

**YRITTÄJÄN SUBJEKTIIVINEN RATIONAALISUUS
MEKANISTISTEN SELITYSMALLIEN MAAILMASSA:
Esimerkkinä paikallinen kehittäminen**

TOMMI AUVINEN

**HANNU NIITTYKANGAS
&
TUOMAS KUHMONEN**

**N:O 366/2010
WORKING PAPER**

**Jyväskylän yliopiston kauppakorkeakoulu
P.O. Box 35, 40014 University of Jyväskylä
Tel. +358 (0)14-260 2942
Telecopier +358 (0)14 260 3331
ISBN 978-951-39-4059-1
ISSN 1799-3040
Jyväskylä 2010**



YRITTÄJÄN SUBJEKTIIVINEN RATIONAALISUUS MEKANISTISTEN SELITYSMALLIEN MAAILMASSA: Esimerkkinä paikallinen kehittäminen

Auvinen, Tommi¹
Niittykangas, Hannu²
Kuhmonen, Tuomas³

Tiivistelmä

Kehityksen moottorina ovat aina aktiiviset ja kyvykkäät yksilöt. Tästä huolimatta yksilöt nähdään taloustieteessä usein ympäristön muutoksiin reagoivina mekanistisina toimijoina. Tavoitteenamme on pohtia yksilön toimintaa rakenteita muuttavien prosessien käynnistäjinä. Peruskysymyksemme on, mikä innoittaa ja motivoi yksilöt toimimaan. Lähestymme kysymystä inspiraation ja motivaation käsitteiden kautta. Alueet ja niiden kehittäminen puolestaan tarjoaa hyvän kehyksen pohdinnoillemme, koska tällä tasolla sekä mekanistisen että yksilöllähtöisen kehittämisotteen tulosten tulisi näkyä. Tutkimusaineistona käytämme yrittäjien tarinoita, joista etsimme perusteluja yrittäjäksi ryhtymiselle, innoituksen syitä sekä tekijöitä, jotka motivoivat yrittäjyyteen. Tutkimustulokset avasivat monta näkökulmaa yrittäjien inspiroitumiseen, joka pääsääntöisesti voidaan tulkita positiiviseksi asiaksi. Inspiraation taustalta voidaan löytää kuitenkin myös negatiivisia asioita, kuten pakkoa eri muodoissa. Motivoitumisen kannalta merkityksellistä yrittäjyydessä vaikuttaa olevan rikas ja monipuolinen elämä, perhe sekä toiset ihmiset. Vain harvoin raha tai suora taloudellisen hyödyn maksimointi on ensisijainen yrittäjyyteen inspiroiva tai motivoiva tekijä. Lisäksi tulokset osoittavat, että yrittäjyysorientaation sekä inspiraation ja motivaation käsitteiden pohjalta on mahdollista tunnistaa erilaisia yrittäjyysprosesseja, jotka antavat hyvän lähtökohdan miettiä tavanomaisesta poikkeavia yrittäjyyteen vaikuttamisen keinoja.

Avainsanat: inspiraatio, motivaatio, paikallinen kehittäminen, yrittäjyys, yrittäjien tarinat

JEL-luokitus: D21, J01, L25, M13, O18, R11

¹ Jyväskylän yliopisto, kauppakorkeakoulu, PL 35 (MaE) FI - 40014 Jyväskylän yliopisto, email: tommi.p.auvinen@jyu.fi.

² Jyväskylän yliopisto, kauppakorkeakoulu, PL 35 (MaE) FI - 40014 Jyväskylän yliopisto, email: hannu.t.niittykangas@jyu.fi.

³ Jyväskylän yliopisto, kauppakorkeakoulu, PL 35 (MaE) FI - 40014 Jyväskylän yliopisto, email: tuomas.kuhmonen@jyu.fi.

Sisällys

JOHDANTO	3
TEOREETTISTA LÄHTÖKOHDISTA	4
Aluekehitystä koskeva perinteinen keskustelu	4
Yksilön näkökulman erittelyä.....	12
TUTKIMUSOTE JA -AINEISTO	20
Narratiivisen tutkimuksen ideasta ja käsitteistä	20
Tutkimusaineistosta ja analyysistä	24
TULOKSET	27
Yrittäjyysorientaatio	27
Inspiraatio	40
Motivaatio.....	49
Yrittäjyysprosessin tyypit.....	63
JOHTOPÄÄTÖKSET	74
Inspiraatio ja motivaatio	74
Inspiraatio, motivaatio ja yrittäjyysorientaatio sekä näiden keskinäinen yhteensopivuus	75
Toimenpidesuosituksset	76
Rajoituksista ja jatkotutkimustarpeista.....	77
LÄHTEET	79

JOHDANTO

Viimeisten vuosikymmenien aikana osaamisen, oppimisen ja innovaatioiden merkitystä talouden muutoksen sekä yritysten ja alueiden kilpailukyvyn perustana on korostettu voimakkaasti (Tödtling & Trippel 2004). Yritykset ja liiketoiminta on nostettu tarkastelun keskiöön, yrittäjäyys yleisemminkin. Tämän vuoksi on luontevaa, että kehittämisellä luodaan edellytyksiä menestyjien esiinmarsseille, tyypillisesti kasvuyrityksille ja -yrittäjille. *Picking winners* -orientaatio ei kuitenkaan ole ongelmaton (Gibb 1997; Freel 1998; MacMahon 2000). Etukäteen menestyjien tunnistaminen muista yrityksistä on vaikeaa. Pääomasijoittajillekin se onnistuu vain tiettyyn rajaan saakka (Baum & Silverman 2004).

Usein *picking winners* -orientaatiota luontevampaa on toteuttaa *creating winners* -orientaatiota. Tällöin on luontevaa kiinnittää huomiota kasvua ja kehitystä tukevaan ympäristöön, menestyksen kasvualustaan. Yhtä lailla luontevaa on pohtia keinoja vaikuttaa yksilöiden käyttäytymiseen ja mahdollisuuksiin hyödyntää olemassa olevia liiketoiminnan mahdollisuuksia. Kyvykkäät ja aktiiviset yksilöt, ennen muuta toimivat ja potentiaaliset yrittäjät, ovat kehityksen ytimessä. Tärkeää on samalla yhteensopivuus yksilöiden kyvykkyyksien ja intentioiden sekä ympäristön välillä.

Tutkimuksemme tavoitteena on tarkastella yksilön käyttäytymistä ja siihen vaikuttavia tekijöitä – pohtia kysymystä siitä, mikä saa yksilön toimimaan ja sitoutumaan toimintaan. Kysymys on merkityksellinen esimerkiksi alueellisessa kehittämisessä, yleisesti myös yrittäjäydessä. *Onko yksilö erilaisiin kannustimiin ennustettavalla tavalla reagoiva toimija vai omalla persoonallisella tavallaan ympäristöä tulkitseva ja omiin arvoihinsa ja kokemuksiinsa ajattelunsa ja toimintansa perustava toimija?*

Etenemme seuraavasti. Ensiksi tarkastelemme alueellista kehittämistä koskevaa keskustelua, koska se tarjoaa hyvän kehyksen pohdinnoille yksilön käyttäytymisestä ja siihen vaikuttavista tekijöistä. Aluetaloustieteestä löytyy kaksi erilaista tulkintaa. Sijaintiteoriassa ja sitä tukevissa verkostoteoriassa ja sosiaalista pääomaa käsittelevässä keskustelussa alueen houkuttavuus on dynamiikan perusta. Erilaisten aluetta kuvaavien ulkoisten sijaintitekijöiden oletetaan vaikuttavan yritysten sijainti- ja investointikäyttäytymiseen, sekä toimivien että potentiaalisten yrittäjien käyttäytymiseen. Oppivaa aluetta, innovatiivista miljööä, innovaatiokapasiteettia ja innovaatioiden ekosysteemiä, kilpailukyistä aluetta sekä itseuudistumisen kapasiteettia koskevat holistiset teoriat korostavat yksittäisten ulkoisten tunnusmerkkien sijaan kokonaisuutta ja kokonaisuuden dynamiikkaa. Kaikki nämä sisältävät kuitenkin näkemykset ulkoiisiin kannustimiin ennustettavalla tavalla reagoivista toimijoista: yksilöistä, yrityksistä ja muista organisaatioista. Lisäksi toimijoiden käyttäytyminen on taloudellisten palkkioiden virittämä.

Toiseksi nostamme tarkasteluun yksilön toiminnan ja sitä ohjaavat tekijät. Inspiraation ja motivaation käsitteet nostetaan keskusteluun. Juuti (2007, 13-14) esittää kysymyksen, miten toimia tilanteessa, jossa mikään ei ole varmaa eikä

pysyvää. Hänen mukaansa on opittava luottamaan vaistoihin, luotettava tunteiden voimaan ja uskallettava inspiroida. Me esitämme kysymyksen, mikä inspiroi yrittäjiä tässä kompleksissa, alati muuttuvassa maailmassa ja mikä on merkityksellistä yrittäjyydessä. Keskitymme yksilötason inspiroitumisen ja motivoitumisen tarkasteluun yrittäjien keskuudessa, koska uskomme tätä kautta syntyvän ymmärryksen voivan tarjota jotain uutta ajatteluun ja toimintaan sekä yrittäjille että yhteiskunnan päättäjille.

Kolmanneksi esittelemme tutkimustehtäväämme, narratiivisen tutkimuksen ideaa sekä narratiivista tutkimusaineistoaamme. Aineisto koostuu yrittäjäta- rinoista (n=89). Nämä on kerätty kahdesta lähteestä, joista toinen on julkaistu verkossa ja toinen kokoomateoksena. Tutkimus on otteeltaan laadullinen, ja aineiston käsittelyssä hyödynnetään tyypittelyä ja teemoittelua. Aineiston laajuuden ja rikkauden vuoksi laadullista esittämistä on tuettu mm. taulukoimalla aineistoa ja tuloksia.

Neljänneksi esitetään tutkimuksen tulokset, joiden pohjalta muodostuu kuva yrittäjyysprosessista. Tulosten raportointi etenee kolmessa vaiheessa. Ensimmäisessä vaiheessa esitetään neljä tunnistamaamme yrittäjyysorientaation tyyppiä eli neljä erilaista tulokulmaa yrittäjäksi. Toisessa vaiheessa tyypittelyä ja teemoittelua hyödyntäen etsitään sisältöä inspiraation ja motivaation käsitteille. Kolmannessa vaiheessa konkretisoidaan neljä yrittäjyysprosessin tyyppiä yrittäjyysorientaation, inspiraation ja motivaation käsitteitä hyödyntäen.

Lopussa esitetään yhteenveto tutkimuksen tuloksista sekä niihin perustuvat johtopäätökset. Alustava näkemyksemme inspiraatiosta ja motivaatiosta erillisinä käsitteinä saa tukea tuloksista. Lisäksi muodostetut neljä tyyppiä, jotka kuvaavat yrittäjyysprosessia, ovat mielestämme mielenkiintoinen lisä yrittäjäuria koskevaan keskusteluun ja syventävät näkemystämme mikrotason prosesseista ja keinoista vaikuttaa esimerkiksi alueelliseen kehitykseen.

