessa mielessä, on sosiaalisesti haluton hyväksymään heidät. (Sabour 2003, 111–112.)

Tämä pätee myös pääväestön suhtautumisessa romaneihin. Romanit koetaan työtä vieroksuvina pääväestön työllään ansaitsemien verorahojen hyväksikäyttäjinä. Romaneilla on samalla tavalla suuria vaikeuksia saada töitä kuin Sabourin kuvaamalla afrikkalaisilla maahanmuuttajilla. Molemmat ryhmät poikkeavat ulkonäkönsä perusteella pääväestöstä ja heidän kulttuurinsa on vierasta. Suomalaiset suhtautuvat kuitenkin paljon myönteisemmin vietnamilaisiin maahanmuuttajiin ja siihen lienee syynä vietnamilaisten saama ahkeran työntekijän maine yrittäjänä ravintola-alalla. Suomeen tuli ensimmäisinä pakolaisina sata vietnamilaista vuonna 1979 (Helamaa 2005). Oliko heidän kulttuurinsa Vietnamissa yrittäjämäinen?

Yrittäjyyttä suosivan maan politiikan lisäksi kulttuuri ja arvot suosivat yrittäjyyttä (ks. Dana 1998, 1999). Esimerkiksi Kiinan pääuskonto konfutselaisuus rohkaisee yrittäjyyteen sillä, että se arvostaa kovaa työtä ja ahkeruutta. Vietnamilaiseen kulttuuriin ja uskontoihin on sekoittunut aineksia kiinalaisista uskonnoista ja kulttuurista (Asianinfo.org 2008). Kun vietnamilaisiin arvoihin kuuluu uskonnollisuuden myötä sisäistetty yrittäjyyttä suosiva kova työ ja ahkeruus, se on voinut vaikuttaa vietnamilaisten itsensä työllistämiseen myös

Suomessa. Myös romanien työmarkkinoille siirtymisen pyrkimyksiin on 1960-luvulta alkaen ollut vaikuttamassa uskonnollinen herännäisyys. Romanien työllistymisen esteenä ovat kuitenkin olleet vuosisataiset ennakkoluulot.

Toisen kulttuuriin ja arvoihin suhtaudutaan molemmin puolin välinpitämättömästi ja tietämättömästi. Paikallinen väestö ajattelee, että ulkomaalaisten on elettävä suomalaisten tapojen ja suomalaisen elämäntavan mukaan, jos he haluavat jäädä maahan. Toisin sanoen he ajattelevat, että ulkomaalaisten tulisi sulautua suomalaiseen kulttuuriin. Monet ulkomaalaiset ovat haluttomia alistumaan valakulttuurin vaateille ja vaativat oikeutta säilyttää erilaisuutensa. (Sabour 2003, 112.)

Sosiaaliset taidot ovat romaniyrittäjien yksi vahvuus yrittäjyyden kentällä. Sitten kun romani saa mahdollisuuden käyttää sosiaalisia taitojaan, hän menestyy hyvin liike-elämässä. Mahdollisuus syntyy vasta, kun pääväestön edustajan ennakkoluulo vähenee niin paljon, että hän suostuu kuuntelemaan ja keskustelemaan romanin kanssa. Markun mukaan myyntityössä ei ollut ongelmia sen jälkeen kun ensihetken luottamus on voitettu.

### **Romanien asema sosiaalisessa marginaalissa**

Romanien asema sosiaalisessa marginaalissa Suomessa on marginaalien ääri-reunoilla. Romanit ovat edelleen syrjityin vähemmistö Suomessa. Karkeasti yleistä asenneilmastoa voi kuvata niin, että suomenruotsalaiset ovat vähemmistöryhmien arvohierarkiassa korkeimmalla tasolla ja toisena tulevat saamelaiset alkuperäiskansana. Työperäiset maahanmuuttajat ovat kolmantena ryhmänä tervetulleempia Suomeen kuin pakolaiset, mutta romanit ovat pakolaisiakin vähemmän arvostetussa asemassa. Ruotsin vallan jälkeen ruotsinkielinen vähemmistö oli hallitseva ja sivistynein väestön osa ja Suomen itsenäistymisen jälkeenkin Suomen eliitti oli ruotsinkielistä. Suomenruotsalaiset ovat aina olleet Suomessa hyvin toimeentulevaa väkeä. Suomalaiset ovat ehkä tämän vuoksi tunteneet jonkinasteista alemmuuden tunnetta suomenruotsalaisia kohtaan.

Romanit ovat pyrkimässä sosiaalisesta marginaalista yhteiskunnan keskiöön. Kärkijoukko on jo pitkään raivannut tietä koko romaniväestölle. Tämä kärkijoukko on Pulman (ks. 8.2 Romanit yrittäjyyden kentällä) kuvaamaa keski-luokkaa, joka on kouluttautunut ja toimii erilaisissa hallinnollisissa tehtävissä ja vaikuttajina romanien asioissa. Eri romanijärjestöissä toimineet romanit ja ne, jotka ovat toimineet aktiivisesti Romaniasiain neuvottelukunnassa (Suonoja & Lindberg 1999, 50–55, 145), ovat tehneet pitkän ja arvokkaan työn romanien aseman parantamiseksi Suomessa. Kärkijoukon perässä on tulossa seuraava ryhmä, eri paikkakunnilla aktivoituneet yhteiskuntaan hakeutuvat romanit (esim. 1.1 Tutkimuksen tausta ja tarkoitus).

He kouluttautuvat ammattiin, huolehtivat siitä, että heidän lapsensa saavat ammatin, ja yrittävät hakeutua töihin ansaitsemaan elantonsa ja samalla muuttamaan työmaailman asenteita laiskoista ja osaamattomista romaneista

ahkeriksi ja osaaviksi romaneiksi. Tämä joukko on suuren haasteen edessä, sillä asenneilmastoa on vaikea päästä muuttamaan, jos työpaikkojen ovet eivät avaudu romaneille. Marginaalista nouseminen yhteiskunnan keskiöön ei ole helppoa (ks. 2.5 Sosiaalinen marginaalisuus).

#### 8.2.4 Asiakkaiden, yritysmaailman ja viranomaisten kentät

##### Asiakkaiden kenttä

Asiakkaiden kentästä kirjoittaessani tarkoitan asiakkailla niitä tuotteiden tai palveluiden ostajia, jotka ovat tuotteiden lopullisia käyttäjiä. Jälleenmyyjät ovat Markun yrityksen asiakkaita, mutta heitä tarkastelen osana yritysmaailman kenttää. Asiakassuhteisiin liittyvien yrittäjien kokemusten ja käsitysten perusteella sosiaalinen pääoma on asiakkaiden kentän tärkein pääomalaji. Yritykset ovat olemassa asiakkaiden tarpeiden tyydyttämistä varten.

Yritykset käyttävät erilaisia markkinoinnin keinoja asiakkaista koostuvien markkinoiden valtaamiseksi. Haastateltujen yrittäjien (paitsi Markun) yritystoiminta oli pienyrittäjyyttä, joten yrittäjän »habitus» ja henkilökohtainen toiminta vaikutti ratkaisevasti asiakaskunnan saamiseen. Romaniyrittäjän habitus ilmentää asiakkaille yrittäjän etnisyyttä, mitä pääväestöön kuuluva asiakaskunta voi pitää vieraana ja suhtautua yrittäjään ennakkoluuloisesti.

Romaniyrittäjä tarvitsee sosiaalisia taitoja voittaakseen asiakkaan luottamuksen. Luottamuksen saamisen tärkeys tuli erityisesti esille niillä aloilla, joilla asiakaskuntana oli pääväestö, ja kun yritys tarjosi ostettavaksi tuotteita tai palveluita, jotka eivät liittyneet hevostalouteen. Hevostalouden piirissä pääväestöön kuuluva asiakaskunta suhtautui ennakkoluulottomasti romaniyrittäjiin. Hevostalouden piirissä on aina ollut romaneita, joten siellä ei suhtauduta romaneihin enää ennakkoluuloisesti eikä heidän tarvitse enää rakentaa luottamusta erityisesti etnisen taustansa vuoksi. Romaniyrittäjien paras vahvuus on myyntityöhön tarvittavat sosiaaliset taidot, joten heillä on asiakkuuden kentällä tärkeintä pääoman lajia, sosiaalista pääomaa.

Kulttuurinen pääoma tuo asiakkuussuhteisiin uskottavuutta ja vahvistaa luottamusta (ks. 8.1.3 Usko luotettavuuteen). Silloin kun asiakas huomaa, että romaniyrittäjä on koulutettu ja ammattitaitoinen, hänen osaamiseensa ja myytävään tuotteeseen luotetaan helpommin.

##### Yritysmaailman kenttä

Yritysmaailman kentällä romanit kohtasivat kilpailijoita, tavarantoimittajia ja jälleenmyyjä. Taloudellinen pääoma on keskeinen pääomalaji tällä kentällä. Yritys tarvitsee rahaa ostaakseen raaka-aineita tavarantoimittajilta ja yritys hankkii rahaa myydessään jälleenmyyjille. Kilpailevat yritykset tavoittelevat samaa asiakaskuntaa ja ne kilpailevat yrityksen kanssa samasta asiakkaista saatavasta taloudellisesta pääomasta.



Hyvät sosiaaliset taidot (sosiaalinen pääoma) auttavat toimimaan menestyksellisesti tavarantoimittajien ja jälleenmyyjien kanssa. Tavarantoimittajien kanssa haastatelluilla yrittäjillä ei ollut mitään ongelmia, mutta Markulla oli vaikeuksia rakentaa suhteita ennakkoluuloisiin jälleenmyyjiin. Kilpailijat yrittivät häiritä tätä mustamaalaamalla yritystä ja sen tuotteita jälleenmyyjille. Kilpailijat yrittivät häiritä myös yrittäjien (Markun ja Veikon) ja asiakaskunnan suhteita.

Verkostoituminen voi sosiaalisena pääomana vahvistaa romaniyrittäjien asemaa. Verkostoituminen romaniväestöön kuuluvien yrittäjien lisäksi pääväestöön kuuluvien yrittäjien kanssa voisi vaikuttaa siihen, että kilpailijoiden häirintä vähenisi. Kun romanit hyväksytään yleensä yrittäjäpiireissä tasavertaisina yrittäjinä muiden joukossa, häirintäyritykset kääntyvät sitä yrittäviä kilpailijoita itseään vastaan. Tästä oli jo Markulla kokemusta silloin, kun hänen sohvakalustojaan oli saatu myydyksi juuri sen vuoksi joillekin asiakkaille, jotka eivät hyväksyneet kilpailijaliikkeen mustamaalausyrityksiä. Yritysmaailman kentällä ei kulttuurinen pääoma vaikuttanut olevan merkittävässä roolissa.

### **Viranomaisten kenttä**

Viranomaisten kentällä yrittäjillä oli ennakkoluuloisuuteen liittyviä kokemuksia vuorovaikutuksessa TE-keskusten, verovirastojen ja kuntien viranomaisten kanssa. Kokemukset liittyivät taloudelliseen pääomaan. Silloin kun viranomaisten suhtautuminen oli ennakkoluuloista, romanit kokivat omat sosiaaliset ja kulttuuriset taitonsa riittämättömiksi. Heitä ei suostuttu kuuntelemaan, heitä ei uskottu tai heitä epäiltiin kierouksista tai heillä ei ollut riittävästi viranomaisia vakuuttavaa tietoa. Kulttuurisen pääoman (koulutus, tiedon hankinta) vahvistamisen kautta romaniyrittäjät voivat toimia viranomaiskentällä menestyksekkäämmin.

### **8.2.5 Yhteenveto ja pohdintaa**

Romanit ovat kuuluneet Suomen syrjitympään vähemmistöön (mm. Grönfors 1981, 176–178). Kuinka he sijoittuvat yrittäjinä yrittäjyyden kentälle? Kenttä on sosiaalinen pelitila, jonka toiminta edellyttää pelaamisen kannattavuuteen uskovia pelaajia (Saaristo & Jokinen 2004, 175). Jokainen, joka perustaa yrityksen, uskoo pelaamisen eli yritystoiminnan kannattavuuteen. Romaniyrittäjien yritykset ovat pelaamassa yrittäjyyden kentällä samoilla pelisäännöillä kuin muutkin yritykset, esimerkiksi pääväestöön kuuluvien henkilöiden yritykset, kansainväliset yritykset ja maahanmuuttajien yritykset. Olen tarkastellut tässä työssä romaniyrittäjien lisäksi »kentän hallitsijoita» eli pääväestön yrittäjiä toimijoina yhteisellä yrittäjyyden kentällä.

Taloudellinen pääoma on yrittäjyyden kentällä keskeinen tavoiteltava pääoma. Romaniyrittäjien menestymistä taloudellisen voiton tavoittelussa estää

pääväestöön kuuluvien sidosryhmien ennakkoluuloisuus ja syrjintä. Tämän vuoksi he joutuvat pelikentällä huonompaan asemaan kuin muut yrittäjät. Heidän pääsyään maalintekoetäisyydelle estetään epäreilulla keinoilla.

Yritystoimintaan liittyvä vuorovaikutus eri sidosryhmien välillä on toiminnan perusta. Jos keskeisimmät sidosryhmät eivät suostu tai vain osa heistä suostuu vuorovaikutukseen romaniyrittäjien kanssa, romaniyrittäjien taloudellisen voiton tavoittelu vaikeutuu tai epäonnistuu. He voivat hävitä pelin ennakkoluulojen ja syrjinnän vuoksi. Myös pääväestöön kuuluvilla yrittäjillä on usein vaikeuksia saada rahoitusta yritystoiminnalle. Suomen yrittäjien tekemän yritysbarometrin 2/2007 mukaan suurin yrittäjien ilmoittama este yritystoiminnan kehittämiseksi oli rahoituksen saannin vaikeus. Romaniyrittäjällä vaikeus voi olla vielä suurempi kuin pääväestön yrittäjillä, jos rahoittaja, julkinen tai yksityinen, syrjii tietoisesti tai tiedostamattaan romaniyrittäjää etnisyyden perusteella.

Haastatellut romaniyrittäjät pitivät luottamuksen rakentamista tärkeimpänä keinona vähentää ja poistaa ennakkoluuloja ja sitä kautta syrjintää. Luottamuksen rakentamisen kautta he voivat myös kasvattaa kulttuurista ja sosiaalista pääomaansa. Kun sidosryhmät eivät suhtaudu enää romaniyrittäjiin ennakkoluuloisesti, romaniyrittäjät voivat toimia tasavertaisina yrittäjyyden kentällä muiden yrittäjien kanssa. Haastateltujen romaniyrittäjien näkemysten mukaan romaneille ei tarvitse rakentaa mitään erityisjärjestelmiä, vaan he voivat käyttää olemassa olevia järjestelmiä samalla tavalla kuin muutkin yrittäjät silloin kun nämä järjestelmät toimivat ennakkoluulottomasti ja syrjimättä vähemmistöjä.