TEOREETTISTA LÄHTÖKOHDISTA

Aluekehitystä koskeva perinteinen keskustelu

Alueellista kehittämistä koskevassa keskustelussa on kiinnitetty huomiota sekä rakenteisiin että prosesseihin. Perinteisten *rakennepiirteiden* ohella (esim. Malecki 1997, 162-170) huomiota on kiinnitetty yksilöiden arvoihin, asenteisiin ja uskomuksiin. Tässä mielessä Johannissonin (1984) esittämä paikallisen yrittäjälilmaston käsite on edelleen tärkeä ja käyttökelpoinen. Tällä hetkellä on eleganttia puhua sosiaalisesta pääomasta (esim. Cope, Jack & Rose 2007). Prosessinäkökuulman ytimessä on puolestaan *muutos* ja sitä synnyttävät ja ylläpitävät tekijät. Muutoksen edellytys on todellinen tai kuviteltu epätasapaino.

Ohessa pyritään lyhyeen pelkistykseen paikallista kehittämistä koskevas- ta keskustelusta. Lähtökohtana on perinteinen sijaintiteoreettinen ajattelu. Toi- sessa ääripäässä ovat käsitteet kuten oppiva alue, kilpailukykyinen alue, inno- vatiivinen miljö, innovaatiokapasiteetti ja innovaatioiden ekosysteemi sekä it-

seuudistumisen kapasiteetti. Ne kiinnittävät huomiota eri toimijoista muodostuvaan kokonaisuuteen ja korostavat innovaatioita, kilpailua ja yhteistyötä kehitysprosessien taustalla.

Sijaintiteoriat ja niitä täydentävät teoriat

”Sijaintiteoria tarkastelee erilaisten taloudellisten toimintojen sijoittumista ja sijoittumisen syitä” (Britannica Online Encyclopedia 2008).⁴ Von Thunen (1826) kehitti teorian maatalouden eri tuotannonalojen sijaintikäyttäytymisen selittämiseksi. Weber (1909) keskittyi teollisuuteen ja keskeisenä sijaintitekijänä hän piti kuljetuskustannuksia. Christaller (1933) muotoili hieman myöhemmin keskusaluetta koskevan teoriansa. Kaikki nämä ovat esimerkkejä klassisista sijaintiteorioista, joiden tavoitteena oli löytää yritykselle *optimaalinen sijaintipaikka*. Näitä on myöhemmin maantieteilijöiden, taloustieteilijöiden ja aluetaloustieteilijöiden toimesta laajennettu ja täsmennetty.

Behavioristiset sijaintiteoriat arvostelevat monia klassisiin sijaintiteorioihin sisältyviä oletuksia (Oerlemans, Meeus & Boekema 1999, 3): täydellisen informaation olemassaoloa, lyhyen tähtäyksen voitonmaksimointia ja yksilöiden kykyä käsitellä informaatiota (ks. esim. Simon 1982: *”The bounded rationality”*; Jungerman 1982: *”Two camps of rationality: Rational and irrational”*). Kyky hankkia ja käsitellä informaatiota on tärkeä osa sijaintipaikan valintaa. Pred (1967) vaikutti merkittävästi ymmärryksemme siitä, kuinka sijaintipäätöksen käytännössä syntyvät. Tähän liittyy osaltaan laaja suotuisia yritys ympäristön piirteitä koskeva keskustelu (esim. Malecki 1997, 162-170). Penin (1999) mukaan sijaintitekijät voidaan jakaa kolmeen ryhmään: toimitiloja, yrityksen toimintaa sekä toimintaympäristöä kuvaaviin tekijöihin. Malecki (1997, 169) puolestaan erottaa toisistaan asiantuntija-avun saatavuuden, rahoituksen, yrittäjämäisen toimintaympäristön ja teknologian. Keskeinen piirre behavioralistiselle koulukunnalle on se, että mielenkiinto on siirtynyt pois taloudellisista tekijöistä *yrittäjän ja organisaation käyttäytymisen* tutkimiseen. Behavioralistista suuntausta on kritisoitu siitä, että se kertoo ainoastaan, kuinka päätöksiä tehdään eikä puutu siihen, miksi tietynlainen sijaintipäätös syntyy.

Ennen muuta ICT-alan kehitys, tuotantoteknologian kehitys ja kulutustottumusten muutokset ovat muuttaneet eri sijaintitekijöiden merkitystä yritysten käyttäytymisessä. Siirtyminen fordistisesta massatuotantoparadigmasta joustavan tuotannon paradigmaan on vaikuttanut merkittävästi yritysten strategiseen käyttäytymiseen. Tässä mielessä verkostoajattelun esiinmarssi onkin seuraus toimintaympäristössä tapahtuneista muutoksista. Toimijoiden väliset siteet voivat olla ainakin kolmenlaisia: kaupallisia, tunteeseen perustuvia ja moraalisia (esim. Johannisson 1986; Szarka 1990).

Yksittäisen yrityksen näkökulmasta mahdollisuus hyödyntää verkostoja voi olla merkittävä sijaintitekijä. Yhteistyö mahdollistaa kilpailukykyyn ylläpitämisen ja vahvistamisen kolmella tavalla: se mahdollistaa resurssien saatavuuden, se parantaa kilpailukykyä markkinoilla ja se mahdollistaa uusien liike-

⁴ Kaikki sitaattien suomennokset ovat kirjoittajien tekemiä.

toimintamahdollisuuksien hyödyntämisen (Dong & Glaister 2006; Todeva & Knoke 2005; Das & Teng 2000; Keil 2000; Gulati 1998).

Sosiaalista pääomaa koskeva keskustelu on luonteva jatke verkostotaloutta ja verkostoitumista koskevalle keskustelulle. Yhteistyö edellyttää kykyä tulla toimeen toisten toimijoiden kanssa. Cope, Jack ja Rose (2007, xx) muotoilevat näkemyksensä seuraavasti: “[sosiaalinen pääoma] on verkostojen sekä niitä ylläpitävien toimintanormien rakentamista ja säilyttämistä; sosiaalisten suhteiden luomaa arvontaa, jota voidaan hyödyntää toiminnassa; yksilön tai ryhmän käytössä olevia voimavaroja, jotka perustuvat verkostosuhteiden olemassaoloon”. Nahapiet ja Ghoshal (1998) katsovat, että osaamisen synnyn taustalla on kolme sosiaalisen pääoman ulottuvuutta: määrällinen ulottuvuus, sitoutumisen ulottuvuus ja tiedollinen ulottuvuus. Westlund ja Bolton (2003) korostavat, että sosiaalisen pääoman olemassaololla on kaksi muutakin vahvaa yhteyttä yrittäjyyteen. Sen olemassaolo vähentää liiketoimikustannuksia, koska keskinäinen luottamus vähentää opportunistisen käyttäytymisen riskiä. Lisäksi sosiaalisen pääoman olemassaolo mahdollistaa sellaiseen liiketoimintaan mukaanpääsyn, johon yritykset yksinään eivät kykenisi.

Holistiset lähestymistavat

Oppivan alueen (esim. Florida 1995), innovatiivisen miljöön (Camagni 1995), innovaatiokapasiteetin (Stern, Porter & Furman 2000) ja innovaatioiden ekosysteemin (Hautamäki 2007) sekä kilpailukykyisen alueen (esim. Lovering 2001; Kitson, Martin & Tyler 2004; Krugman 1996) ja itseuudistumisen kapasiteetin (esim. Sotarauta, Kostianen, Saarivirta & Kosonen 2009) käsitteet korostavat kukin jotain oleellista kehityksestä ja siihen vaikuttavista voimista. Lisäksi ne ovat kokonaisvaltaisia kuvauksia siitä, mistä rakenteiden dynamiikka syntyy.

Floridan (1995) mukaan alueet ovat *ottaneet keskeisen aseman tiedon synnys- ja oppimisessa. Hän korostaa, että “ne toimivat tiedon ja ajatusten kerääjinä ja talentajina sekä muodostavat ympäristön tiedon ja ajatusten siirtymiselle ja oppimiselle”* (emt., 528). Tärkeää on myös kyky hyödyntää osaamista, hiljaista ja eksplisiittistä tietoa, olemassa olevan tuotannon tuottavuuden lisäämiseksi tai uudessa liiketoiminnassa. Oppivan alueen käsitteen ydin on siinä, että se korostaa osaamisen ja oppimisen tärkeyttä alueiden menestymisen perustana. Alueilla täytyy olla kyky uudistua jatkuvasti ja uudistuminen tapahtuu oppimisen ja osaamisen kautta. Taustalla on näkemys innovaatiivisen talouden keskeisistä kilpailuedun lähteistä (Porter 1991, 599-602) sekä osaamistarpeiden jatkuvasta ja jopa kiihtyvästä muutoksesta: tuotteiden elinkaaret lyhenevät, uudet ammatit korvaavat perinteisiä, ja teknologinen kehitys on nopeaa. On luonnollista, että osaamisen merkityksen korostaminen kohdistaa huomion myös oppimiseen.

Innovatiivisen miljöön käsite *“kehitettiin kuvaamaan sellaisia menestyneitä, uusia teollisuusalueita, joissa paikallisten toimijoiden läheisyysedut ja monipuoliset synergiaedut edistävät nopeita innovaatioprosesseja”* (Camagni 1995, 317). ID-alueet nostetaan usein tässä yhteydessä keskusteluun. Bianchi (1999) tunnistaa niiden taustalta kolme vaikuttavaa mekanismia: työvaltaisen ja työnjakoon perustuvan tuotantoprosessin, paikallisen keskittymisen synnyttämät hyödyt ja sosiaalisen yhteenkuuluvuuden. Tai kuten Camagni (1995, 318) korostaa: *“paikallinen yrittä-*

juys, yritysten välinen läheinen vuorovaikutus ja yhteistyö sekä erikoistuneisiin työmarkkinoihin liittyvät ulkoisvaikutukset vahvistavat paikallisen tuotantojärjestelmän kilpailukykyä". Innovatiivisen miljöön käsitteen ydin on siinä, että se korostaa innovaatioita aluekehityksen moottorina. Innovaatiot voidaan ymmärtää ajan hengessä laaja-alaisesti. Tietoperustaiset ja kysyntäinnovaatiot voidaan erottaa toisistaan, samoin teknologiset ja sosiaaliset innovaatiot. Tämä innovaatioiden moninaisuus voidaan nähdä pitkän kehitysprosessin tuloksena (Suomen Akatemia 2009): *"...teknologia on tunkeutunut yhä uusille elämän alueille: toimistoihin, jokapäiväiseen ihmisten väliseen kommunikointiin, vapaa-aikaan ja viihteeseen, sosiaali- ja terveydenhuoltoon jne."* Schumpeterilainen innovaatioajattelu, joka keskittyi paljolti teknologisiin innovaatioihin, on saanut tätä kautta tarpeellista täydennystä. Innovaatiot eivät välttämättä ole veljiä keskenään. Malirannan ja Ylä-Anttilan (2007) mukaan palveluinnovaatiot eivät välttämättä synny systemaattisen T&K-toiminnan tuloksena, eivät myöskään sosiaaliset innovaatiot.

Innovaatiokapasiteetin käsite tulee lähelle innovatiivisen miljöön käsitettä. Myös se on vastaus kysymykseen, minkälainen on innovaatioiden synnylle otollinen toimintaympäristö. Sternin, Porterin ja Furmanin (2000) mukaan innovaatiokapasiteetti syntyy klusterimaisesta toimintatavasta, yhteisestä innovaatioinfrastruktuurista sekä klustereiden ja innovaatioinfrastruktuurin välisestä vuorovaikutuksesta. Klusterimailmaa havainnollistaa ns. Porterin timanttimalli, joka kuvaa yrityksen ulkopuolisia kilpailuedun lähteitä. Oleellista on myös yhteistyöorientoitunut toimintatapa: klusteriosapuolten ja innovaatioinfrastruktuurin välinen vuorovaikutus. Yhteinen innovaatioinfrastruktuuri tarjoaa puolestaan yrityksille resurssit hyödyntää tarjolla olevia kasvun ja kehityksen mahdollisuuksia. Julkisen sektorin toiminta, toiminnan lainsäädännölliset puitteet sekä avoimuus ovat osa kehitystä tukevaa infrastruktuuria.

Innovaatiot ovat myös Hautamäen (2007) ajattelun ytimessä. Hän käyttää kestävännä innovoinnin käsitettä (sustainable innovation), jolla hän tarkoittaa (emt., 12) *"sellaista innovaatiotoimintaa, joka perustuu eettisesti, sosiaalisesti, taloudellisesti ja ympäristöllisesti kestäville periaatteille"*. Kestävännä kehityksen ohella toiminnalle tyypillistä on osallistuva innovointi, jatkuva innovointi, globaali innovointi ja innovatiivinen johtaminen. Kysymys on siis jatkuvasta uudistumisesta, joka tähtää kestävännä kehitykseen ja on luonteeltaan globaalia. Kysymys on Hautamäen (emt., 30-32) mukaan vahvasta haasteesta omistajien lyhyen aikavälin taloudellisia tavoitteita korostavalle johtamiskulttuurille. Hautamäki (2007) puhuu menestyvistä alueellisista innovaatioympäristöistä *"innovaatioiden ekosysteeminä"*. Käsitteellä hän kuvaa (emt., 15) *"sitä dynaamista vuorovaikutteista ympäristöä, jossa yritykset kykenevät innovoimaan"*. Ideaalitulanteessa alueet kykenevät uudistumaan ympäristön muuttuessa, alueet kykenevät muutokseen ilman ulkopuolista ohjausta, dynamiikan perustana on kilpailu ja yhteistyö ja uudistumisprosessi suosii sopeutujia (emt., 90-91). Hautamäen (emt., 91) mukaan maailmanluokan innovaatioiden ekosysteemin luovuutta ja dynaamisuutta voimistavat ja ylläpitävät seuraavat tekijät:

- huipputason yliopistot ja tutkimuslaitokset
- tuntuva rahoitus uusille yrityksille ja tutkimushankkeille

- riittävä varanto osaavaa työvoimaa
- symbioottinen yhdistelmä isoja vakiintuneita yrityksiä ja uusia yrityksiä
- yritysten erikoistuminen ja yhteistyö
- paikallisten yritysten tarpeisiin erikoistuneet palveluyritykset
- riittävä paikallinen markkina uusille innovatiivisille tuotteille
- globaali verkottuminen muiden innovaatiokeskittymien kanssa
- kohtalonyhteys eli alueen toimijat näkevät menestyksensä riippuvan koko alueen tulevaisuudesta.

Oleellista on se, mistä dynamiikka syntyy. Hautamäki (2007, 91) nostaa esille kaksi asiaa. Vahva yrityskulttuuri kannustaa riskinottoon ja luovuuteen sekä sallii epäonnistumisen. Itse asiassa epäonnistuminen on tärkeä osa oppimisprosessia. Toinen dynamiikan perusta on jatkuva ideoiden ja ihmisten liike, mikä synnyttää tiedon ja osaamisen ylivuotoa. Työmarkkinat toimivat ja yksilöiden, yritysten ja tieto-organisaatioiden välinen yhteistyö on tiivistä.

Alueellisen kilpailukyvyyn käsitteen ydin on siinä, että se korostaa markkinoiden ja markkinoilla menestymisen tärkeyttä. Polverari, Quiogue, Gross ja Novotný (2005) korostavat, että jokaisella alueella on omanlaisensa sisäsyntyinen kasvupotentiaali. Se koostuu rakenteellisista lähtökohdista sekä kyvystä kohentaa ja hyödyntää olemassa olevia resursseja tehokkaasti. Kysymys on rakenteellisesta ja dynaamisesta kilpailukyvystä, johon monet suomalaisetkin tutkijat ovat kiinnittäneet huomiota (esim. Linnanmaa 1999; Sotarauta & Mustikkamäki 2001; Sotarauta & Stähle 2002).

Alueellisen kilpailukyvyyn käsitteellä on kannattajansa ja kriitikkonsa. Krugmanin (1996) kriittisyys on yleisesti tiedossa. Hänen mielestään alueellisen kilpailukyvyyn käsitteessä on kysymys alueella toimivien yritysten kilpailukyvystä. Krugmania (1990, 9-13) voisi tulkita niin, että alueellisen kilpailukyvyyn sijaan pitäisi puhua tuottavuudesta: *"Tuottavuus ei ole kaikki kaikessa, mutta pitkällä aikavälillä se on melkein kaikki kaikessa. Yksittäisen kansakunnan kyky kohentaa aineellista elintasoaan ajan saatossa riippuu lähes täysin sen kyvystä lisätä tuotannon määrää suhteessa työntekijöiden määrään"*. Kaiken kaikkiaan alueellisen kilpailukyvyyn käsite on epämääräinen ja monitulkintainen (Lovering 2001). Kitsonin, Martinin ja Tylerin (2004, 992) mukaan *"alueellisen kilpailukyvyyn käsite voidaan yksinkertaisimmillaan tulkita menestykseksi, jonka alueet ja kaupungit saavuttavat kilpaillessaan jollakin tavalla keskenään"*. Storperin (1997, 20) tapaan Huovari, Kangasharju ja Alanen (2001, 1) korostavat, että käsite viittaa alueen kykyyn olla houkuttava. Kitson ym. (2004) korostavat puolestaan tuottavuutta, työllisyyttä ja hyvinvointia kilpailukyvyyn tuotoksina. Kyky olla houkuttava synnyttää myös ulkoisvaikutuksia, jotka osaltaan edesauttavat alueen kehitystä.

Sotaraudan ja Mustikkamäen (2001) mukaan alueellisessa kilpailukyvyssä on kysymys toimijoiden ominaisuuksista, joiden avulla nämä pystyvät osallistumaan kilpailuun ja sellaisesta potentiaalista, jonka turvin voi menestyä kilpailussa kilpakumppaneita paremmin. He päätyvät kahdeksaan kilpailukyvyyn elementtiin – kuuteen peruselementtiin ja niistä jonkun tai joidenkin synnyttämään imagoon sekä luovaan jännitteeseen, joka sitouttaa ja innostaa toimijoita, mukauttaa, suuntaa ja uudistaa kehittämissponnisteluja sekä konkretisoi toimin-

taa. Sotaraudan ja Mustikkamäen (2001) ajattelussa poikkeavaa on nostaa dynamiikan ydin tarkastelun kohteeksi. Stähle ja Sotarauda (2003, 8) ovat pohtineet lähemmin luovan jännitteen olemusta. He tarkoittavat jännitteellä sellaista tilaa, jolle on ominaista kiihtymys ja haltioituneisuus sekä samalla odotus siitä, että tulevaisuus tuo mukanaan jotain uutta ja erilaista ja/tai sellaista odotuksen tilaa, jolle on ominaista epävarmuus tulevien tapahtumien ja toimintojen seuraamuksesta. Heidän mukaansa jännite syntyy siitä, että samanaikaisesti läsnä olevat toisilleen vastakkaiset tai riittävästi erilaiset voimat kyseenalaistavat vallitsevat ajattelu- ja/tai toimintamallit sekä vallitsevan tilan.

Itseuudistumisen kapasiteetti (self-renewal capacity) on perusteltua nostaa omaksi suotuisan yritys ympäristön havainnollistukseksi, vaikka siinä on paljon samaa kuin Sotaraudan ja hänen tutkijaryhmänsä aiemmissa pohdinnoissa (esim. Sotarauda & Mustikkamäki 2001). Kysymys on selkeästi metakäsitteestä, joka rakentuu viiden peruspilarin varaan. Se korostaa rakenteelliskulttuurisia tekijöitä, itseuudistumisen ydinprosesseja (etsintä, tulkinta, hyödyntäminen), institutionaalista yrittäjyyttä so. johtajuutta yleisesti, muutostähtäystä ja tavoitteellista kehittämistä, innovaatiopolitiikkaa ja muuta kehittämistä. Kaikessa yksinkertaisuudessaan käsite pyrkii havainnollistamaan toimintaympäristöä, joka kykenee ylläpitämään jatkuvaa muutosta tavoitteeksi asetetussa ja markkinoiden hyväksymässä suunnassa. Entä missä on itseuudistumisen kapasiteetin käsitteen dynamiikan ydin? Se korostaa rakenteelliskulttuuristen tekijöiden ohella itseuudistumisen ydinprosessien merkitystä. Rakenteilla on oma merkityksensä, mutta menestymisen näkökulmasta oleellisia ovat kuitenkin prosessit, jatkuva muutos, uudistuminen. Rakenteiden merkitys on ennen muuta siinä, että ne mahdollistavat uudistumisen. Ajattelussa innovaatiot nostetaan muutoksen ytimeen. Lisäksi innovaatiokäsitys on laaja, vaikka siihen ei huomiota juuri kiinnitetäkään. Avoimuuden, kulttuurisen paineen, vuorovaikutuksen ja tarjolla olevien mahdollisuuksien ajatellaan synnyttävän uudistumista. Työntö ja veto toimivat samanaikaisesti, vaikka varsinaiseen pakkoon ja vaihtoehtottomuuteen muutosten taustalla ei huomiota kiinnitetäkään. Itseuudistumisen kapasiteetin näkökulmasta pakon jatkuva läsnäolo näyttäisi olevan lähtökohtaisesti vieras ajatus. Lisäksi innovaatiopolitiikan keinoin kannustetaan ennen muuta yrityksiä investoimaan ja kehittämään tavoitteeksi asetetussa suunnassa.

Missä ovat aktiiviset ja kyvykkäät yksilöt?