Romaniyrittäjien käsityksen mukaan päävastuu luottamuksen rakentamisesta on romaneilla itsellään myös yritystoiminnassa. Kuitenkin pääväestön toivottiin osallistuvan siihen. Esimerkiksi media voi valita ennakkoluulottoman uutisoimistavan hyvin tavallisesti nähdyn yhden romanin tekemisistä tiedottamisen ennakkoluuloisen, kaikki romanit leimaavan uutisoiminnan sijaan, jolloin se vaikuttaa yrityksen sidosryhmien käsityksiin romaneista (ks. Markun kuvaus kohdassa 7.1.3 Ennakkoluulojen syyt).

Perhe voi toimia kahdella tavalla, joko auttaa luottamuksen rakentamisessa tai tukea muutoin yrittäjää osallistumalla yritystoimintaan. Monen yrittäjän isä oli rakentanut valmiit luottamukselliset verkostot tai ollut rakentamassa luottamuksellisia verkostosuhteita aloittelevalle yrittäjälle (ks. 6.2.1 Isä). Perhe voi toimia myös kannustajana ja mahdollistajana koulutukseen tai yrittämiseen jo lapsuus- ja nuoruusiässä. Esimerkiksi Markun ja Anitan isät siirsivät oman yritystoimintansa lapsilleen. Anitan poika oli kouluttautunut jatkamaan Anitan hevostilayritystä. Jari toivoi voivansa työllistää oman poikansa yritystoiminnan kautta. Veikon vaimo oli hänen yrityksessään töissä (sosiaalinen pääoma).

Uskonnollisuus on kulttuurista pääomaa, mikä voi kasvattaa yrittäjän luottamusta pääväestön silmissä (ks. kohdat 6.4. Uskonto ja 7.3.1 Romanit luottamuksen rakentajina). Raamatun kautta opitut työhön liittyvät arvot – »otsa

hiessä sinun on hankittava leipäsi» (1 Moos 3:17, 19) - muodostuvat pääomaksi, joka kannustaa romaneja hankkimaan leipänsä esimerkiksi yritystoiminnan kautta sosiaalisten tukien sijaan. Uskonnollisuus voi olla pääomaa niin asiakkaiden ja viranomaisten kuin yritysmaailmankin kentällä.

Tiedon hankkiminen oli yksi tärkeä osa luottamuksen rakentamista. Erityisesti Jari korosti tiedon valtaa sidostyhmien etenkin tukiin ja lupiin liittyvissä viranomaissuhteissa (ks. 6.1.2 Tiedon hankinta). Romanit voivat vahvistaa luottamustaan pääväestön sidosryhmiin ja asemaansa yrittäjyyden kentällä kouluttamalla itseään ja käyttämällä asiantuntijoita apunaan sekä hankkimalla tietoa toisilta yrittäjiltä.

Uskonnollisuus ja tieto lisäävät lähinnä kulttuurista pääomaa ja perhe sosiaalista pääomaa. Perheen ja suvun merkitys sosiaalisten taitojen opettajana jo lapsesta alkaen on romanikulttuurille ominaista. Kulttuurisen ja sosiaalisen pääoman kasvaminen johtaa myös taloudellisen pääoman kasvamiseen. Kun romaniväestön koulutustaso ja osaaminen kasvaa, ennakkoluulot vähenevät ja heitä pidetään luotettavana osana yritysmaailman verkostoa, ja taloudellisen pääoman hankkimisessa romanit ovat tasa-arvoisia muiden yrittäjien kanssa yrittäjyyden kentällä.

Tieto, uskonnollisuus ja perhe voivat tukea yrittäjän toimintaa ja kasvattaa sosiaalista ja kulttuurista pääomaa joko luottamuksen rakentumisen kautta tai suoraan omaksi taloudelliseksi pääomaksi muuttuneena. Esimerkiksi juristiksi koulutautunut romani voi perustaa asianajotoimiston ja menestyä siinä jo yksistään oman kulttuuripääomansa avulla, jos hänellä on lisäksi hyvät sosiaaliset taidot, joilla voi rakentaa hyvät sosiaaliset verkostot sosiaalisesti pääomakseen. Sosiaalisen ja kulttuurisen pääoman avulla saadut asiakassuhteet tuovat taloudellista pääomaa.

Asiakaskunnan voi hahmottaa kentäksi, jossa ennakkoluulot ovat voimakkaimmillaan ja jossa sosiaalinen pääoma on merkittävintä. Yritysmaailman kentällä taas taloudellinen pääoma on merkittävimmissä asemassa ja viranomaiskentällä nousee kulttuurinen pääoma ratkaisevan tärkeään asemaan. Kaikkia pääomalajeja tarvitaan kaikilla kentillä, mutta sosiaalisella pääomalla on vahva merkitys kaikkien kenttien sisällä tapahtuvissa vuorovaikutussuhteissa.

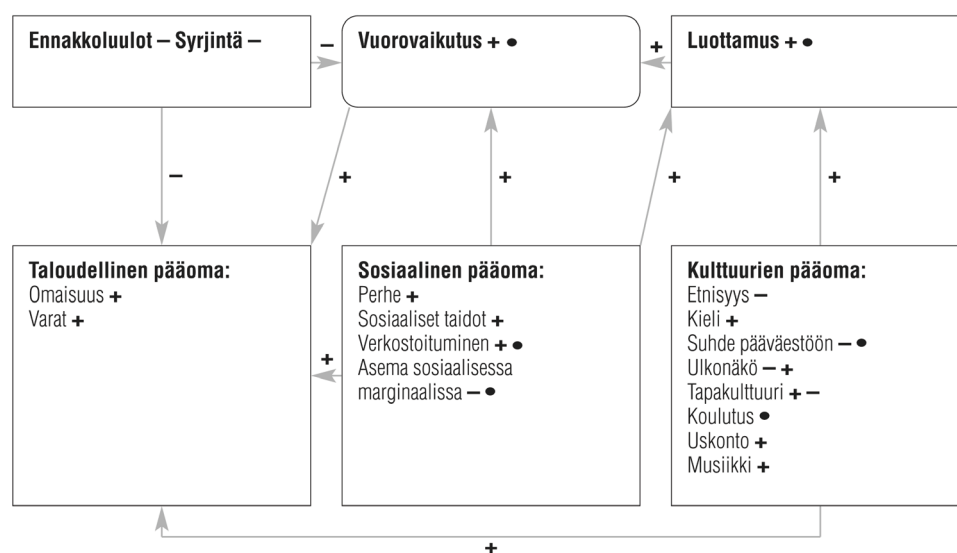
Romanien heikkoutena yrittäjyyden kentällä on etnisyyden ongelma. Heidän etnisyyteensä suhtaudutaan ennakkoluuloisesti. Heidän omat kulttuuriset tapansa, kuten väistämivelvollisuus, voi heikentää myös heidän asemaansa kentällä. Romanit voivat hankkia vahvuuksia kentälle kasvattamalla kulttuurista pääomaansa lisäämällä koulutustasoaan ja tunnistamalla ja ottamalla käyttöön omat jo olemassa olevat vahvuutensa, kuten sosiaaliset taidot.

Tutkimuksen viitekehyksenä on sosiaalinen marginaalisuus. Yrittäjyys voi olla yksi keino päästä marginaalista pois. Onnistuakseen hyvin yritystoiminnassa (yrittäjyyden kentällä) romanit voivat vahvistaa asemiaan siellä kasvattamalla sosiaalista ja kulttuurista pääomaansa ja sitä kautta myös taloudellista pääomaa.

Kulttuurien välisellä viestinnällä voi olla myös vaikutusta romanien asemaan yrittäjyyden kentällä. Kulttuurien välinen viestintä on alttiimpaa häiriöille kuin kulttuurien sisäinen viestintä. Kulttuurien välisessä viestinnässä on todettu syntyvän helposti väärinymmärryksiä, jotka voivat johtaa yhteydenpidon katkeamiseen ja jopa syrjintään. Osittain tämä johtuu siitä, että osallistujilla on erilaiset viestintä- ja tietomallit, joiden mukaan sanomia ja viestintää tulkitaan. Meillä on omat odotuksemme siitä, miten tietyissä tilanteissa toimitaan, mitä niissä sanotaan ja miten asia sanotaan. Nämä normiodotukset voivat olla eri kulttuureissa hyvinkin erilaisia. (Tiittula 1997, 34.) Esimerkiksi viranomaisten kanssa tapahtuvassa vuorovaikutuksessa voivat romanien ja viranhaltijoiden normiodotukset olla hyvinkin erilaiset (esim. kohdat 5.1.2 TE-keskukset ja 5.1.3 Kunnat). Uusyrittäjäneuvoja kuvaa tämän tutkimuksen lopussa (ks. 9.2 Jatkotutkimusaiheita) tätä kulttuurien väliseen viestintään liittyvää omiin kokemuksiinsa perustuvaa problematiikkaa.

### Pohdintaa

Luottamusta on lähestytty kirjallisuudessa usein joko yksilö- (esim. Coleman, Putnam ja Bourdieu) tai kollektiivitasolla (Putnam 1993) tai luottamuksena jonkin instituution toimivuuteen (Seligman 1997, 18). Bourdieu tarkasteli pääomia myös luokkayhteiskunnan näkökulmasta. Seligman (1997, 18) käyttää henkilöiden välisestä luottamuksesta käsitettä luottamus (trust) ja instituutioihin kohdistuvasta luottamuksesta käsitettä luottavaisuus (confidence). Tähän jakoon



Bourdieu jakaa yhteiskuntaluokat erilaisiin kenttiin. Kentillä kilpaillaan pääomista, joita ovat taloudellinen, sosiaalinen ja kulttuurinen pääoma. Nuolten yhteydessä + tarkoittaa vaikutuksen kasvua ja – vähentävää vaikutusta. Ruutujen sisällä + tarkoittaa vahvuutta, • kehittämiskohdetta ja – negatiivisesti peliin kentällä vaikuttavaa ominaisuutta.

KUVIO 7 Romanit yrittäjyyden kentällä

on suhtauduttu kriittisesti, koska se on nähty liian jyrkkänä (esim. Kovalainen & Österberg 2001, 86) tai sen on nähty siirtävän luottamuksen pois sosiaalisesta pääomasta (esim. Ilmonen 2001, 31).

Luottavaisuus tarkoittaa Seligmanin (2001, 48) mukaan sitä, että tiedämme, mitä odottaa vuorovaikutus- (ja/tai vaihto-)tilanteessa, kun taas luottamusta tarvitaan silloin, kun ei tiedetä, mitä odottaa. Luottamusta tarvitaan kun ollaan vuorovaikutuksessa tuntemattomien kanssa. Kohdassa 8.1.2 (Instituutioon perustuva luottamus) käsiteltiin sitä, että romanit eivät helposti luota viranomaisiin. He eivät ole luottavaisia esimerkiksi TE-keskuksen, rahalaitoksen tai julkisen organisaation toimintaan instituutiona. Instituutiot ovat yksilöiden yhdessä luomia ja ylläpitämiä rakenteita, jotka ovat luojiensa näköisiä (Kotkavirta 2001, 60).

Romaneilla on huonoja kokemuksia vuosisatojen ajalta pääväestön rakentamista romaneja syrjivistä instituutioista. Jotta instituutioiden toimintaan voidaan suhtautua luottavaisesti, instituutioiden piirissä toimivien ja säännöt toiminnallaan vahvistavien yksilöiden täytyy puolestaan voida luottaa siihen, että käytännöt ovat suhteellisen vakaat ja toteutuvat ennakkoidulla sekä reilulla tavalla (Kotkavirta 2001, 64).

Romanien luottamuksen rakentaminen on vaikeampaa, sillä heitä pidetään yhteiskunnassa »toisina», erilaisina. Heidän käyttäytymissääntöjään ei tunneta, niistä on olemassa ennakkoluuloja. Heidän oletetut käyttäytymissääntönsä perustuvat pääväestön ennakkoluuloihin ja heidän oletetaan käyttäytymisen näiden ennakkoluulojen mukaisesti. Luottaminen romaniin on liian suuri riski ennakkoluuloiselle pääväestön ihmiselle. Romanit ovat tuntemattomia ja tuntemattomien kanssa tapahtuvassa vuorovaikutuksessa ollaan erityisen varovaisia. Luottamus muotoutuu vasta yhdessä olemisen varmistaman tuntemisen pohjalta (Ilmonen 2001, 12, 22).

Luottamuksen keskeinen ilmentymä on Seligmanin (1997, 70) mukaan ihmisen kyky vaihtaa roolejaan ja rooliodotuksiaan. Niiden vaihtaminen edellyttää vapautumista vanhoista sidoksista ja kykyä toimia agenttina. Ihminen siis kytkee Ilmosen (2001, 31) mukaan luottamuksen käsitteen toimijuuteen (agency). Toimijuuden lisäksi on oltava jaettu käsitys »toisen» sisäisestä moraalista arvosta. Kun käyttäydytään yhteisten arvojen mukaan, »toinen» noudattaa tuttuuteen perustuvaa kaavaa. Kun vastapuolen käyttäytyminen on ennakoitavaa, ei luottamus ajankohtaistu ongelmana (Seligman 1997, 79). »Toiseen» luotetaan, kun hänen tiedetään Taylorin (1989, 19–20) ajatuksen mukaan sitoutuneen johonkin vahvaan arvoon eli »superhyvään». Romanien uskonnollisuus on tällainen vahva arvo, mikä voi nostaa pääväestön samat uskonnolliset arvot jakavien henkilöiden luottamusta.

Luottamus on sosiaalisen pääoman keskeinen tekijä. Putnam (1993, 170) pitää sitä sosiaalisen pääoman tärkeimpänä elementtinä. Sosiaalisesta pääomasta tulee Ilmosen (2001, 22) mukaan luottamuksen välityksellä itseään ruokkiva systeemi. Luottamus synnyttää yhteistoimintaa ja helpottaa toiminto-

jen koordinoitua ja kommunikaatiota. Nämä voimistavat vastavuoroisuuden normeja, jotka puolestaan vahvistavat yhteisyyden tunnetta ja yhteistä identiteettiä. Yhteinen identiteetti taas voimistaa keskinäistä luottamusta, joka on sitä vahvempi, mitä pidempään vastavuoroista kanssakäymistä on ilmennyt ja mitä suljetumpi vastavuoroisuuden verkosto on (vrt. Coleman 1988, 106–107; Putnam 1993, 167).

## 9 TUTKIMUKSEN ARVIOINTI

### 9.1 Tutkimusmenetelmien ja tulosten soveltuvuus

Tutkimuksen kohteena ovat suomalaisten romaniyrittäjien kokemat ennakkoluulot ja syrjintä. Romanit elävät syrjittynä vähemmistönä suomalaisen yhteiskunnan marginaalissa. Romanien perinteisenä ansaintamuotona on ollut yrittäminen. Tutkimuksellani halusin saada ymmärrystä siitä, kokevatko romanit yrittäjinä ennakkoluuloja ja syrjintää ja miten ne ilmenevät heidän yritystoiminnassaan.