Holistiset tulkinnat korostavat kokonaisuuden tärkeyttä ja dynamiikkaa kehityksen edellytyksenä. Prosessit ja tilanteet ovat rakenteita tärkeämpiä. Yleisesti tulkittuna epätasapaino ja sen synnyttämä muutos ovat prosessin edellytys. Epätasapaino ja muutokset synnyttävät aktiivisuutta, koska näihin liittyy aina liiketoiminnan mahdollisuus, kirzneriläisessä tai schumpeteriläisessä merkityksessä. Epätasapaino voi olla luonteeltaan sisäinen tai ulkoinen. Sisäinen epätasapaino viittaa olemassa olevan ja toivotun väliseen epätasapainoon yksilön ajattelussa ja toiminnassa. Ulkoinen epätasapaino viittaa yksilön ja hänen ympäristönsä väliseen epätasapainoon taikka muutoksiin tai epätasapainoon ympäristössä.

Minkä vastauksen käsitellyt ideaalitulanteet antavat kysymykseen, missä ovat aktiiviset ja kyvykkäät yksilöt? Yleisesti ottaen voitaneen väittää niin, että kansantaloustieteen vastaus kysymykseen on *agglomeraatiohyödyt*. Yksittäisen yrityksen näkökulmasta mittakaavahyödyt tarjoavat kilpailuetua, joka kannustaa kasvuun. Alueen näkökulmasta timanttimallin mukaiset ulkoiset kilpailuedun lähteet kannustavat yrityksiä kasvuun, lisäävät yrittäjien motivaatiota sekä synnyttävät uusia liiketoiminnan mahdollisuuksia (Porter 1998). Monipuolinen ja kasvava toimintaympäristö luo puolestaan edellytykset markkinoiden toiminnalle sekä tarjoaa uusia liiketoiminnan mahdollisuuksia. Toimivat työmarkkinat lisäävät osaltaan tiedon ja osaamisen ylivuotoa.

Aluetieteen ja aluetaloustieteen vastaus näyttäisi olevan *innovaatiot*, agglomeraatiohyötyjen tapaan positiivinen kasvun ja kehityksen motiivi ja lähde. Innovaatiot lisäävät olemassa olevan tuotannon tuottavuutta sekä mahdollistavat uuden liiketoiminnan synnyn. Innovaatiot tarjoavat perustan menestyä kilpailussa ja toimivat siten dynamiikan moottorina. Lisäksi innovaatiopolitiikan keinoin voidaan kannustaa yrityksiä investoimaan ja kehittymään tavoitteeksi asetetussa suunnassa.

Liiketaloustieteen vastaus kysymykseen on puolestaan *ansainnan mahdollisuus*, liiketoimintamahdollisuudet. Yrittäjiä ja yrittäjäksi aikovia energisoivat ennen muuta instrumentaaliset tavoitteet, toimeentulo erityisesti, sekä ekspressiiviset motiivit (toiminta tuottaa tyydytystä sinänsä ja sen voidaan sanoa olevan päämäärä sinänsä). Näiden lisäksi voidaan puhua henkisen kasvun motiiveista kuten luovuudesta, pyrkimyksestä itsensä toteuttamiseen ja kehittämiseen tai kehittymisestä ihmisenä. Kansantaloustieteen, aluetieteen ja aluetaloustieteen tapaan dynamiikan perusta on vahvasti ankkuroitunut erilaisiin positiivisiin toiminnan motiiveihin. Kaikissa näissä tulkinnoissa luova jännite saa positiivisen sisällön. Osaaminen ja uudet mahdollisuudet synnyttävät houkuttavan tilaisuuden ansaita, mihin yksilöt tarttuvat yksin tai yhdessä toisten kanssa.

Lähtökohdat ovat varsin etäällä arkihavainnoistamme. Kun asioita tarkastellaan yksittäisten toimijoiden näkökulmasta, positiivinen mahdollisuuslähtöinen ajattelu voi saada hyvinkin toisenlaisen tulkinnan. Voittajien rinnalle ilmaantuu häviäjiä. Voittajienkin käyttäytymisen taustalta saattaa löytyä pakkoa eri muodoissaan. Siperia opettaa, kuten on tapana sanoa. Tutkimuskirjallisuudessa perustamisen motiiveista on löydettävissä pakkoa 1980-luvulta lähtien. Tätä aikaisemmin yrittäjäystutkimuksessakin perustaminen oli positiivisten motiivien ilmentymä (esim. Boswell 1973). Toki oleellista on määrittää, mitä pakolla tässä yhteydessä tarkoitetaan. GEM-tutkimus osoittaa osaltaan, että pakkoyrittäjäisyys (forced founding) tiukasti ottaen on harvinaista läntisissä markkinatalousmaissa. Ilmeistä kuitenkin on, että pakon elementin olemassaolo perustamisen yhtenä motiivina on yleistynyt (esim. Storeyn 1982; Binks & Jennings 1986; Littunen 1992), ennen muuta työttömyys tai sen uhka nousee usein yhdeksi perustamisen syyksi.

Käytännön esimerkit alueiden kehityksestä kertovat myös pakosta kehityksen käynnistäjänä. Ulkoinen uhka on herättänyt kunnan tai kylän toimin-

taan yhteisen asian puolesta (esim. Johannisson 1990; Kärkkäinen 2002). Muutosprosesseja on kuvattu yhteisöyrittäjän (community entrepreneur; esim. Johannisson 1990; Johannisson & Nilsson 1989) ja virtuaaliyrittäjän (virtual entrepreneur; Laukkanen & Niittykangas 2003) toiminnan kautta. Muutoksen alkuvaiheessa toiminta usein henkilöityy. Median merkitys asian eteenpäin viemisessä ja toimijoiden sitouttamisessa yhteiseksi koetun asian taakse on suuri.

Yksilön näkökulman erittelyä

Kritiikki mekanistista ihmiskäsitystä kohtaan

Schipper (2009) arvostelee yhä jatkuvaa yletöntä rationaalisuuden korostamista. Organisaatioiden, liikkeenjohdon ja yrittäjien toimintaa pidetään usein lähtökohtaisesti rationaalisenä (esim. neoklassinen taloustiede), vaikka käyttäytymiseen vaikuttavat myös arvot ja tunteet. Tosin rationaalisen toimijan myytti ei ole tyypillinen vain taloudelle vaan yhtä lailla esimerkiksi alueelliselle suunnittelulle, julkishallinnolle ja yliopistomaailmalle (Pihlanto 2002). Esimerkiksi Fisher (1987) on ehdottanut narratiivisen rationaalisuuden käsitettä täydentämään perinteistä loogis-rationaalis-tieteellistä käsitettä. Yksilöä ei tule tarkastella kävelevänä laskukoneena vaan holistisena kokonaisuutena, jolla on tunteet, arvot, uskomukset ja historia (ks. myös McCloskey 1998; Auvinen, Mangelaja & Sintonen 2010; Pihlanto 2002).

Yrittäjyystutkimuksessa Shane (2003) edustaa loogis-rationaalista näkemystä yrittäjyyteen. Hänen mukaansa yrittäjyys on liiketoimintamahdollisuuden kiinnittyvä prosessi. Liiketoimintamahdollisuuksien tunnistamisessa ja hyödyntämisessä on puolestaan kysymys kahdesta asiasta: minkälaisia mahdollisuuksia tunnistetaan ja hyödynnetään, sekä ketkä näitä tunnistavat ja hyödynnevät. Liiketoiminta ja yksilö kietoutuvat prosessissa kiinteästi toisiinsa. Shanen (2003, 11) näkemyksessä oleellista on myös se, että liiketoiminta voi syntyä olemassa olevaan yritykseen tai sen ympärille voidaan perustaa uusi juridinen yritys. Samalla liiketoimintamahdollisuudet oletetaan toimijoille ulkopuolisiksi, annettuina olemassa oleviksi ja tunnistamista odottaviksi tekijöiksi.

Sarasvathy (2008) edustaa toisenlaista näkemystä. Sarasvathyn ajatukset perustuvat sellaisten yrittäjien käyttäytymiseen, jotka ovat saaneet aikaan todella merkittävää liiketoimintaa, aikaansaaneet jotain todella uutta. Vapaasti tulkiten hänen peruskysymyksensä on, mikä erottaa parhaat hyvistä. Mitä on todellinen yrittäjäosaaminen (entrepreneurial expertise)? Hänen perusväitteensä on, että parhaiden yrittäjien ajattelu ja toiminta on vahvasti käynnistävän kehittämisen logiikan (effectual logic) mukaista. Hän profiloii ajattelua suhteessa suunnittelumallin (causal logic) mukaiseen rationaaliseen näkemykseen yrittäjyysprosessista kuuden (hieman tulkiten) ulottuvuuden näkökulmasta, perusteellisella ja uskottavalla tavalla. Käynnistävän kehittämisen mallin mukaisen ajattelun lähtökohtana ovat käytettävissä olevat resurssit, joita Sarasvathy (2008) useaan kertaan havainnollistaa kolmella kysymyksellä: kuka minä olen, mitä minä tiedän, keitä minä tunnen. Oleellista on siten se, minkä varassa toiminta on mahdollista käynnistää ja mitä käytettävissä olevilla keinoilla voidaan aikaansaada eivätkä suinkaan tavoitteet tai liiketoimintamahdollisuus. Suhtautumisessa tulevaisuuteen oleellisia ovat asiat, joihin voidaan vaikuttaa ja tätä kautta vähentää tarvetta ottaa kantaa epävarmaan tulevaisuuteen. Sarasvathyn (2008) tavoitteena on rajoittaa kehitysprosessista mahdollisesti syntyvät tappiot tasolle, johon osallisilla on varaa.

Ei-rationaaliset tekijät yksilön ja organisaation käyttäytymisen taustalla

Juuti (2007, 13) väittää, että olemme siirtyneet niin kompleksin ympäristön siälle, ettei siihen voi vastata perinteisillä rationaalisilla toimintatavoilla. Uutta toimintatapaa – joka jo nyt on osa monien menestyvien organisaatioiden arkea – hän kutsuu inspiraation, tunteiden, luovuuden ja oikeassa rytmissä olemisen ajaksi. Maailma on jo itsessään niin kompleksinen ja organisaatiotodellisuus niin monimutkainen ja vaikea ilmiö ymmärtää, että rationaalinen, perinteisen managerialistisen ajattelun mukainen ihmisten toiminnan ja käyttäytymisen kontrollointi on mahdotonta. Yksinomaan yksityiskohtaisilla ennakkolaskelmilla organisaatioiden toiminnan parantaminen ei enää onnistu. (vrt. esim. Juuti 2007; Sintonen & Auvinen 2009; Ahonen 2001.)

Aikakaudellamme keskeistä onkin ihmisten todellisuuskäsitysten ymmärtäminen ja niihin vaikuttaminen. Ihmisten toiminnan ja aktivoitumisen ”perusteiden” ymmärtäminen ei perustu vain loogis-rationaaliseen laskelmointiin ja rationaalisesta paradigmasta on aika jo siirtyä pois (vrt. esim. Fisher 1987). Kytäkseen rationaaliin valintoihin ihmisellä tulisi olla täydellinen tieto kaikista mahdollisista vaihtoehdoista – niiden olemassaolosta, saavutettavuudesta, käyttökelpoisuudesta, ajallisuudesta, kustannuksista ja hyödyistä – sekä kyky arvioida, toimeenpanna ja hallita niiden hyödyntämistä deterministisellä tavalla (Gigerenzer 2008, 4). Juuti (2007) esittääkin organisoitumisen keskeiseksi kysymykseksi, kuinka siirtää organisaatio jatkuvan inspiroituneen luovuuden tilaan sekä miten siirtyä rationaaliselta kentältä kokemusten ja tunteiden kentälle. Hänen mukaansa myös pirstaleisen maailman asiakaskäyttäytymisen keskiössä on pyrkimys ymmärtää asiakkaan identiteetin rakentamista. Tässä prosessissa yritysten henkilöstö tarjoaa oman itsensä asiakkaiden halujen ja identiteetin apuvälineiksi. Rationaalisesta toiminnasta tulee siis siirtyä toimintaan, joka pohjautuu ihmisten todellisuuden ymmärtämiseen ja merkitysten rakentamiseen sekä mahdollistaa henkilöstön inspiroitumisen. Henkilöstön inspiroitumisen mahdollisuus lähtee kuitenkin johtajan (tai yrittäjän) omasta innostuksesta sekä ennen kaikkea inspiroitumisen mahdollistamisesta organisaatioissa. Inspiraation puolestaan uskomme generoivan lisää inspiroitumista sekä aikaansaavan motivoitumista sekä yksilö-, organisaatio- että yhteisötasolla.

Inspiraatio

Yrittäjän inspiraatio on ”kaiken alullepannut” voima, alkuräjähdyks, josta yrittäjyysprosessi saa alkunsa. Periaatteessa ainakin. Yrittäjyystutkimuksessa kysymystä sivutaan monessa yhteydessä. Vesper (1991) pohtii ideoiden syntyä ja korostaa, ettei yrittäjän omaa kokemustausta pitäisi tässä yhteydessä aliarvioida. Shane (2003) erottaa monien muiden tapaan schumpeterilaisen ja kirzneriläisen tulkinnan liiketoimintamahdollisuuksista, joiden olemassaolo käynnistää yrittäjyysprosessin. Vesperin (1980) esittämät markkinoille tulon vaihtoehdot kertovat välillisesti, minkälaiset tekijät voisivat johtaa kiinnostukseen omakoh- taista yrittäjyyttä kohtaan. Kysymystä liiketoiminnan synnystä voidaan tarkas- tella edellä olevaa etäämpääkin pohtimalla, mikä saa yksilön toimimaan. Kaikki toiminta lepää sen varassa, että yksilöt inspiroituvat toimimaan.

Mitä siis voimme sanoa inspiraatiosta ja inspiroitumisesta? Erilaisia määritelmiä on useita: taiteellinen inspiraatio, sosiologinen näkökulma inspiraatioon, inspiraatio uskonnollisena mystiikkana ja liikkeenjohdollinen tulkinta inspiraatiosta. Thrash ja Elliot (2003, 871-873) kuvaavat inspiraatiota psykologisena käsitteenä, jota luonnehtivat herääminen, motivoituminen ja vapautuminen. Heidän mukaansa inspiraatio *herää* pikemminkin kuin syntyy suoraan tietystä toiminnasta, tahdonvoimasta tai syntyy ilman erityistä syytä; inspiraatioon liittyy *motivoituminen*, koska siihen liittyy energisoituminen ja käyttäytymisen suuntautuminen; inspiraatioon kuuluu tavanomaisista näkemysten tai toimintatavoitteiden *ylittäminen, suuntautuminen kohti parempaa*. Inspiroidumisen voivat laukaista tai herättää monenlaiset sisäiset tai ulkoiset tekijät (ajatukset, ihmiset; tiedostamattomat, tiedostetut) ja se voi suunnata motivaatiota tiettyyn kohteeseen: omaan itseen, henkilökohtaiseen tavoitteeseen, luovaan toimintaan jne. (emt., 871-872).

Inspiraatio liittyy selvästi myös identiteettiin. Yksilön identiteetin ja arvomaailman rakentuminen tarjoaa mielenkiintoisen tulokulman käsitteeseen. Identiteetti selittää paljon esim. ihmisen inspiroidumisesta tietyssä kontekstissa. Bergerin ja Luckmannin (1966) mukaan identiteetti (tai kokonaisuutena) on sosiaalisen luonteensa vuoksi hatara rakennelma. Identiteetti on riippuvainen yksilön suhteesta merkityksellisiin toisiin, jotka voivat muuttua tai hävitä⁵. Toisin sanoen identiteetin näkökulmasta muutamme ihmisinä jatkuvasti sosiaalisen vuorovaikutuksen seurauksena. Yksilön identiteetti onkin keskeinen näkökulma yksilön inspiroidumisprosessissa, sillä muuttuessamme (sosiaalisen tai subjektiivisen minäkäsityksen kautta) myös asiat, joista inspiroidumme muuttuvat tai voivat jopa hävitä. Voidaankin todeta, että ”universaalia inspiraation lähdettä” ei voi näin ollen olla olemassa. Vastaavasti esimerkiksi aiemmin inspiroidut asia ei välttämättä inspiroi meitä enää myöhemmin, tai voimme toisessa elämäntilanteessa inspiroidua asiasta, mikä ei meitä aiemmin ”liikuttanut”.

Inspiraatio on liitetty vahvasti esimerkiksi luovuuteen erityisenä motivaatiotilana, joka energisoi tehokkaasti luovien ajatusten syntymistä (Thrash, Maruskin, Cassidy, Fryer & Ryan 2010, 469). Uskonto ja taiteet ovat keskeisiä aihepiirejä, missä myös inspiroidumista on tarkasteltu ja mistä on myös haettu syitä ihmisten inspiroidumiselle. Vaikka inspiraatio joskus kuvataankin (Jumalan tai muusan antamien) luovien ajatusten lähteeksi, se on pikemminkin tästä syntynyt *tavoitteellinen tila*, jonka sisältönä on luova ajatus ja päämääränä tämän aja-

⁵ Kaikki kuviteltavissa olevat minuuden muodonmuutokset integroidaan osaksi jokapäiväiseen sosiaaliseen elämään perustuvaa identiteettiä. Toisaalta yksilö ei voi tuntea täysin omaa identiteettiään, eikä yksilö edes itse voi näin ollen ”ennakoida” inspiroidumistaan asioista. Tämä onkin keskeinen ja samalla problemaattinen aihepiiri inspiraation tarkastelussa. Olisihan ihanteellista ennalta tietää, mistä ihminen tulee inspiroidumaan. Tämä on kuitenkin funktionaalisessa ja universaalissa mielessä mahdotonta, sillä ihmisen identiteetin lisäksi kulttuuriympäristö, konteksti yms. tekijät ”sotkevat” ihmisen inspiroidumisen ”kontrollonin” mahdollisuuden. Joka tapauksessa ”suuret puhujathan” pyrkivät inspiroidumaan kuulijoitaan, ajatelkaa esim. Martin Luther Kingia ja hänen puhettaan ”I have a dream”...

tuksen toteuttaminen (Thrash ym. 2010, 470). Taiteiden ja uskonnon piiristä löytyy lukuisia kuvauksia inspiroitumisesta ja alunperin inspiraatiolla tarkoitettiin ”yliluonnollisen” vaikutusta, mikä kuvaakin hyvin tavanomaisen ulkopuolelle ulottuvan kokemuksen poikkeuksellisuutta (Thrash & Elliot 2004, 957).

Ajallinen ulottuvuus on mielenkiintoinen kysymys tässä yhteydessä. Voidaankin miettiä, onko ”kestoinspiraatiota” vai onko inspiraatio aina ”kertaluonteinen”? Thrash ja Elliot (1994, 958) pitävät määrääkäsia *inspiroitumisen jaksoja* erityisinä motivoitumisen tiloina, joihin voivat kuulua yliaistillisuus (esim. hengellisyys), eläytyminen ja mielikuvitus (esim. vastuusta kieltäytyminen tai vapautuminen) ja motivoituminen (esim. tehtävän suorittaminen). Näin ajatellen inspiroituminen on määrääkäsia ja usein lyhytkestoista. He liittävät ”jostakin inspiroitumisen” nimenomaan rajoitteiden ylittämiseen ja vastuusta vapautumiseen tai sen kieltämiseen ja ”johonkin inspiroitumisen” toimintaa ruokkivaan motivaatioon (emt., 958), jolloin nämä voidaan tulkita myös erillisiksi prosesseiksi. Inspiraation lähde ei välttämättä liity sen kohteeseen. ”Jostakin inspiroituminen” (esim. kauniista maisemasta) on mahdollista ilman ”johonkin inspiroitumista” (emt., 959).

Arkikeskustelua jäsentäen inspiroitumisen lähteet voidaan jakaa kolmeen ryhmään (Anon. 2008a; ks. myös Thrash & Elliot 2003, 872), mutta myös sattuman merkitys inspiroitumiselle voi olla suuri:

- *sisäinen inspiroituminen*, jonka voi synnyttää taidenautinto (musiikki, taide, luonto), luonnonkauneus, tunne (rakkaus, lapset, onnellisuus, tunne Jumalan läsnäolosta), tai luova joutilaisuus (kylpy, jooga, unelmointi), tai haasteet ja tarve suoriutua (tarve löytää ratkaisu, toisten auttaminen, tiedon jakaminen, perinteiden jatkaminen), tai menestys (ratkaisun löytyminen, ymmärtäminen, vaikeuden voittaminen, yllättävät palkinnot, uuden näkökulman löytäminen), tai keskustelu itsensä kanssa, tai asenne tekemiseen (pyrkimys suoriutua)
- *ulkoinen inspiroituminen*, jonka voi synnyttää ihmiskunnan suuret saavutukset (rakennukset, teknologia), tai suuret persoonat saavutusten takana, tai toiset henkilöt (äidin pyyteetön rakkaus), tai uudet asiat ja edistys, tai roolimallit (kilpailijat)
- *ulkoisten ja sisäisten tekijöiden vuorovaikutukseen perustuva inspiroituminen* on myös mahdollista (kanssakäyminen, yhdessä tekeminen, tiedon jakaminen, kannustus ja myötäeläminen, muiden toiminnan tarkkailu).