Omat ajatukseni ovat tutkimuksen aikana syventyneet. Tutkimusta aloittaessani minulla oli esikäsitys, että romaniyrittäjät kohtaavat ennakkoluuloja myös yritystoiminnassa, jos he kokevat niitä muussakin elämässään. Tutkimusprosessin aikana olen saanut uutta ymmärrystä siitä, miten ilmiö ilmenee, miten se vaikuttaa romanien yritystoimintaan ja mitä käsityksiä yrittäjillä on tilanteen parantamisesta.

Tutkimus on mielestäni tärkeä, koska ennakkoluuloja ja syrjintää ei ole tutkittu ennen romaniyrittäjien näkökulmasta ainakaan Suomessa eikä tietääkseni muuallakaan Euroopassa. Tämän tutkimuksen avulla on saatu ymmärrystä romaniyrittäjien kohtaamista ennakkoluuloista ja syrjinnästä ja tätä ymmärrystä voidaan käyttää hyödyksi romaniyrittäjyyteen ja romanien asemaan liittyvässä tutkimuksessa, päätöksenteossa ja toimenpiteissä.

#### 9.1.1 Tutkimuksen luotettavuus

Eskolan ja Suorannan (1999, 211) mukaan laadullisessa tutkimuksessa arviointi pelkistyy kysymykseksi tutkimusprosessin luotettavuudesta. Tutkija joutuu jatkuvasti pohtimaan tekemiään ratkaisuja ja näin ottamaan yhtä aikaa kantaa sekä analyysin kattavuuteen että tekemänsä työn luotettavuuteen (Eskola & Suoranta 1999, 209). Ahosen (1994) mukaan kvalitatiivisen tutkimuksen luotet-

tavuus perustuu sille, miten totuus nähdään. Keskeinen validiteettikysymys liittyy tulkintaan. Fenomenografiassa arvioidaan luottamusta sillä, kuinka hyvin merkityskategoriat edustavat käsityksiä. Fenomenografiassa aineiston luotettavuus on sitä, että tutkimushenkilöt ilmaisevat samaa asiaa kuin tutkija oletti. Tämän lisäksi aineiston on oltava relevantti ongelmanasettelun takana olevien teoreettisten käsitteiden suhteen. Johtopäätökset ovat valideja, kun ne vastaavat sitä, mitä tutkittavat tarkoittivatkin. (Ahonen 1994, 129–131.) Se mitä haastateltavat kertovat, on heidän henkilökohtainen todellisuutensa. Martonin mukaan fenomenografiassa ei aseteta kyseenalaiseksi haastateltavien todellisuuden totuudenmukaisuutta tai heidän kokemustaan tästä todellisuudesta (Marton 1988; Uljens 1989, 13–16). Haastateltavien puhe on todellisuutta vähintään tekstin tasolla.

### **Aineiston hankinta**

Fenomenografisen aineiston tavallisin hankintamenetelmä on haastattelu, sillä siinä toteutuu tiedon intersubjektiivisuus. Fenomenografia ei ole ontologialtaan dualistista. Epistemologialtaan se vastaa ei-dualistisuuden vaatimukseen tuoden esiin käsitysten variaation. Tämän vuoksi fenomenografia edellyttää Ahosen (1994, 136–137) mukaan syvä- tai puolistrukturoitua haastattelua.

Tässä tutkimuksessa on käytetty puolistrukturoitua haastattelua. Tutkimuksen tiedonantajien valinnassa ei käytetty mitään otantamenetelmää, koska romaniyrittäjiä ei voi tavoittaa rekisterien perusteella. Seitsemän haastateltavaa löytyi Romanit työelämään -hankkeessamme työskentelevien romanien ja hankkeen kanssa yhteistyötä tekevän romanin avustuksella. Pohjanmaalaisen yrittäjien kanssa tapahtuvista haastatteluista sopi avustajana toiminut romani ja keskisuomalaisen haastateltavien kanssa sovin itse haastatteluajankohdat.

Haastattelut onnistuivat hyvin, sillä haastattelutilanteissa oli luottamuksellinen ja avoin ilmapiiri, jonka luomisessa olivat auttaneet haastateltavien tuntemat ja heidän luottamustaan nauttivat romanit. Valitsin haastattelukysymyksiksi mielestäni ilmiön kannalta keskeisimmät teemat. Jos olisin käyttänyt strukturoitua haastattelua ja kvantitatiivista analyysia, en olisi saanut kaikkea sitä merkittävää informaatiota, jota sain puolistrukturoidun haastattelun ja fenomenografisen analyysin avulla. Haastateltavien vapaassa kerronnassa tuli esiin seikkoja, joita en olisi osannut kysyä lomakehaastattelussa. Esimerkiksi luottamukseen sekä yrittäjien isän ja uskonnon merkitykseen liittyvät käsitykset tulivat minulle yllätyksenä. Strukturoidulla haastattelulla en olisi saanut aineistosta myöskään ennakkoluulojen vähentämiseen liittyviä yrittäjien käsityksiä ja tutkimukseni olisi jäänyt pinnalliseksi.

### **Kategorioiden muodostus**

Merkitykset nivELYTYVÄT toisiinsa, ja asiat saavat merkityksensä suhteestaan toisiinsa. Siten merkitysten tulkinnassa ei ole kyse yksittäisen merkityksenannon selvittämisestä vaan merkitysten verkon hahmottamisesta. (Moilanen & RiihÄ



2007, 46.) Aineistosta nostetut merkityskategoriat ovat fenomenografisen tutkimuksen keskeinen tulos. Fenomenografisessa tutkimuksessa ei ole luotettavuusongelmaa, jos haastattelija ja haastateltava puhuvat samasta ilmiöstä (Uljens 1989, 33).

Ilmiötä tutkitaan haastatteluotteiden kautta. Valitut otteet muodostavat tietokentän analyysin seuraavien vaiheiden perustaksi. Samalla tutkijan mielenkiinto vaihtuu haastatellusta yksilöstä niihin merkityksiin, joita otteet sisältävät. Tulkinta on interaktiivinen prosessi, joka heilahtelee kahden kontekstin välillä: haastattelun, josta se otettiin, ja merkitysten kentän, johon se kuuluu. Tulkinnan seurauksena otteista muodostetaan samankaltaisuuden perusteella kategorioita, joita ei siis ole määrätty etukäteen. (Marton 1988, 154–155; Francis 1996, 44.) Se miten analysoijan oma ajattelu voi vaikuttaa kategorisointiin on tärkeää.

Käytännön elämässä olemme jatkuvasti kokemusten ja ilmaisujen keskellä yrittäen ymmärtää niitä. Toimimme arkielämässä luontaisen ymmärryksemme varassa. Sitä nimitetään hermeneuttisessa kirjallisuudessa esiymmärrykseksi. Esiymmärryksellä tarkoitetaan tutkimuksen yhteydessä kaikkia tutkijalle luontaisia tapoja ymmärtää tutkimuskohde jonkinlaisena jo ennen tutkimusta. (Laine 2007, 32.) Olen saanut oman esiymmärrykseni toimiessani Jyväskylän kaupungin romanityöryhmässä ja Romanit työelämään -hankkeessa. Yhteistyö romanien kanssa on tuonut minulle ymmärrystä siitä, kuinka syvästi ennakkoluuloisessa asenneilmastossa romanit elävät jokapäiväistä elämää.

Hankkeen yrittäjyyteen liittyvässä työryhmässä tapaamieni yrittäjien kertomukset toivat minulle jonkinlaista ymmärrystä siitä, että romanit kohtaavat ennakkoluuloja myös yritystoiminnassa. Miten tämä esiymmärrykseni on vaikuttanut kategorisointiin? Ensinnäkin olen valinnut haastattelukysymysten teemat esiymmärrykseni mukaan. Toiseksi olen muodostanut kategorioita haastattelun teemojen mukaan. Sen jälkeen olen muodostanut teemoihin liittyviä alakategorioita. Viimeiseksi olen muodostanut yläkategorioita kategorioiden ja alakategorioiden muodostamasta tietokentästä.

Tästä toimintaketjusta näkyy, että esiymmärrykseni on vaikuttanut oleellisesti tutkimuksen kulkuun. Jos tätä esiymmärrystä ei olisi ollut, en olisi osannut tehdä sellaisia kysymyksiä, joiden avulla olen saanut runsaasti ilmiöstä ymmärrystä tuottavaa tietoa. Ilman esiymmärrystäni en olisi alkanut edes tutkia tätä ilmiötä. Esiymmärrykseni kautta sain tietooni ilmiön olemassaolon. Tutkimuksen voi aloittaa vasta sen jälkeen, kun on käsitys jostain mahdollisesti olemassa olevasta.

Tutkijan tulee löytää kategoriat ja tulkita ne. Olen tiedostanut esiymmärryksen olemassaolon ja vaikutuksen kategorioiden muodostukseen. Kun olen lukenut aineistoa »sulkemalla esiymmärrykseni» ja tarkastelemalla tekstiä ikään kuin uutena jonkun muun kirjoittamana aineistona, olen myös kyennyt löytämään aineistosta uutta esiymmärrykseen sisältymätöntä tietoa, kuten esimerkiksi luottamuksen, yrittäjän isän ja uskonnon merkityksen haastateltujen

romanien yrittäjyydessä. Kategoriat eivät ole olemassa sellaisenaan materiaalisissa tulkinnasta riippumatta. Kategoriat ovat tutkijan käsitys, jolla hän konstruoi todellisuutta (haastateltavien kokemukset ja käsitykset). Tutkimuksen validiteettia voi kontrolloida kontekstin kautta, se joko tukee tai ei tue tutkijan käsitystä (Uljens 1989, 44–46). Tutkimukseni kontekstina olivat romaniyrittäjät. Katson, että haastattelemani yrittäjät tukevat käsitystäni, sillä he eivät esittäneet niihin (ks. Tulkinnan luotettavuus) muutosehdotuksia.

### **Tulkinnan luotettavuus**

Tässä tutkimuksessa pyrin vahvistamaan tulkinnan luotettavuutta siten, että luin litteroidut haastattelut ja haastatteluteemojen mukaiset kategoriat useaan kertaan ennen kuin muodostin aineistosta lisää kategorioita. Nostin teksteistä esiin ilmiötä hyvin kuvaavia seikkoja, jotka toistuivat eri haastateltavien kertomuksissa tai yksittäisen haastateltavan kertomuksessa. Nostin myös jonkin yksittäisen merkittävän seikan esiin aineistosta silloin, kun haastateltava selvästi piti sitä merkityksellisenä. Näistä merkittävistä aineistosta esiin nostamistani seikoista muodostin uusia kategorioita.

Sen jälkeen tulkitsin näitä kategorioita valiten niistä esiin nostamiani syvempiä merkityksiä, joiden perusteella muodostin laajempia merkityksiä sisältäviä yläkategorioita. Varmuuden vuoksi luin tekstejä ja muodostin kategorioita useaan kertaan, jotta kykenin löytämään merkityksiä tai virheitä, joita en aikaisemmin ollut huomannut. Näin kategoriat testautuivat analyysiprosessin aikana.

Tutkimuksen dialogi voi vaihdella kahden todellisuuden – tutkijan ja haastateltavien todellisuuden – välillä. Tutkimuksen tarkkuutta voi varmistaa siten, että haastateltavat saavat mahdollisuuden »olla samaa mieltä» haastattelijan tulkinnan kanssa heidän haastattelussa ilmaisemistaan käsityksistä. (Francis 1996, 41.) Tällaista tutkimusprosessin osaa nimitetään face-validiteetiksi (Tuomi & Sarajärvi, 2003, 139).

Haastattelujen litteroitujen nauhoitusten perusteella kirjoitettujen artikkeleiden suomenkieliset versiot on lähetetty jokaiselle haastateltavalle luettavaksi kesällä 2007. Aineiston perusteella kirjoitetut tämän tutkimuksen tuloksena olevat tulkinnat (luvut 5–7) on lähetetty yrittäjille lokakuussa 2008. Saatekirjeellä heitä on pyydetty kommentoimaan kirjoituksia tai korjaamaan niitä kohtia, jotka ovat heidän mielestään virheellisiä.

Ainoastaan Anita otti yhteyttä. Hän pyysi korjaamaan yrityksen kuvausta yritystoiminnan aloittamisajankohdan osalta. Olin kirjoittanut, että Anitan yritys oli kolmannen polven perheyritys. Tämä ei pitänyt paikkaansa. Anita oli kyllä ollut pienestä saakka tekemisissä hevosten kanssa, mutta yritystoiminta alkoi vuonna 1993. Anita oli yrityksen perustaja.

### 9.1.2 Reliabiliteetti

Fenomenografiassa on tutkimuksen reliabiliteettia varmistettu esimerkiksi tutkimusryhmissä niin, että kaksi tai useampi henkilö (rinnakkaisluokittelijat) tekevät samasta aineistosta itsenäisesti analyysin. Jos suurin osa heidän muodostamistaan kategorioista on samoja, on tutkimusta pidetty reliabelina (esim. Sandberg 1996, 130). Tuomen ja Sarajärven (2003, 139) mukaan luotettavuus voidaan katsoa hyväksi, jos yksimielisyyserro on 80–85 prosenttia.

Fenomenografista tutkimusta ei voi perinteisessä mielessä toistaa, sillä kategoriat ovat viime kädessä tutkijan käsitys ja tulkinta. Kategoriat eivät fenomenografiassa edusta absoluuttista totuutta. Kysymys toistettavuudesta ei ole erityisen relevantti, koska tarkoitus on tarjota uutta perspektiiviä, joka voidaan testata muilla menetelmillä. (Larsson 1986, 37–38; Uljens 1989, 55–57.)

Martonin (1996, 169) mukaan rinnakkaisluokittelu voi olla tarpeellista, mutta hän ei pidä sitä riittävänä. Hänen mukaansa tärkeämpää on se, että kategoriat ovat sellaisia, joista on hyötyä muille ihmisille tutkimamme ilmiön kuvaajana ja välineenä sen ymmärtämiseen sekä ilmiöön liittyvien seikkojen havaitsemiseen joissain muissa yhteyksissä.

Tämän tutkimuksen reliabiliteettia ei ollut mahdollista varmistaa rinnakkaisluokittelun avulla, sillä tutkimus on tehty yksilötyönä. Martonin tärkeänä pitämä seikka – tutkimuksen kategorioiden hyöty muille ihmisille – toteutuu tässä tutkimuksessa. Romaniyrittäjien kokemuksia ja käsityksiä ennakkoluo-loista ja syrjinnästä ei ole Suomessa ennen tutkittu. Tutkimuksen tuloksia voi hyödyntää jatkotutkimuksissa sekä romanien ja miksei muidenkin vähemmistöjen marginaalisuuden vähentämispyrkimyksissä. Yrittäjyys voi olla yksi tie romanien integroitumisessa yhteiskuntaan. Tämä tutkimus tuo ymmärrystä romaniyrittäjien tilanteesta ja antaa suuntaa sille, minkälaisiin toimiin yrittäjät itse toivovat tasa-arvoa lisäävää kehittämistyötä kohdennettavan.

#### **Kokemusten ymmärtäminen**

Uljens kritisoi fenomenografiaa siitä, että se ei ole kiinnostunut niistä syistä, miksi ihmiset ajattelevat tietyllä tavalla. Siinä ollaan kiinnostuneita vain käsitysten kvalitatiivisista variaatioista. Fenomenografialla ei ole hänen mukaansa käsitteellisiä työkaluja erilaisten kokemusten ymmärtämiseksi, vaan se kohtelee kaikkia kokemuslajeja samalla tavalla. (Uljens 1992, 86.) Fenomenografian ei-dualistinen ontologinen näkemys antaa vastauksen myös epistemologiseen kysymykseen. Meidän todellisuuttamme on se, mitä me tiedämme. Uljensin näkemyksen mukaan emme kuitenkaan saa vastausta siihen, minkä perusteella yksilö valitsee tietyn ymmärryksen. (Uljens 1992, 95–101.)

Tutkimusprosessini aikana saadun ymmärryksen perusteella käsittän asian eri tavalla kuin Uljens. Mielestäni fenomenografian avulla voi saada vastauksia sille, miksi yksilö valitsee tietyn ymmärryksen. Haastateltavat toivat tässä tutkimuksessa esiin ensin kokemuksensa ja sen jälkeen niiden perusteella synty-

neet käsityksensä. Käsitykset ovat sidoksissa kokemuksen laadun kontekstiin. Esimerkiksi sellainen yrittäjä, jolla ei ollut huonoja kokemuksia jonkin sidosryhmän taholta kohdistuneesta syrjinnästä, saattoi käsittää, että syrjintää ei ylipäätään ole kyseisen ryhmän taholta.

Anitan oli kertomansa mukaan vaikeaa käsittää, ettei romani saisi pankista lainaa samalla tavalla kuin muutkin (ks. 5.1.4 Pankit). Käsitykset eivät kuitenkaan perustu aina pelkkiin omiin kokemuksiin vaan myös tietoon sekä tiedon ja kokemusten prosessointiin. Käsitykset voivat muuttua tämän prosessin tuloksena. Anita oli saanut tietoa muiden yrittäjien syrjinnän kokemuksista, joita hänen oli ensin vaikea pitää totena, mutta hetken pohdinnan jälkeen hän oli valmis tarkistamaan käsitystään.

Hänen muuttuneen käsityksensä mukaan syrjintää saattoi ilmetä, ellei pankin ja yrittäjän välillä ollut »tuttuutta». Tämä tuttuuden puuttuminen tuli esiin useimmissa syrjinnän kokemuksissa. Se johti yrittäjien käsitykseen siitä, että ennakkoluuloja voidaan vähentää olemalla pääväestön kanssa tekemisissä ja tutustumalla toinen toisiinsa. Olen kuvannut kokemuksia ja niiden perusteella syntyneitä käsityksiä kohdassa 5.4. Kokemuksiin perustuvien käsitysten variaatiot.

### 9.1.3 Yleistäminen

Osallistuin kesällä 2007 International Council for Small Business (ICSB) -maailmankonferenssiin Turussa. Työpapereita konferenssiin valinneesta kolmen tutkijan raadista yksi piti työtäni kelvottomana, eikä olisi valinnut sitä esiteltävien paperien joukkoon. Toiset pitivät työtäni kuitenkin kelvollisena ja minut kutsuttiin etnistä yrittäjyyttä esittelevien tutkijoiden (Track: Minority, Ethnic Entrepreneurship) joukkoon. Tutkimuspaperini valittiin konferenssissa 21 parhaan paperin joukkoon, joista tehtiin erillinen julkaisu (Anttonen 2008a).

Samassa tilaisuudessa minulta pyydettiin artikkelia tieteellisen aikakauslehden erityisjulkaisuun (Anttonen 2008b). Osallistuessani julkaistavien artikkelien review-menettelyyn, jouduin perustelemaan tutkimustulosteni yleistettävyyttä työssäni. Jotkut kvantitatiivisiin tutkimuksiin tottuneet arvioitsijat pyysivät perustelemaan sitä, miten tutkimukseni tulokset voidaan yleistää kun haastateltavia on ollut niin vähän.

Yleistämisen käsite tilastollisten menetelmien periaatteella ei kuulu laadulliseen tutkimukseen. Alasuutari (1999, 222) käyttäisikin laadullisessa tutkimuksessa yleistämisen käsitteen sijaan mieluummin suhteuttamisen käsitettä. Tutkijan on osoitettava lukijalle, missä suhteessa hän olettaa tai väittää tutkimuksensa valottavan muutakin kuin ensisijaisesti analysoimaansa yksittäistä tapausta. Fenomenografisessa tutkimuksessa muodostetaan yksittäisistä tapauksista merkitysten kenttä, joka on laajempaa ymmärrystä lisäävä kokonaisuus. Fenomenografisen analyysin avulla kykenin muodostamaan seitsemän yrittä-

jän kertomuksista kokonaisuuden, joka kuvaa hyvin näiden romaniyrittäjien asemaa yrittäjyyden kentällä. Yrittäjät olivat aineiston perusteella kohdanneet ennakkoluuloja ja syrjintää toiminnassaan erilaisissa vuorovaikutussuhteissa. Miksi esimerkiksi asiakaskunta, joka kieltäytyi asioimasta haastattemieni yrittäjien kanssa heidän etnisen taustansa vuoksi, ei suhtautuisi muihin romaniyrittäjiin ennakkoluuloisesti?

Tutkittavilla ihmisillä, jotka ovat osa jotain yhteisöä, on yhteisiä piirteitä ja yhteisiä merkityksiä. He ovat osa jonkin yhteisön yhteistä merkitysten perinnettä. Yksilön kokemusten tutkimus paljastaa tämän vuoksi myös jotain yleistä. Jokainen yksilö on kuitenkin erilainen ja jokaisen yksilöllisellä erilaisuudella on myös merkitystä. Tätä ajatusta tieteellinen ajattelu usein vierastaa yleistämistressinsä vuoksi. Ihmisissä ei ole Laineen mukaan kiinnostavaa vain samanlaisuus tai tyypillisuus eli sosialisointi ja kulturaation kautta muovautunut ihminen. Hermeneuttikkoa kiinnostaa myös ainutkertainen ja ainutlaatuinen. Hermeneuttinen tutkimus ei etene induktiivisesti yksittäistapauksista yleiseen. (Laine 2007, 29–30.)

Mitä yleistä joidenkin ihmisten kokemukset tai käsitykset sitten saavuttavat? Jos jokin teema on tärkeä yleensä ihmiselämän kannalta, se on myös koskettava. Koskettavuus liittyy läheisesti yleistämiseen. Lukijat voivat löytää tutkimusraporteista jotain sellaista, joka koskettaa heitä itseään. Varton mukaan yleistäminen, tai pyrkimys yleistää määrällisten menetelmien hengessä, vaarantaa laadullisen tutkimuksen ankaruuden vaatimuksen: »Ihmistä tutkivissa tieteissä ei ole lupa tehdä mitään sellaisia toimia, jotka esineellistävät tai ohentavat tutkimuskohdetta siten, että tutkimuskohteeseen kuuluva merkitysten kokonaisuus tuhoutuu.» (Varto 1992, 65.)

Jos olisin etsinyt aineistosta vain sellaisia merkityksiä, jotka olisivat tulleet esiin jokaisen tai lähes jokaisen haastateltavan kertomuksissa, tutkimuksen tulos olisi ollut ohut ja pinnallinen. Ensiksikin yrittäjien kokemukset olivat erilaisia eri sidosryhmien välisissä vuorovaikutussuhteissa. Toiseksi kokemuksiin vaikutti merkittävästi se, millainen henkilö sattui olemaan vuorovaikutussuhteen toisena osapuolena. Lisäksi yrityksen koolla ja toimialalla oli vaikutusta siihen, millaisia kokemuksia yrittäjillä oli.

Tarkastelin kohdassa 8.1 tutkimustuloksia ensivaikutelmaan perustuvan luottamuksen mallin näkökulmasta. Tämän tein siksi, että halusin suhteuttaa yrittäjien kokemukset ja käsitykset tieteelliseen luottamusta käsittelevään kirjallisuuteen. Tutkimuksen tulokset eivät olleet ristiriidassa aikaisemman luottamuskirjallisuuden kanssa. Tulokset tuovat keskusteluun uutta tietoa siitä, mitä erityispiirteitä luottamukseen liittyy romaniyrittäjien näkökulmasta.

Bourdieuin kenttäteorian avulla rakentamani kuvauksen avulla (ks. 8.2 Romanit yrittäjyyden kentällä) syvensin tutkimustulosten kautta saamaani ymmärrystä romaniyrittäjien kohtaamista ennakkoluuloista ja syrjinnästä. Samalla sain ymmärrystä siitä, mitä vahvuuksia ja heikkouksia romaniyrittäjillä voi olla verrattuna pääväestön yrittäjiin ja miten he voivat vahvistaa asemaansa kilpai-

lutilanteissa. Tutkimuksen tulokset ovat myös tältä osin kaikkien romaniyrittäjien tai yrittäjiksi aikovien ja yrittäjyyttä tukevien toimijoiden sekä tutkijoiden käytettävissä.

## 9.2 Jatkotutkimusaiheita

### Pääväestön kokemukset ja käsitykset

Vuorovaikutustilanteen onnistuminen on riippuvainen molemmista tilanteeseen osallistuvista osapuolista. Tässä tutkimuksessa pääväestö ei ollut vuorovaikutustilanteisiin liittyvän tutkimuksen kohteena. Siksi ehdotan jatkotutkimusaiheeksi pääväestön kokemuksia vuorovaikutussuhteissa romaniyrittäjien kanssa. Laajemman ymmärryksen saamiseksi olisi merkittävää tietää, onko vuorovaikutussuhteissa olevilla pääväestöön kuuluvilla osapuolilla erilaisia käsityksiä siitä, miksi vuorovaikutustilanteissa on onnistuttu tai epäonnistuttu. Pääväestöön kuuluvien yritysten sidosryhmien edustajien kertomuksista voisi olla mahdollista saada tietoa muun muassa kulttuurien välisten erojen vaikutuksista vuorovaikutustilanteisiin. Eri kulttuureissa elävät osapuolet voivat esimerkiksi joskus ymmärtää väärin toistensa viestinnän (Tiittula 1997, 34).

Tutkimuskysymykset voisivat olla seuraavanlaisia:

- Millaisia kokemuksia yritysten sidosryhmien edustajilla on vuorovaikutussuhteista romaniyrittäjien kanssa?
- Miten kulttuuriset erot vaikuttavat vuorovaikutussuhteisiin?
- Poikkeavatko vuorovaikutussuhteissa olevien osapuolten odotukset toisistaan?

Tuhansien järvien uusyrityskeskusten uusyritysneuvojan (Ojanperä 2008) kuvaus romaniasiakkaiden kanssa tapahtuvasta työskentelystä tukee tämän aiheen tutkimista. Uusyritysneuvojan mukaan niillä romaniasiakkaila, joita hänellä on ollut, on ollut melko usein vaikeuksia saada liikeideaansa paperille. Hänen mielestään taustalla ovat samat syyt kuin muillakin asiakkaila, joilla liiketoimintasuunnitelman teko takkuilee. Esimerkiksi kirvesmiehillä ja lvi-asentajilla on harvoin hyviä kirjallisia viestintätaitoja. Uusyritysneuvoja arveli romanien heikkoon kirjalliseen ilmaisukykyyn vaikuttavan sen, että romanien koulutukseen ei ole panostettu riittävästi.

Ilman liiketoimintasuunnitelmaa neuvojan on vaikea ymmärtää ja arvioida liikeidea. Liiketoimintasuunnitelman puutteita voidaan kuitenkin täydentää suullisesti. Joskus käy niin, että neuvoja ja asiakas eivät pääse yksimielisyyteen idean mielekkyydestä. Tällöin romaniasiakas voi kokea tulleen syrjityksi etnisen taustansa perusteella.

Yritysneuvoja näki suurimpana ongelmana sen, että »ei osata ns. norma-

lia toimistokäyttäytymistä». Romaniasiakkaat eivät aina saavu sovittuna aikana tapaamiseen, eivätkä he myöskään ilmoita siitä etukäteen toiselle osapuolelle. Tällainen käyttäytyminen saa neuvojan mukaan helposti epäilemään, onko henkilöstä ylipäätään yrittäjäksi.

Tämä toimistokulttuurin osaamisen vaatimus on yksi esimerkki kulttuuristen erojen vaikutuksesta vuorovaikutussuhteisiin. Onko romanien ja pääväestön kulttuureihin liittyvä erilainen aikakäsitys (ks. 8.2.2 Kulttuurinen pääoma, Tapakulttuuri) yksi sellainen seikka, joka edellyttää jommankumman osapuolen, tai molempien osapuolten, joustamista kulttuurisista tavoistaan vuorovaikutustilanteiden onnistumiseksi?

### **Yrittäjyyden kautta pois marginaalista**

Ehdotan, että jatkotutkimusaiheissa painotetaan romanien yrittäjyyttä mahdollisena väylänä pois sosiaalisesta marginaalisuudesta. Romanit, jotka voivat työllistää vähintään itsensä yritystoiminnan avulla, eivät ole sosiaalisessa marginaalissa. Heidän yritystoiminnassaan on kuitenkin enemmän riskejä ennakkoluulojen ja syrjinnän vuoksi kuin pääväestöön kuuluvien yrittäjien yritystoiminnassa. Romanit ovat syrjittyjä kaikkialla, missä heitä on. Heidän tilanteensa vaihtelee kuitenkin jyrkästi eri maissa. Romanien tilanne on surkea erityisesti niissä maissa, joissa on heikko sosiaaliturva.

Marginaalisuuteen ja yrittäjyyteen liittyvät tutkimusaiheet voisivat olla esimerkiksi seuraavien kysymysten muodossa:

- Mitä mahdollisuuksia romaneilla on toimia yrittäjinä?
- Miten yhteiskunnan rakennemuutos on vaikuttanut romanien yrittäjyyteen?
- Miten romanien yrittäjyyteen liittyvät vahvuudet voidaan hyödyntää romaniväestön hyväksi?
- Miten romanien yrittäjyys voidaan nostaa yleisessä asenneilmastossa pääväestön yrittäjyyden kanssa samalle tasolle?
- Millaisia toimintaympäristöjä asiakaskunnan ja toimialan erilaisuudet tuottavat? Millaisia rakenteellisia ehtoja ja lähtökohtia nämä erilaiset toimintaympäristöt aiheuttavat luottamuksen rakentamiselle yritystoiminnassa?
- Miten romanien asemaa yrittäjyyden kentällä voidaan vahvistaa?
- Miten romanien yrittäjyyttä voidaan kannustaa kansallisesti/kansainvälisesti?
- Mitä EU ja/tai Etyj voivat tehdä romanien aseman parantamiseksi yrittäjyyden näkökulmasta?