Mitä inspiraatio voisi sitten olla yrittäjyydessä, joka tieteenalana Venkataramanin (1997, 120) mukaan ”*pyrkii ymmärtämään, kuinka ´tulevaisuuden´ tuotteisiin tai palveluihin liittyviä liiketoimintamahdollisuuksia tunnistetaan, luodaan ja hyödynnetään, kenen toimesta ja millä seurauksilla*”. Acs ja Audretsch (2003, 6) ajattelevat yrittäjyydestä hyvin samalla tavalla. Heidän mukaansa yrittäjyys ”*kattaa kaiken uuden ja dynaamisen liiketoiminnan riippumatta sen mittakaavasta tai toimialasta ... Tämä rajaa ydinasioiksi yrittäjyysprosessin, liiketoimintamahdollisuuden ja sen hyö-*

dyntämistavan, uuden liiketoiminnan syntyminen sekä yrittäjyyden ja organisaation vuorovaikutuksen". Lisäksi he korostavat dynamiikan tärkeyttä (emt., 6) *"taloudellista kasvua, talouden ja alueiden kehitystä koskevat kysymykset nostavat tarkastelun keskiöön taloustieteellisen ja sosiologisen tutkimuksen, evolutionaarisen taloustieteen ja organisaatioekologian".*

Edellä tehty inspiraation syiden tyypittely sopii hyvin myös yrittäjyyteen. Sitä voisi täydentää yrittäjyysprosessin näkökulmalla. Tämän voi ajatella korostavan vision, suunnittelun ja ihmisten välisen vuorovaikutuksen merkitystä. Liiketoimintamahdollisuudet ja omat unelmat ovat inspiroitumisen näkökulmasta tärkeitä, ja niihin liittyvät systemaattinen suunnittelu (Vesper 1991) sekä ihmisten välinen vuorovaikutus, johon Himanen (2010) liittyy rikastavan vuorovaikutuksen käsitteen. Erityisen tärkeää on muistaa, että ihmiset näkevät vain sellaisia asioita, joita he etsivät: *"niitä kaloja saat, joita pyydät"*, on tapana sanoa. Tämän vuoksi on tärkeää tunnistaa ja hyödyntää sellaisia verkostoja, jotka yrityksen näkökulmasta ovat strategisesti tärkeitä. Ulkoisten ja sisäisten tekijöiden vuorovaikutus korostuu yrittäjyyden kontekstissa myös inspiraation ja siihen liittyvän toiminnan osalta.

Inspiroitumista voi pyrkiä tavoitteellisesti johtamaan yrityksen kannalta oikeaan ja tavoiteltavaan suuntaan. Tärkeiksi asioiksi muodostuvat silloin seuraavat kolme:

- *johtaminen* – avoimuus yrityksen sisällä ja ulospäin, mikä varmistaa sen, että kaikki yrityksessä tietävät, mihin ollaan menossa, luottamuksen, avoimuuden ja uusille asioille uteliaan kulttuurin luominen on yritysjohdon vastuulla
- *yrittäjäkulttuuri* – yrityskulttuurin tulee rohkaista tiedon jakamiseen ja haasteiden jakamiseen, arvostaa erilaisuutta, sekä vahvistaa ja syventää kanssakäymistä
- *toimintatavat* – liikkeenjohdon tulee kiinnittää huomiota siihen, millä tavoin ongelmia, ideoita ja mahdollisuuksia prosessoidaan ja viedään eteenpäin organisaatiossa.

Yrittäjyyden näkökulmasta liiketoimintamahdollisuudet ovat keskiössä. Vesper (1991) nostaa esille viisi tapaa niiden tunnistamiseen: (1) tavoitteellinen toiminta kuten aivoriihet, systemaattinen tuotekehitys tai epäjatkuvuuksien ja poikkeuksellisten asioiden ja tapahtumien etsiminen; (2) henkilökohtaiset yhteydet eri sidosryhmiin ja asiaintuntijoihin sekä toisiin yrittäjiin ja yrittäjäksi aikoviin; (3) vierailut erilaisiin tapahtumiin ja laitoksiin; (4) lukeminen; ja (5) erilaisten esimerkiksi teknologiaa, muotivirtauksia, yhteiskunnallisia muutoksia ja vapaa-aikaa koskevien kehitystrendien seuranta ja analysointi. Nämäkin korostavat ulkopuolisten ja sisäisten tekijöiden vuorovaikutuksen keskeistä roolia yrittäjyyden kentässä.

Inspiraation taustalla voi olla sekä työntäviä että vetäviä tekijöitä. Lähtökohteisesti kysymys on kuitenkin positiivisesta asiasta. Kysymys on aiemmista

huippukokemuksista ja niiden synnyttämästä flowsta. Kysymys on ärsykkeestä, joka aktivoi meidät. Ärsyke saa meidät tietoisiksi jostakin uudesta. Ärsyke luo edellytykset toiminnan käynnistymiselle ja ärsyke suuntaa toimintaa. *Määrittellemme inspiraation yleisellä tasolla ainutkertaisen / mieleen jäävään / sykähdyttävään / pysähdyttävään emotionaalisen kokemuksen virittämäksi kiinnostukseksi, joka synnyttää toimintaa kiinnostuksen suunnassa.* Emotionaalinen kokemus voi olla myös koettujen taloudellisten mahdollisuuksien virittämä. Inspiroituminen on kuitenkin olotilana lyhytkestoinen eikä itsessään synnytä tavoitteellista ja pitkäjänteistä toimintaa. Inspiraation yhteydessä voisimme hyvin puhua innostumisesta tai innoittumisesta.

Motivaatio

Motivaatio on yksilön käyttäytymistä virittävien ja ohjaavien tekijöiden järjestelmä; motivaatio synnyttää tietyn käyttäytymisen ja sen voimakkuuden vaihtelun (Reeve 2009, 5). Motivoitunut käyttäytyminen on päämäärähakuista, tarkoituksenmukaista ja tahdon alaista. Motivaatio kertoo synn toiminnallemme (Hampson 1988, 65). Lukuisat motivaatioteoriat tarjoavat selityksen kuvatuunlaiselle käyttäytymiselle. Lisäksi taustalla vaikuttavat demografisten tekijöiden ohella yhteiskunnassa vallitsevat ja yksilön omat arvot, sisäinen ja ulkoinen identiteetti sekä persoonallisuus.

Motivaatioteoriat jaetaan kahteen ryhmään (Francesco & Gold 2005, 125-128): tarveteorioihin (content theories) ja prosessiteorioihin (process theories). Tarveteoriat kuvaavat käyttäytymistä ohjaavia sisäisiä tekijöitä. Yleisimmät tarveteoriat ovat Marlowin teoria (Maslow's Hierarchy of Needs), Herzbergin kaksifaktoriteoria (Herzberg's Motivation-Hygiene Theory) ja McClellandin suoriutumismotivaatioteoria (McClelland's Learned Needs Theory). Maslowin mukaan motivaation virittäjänä voivat olla viidenlaiset tarpeet: fysiologiset, turvallisuuden, sosiaaliset, arvostuksen tai itsensä toteuttamisen tarpeet. Herzbergin mukaan työtyytyväisyyteen (motivaatioon) ja tyytymättömyyteen (ei-motivaatioon) vaikuttavat eri tekijät. Toimeentulotekijät (hygiene factors) poistavat tyytymättömyyttä. Kannustintekijät (motivation factors) ovat puolestaan keino päästä parempiin suorituksiin. McClelland jakoi tarpeet synnynnäisiin ja opittuihin. Viimeksi mainitut hän jakoi kolmeen ryhmään: tarpeeseen menestyä ja pyrkiä eteenpäin elämässä (need for achievement), tarpeen ihmis-suhteisiin ja haluun olla ihmisten kanssa (need for affiliation) ja vallan tarpeeseen (need for power).

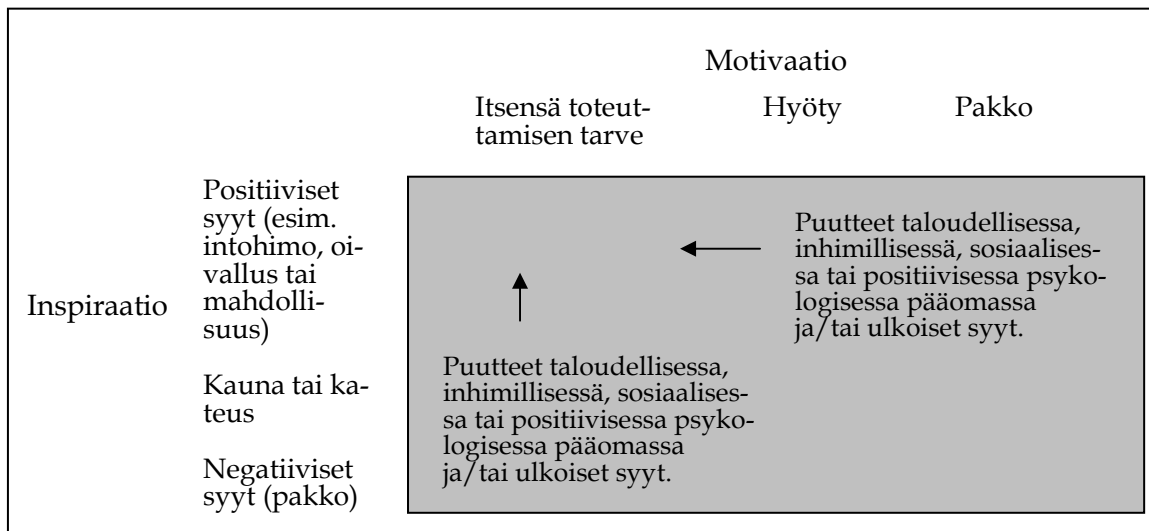
Prosessiteoriat kuvaavat yksilöllisiä eroja reagoinnissa ulkoisiin ja sisäisiin tekijöihin, jotka vaikuttavat siihen, miten yksilö saadaan toimimaan, miten toimintaa ylläpidetään ja miten sitä ohjataan. Prosessiteorioista tunnettuja ovat kannustusteoria (Reinforcement tai Learning Theory), tavoiteteoria (Goal Setting Theory), odotusarvoteoria (Expectancy Theory) ja tasapainoteoria (Equity Theory) (Francesco & Gold 2005, 130-134). Kannustusteoriassa positiivisten vahvistusten lisääntymisen ja negatiivisten vahvistusten vähenemisen oletetaan vahvistavan havaittua käyttäytymistä. Tavoiteteoriassa tavoitteet toimivat motivaation perustana. Odotusarvoteoriassa motivaatio perustuu ajatukseen, että yrittäminen johtaa hyvään suoriutumiseen ja hyvä suoriutuminen puolestaan

saataviin palkkioihin. Tasapainoteorian mukaan yksilö pyrkii tasapainottamaan antamia panoksia (ponnistukset, lojaalisuus, aika) ja saamia vastikkeita (aineelliset ja aineettomat palkkiot) suhteessa muihin. Motivaation näkökulmasta oleellista on se, kuinka oikeudenmukaisesti yksilö kokee tullessa kohde-
luksi.