Yrittäjyys voisi olla romaneille yksi tie marginaalista yhteiskunnan keskiöön niin Suomessa kuin muuallakin maailmassa.

## TIIVISTELMÄ

Tutkimukseni tarkoituksena on kuvata ja ymmärtää suomalaisten romaniyrittäjien kohtaamia ennakkoluuloja ja syrjintää yritystoiminnassa. Tutkimuksen pääkysymys on: Mitä kokemuksia suomalaisilla romaniyrittäjillä on yritystoiminnassa ja millaisia käsityksiä heille on kokemusten perusteella rakentunut? Pääkysymyksen ratkaisemiseksi haen vastauksia seuraaviin alakysymyksiin:

1. Minkälaisia kokemuksia suomalaisilla romaneilla on ennakkoluuloista ja syrjinnästä yritystoiminnassa?
2. Mitä käsityksiä romaniyrittäjille on rakentunut heidän toimiessaan yrittäjänä?
3. Missä vuorovaikutussuhteissa ennakkoluulot ja syrjintä ilmenevät?
4. Eroavatko kokemukset eri toimialoilla?
5. Eroavatko kokemukset yrityksen eri toimintavaiheissa?

Tutkimuksen lähtökohtana on sosiaalinen marginaalisuus, sillä yleisen käsityksen mukaan romaniväestö kuuluu edelleen suomalaisen yhteiskunnan marginaaliin. Tarkastelen marginaalisuutta tutkimuksessani suomalaisten romaniyrittäjien näkökulmasta. Suuri osa romaneista elää vielä 2000-luvulla sosiaalisten etuuksien varassa. Romanien koulutustaso on matala ja työttömyys on erittäin yleistä. Romanit ovat alkaneet hankkia koulutusta kyetäkseen integroitumaan yhteiskuntaan. Toimiminen myös yksityisyrittäjänä uusetnisillä aloilla, kuten esimerkiksi ravihevosten kasvattajana ja myyjänä, vaatii uusia koulutuksellisia tietoja ja taitoja (Kopsa-Schön 1996, 43). Monet romanit ovat myös hakeutuneet pääväestön tavallisesti hallitsemille koulutusta edellyttävälle aloille.

Valitsin tutkimusmetodikseni fenomenografian. Fenomenografia on kvalitatiivisesti suuntautunut empiirinen tutkimusote. Fenomenografiassa tutkimuksen kohteena ovat ihmisten erilaiset käsitykset samasta ilmiöstä ja niiden vaihtelu. Fenomenografia tutkii sitä, miten ympäröivä maailma ilmenee ja rakentuu ihmisen tietoisuudessa. Fenomenografisen tutkimuksen tuloksia ovat kategoriat, alakategoriat ja niistä muodostetut yläkategoriat.

Tutkimusaineisto muodostui seitsemän pohjanmaalaisen ja keskisuomalaisen yrittäjän kertomuksista. Yrittäjillä oli kahdeksan yritystä. Suoritin haastattelut kesällä 2005 ja 2006. Yritysten toimialat olivat huonekalujen tehdastuotanto, ravihevostuotuksen valmistus, perinteisten romanihameiden ompelu, autovarusteiden myynti, käytettyjen autojen kauppa, hevosten kasvatus, siitostointi, raviurheilu ja kiinteistöjen vuokraus sekä polttopuu-, kiinteistö- ja tonttikauppa.

Jaoin tutkimuksen aineiston haastatteluteemojen mukaan kolmeen kategoriaan; sidosryhmät, toimialat ja toimintavaiheet. Seuraavaksi luokittelin romanien kokemukset ja niiden perusteella syntyneet käsitykset niiden merkitysten



perusteella. Selittääkseni käsitysten erilaisuuden kokosin merkitykset vielä ylemmän tason merkitysluokiksi eli yläkategorioiksi. Tämän tuloksena syntyi kuvaus siitä, kuinka romaniyrittäjät kokevat, muodostavat käsityksiä, havainnoivat ja ymmärtävät ennakkoluuloja ja syrjintää yritysmaailmassa.

Haastatelluilla yrittäjillä oli kokemuksia ennakkoluuloista ja syrjinnästä verovirastojen, TE-keskusten, kuntien, pankkien, vakuutusyhtiöiden, tavarantoimittajien, jälleenmyyjien, asiakkaiden (kuluttajien) ja kilpailijoiden kanssa tapahtuneissa vuorovaikutussuhteissa.

Ennakkoluuloista ja syrjinnästä on enemmän kokemuksia niillä yrittäjillä, joiden asiakaskuntana on koko väestö, eikä yritystoiminta liittynyt hevostalouteen. Ennakkoluulot ja syrjintä vähenivät yritystoiminnan jatkuessa muiden paitsi kuluttajien kanssa tapahtuvissa vuorovaikutussuhteissa.

Yrittäjien kokemukset ja käsitykset vaihtelivat paljon. Merkittävä syy vaihteluun oli vuorovaikutussuhteisiin osallistuneiden pääväestöön kuuluvien yksittäisten ihmisten erilaisuus. Jos vuorovaikutustilanteessa sattui olemaan ihminen, joka ei tuntenut romanian tai tiennyt romanikulttuurista, hän suhtautui ennakkoluuloisesti romaneihin ylipäättään ja romaniyrittäjään usein myös syrjivästi. Vuorovaikutustilanne sujui haastateltujen mukaan ongelmitta, jos vastapuoli oli tuttu romanin tai hänen sukunsa kanssa.

Tietoa pidettiin tärkeänä yritystoiminnan menestymisen kannalta, mutta käsitykset tiedon hankintatavasta vaihtelivat. Tiedon hankinnassa käytettäviä keinoja olivat kokemuksen kautta oppiminen, yritysjohtamisen konsultaatio ja koulutus sekä mentorointi. Tietoa voitiin hankkia myös palkkaamalla asiantuntija avustajaksi niihin tilanteisiin, joissa oma tieto oli liian vähäistä. Pääväestön tietoa tulisi lisätä romanikulttuurista tehtävän valistustyön avulla. Isän merkitys yrittäjien perheessä oli varsinkin yritystoiminnan aloitusvaiheessa tärkeä. Isä auttoi verkostojen rakentamisessa ja pääoman hankkimisessa. Yrittäjien käsitysten mukaan ennakkoluuloisuudessa oli runsaasti alueellista vaihtelua. Suomalaisia pidettiin sitä ennakkoluuloisempina, mitä pohjoisempaan menttiin. Yrittäjät liittivät myös uskonnollisuuden yritystoimintaan liittyvään kerrontaan.

Romaniyrittäjien käsityksen mukaan romaneihin kohdistuvien ennakkoluulojen syynä olivat pääväestön tietämättömyys romaneista ja romanien omat ennakkoluulot pääväestöä kohtaan. Yrittäjien käsityksen mukaan luottamuksen rakentaminen on ratkaisu ennakkoluuloihin. Luottamuksen rakentaminen käsitettiin enemmän romaniväestön tehtäväksi, mutta myös pääväestön toivottiin osallistuvan siihen. Molemminpuolinen luottamus saavutettaisiin romanien ja pääväestön yhteistyöllä. Yrittäjien käsityksen mukaan syrjintä vähenee samalla kun ennakkoluulot vähenevät, eli ennakkoluulojen poistaminen nähtiin ratkaisuna syrjintään. Haastateltavat näkivät keskeisenä keinona ennakkoluulojen poistamisessa pääväestön ja romaniväestön välisen vuorovaikutuksen lisäämisen.

## SUMMARY

The purpose of my research is to describe and understand the prejudices and discrimination faced by the Finnish Roma entrepreneurs in their business activities. My starting point for the study is a social marginality, as according to the general understanding, the population of the Roma is still in the margins of Finnish society. The main research question is: What are the experiences and perceptions the Finnish Roma have received from their business activities as entrepreneurs? To be able to answer this question, firstly we have to find answers to the following questions:

1. What kind of experiences of prejudice and discrimination do Finnish Roma have?
2. What perceptions have the entrepreneurs constructed while acting as entrepreneurs?
3. In which interactive relationships do prejudice and discrimination occur?
4. Do experiences differ from business to business?
5. Do experiences differ at separate stages of the companies' life-cycles?

The theoretical framework of the study is built on social marginality. In this research the marginality is restricted to consisting of the ethnic background of entrepreneurs of the Roma in Finland. Nowadays, in the 21<sup>st</sup> century a large part of the Roma people are still living on social benefits, because the education level of the Roma is low and the unemployment level extremely high. The attitudes of the Roma towards the education offered by the state have changed during recent decades, as the present professions of the Roma as entrepreneurs, such as the breeding and selling of racehorses, demand new educational knowledge and skills. Also many of the Roma are moving to the labour market traditionally belonging to the main population, where formal education is required.

As my research strategy I chose phenomenography, since this seemed a suitable method for addressing the research aims. Phenomenography is a qualitatively orientated empirical research attitude. Phenomenography is an approach that aims to identify the qualitatively different ways in which people experience, conceptualise, perceive, and understand various kinds of phenomena. The data consist of the interviews of seven Finnish entrepreneurs in eight enterprises. The entrepreneurs were interviewed in Western and Central Finland during the summer of 2005 and 2006. The enterprises' lines of business were furniture manufacturing, manufacturing of racehorse carriages, dress-making of the traditional Roma skirts, sales of vehicle accessories, used car trades, horse breeding and rearing as well as harness racing and property rentals and trading in firewood, property and land.

The products of the phenomenographical research are categories, sub-

categories and upper categories. In this research the material was divided into three categories of themes: interest groups, lines of business and the stage of the businesses. Next, the material was classified into subcategories according to these themes. After this the upper categories were formed. The upper categories can be described as generalisations of findings.

The entrepreneurs interviewed had experienced prejudice and discrimination in interactions with revenue offices, TE-Centres (Employment and Economic Development Centre), city councils, banks, insurance companies, suppliers, retailers, customers and with competitors. Those entrepreneurs whose customers come from the main population and whose business activities do not have anything to do with horse management had experienced more prejudice and discrimination. As the business activities continued, the prejudice and discrimination decreased in interaction with everyone but the consumers.

There was a lot of variation in the experiences of discrimination. The most crucial reason for the wide variation was the differences in the personalities of the individuals who had interactions with Roma entrepreneurs. If there happened to be a prejudiced person who did not know much about the Roma and their culture the entrepreneurs experienced discrimination. If there was a person who was familiar with Roma there were good experiences of interactions with him/her. It is not possible to generalise that any interest group would be more prejudiced than another group. The personnel in organisations should be more informed about the Roma; and knowledge regarding Roma should be increased on a general level in society.

Knowledge is perceived as important for the success of the business but opinions on how to obtain knowledge vary. The means for obtaining knowledge are learning through experience, managerial consultation, education and mentoring. Outside experts could be hired for situations where the entrepreneurs own level of knowledge was insufficient. The main population's knowledge of the Romany culture should be increased through providing education about it. The role of the father is very important, especially at the beginning of the enterprises. Fathers helped create connections and finance the enterprises. According to the entrepreneurs there is a lot of regional variation in the prejudices that they meet. Finns are seen as more prejudiced the further north the region is. Religion and God are also prominent factors in the stories the entrepreneurs tell about their businesses. Trust was the most often brought up issue mentioned by the speeches of the entrepreneurs.

According to the Roma entrepreneurs the main reasons for the prejudices they are faced with are on one hand the ignorance of the main population of the Romany culture and on the other hand the prejudices of the Roma population against the main population. The entrepreneurs perceived that building trust is the solution to abolishing these prejudices. This trust building is seen mainly as the responsibility of the Roma population itself but it was hoped that the main population would also participate in the project. Mutual trust would be reached

by co-operation between the Roma population and the main population. According to the Roma entrepreneurs the discrimination will diminish as the prejudices diminish, therefore making the elimination of the prejudices the solution. The interviewees viewed that increasing interaction between the Roma and the main population on a personal level is the key to eliminating prejudice.

Today, Roma entrepreneurs are not yet on an equal footing with the entrepreneurs of the main population in Finland.

## LÄHTEET

- Agulhon, M. 1990. Présentation. Teoksessa M. Agulhon (toim.) *Les marginaux et les autres*. Paris: Editions Imago, 9–13. Tekstiin viitattu: Helne, T. 2004. Syrjäytymisen yhteiskunta. Helsingin yliopisto. Valtiotieteellinen tiedekunta. Sosiaalipolitiikan laitos. Sosiaali- ja terveystieteiden tutkimus- ja kehittämiskeskus. Tutkimuksia 123.
- Aho, S. 1995. Minän ja minäkäsityksen kehittyminen opettajankoulutuksen aikana. Teoksessa J. Heikkilä & S. Aho (toim.) *Muutosagentti-opettaja – luovuuden irtiotto*. Turun yliopiston julkaisusarja B:48. Turku: Turun opettajain koulutuslaitos, 9–38.
- Ahola, V., Kuhlman, I. & Luotio, J. 2001. *Tietojätti*. Gummeruksen suuri tietosanakirja. Jyväskylä: Gummerus.
- Ahonen, S. 1994. Fenomenografinen tutkimus. Teoksessa L. Syrjälä, S. Ahonen, E. Syrjäläinen & S. Saari (toim.) *Laadullisen tutkimuksen työtapoja*. Helsinki: Kirjayhtymä, 114–160.
- Alasuutari, P. 1999. *Laadullinen tutkimus*. Jyväskylä: Gummerus.
- Antikainen, A. 1997. Arkipäivän rasismi. Teoksessa P. Pitkänen (toim.) *Näkökulmia monikulttuuriseen Suomeen*. Helsinki: Edita, 78–96.
- Anttonen, R. 2008a. Perceptions of Prejudice and Discrimination of Roma Entrepreneurs in Finland. *Inter-ICSB Online Publication*, 107–118. Viitattu 22.10.2008.
- Anttonen, R. 2008b. Trust formation and experiences of prejudice and discrimination of Roma entrepreneurs in Finland. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, Vol. 2, No. 2.
- AsianInfo 2007. Religion and Philosophy in China. Viitattu 4.3.2008.
- A-Studio 2007. Manne-TV suututti romaniväestön. YLE TV1. 13.6.2007.
- Avoimin mielin – ovet auki romaneille työelämään. Yhteistyössä Ovet auki, ROM-EQUAL sekä Romanit työelämään -projektit. Viitattu 17.4.2007.
- Baier, A. 1986. Trust and antitrust. *Ethics* 96, 231–260.
- Bancroft, A. 2001. Closed Spaces, Restricted Places: Marginalisation of Roma in Europe. *Space and Polity*, Vol. 5, No. 2, August. Routledge, part of the Taylor & Francis Group, 145–157.
- Barel, Y. 1984. La dissidence sociale. *Actions et recherches sociales*. Tekstiin viitattu: Helne, T. 2004. Syrjäytymisen yhteiskunta. Helsingin yliopisto. Valtiotieteellinen tiedekunta. Sosiaalipolitiikan laitos. Sosiaali- ja terveystieteiden tutkimus- ja kehittämiskeskus. Tutkimuksia 123.
- Barnay, Z. 1988. Ethnic mobilization and the state: the Roma in Eastern Europe. *Ethnic and Racial Studies*, Vol. 21, No. 2, March.
- Barnay, Z. 2000. The Socio-economic Impact of Regime Change in Eastern Europe: Gypsy Marginality in the 1990s. *East European Politics and Societies*, Vol. 14, No. 2, 64–113.