Määrittelemme motivaation yleisellä tasolla sitoutumiseksi valitussa liikesuunnassa. Toimintaa, joka johtaa tämän liikesuunnan valintaan, leimaa puolestaan inspiroituminen, mutta motivaatio voi syntyä myös ilman inspiroitumista (kuten edellä inspiroituminenkin voi tapahtua ilman motivoitumista toimintaan). Sitoutumista edistävät merkityksellisiksi koetut tekijät. Nämä voivat olla luonteeltaan vetäviä tai työntäviä, toimijan kannalta sisäisiä tai ulkopuolisia. Motivaatio on rationaalisin käsittein helpommin tunnistettavissa ja kuvattavissa kuin inspiraatio. Motivaatio on yleensä pitempikestoinen ilmiö kuin inspiraatio. Yrittäjien motivaatiotekijöihin liitetään usein erityispiirteitä kuten korostunut tarve tavoitteelliseen toimintaan (Collins, Hanges & Locke 2004, 109) tai riippumattomuuteen (Brandstätter 1997, 169-170). Kun inspiraatioon liittyvä "herääminen" tai "virittyminen" yhdistetään motivaatioon liittyvän "sitoutumiseen", voidaan saada monipuolinen kuva niistä erilaisista asetelmista ja prosesseista, jotka liittyvät yrittäjyysprosessin eri vaiheisiin.

Yhteenveto

Yksilön käyttäytymistä ohjaavat inspiraatio ja motivaatio. Inspiraatio viittaa tekijöihin, jotka käynnistävät muutoksen. Motivaatio viittaa puolestaan tekijöihin, jotka sitouttavat yksilöä toimimaan valitsemassaan liikesuunnassa. Sekä inspiraation että motivaation taustalla olevat tekijät voivat olla positiivisia tai negatiivisia, pakkoa eri muodoissaan - inspiraatioissa yleisemmin kuitenkin positiivisia. Inspiroiduminen on yhtäältä mahdollisuuksien synnyttämää innostumista ja toisaalta se pakon aikaansaama reaktio löytää ratkaisun haasteisiin. Motivaatio on ilmiönä samanlainen. Lisäksi edellä omaksumme näkemyksen siitä, että inspiroiduminen edeltää motivoitumista. Tästä päädyimme intuitiivisesti näkemykseen, että kysymys on yksilön käyttäytymisen näkökulmasta kahdesta eri ulottuvuudesta.



Kuvio 1. Kohden kestävää muutosta.

Mitä me itse asiassa pakolla tarkoitamme tässä yhteydessä? Tyypillisesti liitämme sen yksilön valinnan mahdollisuuksiin päätöstilanteessa. Koettu vaihtoehtottomuus ja vastentahtoinen luopuminen jostakin tarkoittavat pakon olemassaoloa. Pakon taustalla ovat siten puutteet yksilön taloudellisessa, inhimillisessä, sosiaalisessa ja positiivisessa psykologisessa pääomassa ja ympäristössä tapahtuneet muutokset, joihin yksilö ei omalla toiminnallaan kykene vaikuttamaan. Käsitteenä pakko voidaan tulkita tätä laajemmaksikin. Pakon taustalla voi olla positiivisiakin tekijöitä, positiivisia tunteita tai mahdollisuuksien synnyttämää "pakonomaista" välttämättömyyttä toimia. Kuvio 2 pyrkii selkiyttämään ajatteluamme.

		Pakon luonne	
		Negatiivinen	Positiivinen
Pakon lähde	Sisäinen	Pakkomielteinen käyttäytyminen, kateus, katkeruus, kauna	Itsensä toteuttamisen tarve, pyrkimys suoriutua, asetetut tavoitteet
	Ulkoinen	Koettu sosiaalinen paine, elämäntilanteen muutokset, työttömyys tai sen uhka	Ulkopuolisten asettamat kannustimet

Kuvio 2. Pakon käsitteen erittelyä.

Pakkoa voidaan havainnollistaa perinteisellä veto-työntö –dikotomialla: vetotekijät ilmentävät positiivista pakkoa ja työntötekijät negatiivista pakkoa. Sisäiset vetotekijät liittyvät lähinnä tarveteorioihin, ennen muuta itsensä toteuttamisen tarpeisiin ja McClellandin suoriutumismotivaatioteorian opittuihin tarpeisiin. Ulkoiset vetotekijät liittyvät ennen muuta prosessiteorioiden esille nostamiin asioihin, kannustusteorian ja odotusarvoteorian esille nostamiin asioihin. Sisäiset työntötekijät ilmenevät pakkomielleisenä käyttäytymisenä, kateutena, katkeruutena ja kaunana. Ne voidaan tulkita myös persoonallisuuden piirteiksi, tavaksi reagoida itseen kohdistuviin uhkiin. Ulkoisten työntekijöiden taustalla voi olla esimerkiksi koettua sosiaalista painetta, elämäntilanteen muutoksia sekä työttömyyttä tai sen uhkaa. Usein kysymys on asioista suhteessa johonkin: omiin tarpeisiin tai tavoitteisiin tai ulkopuolisten odotuksiin.

TUTKIMUSOTE JA -AINEISTO

Narratiivisen tutkimuksen ideasta ja käsitteistä

Narratiivisuuden filosofiasta ja ihmiskäsityksestä

Narratiivinen tutkimus viittaa yleisellä tasolla lähestymistapoihin, missä erilaisilla teksteillä on jonkinlainen varastoitu muoto (esim. Riessman 2002; 2004). Narratiivinen lähtökohta olettaa ihminen olevan pohjimmiltaan tarinankertoja, ja hänen tietoisuutensa syntyyn liittyy narratiivinen prosessi (esim. Fisher 1985). Järkeily, arvottaminen ja toiminnan logiikka syntyvät narratiivisessa prosessissa, jota ohjaa tietoisuutemme narratiivisesta koherenssista (*"pysyykö tarina kasassa"*) sekä taipumuksestamme testata narratiivista uskottavuutta (*"kuulostavatko kokemamme tarinat tosilta suhteessa tarinoihin, joiden tiedämme olevan tosia elämässämme"*). Maailma on loputon ketju toisiinsa upotettuja tarinoita, joista meidän tulee ikään kuin valita oikea tarina. Näin elämäämme syntyy jatkumo, joka luodaan jatkuvassa kertomusprosessissa yhä uudelleen. (Fisher 1987; 1994; ks. myös Damassio 1999.) Lyhyesti sanottuna tarinat kuuluvat kiinteästi ihmisyyteen (Lehtonen 2004).

Tarinoiden on sanottu olevan ensisijainen inhimillisen tietämisen ja kommunikaation muoto (esim. Czarniawska 1998; Fisher 1987). Epistemologian näkökulmasta voidaan kysyä millaista tietoa tarinat välittävät? Yrittäjän kertomien tarinoiden funktio on sama kuin tarinoilla yleensäkin. Niitä kerrotaan opetus/oppimismielessä, niillä ohjeistetaan, välitetään arvoja ja subjektiivisia käsityksiä, niillä suunnataan toimintaa jne. Tarinat voivat välittää tietoa sosiaalisesta maailmasta sekä siitä, mikä on kertojasta oikein tai väärin, minkä kertoja kokee hyväksi ja tavoittelemisen arvoiseksi tai millaisia vaatimuksia ja haasteita hän on kohdannut elämässään. Tarinoiden totuusarvoa ei siis arvioida tottaepätotta –akselilla. (Crossley 2000, 47; Heikkinen et al. 1999; Sintonen 1999; Weick & Browning 1986.)

Filosofian alalta 1960- ja 70 -luvulla alkanut kielellinen käänne on narratiivisuuden syntyyn keskeisesti vaikuttanut paradigmanmuutos. Fisher (1985;

1987) on ehdottanut tästä seurannutta narratiivisen filosofian ja metodologian läpimurtoa ihmis- ja yhteiskuntatieteissä narratiiviseksi paradigmaksi. Narratiivinen rationaalisuus on narratiivisen paradigman toiminnan logiikka ja rationaalisuuskäsite. Toisin kuin aiemmin mainituissa perinteisemmissä rationaalisuus(ja ihmis-)käsitteissä, sen mukaan ihmisen maailma rakentuu inhimillisestä luonteestamme narratiivisina olioina. Fisher (1987) kutsuukin ihmistä homo narransiksi, sillä taipumuksemme kertoa tarinoita sekä ymmärtää ja jäsentää kokemuksia narratiiviseen muotoon on ihmisen perusominaisuus. Fisherin (1994, 23) mukaan *"kaikki diskurssi [eli puhe ja puhekäytännöt] on erehtyvällisen ihmisen esittämää, ja kaikki tulkinnat tapahtumista ja kokemuksista ilmenevät ajassa ja saavat muotonsa historiassa, kulttuurissa ja henkilöhahmoissa. Puhe esittää harvoin, jos koskaan, kiistatonta totuutta ... kaikki ihmisten vakavissaankin tekemät julistukset [esimerkiksi tutkimustulokset tieteessä] ovat tulkintoja tavoista ja keinoista, millainen maailma on; totuuksista, jotka pitäisi uskoa ja joiden mukaan pitäisi toimia"*.

Narratiivinen tutkimusote on vähitellen läpäissyt kaikki ihmistieteiden alat (esim. Andrews et al. 2008; ks. myös Riesmann 2002; 2004) ja sen merkitys on kasvanut viime vuosikymmeninä myös taloustieteissä (ks. myös Auvinen, Mangelaja & Sintonen 2010). Se yhdistää myös tieteenaloja toisiinsa: esimerkiksi narratiivipsykologia tarkastelee ihmisten kokemuksia ja käyttäytymistä erityisesti merkitysrakenteiden näkökulmasta – ja sellaisia ei voida tarkastella ilman kytkentöjä kieleen, historiaan ja sosiaalisiin rakenteisiin (Crossley 2000, 10, 21).

Tarinoita on ollut kaikissa kulttuureissa, sillä kerronta pukee kokemukset muotteihin

Lehtosen (2004) mukaan kerrontaa on ollut kaikissa tunnetuissa kulttuureissa. Hän viittaa Roland Barthesin käsitteisiin kertomusten ja elämän suhteesta: tarinat ovat tärkeä osa yrityksiämme järjestää maailmaa, tuottaa järjestystä omaan elämäämme. Tarinan kertominen on *"oman alkuperän etsimistä, omien Lain kanssa käytyjen selkkausten julkisuuteen saattamista, hellyyden ja vihan dialektiikkaan heittäytymistä"*. Kertominen syntyy maailmaa koskevien kokemustemme ja niiden kielellistämisen kohtaamisessa. tarinat eivät ole puhtaita ja yksinkertaisia kopioita kokemuksistamme, vaan kokemusten merkityksellistämistä tietyllä tavalla (Lehtonen 2004, 117).

Tarinalla on myös oltava kertoja eli tarinat eivät vain ole, ne kerrotaan – ja aina jostain näkökulmasta. Kussakin kulttuurissa voi sanoa olevan joukon sille luonteenomaisia kertomustyyppisiä, joista uutisten, romaanien, televisiosarjojen ynnä muiden kulloinkin ajankohtaisten kertomusmuotojen tuottajat voivat ammentaa – ja näin tehdessään olla kutakuinkin varmoja siitä, että toiset saman kulttuurin jäsenet ymmärtävät heidät "oikein". Kertomistavat ja kertomustyyppit puolestaan kuuluvat käytössä olevien diskurssien varantoon. (Lehtonen 2004, 119-120.) Yrittäjätarinoiden kannalta tämä tarkoittaa sitä, että jos pyydämme yrittäjiä kertomaan heidän kokemuksistaan yrittäjinä, niistä voidaan olettaa löytyvät yrittäjäkertomustyyppille luonteenomaisia piirteitä. Tässä tutkimuksessa tarinoista löytyviä tyypillisiä piirteitä ja elementtejä ovat esimerkiksi vastoinkäymiset, uhraukset ja menestys. Ovatko ne kaikissa

sa "universaaleja" tai vaikkapa suomalaisissa yrittäjätarinoissa tyypillisiä piirteitä, on mielenkiintoinen kysymys.