- Berry, J., Kim, U., Minde, T. & Mok, D. 1987. Comparative Studies of Acculturative Stress. *International Migration Review*, Vol. 21, No. 3, Special Issue: Migration and Health, 491–511.
- Berry, J. 1990. Psychology of Acculturation. In J. J. Berman (Eds.) *Cross-Cultural Perspectives*, Nebraska Symposium on Motivation 1989, Vol. 37. Lincoln and London: University of Nebraska Press, 201–234.
- Biley, G. & Pearce, J. 1998. Straining for shared meaning in organization science: Problems of trust and distrust. *Academy of Management Review*, Vol. 23, No. 3, 405–421.
- Bourdieu, P. 1983. Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. *Soziale Welt*, Sonderband 2, 183–198.
- Bourdieu, P. 1985. Sosiologian kysymyksiä. Tampere: Vastapaino.
- Bourdieu, P. 1989. Social Space and Symbolic Power. *Sociological Theory*, Vol. 7, No. 1, 14–25.
- Bourdieu, P., Wacquant, L. & Farage, S. 1994. Rethinking the State: Genesis and Structure of the Bureaucratic Field. *Sociological Theory*, Vol. 12, No. 1, 1–18.
- Bourdieu, P. & Wacquant, L. 1995. *Refleksiiviseen sosiologiaan*. Joensuu University Press.
- Bowlby, J. 1982. Attachment and loss. Volume I: Attachment. New York: Basic Books. Viitattu artikkelissa: McKnight, D., Cummings, L. & Chervany, N. 1998. Initial trust formation in new organizational relationships. *Academy of Management Review*, 23, 3, 473–490.
- Brewer, M. 1981. Ethnocentrism and its role in interpersonal trust. In M. Brewer & B. Collins (Eds.) *Scientific inquiry and the social sciences*. San Francisco: Jossey-Bass, 214–231.
- Bromiley, P. & Cummings, L. 1995. Transactions costs in organizations with trust. In R. Bies, B. Sheppard & R. Lewicki (Eds.) *Research on negotiations in organizations*, Vol. 5. Greenwich, CT: JAI Press, 219–247.
- Butler, J. Jr. 1991. Toward understanding and measuring conditions of trust: Evolution of a conditions of trust inventory. *Journal of Management* 17, 643–663.
- Cashman, L. 2004. An Excluded Minority. *Central and East European Studies*. University of Glasgow. [www.sharp.arts.gla.ac.uk/e-sharp/LauraCashman\\_romainczech.htm](http://www.sharp.arts.gla.ac.uk/e-sharp/LauraCashman_romainczech.htm), retrieved 17.3.2007.
- Clark, M. 2007. Minding Your Business. *Event DV*; Nov 2007, Vol. 20, Issue 11, 2. p., 12–13.
- Coleman, J. 1988. *Foundations of social theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Dana, L. 1998. Small but not independent: SMEs in Japan. *Journal of Small Business Management*, Vol. 36, Issue 4. Milwaukee, 73–76.
- Dana, L. 1999. Small business as a supplement in the People's Republic of China (PRC). *Journal of Small Business Management*, Vol. 37, Issue 3. Milwaukee, 76–80.

- Devos, G. A. 1973. *Socialization for Achievement. Essays on the Cultural Psychology of the Japanese*. Berkeley, Calif.: University of California Press.
- Entwistle, N. 2007. Phenomenography - Noel Entwistle. [web.cortland.edu/andersmd/learning/Phenomenography.htm](http://web.cortland.edu/andersmd/learning/Phenomenography.htm), retrieved 14.1.2007.
- Erikson, E. 1968. *Identity: Youth and crisis*. New York: Norton. Viitattu artikkelissa: McKnight, D., Cummings, L. & Chervany, N. 1998. Initial trust formation in new organizational relationships. *Academy of Management Review*, 23, 3, 473-490.
- Eriksson, P. & Kovalainen, A. 2008. *Qualitative Methods in Business Research*. SAGE Publications Ltd.
- Eskola, J. & Suoranta, J. 1999. *Johdatus laadulliseen tutkimukseen*. (3. painos) Jyväskylä: Gummerus.
- Essed, P. 1991. *Understanding Everyday Racism. An interdisciplinary Theory*. London: Sage Publications. Artikkeleihin viitattu: Puuronen, V. 2003. Arkipäivän rasismi Suomessa. Teoksessa R. Simola & K. Heikkinen (toim.) *Monenkirjavia rasismi*. Joensuu University Press, 193-210.
- Euroopan unionin huippukokous. European Roma Summit. 16.9.2008. Bryssel. [ec.europa.eu/employment\\_social/fundamental\\_rights/pdf/events/romsum\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/employment_social/fundamental_rights/pdf/events/romsum_en.pdf)
- Euroopan yhteisön komissio. Puitepäättösehdotus rasismin ja muukalaispelon vastaiseksi toiminnaksi. [europa.eu.int/comm/employment\\_social/fundamental\\_rights/pdf/arct/jai\\_664\\_fi.pdf](http://europa.eu.int/comm/employment_social/fundamental_rights/pdf/arct/jai_664_fi.pdf). Viitattu 7.11.2007.
- Florin, K. 2007. *TuRom - Onnistunut kaksisuuntainen integraatio*. Opaskirja. Jyväskylän kaupunki. Euroopan sosiaalirahasto.
- Florin, K. 2008. Keskustelu Romanit työelämään -hankkeessa 28.1.2008.
- Forsander A. 2001. Kenelle ovet aukeavat? Maahanmuuttajat ja työllistymisen ehdot. *Työpoliittinen aikakauskirja 2/2001*. Työvoimaministeriö.
- Francis, H. 1996. Advancing phenomenography - Questions of method. In G. Dall'Alba & B. Hasselgren (Eds.) *Reflections on phenomenography. Toward a Methodology*. Göteborg studies in educational sciences 109. Göteborg: Kompendiet, 35-48.
- Friman-Korpela, S., Hedman, H., Jääskeläinen, K., Puumala, S. & Åkerlund, T. 2005. *Romanit ja kirkko. Opas seurakuntien työntekijöille ja luottamushenkilöille*. Kirkkohallitus/Diakonia ja yhteiskuntatyö.
- Fukuyama, F. 2001. Social Capital and Civil Society. *Third World Quarterly*, Vol 22, No 1, 7-20.
- Gadamer, H.-G. 1977. *Philosophical hermeneutics*. Berkeley: University of California Press.
- Garfinkel, H. 1963. A conception of, and experiments with, »trust» as a condition of stable concerted actions. In O. J. Harvey (Ed.) *Motivation and social interaction*. New York: Ronald Press, 187-238.
- Godbout, J. 1983. *Sociologie de la déviance á la margianlité. Géotopiques I*, Universités de Genève et Lausanne, 96-101. Tekstiin viitattu: Helne, T. 2004.

- Syrjäytymisen yhteiskunta. Helsingin yliopisto. Valtiotieteellinen tiedekunta. Sosiaalipolitiikan laitos. Sosiaali- ja terveystieteiden tutkimus- ja kehittämiskeskus. Tutkimuksia 123.
- Good, D. 1988. Individuals, interpersonal relations, and trust. In D. Gambetta (Ed.) *Trust: Making and breaking cooperative relations*. New York: Basil Blackwell, 31–48.
- Goossen, R. 2006. Entrepreneurial Excellence: Profit From the Best Ideas of the Experts. *Business Week Online* 10/30/06.
- Granfelt, R. 1998. *Kertomuksia naisten kodittomuudesta*. Helsinki: Suomen Kirjallisuuden Seura.
- Grönfors, M. 1981. *Suomen mustalaiskansaa*. Porvoo-Hki-Juva: WSOY.
- Grönfors, M. 1997. Institutional Non-Marriage in the Finnish Roma Community and Its Relationship to Rom Traditional Law. *The American Journal of Comparative Law*, Vol. 45, No. 2 (Symposium on Gypsy Law), Spring 1997, 305–327.
- Grönfors, M. 1999. Romanit alistettuna marginaalissa. Teoksessa Löytönen, M. & Kolbe, L. (toim.) *Suomi: maa, kansa, kulttuurit*. Helsinki: Suomalaisen kirjallisuuden seura, 303–314.
- Hagert, H. 1997. Romanit Suomessa. Teoksessa P. Pitkänen (toim.) *Näkökulmia monikulttuuriseen Suomeen*. Helsinki: Edita, 106–115.
- Hall, S. 1999. *Identiteetti*. Tampere: Vastapaino.
- Hallituksen esitys eduskunnalle laiksi valtion erityisrahoitusyhtiön luotto- ja takaustoiminnasta annetun lain 2 §:n muuttamisesta. HE 163/2003.
- Hallituksen esitys eduskunnalle laiksi yhdenvertaisuuden turvaamisesta sekä eräiden siihen liittyvien lakien muuttamisesta. HE 44/2003.
- Hancock, I. 1987. Anti-Gypsyism. *The Patrion Web Journal*. [www.geocities.com/~patrin/antigypsyism.htm](http://www.geocities.com/~patrin/antigypsyism.htm), retrieved 17.3.2007.
- Heimlich, E. 2000. Gypsy Americans. *Gale Encyclopedia of Multicultural America*. 2nd ed., Vol. 2, Gale, 3 Vols.
- Helamaa, E. 2005. *Turun vastaanottokeskus 1990–2005. 15-vuotishistoriikki*. Suomen Punainen Risti.
- Helliker, K. 1998. To sell to whites, blacks hide telltale ethnic touches. *Wall Street Journal – Eastern Edition*; 03/26/98, Vol. 231, Issue 59.
- Helne, T. 2004. *Syrjäytymisen yhteiskunta*. Helsingin yliopisto. Valtiotieteellinen tiedekunta. Sosiaalipolitiikan laitos. Sosiaali- ja terveystieteiden tutkimus- ja kehittämiskeskus. Tutkimuksia 123.
- Helsingin Juutalainen seurakunta. *Historiaa – Juutalaiset suomalaisessa yhteiskunnassa*. [www.jchelsinki.fi/seurakunta/yhteiskunnassa.htm](http://www.jchelsinki.fi/seurakunta/yhteiskunnassa.htm). Viitattu 4.3.2008.
- Helsingin Sanomat 19.8.2007. Koston kierre on katkaistava. Riku Lumberg sai tarpeekseen romanien verikoston kulttuurista. Avoimen vetoimuksen romaniyhteisölle kirjoittanut poliisi pitää hämmästyttävänä, että verikoston olemassaolo yhä kielletään.



- Helsingin Sanomat 14.10.2007. Sinun pitää lähteä heti. Romanian verikoston voi välttää väistämällä – periaatteessa. Pahimmillaan väistäminenkin tuhoaa elämän, kertoo pakoileva romaniäiti.
- Helsingin Sanomat 21.10.2007. Miriamin pelko ei hellitä. Pakoileva romaniäiti ei saa apua, koska sukujen voima sitoo romanien kädet.
- Henkilörekisterilaki 1987. 471/30.4.1987.
- Hirsjärvi, S. (toim.) 1992. Kasvatustieteen käsitteistö. Helsinki: Otava.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2006. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Tammi.
- Hirstiö-Snellman, P. 1994. Maahanmuuttajat Helsingin seudulla. Helsingin kaupungin tietokeskus, tutkimuksia 1994:9. Helsinki.
- Hjerppe, R. 2005. Sosiaalinen pääoma, sen taloudelliset vaikutukset ja akkumulaatio. Teoksessa P. Jokivuori (toim.) Sosiaalisen pääoman kentät. Jyväskylä: Minerva, 103–132.
- Hottelet, R. 1996. Little has changed: Gypsies still marginalized. *Christian Science Monitor*. 7/3/96, Vol. 88, Issue 153, 19.
- Huttunen, K. & Nordström-Holm, G. 1969. Mustalaisalämää. Helsinki: Tammi.
- Hänninen, V. 1999. Sisäinen tarina, elämä ja muutos. Tampere: Tampereen yliopisto.
- Ilmonen, K. 2001. Sosiaalinen pääoma. Käsite ja sen ongelmallisuus. Teoksessa Kaj Ilmonen (toim.) Sosiaalinen pääoma ja luottamus. Jyväskylä: Kopijyvä, 9–38.
- Johannisson, B. 1987. Beyond process and structure: social exchange networks. *International Studies of Management and Organization*, Vol. XVII, No. 1, 3–28.
- Joki, A. 1956. Kristfrid Gananderin mustalaistutkielma. *Virittäjä* No. 4, 1–27.
- Jokivuori, P. 2005. Missä ja miten syntyy sosiaalinen pääoma? Teoksessa P. Jokivuori (toim.) Sosiaalisen pääoman kentät. Jyväskylä: Minerva, 7–20.
- Joppke, C. 1987. The cultural dimensions of class formation and class struggle: On the social theory of Pierre Bourdieu. *Berkeley Journal of Sociology* 21, 53–78. Artikkeleihin viitattu teoksessa: Kivelä, P. & Siisiäinen, M. 2007. Sosiaalinen pääoma ja verkostot – teoriasta empiriaan. Teoksessa L. Alanen, V.-M. Salmiinen & M. Siisiäinen. Sosiaalinen pääoma ja paikalliset kentät. Jyväskylän yliopistopaino, 149–180.
- Joronen, T. 1997. Afrikkalaisten maahanmuuttajien työllistymispolut. Teoksessa H. Schulman & V. Kanninen (toim.) Sovussa vai syrjässä? Ulkomaalaisten integroituminen Helsinkiin. Tutkimuksia 12. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskus.
- Järvinen, K. & Kolbe, L. 2007. Luokkaretkellä hyvinvointiyhteiskunnassa Nykysukupolven kokemuksia tasa-arvosta. Helsinki: Kirjapaja.
- Järvinen, P. & Järvinen, A. 2004. Tutkimustyön metodeista. Tampere: Opinpajan kirja.
- Kananen, K. 2007. Ylitarkastaja, vähemmistövaltuutetun toimisto. Sähköposti 2.2.2007.

- Kananen, K. 2008. Ylitarkastaja, vähemmistövaltuutetun toimisto. Sähköposti 5.9.2008.
- Karjalan liitto 2008. Veikko Vennamolle muistomerkki. Viitattu 17.9.2008.
- Keskisuomalainen 5.11.2005. Romaniyhteisöllä on paljon annettavaa.
- Keskisuomalainen 21.1.2009. Meillä on oikeaa asennetta.
- Ketonen, O. 1980. Rajalla: Ihmisen kohtalon pohdintaa. Helsinki: Otava.
- Kivelä, P. & Siisiäinen, M. 2007. Sosiaalinen pääoma ja verkostot - teoriasta empiriaan. Teoksessa L. Alanen, V.-M. Salminen & M. Siisiäinen (toim.) Sosiaalinen pääoma ja paikalliset kentät. Jyväskylän yliopistopaino, 149-180.
- Koivisto, V. 1984. Mustalaiset. R-kirjat. Helsinki: WSOY.
- Kopsa-Schön, T. 1996. Kulttuuri-identiteetin jäljillä. Suomen romanien kulttuuri-identiteetistä 1980-luvun alussa. Helsinki: Suomalaisen kirjallisuuden seura.
- Kortteinen, J. 1996. Romanit ja muut perinteiset vähemmistömmme. Vähemmistöt ja niiden syrjintä Suomessa. Teoksessa T. Dahlgren, J. Kortteinen, K. J. Lång, M. Pentikäinen & M. Sheinin. Ihmisoikeusliitto r.y.:n julkaisusarja n:o 4. Helsinki: Yliopistopaino, 75-108.
- Kotkavirta, J. 2001. Luottamus instituutioihin ja yksilöllinen hyvinvointi. Teoksessa K. Ilmonen (toim.) Sosiaalinen pääoma ja luottamus. Jyväskylä: Kopijyvä, 55-68.
- Kovalainen, A. & Österberg, J. 2001. Sosiaalinen pääoma, luottamus ja julkisen sektorin restrukturaatio. Teoksessa K. Ilmonen (toim.) Sosiaalinen pääoma ja luottamus. Jyväskylä: Kopijyvä, 69-92.
- Kramer, R., Brewer, M. & Hanna, B. 1996. Collective trust and collective action: The decision to trust as a social decision. In R. Kramer & T. Tyler (Eds.) Trust in organizations: Frontiers of theory and research. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Kurki, L. 1984. Moraalinen orientaatio. Tutkimus moraalikasvatuksen yhteiskunnallisista ja yhteisöllisistä lähtökohdista. Turun yliopiston julkaisuja, sarja C 45.
- Laine, T. 2007. Miten kokemusta voidaan tutkia? Fenomenologinen näkökulma. Teoksessa J. Aaltola & R. Valli. Ikkunoita tutkimusmetodeihin II. Näkökulmia aloittelevalle tutkijalle tutkimuksen teoreettisiin lähtökohtiin ja analyysimenetelmiin. (2. painos). Juva: WS Bookwell, 28-45.
- Laine, T. 2009. Jyväskylän seudun romanityöryhmä 11.2.2009. Jyväskylän kaupunki, sivistyspalvelukeskus, opetustoimi, suunnittelija Tiina Laine.
- Laiti, M. 2005. Romanilapset koulumaailman laidalla. Ihmisoikeusraportti 3/2005. Ihmisoikeusliitto ry ja Suomen Helsinki-komitea, 10-15.
- Laki hallitusmuodon muuttamisesta 1995. 969/1.8.1995.
- Laki mustalaisväestön asunto-olojen parantamisesta 1975. 713/29.8.1975.
- Langer, E. J. 1975. The illusion of control. Journal of Personality and Social Psychology, 32: 311-328. Viitattu artikkelissa: McKnight, D., Cummings, L. & Chervany, N. 1998. Initial trust formation in new organizational relationships. Academy of Management Review, 23, 3, 473-490.
- Lapin lääninhallitus 2008. Yleistä läänistä. [www.laaninhallitus.fi/lh/lappi/home.nsf/suomi/yleistalaanista](http://www.laaninhallitus.fi/lh/lappi/home.nsf/suomi/yleistalaanista).

- Larsson, S. 1986. Kvalitativ analys – exempel fenomenografi. Lund: Studentlitteratur.
- Lewicki, R. & Bunker, B. 1995. Trust in relationships: A model of trust development and decline. In B. Bunker & J. Rubin (Eds.) Conflict, cooperation and justice. San Francisco: Jossey-Bass, 133–173.
- Lewis, J. & Weigert, A. 1985a. Trust as a social reality. *Social Forces*, 63, 967–985.
- Lewis, J. & Weigert, A. 1985b. Social atomism, holism, and trust. *The Sociological Quarterly*, 26, 455–471.
- Lévi-Strauss, C. 2004. Rotu, historia ja kulttuuri. Helsinki: Gaudeamus.
- Liebkind, K. 1984. Minority Identity and Identification Processes: A Social Psychological Study. Maintenance and Reconstruction of Ethnolinguistic Identity in Multiple Group Allegiance. *Commentationes Scientiarum Socialium* 22. Helsinki: Suomen Tiedeseura.
- Liebkind, K. 1994. Maahanmuuttajat – kulttuurien kohtaaminen Suomessa. Helsinki: Hakapaino.
- Liebkind, K. 1996. Ennakkoluulot ja niiden uhrit. Romanit ja muut perinteiset vähemmistömmme. Vähemmistöt ja niiden syrjintä Suomessa. Teoksessa T. Dahlgren, J. Kortteinen, K. J. Lång, M. Pentikäinen & M. Sheinin. Ihmisoikeusliitto r.y.:n julkaisusarja n:o 4. Helsinki: Yliopistopaino, 199–226.
- Liebkind, K. (toim.) 2000. Monikulttuurinen Suomi. Etniset suhteet tutkimuksen valossa. Gaudeamus.
- Lindberg, T. 2002. Puhtaus on puoli ruokaa: Suomen romanien puhtaus- ja kunnioitustavat romani-identiteetin näkökulmasta 1900-luvun jälkipuoliskolla. Turun yliopisto. Kulttuurihistorian pro gradu -työ.
- Lindberg, T. 2006. Alueellinen neuvottelukunta Länsi-Suomen läänissä. *Romano Bodos*. No. 3/2006, 18–19.
- Lindberg, V. 2006a. 50 vuotta suomalaista romanipolitiikkaa. *Romano Bodos*. No. 3/2006, 6–7.
- Lindberg, V. 2006b. Ennakkoluulot, asenteet, syrjintä ja rasismi. Jyväskylän kaupunki. Romanit, työelämään -projektin ohjausryhmän kehittämispäivän puheenvuoro 30.1.2006.
- Luthans, F., Luthans, K. & Luthans, B. 2004. Positive psychological capital: Beyond human and social capital. *Business Horizon*, Vol. 47/1, 45–50.
- Mac Laughlin, J. 1999. Nation-Building, Social Closure and Anti-Traveller Racism in Ireland. *Sociology*, Vol. 33, No. 1, February, 129–151.
- Makkonen, T. 2002. Multiple, compound and intersectional discrimination: Bringing the experiences of the most marginalized to the fore. Institute for human rights. Åbo Akademi University.
- Margalit, G. 1996. Antigypsyism in the Political Culture of the Federal Republic of Germany: A Parallel with Antisemitism? *ACTA, The Analysis of Current Trends in Antisemitism*, No. 9.
- Marton, F. 1982. Towards a Phenomenography of Learning. III. Experience and conceptualisation. Mölndal: University of Göteborg. Department of Education.

- Marton, F. 1988. Phenomenography: a research approach to investigating different understandings of reality. In R. R. Sherman & R. B. Webb (Eds.) *Qualitative Research in Education: Focus and Methods*. London: The Falmer Press, 141–159.
- Marton, F. 1996. *Cognosco ergo sum – Reflections on reflections*. In *Reflections on Phenomenography. Toward a Methodology?* Göteborg studies in educational sciences 109. Göteborg: Kompentiet.
- Marton, F. & Booth, S. 1997. *Learning and Awareness*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Mayer, R., Davis, J. & Schoorman, F. 1995. An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 20, 709–734.
- McKnight, D., Choudhury, V. & Kacmar, C. 2002. Developing and Validating Trust Measures for e-Commerce: An Integrative Typology. *Information Systems Research*, Vol. 13, No. 3, September 2002, 334–359.
- McKnight, D., Cummings, L. & Chervany, N. 1998. Initial trust formation in new organizational relationships. *Academy of Management Review*, 23, 3, 473–490.
- Metsämuuronen, J. 2005. Tutkimuksen tekemisen perusteet ihmistieteissä. Helsinki: International Methelp.
- Meyerson, D., Weick, K. & Kramer, R. 1996. Swift trust and temporary groups. In R. Kramer & T. Tyler (Eds.) *Trust in organizations: Frontiers of theory and research*. Thousand Oaks, CA: Sage, 166–195. Viitattu artikkelissa: McKnight, D., Cummings, L. & Chervany, N. 1998. Initial trust formation in new organizational relationships. *Academy of Management Review*, 23, 3, 473–490.
- Mikola, E. & Tietäväinen, A. 2006. Marginaalin politiikka. [www.saunalahti.fi/tietav/marginaali.htm](http://www.saunalahti.fi/tietav/marginaali.htm), retrieved 16.12.2006.
- Miles, R. 1989. *Rasismi*. Tampere: Vastapaino.
- Mirga, A. & Gheorghe, N. 1998. Romanipolitiikan suuntaviivat. *Sosiaali- ja terveysministeriön monisteita* 1998:15.
- Mishra, A. 1996. Organizational responses to crisis: The centrality of trust. In R. Kramer & T. Tyler (Eds.) *Trust in organizations: Frontiers of theory and research*, 261–287. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Moilanen, P. & Räihä, P. 2007. Merkitysrakenteiden tulkinta. Teoksessa J. Aaltola & R. Valli. *Ikkunoita tutkimusmetodeihin II. Näkökulmia aloittelevalle tutkijalle tutkimuksen teoreettisiin lähtökohtiin ja analyysimenetelmiin*. (2. painos). Juva: WS Bookwell, 46–69.
- MTV 3, 45 minuuttia 5.11.2008. Jokelan raskas vuosi – nyt puhuvat Pekka-Eric Auvisen äiti ja isä.
- Mustalaisasiain neuvottelukunta. 1981. *Mustalaiset vähemmistönä suomalaisessa yhteiskunnassa*. Helsinki: Valtion Painatuskeskus.
- Mäkelä, P. & Ruokonen, F. 2005. Luottamus sosiaalisen pääoman teorioiden ydinkäsitteenä. Teoksessa P. Jokivuori (toim.) *Sosiaalisen pääoman kentät*. Jyväskylä: Minerva, 21–44.

- Niiniluoto, I. 1980. Johdatus tieteenfilosofiaan: käsitteen- ja teorianmuodostus. Helsinki: Otava.
- Nordberg, C. 2006. Claiming Citizenship: marginalized voices on identity and belonging. *Citizenship Studies*, Vol. 10, No. 5.
- Nordberg, C. 2007. Boundaries of Citizenship. The case of the Roma and the Finnish Nation-State. Research Institute. Swedish School of Social Science. University of Helsinki.
- Oikeusministeriö 2008. Yhdenvertaisuuslakia aiotaan täsmentää. 12.6.2008. [www.om.fi/Oikeupalsta/Haku/1210773275034](http://www.om.fi/Oikeupalsta/Haku/1210773275034). Viitattu 17.9.2008.
- Ojanperä, R. 2008. Uusyritysneuvoja. Tuhansien järvien uusyrityskeskus ry. Sähköposti 21.10.2008.
- Ollikainen, M. 1995. Vankkurikansan perilliset. Romanit, Euroopan unohdettu vähemmistö. Ihmisoikeusliitto r.y:n julkaisusarja, N:o 3. Helsinki: Yliopistopaino.
- Olsoni, K. 1967. Tummien diskriminointi. Teoksessa L. Erikson (toim.) Pakkoauttajat. Helsinki: Tammi, 164–185.
- Opetushallituksen tiedote 20/2008. Valtionavustus vieraskielisten sekä saamen- ja romanikielisten oppilaiden ja opiskelijoiden esi- ja perusopetuksen sekä lukiokoulutuksen järjestämiseen vuonna 2008.
- Opetusministeriön asetus 2007. 392/2.4.2007.
- Paananen, S. 1999. Suomalaisuuden armoilla. Ulkomaalaisten työnhakijoiden luokittelu. Tutkimuksia 228. Helsinki: Tilastokeskus.
- Perusopetuslaki 1999. 628/21.8.1998.
- Perustuslaki 1999. 731/11.6.1999.
- Petersen, W. 1971. *Opression and Success*. New York: Random House.
- Pulma, P. 2006. Suljetut ovet: Pohjoismaiden romanipolitiikka 1500-luvulta EU-aikaan. Helsinki: Suomalaisen kirjallisuuden seura.
- Putnam, R. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press.
- Puuronen, V. 2003. Arkipäivän rasismi Suomessa. Teoksessa R. Simola & K. Heikkinen (toim.) *Monenkirjava rasismi*. Joensuu University Press, 193–210.
- Raamattu 1992. Vanha testamentti. 1 Moos 3:17, 19.
- Rantala, V. & Huttunen, L. 1993. »Aito mustalainen on lämmin ihminen». Suomen mustalaisten etnisen identiteetin rakentuminen puheessa. Tampereen yliopisto. Sosiaalipolitiikan laitos. Tampere: Yliopiston jäljennepalvelu 1994.
- Rauhala, U. 1991. Köyhyys- ja huono-osaisuusongelman lähtökohdista ja ratkaisuyrityksistä. Sosiaali- ja terveysministeriön kehittämissosaston raportteja 1991:7.
- Rikoslaki 1995. 578/24.1.1995.
- Rosenberg, M. 1957. *Occupations and values*. Negotiation Journal. Glencoe, IL: Free Press.
- Ruuskanen, P. 2001. Luottamus verkostotalouden laidalla. Teoksessa K. Ilmonen (toim.) *Sosiaalinen pääoma ja luottamus*. Jyväskylä: Kopijyvä, 93–118.

- Saaristo, K. & Jokinen, K. 2004. *Sosiologia*. Juva: WS Bookwell.
- Sabour, M. 2003. Toiseuden kohtaaminen. Afrikasta tulleiden maahanmuuttajien integroituminen suomalaiseen yhteiskuntaan. Teoksessa R. Simola & K. Heikkinen (toim.) *Monenkirjava rasismi*. Joensuu University Press, 87–119.
- Salminen, H. 2005. Luottamus epävarmuuden hallinnan strategiana. Helsingin yliopisto. Tietojenkäsittelytieteen laitos. [www.cs.helsinki.fi/u/karvi/2005K-tietoturva-salminen.pdf](http://www.cs.helsinki.fi/u/karvi/2005K-tietoturva-salminen.pdf). Viitattu 16.2.2008.
- Sandberg, J. 1996. Are phenomenographic results reliable? Teoksessa G. Dall'Alba & B. Hasselgren (Eds.) *Reflections on phenomenography. Toward a Methodology*. Göteborg studies in educational sciences 109. Göteborg: Kompendiet, 129–140.
- SEIS - Suomi Eteenpäin Ilman Syrjintää. Kohti monimuotoisuutta. Vähemmistöt, syrjintä ja syrjimättömyys Suomessa. Viitattu 15.4.2007.
- Seligman, A. 1997. *The problem of trust*. Princeton: Princeton University Press.
- Seligman, A. 2001. Luottamuksen ongelma. Teoksessa K. Ilmonen (toim.) *Sosiaalinen pääoma ja luottamus*. Jyväskylä: Kopijyvä, 39–54.
- Selokoski, I. 1991. Oikeus omaan kieleen. Teoksessa Romanilapsen maailma. Romanokentosko bolipa. Romanilasten päivähoitotyöryhmän muistio. Sosiaali- ja terveystieteiden tutkimuskeskus, raportteja 29/1991. Helsinki.
- Seppälä, A. 2003. Syrjintä, lainsäädäntö sekä kansainväliset sopimukset ja viranomaisten toimet. Teoksessa R. Simola & K. Heikkinen (toim.) *Monenkirjava rasismi*. Joensuu University Press, 224–243.
- Shakir, A. & Tapanainen, M. (toim.) 2005. *Rasismi ja etninen syrjintä Suomessa 2004*. Ihmisoikeusliitto ry.
- Shapiro, D., Sheppard, B. & Cheraskin, L. 1992. Business on a handshake. 3, 365–377.
- Sheinin, M. 1996. Mitä on syrjintä? (What is discrimination?) – T. Dahlgren, J. Kortteinen, K. J. Lång, M. Pentikäinen & M. Sheinin (toim.) *Vähemmistöt ja niiden syrjintä Suomessa (Minorities and their discrimination in Finland)*. The Finnish League for Human Rights, Publication Series 4, 1–7.
- Siisiäinen, M. 2003. Yksi käsite, kaksi lähestymistapaa: Putnamin ja Bourdieun sosiaalinen pääoma. *Sosiologia* 40:3, 204–218.
- Siisiäinen, M. 2005. Pääoman lajien muuntumissäännöt. Teoksessa P. Jokivuori (toim.) *Sosiaalisen pääoman kentät*. Jyväskylä: Minerva, 89–102.
- Siljander, P. 1988. *Hermeneuttisen pedagogiikan pääsuuntauksia*. Oulu: Oulun yliopisto.
- Siljander, P. 1992. Metodologisen ekletismin ongelma kasvatustieteessä. *Kasvatus* 23, 1, 14–21.
- Sintonen, T. 1999. *Etninen identiteetti ja narratiivisuus. Kanadan suomalaiset miehet elämänsä kertojina*. Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto.
- Sitkin, S. B. 1995. On the positive effect of legalization on trust. In R. Bies, B. Sheppard & R. Lewicki (Eds.) *Research on negotiations in organizations*, Vol. 5. Greenwich, CT: JAI Press, 185–217.

- Smallbone, D., Ram, M., Deakins, D. & Baldock, R. 2001. Accessing finance and business support by ethnic minority businesses in the UK. Conference: 'Public Policy and the Institutional Context of Immigrant Businesses', Liverpool, 22–25.
- Sosiaali- ja terveysministeriö 1998. Syrjäytymisen estäminen, hallinnonalan toimenpidekokonaisuus. *Moniste* 1998:5, 1.
- Sosiaali- ja terveysministeriö 2001. Romanit. 27.3.2001. [pre200311103.stm.fi/suomi/tao/julkaisut/omakieli/romanit.htm](http://pre200311103.stm.fi/suomi/tao/julkaisut/omakieli/romanit.htm). Viitattu 31.1.2007.
- Sosiaali- ja terveysministeriö 2004. Suomen romanit – Finitiko romaseele. *Esitteitä* 2004:2.
- Sosiaali- ja terveysministeriö 2008. Romanipoliittisen ohjelman valmistelun työryhmä. 12.12.2008. [http://www.hare.vn.fi/mHankePerusSelaus.asp?h\\_iID=15011&tVNo=1&sTyp=Selaus](http://www.hare.vn.fi/mHankePerusSelaus.asp?h_iID=15011&tVNo=1&sTyp=Selaus)
- Stacy, P. 2007. Can Entrepreneurship Be Taught? *Business Week Online*. Vol. 10, No. 30, 7–17.
- Storey, D. 1994. *Understanding the Small Firms Sector*. London: Routledge.
- Suomen Pakolaisapu 2008. Tietoa pakolaisuudesta. [www.pakolaisapu.fi/pakolaisinfo/somalialaiset\\_pakolaiset\\_suomessa.html](http://www.pakolaisapu.fi/pakolaisinfo/somalialaiset_pakolaiset_suomessa.html). Viitattu 14.4.2008.
- Suomen Yrittäjät 2007. Pk-yritysbarometri 2/2007. [http://www.yrittajat.fi/fi-FI/pk\\_yritysbarometri\\_2\\_2007](http://www.yrittajat.fi/fi-FI/pk_yritysbarometri_2_2007).
- Suonoja, K. & Lindberg, V. 1999. Romanipoliittikan strategiat. Sosiaali- ja terveysministeriö, *Selvityksiä* 1999:9 fin. Helsinki: Edita.
- Svenska Finlands folkting 2003. Suomenruotsalaiset. Verkkojulkaisuesite. [www.folktinget.fi/pdf/publikationer/svefifi.pdf](http://www.folktinget.fi/pdf/publikationer/svefifi.pdf). Viitattu 14.4.2008.
- Syrjä, H. 2009. Romanien työllistyminen tutkimuksellisena haasteena. *Työpoliittinen aikakauskirja* 4/2008. Työ- ja elinkeinoministeriö.
- Syrjä, H. & Valtakari, M. 2008. Romanien pitkä matka työn markkinoille. Tutkimus romanien työmarkkinoille sijoittumisen edistämisestä. *Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja*. Työ ja yrittäjyys 22/2008.
- Syrjälä, L., Ahonen, S., Syrjäläinen, E. & Saari, S. 1994. *Laadullisen tutkimuksen työtapoja*. Helsinki: Kirjayhtymä.
- Tampereen yliopisto 2007. Sosiologian peruskurssi. <http://www.uta.fi/tyt/avoin/verkko-opinnot/sosiologia/luku6.html#luokka-analyysi>
- Tanner, A. 2000. *Keski- ja Itä-Euroopan Romanit*. Ulkomaalaisviraston julkaisuja 2. Helsinki: Edita.
- Taylor, C. 1989. *Sources of the Self. The Making of the Modern Identity*. Cambridge University Press. Artikkeleihin viitattu teoksessa: McKnight, D., Cummings, L. & Chervany, N. 1998. Initial trust formation in new organizational relationships. *Academy of Management Review*, 23, 3, 473–490.
- Taylor, S. E. & Brown, J. D. 1988. Illusion and well-being: A social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin*, 103, 193–210. Artikkeleihin viitattu teoksessa: McKnight, D., Cummings, L. & Chervany, N. 1998. Initial trust formation in new organizational relationships. *Academy of Management Review*, 23, 3, 473–490.

- Tiittula, L. 1997. Kulttuurien välinen viestintä. Teoksessa P. Pitkänen (toim.) *Näkökulmia monikulttuuriseen Suomeen*. Helsinki: Edita, 33–51.
- Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2003. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Jyväskylä: Gummerus.
- Uljens, M. 1989. *Fenomenografi - forskring om uppfattningar*. Lund: Studentlitteratur.
- Uljens, M. 1992. *Phenomenological Features of Phenomenography*. Report no 1992:03. Mölndal: University of Göteborg, Department of Education and Educational Research.
- Uljens, M. 1996. On the philosophical foundations of phenomenography. Teoksessa G. Dall'Alba & B. Hasselgren (toim.) *Reflections on Phenomenography. Toward a Methodology?* Göteborg studies in educational sciences 109. Göteborg: Kompendiet, 103–128.
- Ulkoministeriö 1999. Suomen ensimmäinen raportti kansallisten vähemmistöjen suojelua koskevan puiteyleissopimuksen täytäntöönpanosta. Moniste 4.2.1999.
- Wacquant, L. 1989. Towards a Reflexive Sociology: A Workshop with Pierre. *Sociological Theory*, Vol. 7, No. 1. (Spring, 1989), 26–63. Artikkeleihin viitattu teoksessa: Saaristo, K. & Jokinen, K. 2004. *Sosiologia*. Juva: WS Bookwell.
- Valtioneuvoston asetus valtakunnallisesta romaniasiain neuvottelukunnasta ja alueellisista romaniasiain neuvottelukunnista 2003. 019/4.12.2003.
- Varto, J. 1992. *Laadullisen tutkimuksen metodologia*. Helsinki: Kirjayhtymä.
- Vehmas, R. 1961. Suomen romanivähemmistön ryhmäluonne ja akkulturoituminen. Turun yliopiston julkaisuja B/osa 81.
- Wenestam, C.-G. 1984. Hur vi skapar mening i det vi erfar – en introduktion. I: *Att uppfatta sin omvärld*, 17–51. Red. F. Marton & C.-G. Wenestam. Kristianstad: AWE/Gebbers.
- Vermeersch, P. 2003. *EU Enlargement and Minority Rights Policies in Central Europe: Explaining Policy Shifts in the Czech Republic, Hungary and Poland*. University of Leuven (KU Leuven), Belgium. No. 1. Viitattu 17.3.2007.
- Westerholm, H. 2007. Tutkimusmatka pienyrittäjän työvalmiuksien ytimeen. Kirjallisuuteen ja DACUM-analyysiin perustuva kartoitus. Jyväskylän yliopisto. Taloustieteiden tiedekunnan julkaisuja n:o 55/2007.
- Wigerfelt, B. & Wigerfelt, A. 2001. *Rasismens yttringar: Exemplet Klippan*. Lund: Studentlitteratur. Artikkeleihin viitattu: Puuronen, V. 2003. *Arkipäivän rasismi Suomessa*. Teoksessa R. Simola & K. Heikkinen (toim.) *Monenkirjava rasismi*. Joensuu University Press, 193–210.
- Viljanen-Saira, A. 1979. *Mustalaiskulttuuri ja kulttuurin muutos*. Helsingin yliopisto. Kansantieteen lisensiaattityö.
- Viljanen-Saira, A. & Nikkinen, R. 1986. *Kultaiset korvarenkaat*. Teoksessa T. Aaltonen, K. Laurinolli, L. Lyytikäinen & K. Nazarenko (toim.) *Mustalaisten kulttuuri ja käsityöt*. Keuruu: Otava.
- Williamson, O. 1993. Calculativeness, trust, and economic organization. *Journal of Law and Economics*, 34, 453–502.



- Woolcock, M. 2000. Sosiaalinen pääoma: menneisyys, nykyisyys ja tulevaisuus. Teoksessa J. Kajanoja & J. Simpura (toim.) Sosiaalinen: globaaleja ja paikallisia näkökulmia. Helsinki: Stakes ja VATT; Stakes, Raportteja 252, 25–56.
- Wrightsman, L. 1991. Interpersonal trust and attitudes toward human nature. In J. Robinson, P. Shaver & L. Wrightsman (Eds.) Measures of personality and social psychological attitudes, Vol. I: Measures of social psychological attitudes. San Diego: Academic Press, 373–412.
- Vuolasranta, M. 2005. Euroopan romanien ja kiertävien foorumin (ERTF) varapuheenjohtajan haastattelu. Romanihelmiä – Romano mitris. Yleradio 1, 27.12.2005.
- Vuolasranta, M. 2006. Romanit Euroopassa. Roma in action symposium. Jyväskylä 19.–20.6.2006.
- Välimäki, S. 1997. Romanivanhusten elinoloista Suomessa. Sosiaali- ja terveystieteiden tutkimus- ja kehittämiskeskus. Romanivanhusprojektin loppuraportti 38/1997.
- Yhdenvertaisuuslaki 2004. 21/20.1.2004.
- Ylinen, A. 2004. Pienyrittäjien oppimistarpeet sekä oppiminen heidän itsensä kokemana. Jyväskylän yliopisto. Taloustieteiden tiedekunnan julkaisuja n:o 141/2004.
- Zucker, L., Darby, M., Brewer, M. & Peng, Y. 1996. Collaboration structure and information dilemmas in biotechnology: Organizational boundaries as trust production. In R. Kramer & T. Tyler (Eds.) Trust in organizations: Frontiers of theory and research. Thousand Oaks, CA: Sage, 90–113.

## LIITE Haastattelukysymykset

Yrittäjän nimi: \_\_\_\_\_  
 Yrittäjän ikä: \_\_\_\_\_  
 Yrittäjän koulutus: \_\_\_\_\_  
 Yrityksen nimi: \_\_\_\_\_  
 Toimiala: \_\_\_\_\_  
 Yrityksen perustamisvuosi: \_\_\_\_\_  
 Yhtiömuoto ja omistuksen rakenne: \_\_\_\_\_  
 Yritys työllistää yrittäjän lisäksi yhteensä \_\_\_\_\_ kpl, joista  
 \_\_\_\_\_ kpl perheenjäseniä  
 \_\_\_\_\_ kpl romaneja  
 \_\_\_\_\_ kpl muita, mitä  
 Yrityksen liikevaihto \_\_\_\_\_ € ja taseen loppusumma \_\_\_\_\_ €

1. Mitä hyvää yrittämisessä on ollut?
2. Oliko yrityksen perustamisvaiheessa ongelmia siksi, että olet romani?  
Jos oli, niin millaisia?
3. Onko nyt ongelmia yrittäjänä siitä, että olet romani? Jos on, niin millaisia?
4. Millaisiin ennakkoluuloihin olet törmännyt yritystoiminnassa?
5. Oletko huomannut rahoittajien suhtautumisessa jotain, mikä liittyy siihen, että olet romani? Jos, niin mitä?
6. Oletko huomannut vakuutusyhtiöiden suhtautumisessa jotain, mikä liittyy siihen, että olet romani? Jos, niin mitä?
7. Oletko huomannut verottajan suhtautumisessa jotain, mikä liittyy siihen, että olet romani? Jos, niin mitä?
8. Oletko huomannut tavarantoimittajien suhtautumisessa jotain, mikä liittyy siihen, että olet romani? Jos, niin mitä?
9. Oletko huomannut asiakkaiden suhtautumisessa jotain, mikä liittyy siihen, että olet romani? Jos, niin mitä?
10. Oletko huomannut viranomaisten suhtautumisessa jotain, mikä liittyy siihen, että olet romaniyrittäjä? Jos, niin minkä viranomaisen suhtautumisessa ja mitä?
11. Oletko huomannut jonkun muun suhtautumisessa jotain, mikä liittyy siihen, että olet romaniyrittäjä? Jos, niin kenen ja mitä?
12. Oletko huomannut muutosta tapahtuneen kohtien 4.-11. tahojen suhtautumisessa toiminnan aikana? Jos, niin mitä?
13. Millaista tukea tarvitsit aloitusvaiheessa? Saitko sitä?
14. Millaista tukea romaniyrittäjä tarvitsee yritystoiminnassa?
15. Millainen yrityksesi on viiden vuoden päästä?