Kerronta pukee kokemuksemme tiettyihin muotteihin, mitä kautta se antaa muotoa ja järjestystä maailmaan, jossa elämme. Tästä huolimatta tarinoissa ei ole mitään "luonnollista". Alkujen ja loppujen valinta, kerrotun aineksen kelpuuttaminen mukaan ja muun jättäminen pois ovat sidoksissa kulloinkin käypiin kerrontamalleihin. Itse asiassa kerronta ja arvottaminen ovat varsin läheisessä yhteydessä toisiinsa. Kerrottaessa aineisto jäsennetään tiettyjen mallien mukaisesti esittämään ja selittämään inhimillisiä kokemuksia. *Kerronta on avaruudellisen ja ajallisen aineksen jäsentämistä syyn ja seurauksen ketjuihin*. Näillä ketjuilla on alkunsa, keskikohtansa ja loppunsa. Ne sisältävät arvostelmia tapahtumien luonteesta samoin kuin tietoa siitä, kuinka kertoja tuntee kertomansa tapahtumat ja voi siis kertoa niistä. Kerronta ei ole yhtä kuin kattava kuvaaminen eikä se voi rakentua vain valinnalle. Yhdessäkin tarinassa ei voi koskaan kertoa kaikkea. Paksu romaani saattaa kattaa montakin vuosikymmentä, mutta kaikki kerronnan valinnat on tehty jostain näkökulmasta ja joitakin tarkoituspieriä varten. Sama pätee myös pikkutarkkoihin uutisdokumentteihin. (Lehtonen 2004, 117-119.)

Tarinan määritelmä tässä tutkimuksessa

Tarinalle löytyy lukuisia määritelmiä. Näin on myös narratiivisen tutkimuksen laita ylipäänsä – jotkut hyväksyvät narratiiviseksi tutkimukseksi vain tietyllä menetelmällä *analysoidun* tutkimuksen, kun taas väljempi tulkinta käsittää narratiiviseksi tutkimuksen, jonka *aineisto* on kertomusmuodossa. (Squire, Andrews & Tamboukou 2008.)

Yleisesti esitetään, että tarinat kertovat jotain kertojansa historiasta, identiteetistä ja elämästä ylipäänsä: kokemuksista, merkityksistä, tuntemuksista, arvoista ja uskomuksista – asioista, jotka ovat yksilön toiminnan dynamiikan kannalta keskeisiä (esim. Weick & Browning 1986; Fisher 1985; 1994; Sintonen 1999). Jokainen tarina on organisoitu ja arvioitu merkityksellisenä tiettyä yleisöä silmällä pitäen. Riesmann (2004, 705-708) korostaa, että narratiivinen lähestymistapa ei ole sovelias suurten ja nimettömien subjektien tutkimiseen, vaan pikemmin esittämään tekstuaalisesti varastoituja tapoja tietää ja kommunikoida. Ricoeur (1991) esittää kolme välityssuhdetta tarinoille: (1) maailmankuva, suhde ihmisen ja hänen havaintonsa maailmasta, (2) kommunikointi muiden ihmisten kanssa sekä (3) itseymmärrys ihmisen itsensä ja muiden ihmisten kesken. Käsitteellinen ja metodologinen keskustelu on kuitenkin laaja, joten siirrymme lyhyestä tarkastelusta tarinan määrittelyyn sekä narratiivisen viitekehyksen perusteluun tässä tutkimuksessa.

Czarniawska (1998, 3) lisää, että tarinassa voi olla eksplisiittisesti muotoiltu tarkoitus tai muutoin tulkitsija hankkii (esim. "järkeilemällä" verraten muihin tarinoihin, arvoihinsa ja uskomuksiinsa) sellaisen (ks. myös Fisher 1985). Niin on myös tässä tutkimuksessa: yrittäjät kertovat tarinoissa ikään kuin oman yrittäjyytensä tarinan, esimerkiksi keskeisiä tapahtumia yrityksensä synnyssä. Tutkijat ovat kuitenkin usein tulkinneet tarinaa toisin, rakentamalla esimerkiksi omia, yrittäjän eksplisiittisesti kertomista inspiraation lähteistä poikkeavia käsi-

tyksiä. Tässä tutkimuksessa olemme kiinnostuneita erityisesti yrittäjien tarinoista, joissa he kertovat kokemuksistaan ja käsityksistään. Sovellamme Ricoueurin (1991) ja Bojen (1991) tarinan määritelmiä tutkimukseemme sopivaksi: *Tarina on suullinen tai kirjoitettu suoritus (performance), mihin liittyy todellisia tai kuvitteellisia ihmisiä tulkitsemassa menneitä, nykyisiä tai tulevia kokemuksia*. Tulkitsemme tarinoita tarkoituksenamme ymmärtää tekijöitä, joilla yrittäjät merkityksellistävät inspiroitumistaan sekä motivoitumistaan – tai pikemmin kuinka inspiraation ja motivaation lähteet tarinoissa ilmenevät. Pyrimme siten ymmärtämään yksilön toiminnan dynamiikkaa yrittäjien kertomusten välittämästä maailmasta.

Päätyminen narratiiviseen lähestymistapaan

Olemme päätyneet tässä tutkimuksessa narratiiviseen lähestymistapaan lähinnä kolmesta syystä. Ensinnäkin, kuten myös aiemmin mainittiin, tarinat ovat varsin kiinnostava ja uusia näkökulmia mahdollistava lähestymistapa niin talous- kuin ihmistieteisiin (esim. Andrews et al. 2008). Kuitenkin taloustieteissä laadulliset menetelmät, narratiivinen näkökulma mukaan lukien, ovat jääneet marginaaliin. Jenningsin, Perrenin ja Carterin (2005, 145-147) mukaan yrittäjyystutkimuksen valtavirta on yhä funktionalistisessa paradigmassa, missä keskeisiä ovat objektiiviset faktat, kova ja mitattava todellisuus ja jossa järjestelmät on asetettu ihmisten edelle. He rohkaisevat tutkimukseen, joka huomioi yksilöt tunteineen ja ahdistuksineen, jossa ihmisen omaa historiaa ja tarinaa kunnioitetaan. Narratiivinen lähestymistapa lähtee juuri yksilöistä ja subjektiivisen todellisuuden kokemusten ja merkitysten tulkinnasta. Yrittäjyyteen liittyviä ilmiöitä on toki tutkittu narratiivisella lähestymistavalla aiemminkin ja nämä tutkimukset ovat avanneet juuri yksilötason näkökulmaa esimerkiksi yrittäjän identiteettiin, tavoitteisiin ja sosiaalisten sidosten vaikutuksiin (Clarke & Holt 2010; Hamilton 2006; Jones, Latham & Betta 2008; Steyaert 2007). Tämä näkökulma on meidän tutkimustehtävämme ytimessä: tulkitsemalla yrittäjien tarinoita pyrimme avaamaan ovea heidän subjektiivisiin kokemuksiinsa, uskomuksiinsa, sekä ahdistuksen, innoituksen ja motivaation lähteisiinsä. Pyrimme sitä kautta täyttämään edellä kuvattua vajausta yrittäjyyskeskustelussa.

Toiseksi, koska kritisoimme aluekehittämisen funktionalistista maailmaa mekanistisine malleineen, narratiivinen lähestymistapa edustaa subjektiivista ja tulkinnallista, yksilön huomioivaa ja tunnistavaa lähtökohtaa. Kuten hallitukset ja yhteiskunnat rakentavat suuria tarinoita historiasta, myös organisaatiot, ja ammattilaiset – yrittäjät mukaan luettuna – varastoivat kokemuksiaan tarinoihin (vrt. Riesmann 2002; 2004). Yrittäjien tarinoita tulkitsemalla ikään kuin annamme äänen yksilöille yhteiskunnan ja alueellisten mallien suurissa kertomuksissa. Tulkintamme herättää eloon pienet, elävät ja erilaiset tarinat – ihmiset ja yksilöt – joita formaalit ja mekanistiset mallit hylkivät. Tarkoituksemme ei ole kuitenkaan sinänsä vastustaa mekanistisia malleja – niilläkin on arvonsa – vaan pikemmin rikastaa niitä tuomalla mukaan yksilön toiminnan dynamiikan näkökulmaa.

Kolmanneksi, kun orastava tutkimustehtävämme oli hahmottunut, syntyi käsitys, että aihetta tuntuisi mielekkäimmältä tutkia haastattelemalla yrittäjiä.

Saatavillamme oli kuitenkin jo suuri määrä rikkaita, yrittäjien itsensä kertomia tarinoita, joten päädyimme käyttämään niitä tutkimuksen aineistona. Tästä tutkimuksesta tekee luonteeltaan narratiivisen siis sekä käytetty aineisto että tulokinnassa noudatettua narratiivisen paradigman filosofia.

Tutkimusaineistosta ja analyysistä

Tutkimusaineistomme koostuu 89 yrittäjän tarinasta. Tarinat on poimittu kahdesta julkisesta lähteestä: Tarinapankki (2004) sekä Eräheimo ja Lehtomaa (1999). Tarinoiden kokonaismäärä lähteissä on kaikkiaan 191. Tarinapankki (2004) sisältää 61 tarinaa, jotka on kerätty keski-suomalaisilta yrittäjiltä vuonna 2004. Yrittäjät ovat kirjoittaneet itse tarinansa ilman erityisiä kirjoitusohjeita. Eräheimo ja Lehtomaa (1999) esittelevät 121 pääosin yrittäjien itse kirjoittamaa tarinaa, jotka ovat sisällöltään vieläkin heterogeenisempia kuin ensin mainittuun lähteeseen sisältyvät tarinat. Kummankin lähteen osalta on syytä mainita, ettei tarinoilla välttämättä ole yhteyttä inspiroitumiseen ja motivaatioon tässä tutkimuksessa tarkoitettussa mielessä. Aineiston yrittäjiltä oli pyydetty kertomaan päätymisestään yrittäjäksi ja kokemuksistaan yrittäjänä. Aineistossa on siis omaelämäkerrallisia elementtejä, vaikkei tarinoita ole nimetty (oma)elämäkertatarinoiksi⁶.

Mukaan on valittu ne tarinat (n=89), joissa on käsitelty yritysten syntyprosessia tai yrittäjän toimintaa tavalla, joka kertoo yrittämisen käynnistymisestä ja yrittäjän hyvinvoinnin lähteistä. Ulkopuolelle jätetyissä tarinoissa⁷ yrittäjät kertovat usein yksittäisistä yrittäjäuraltaan mieleen jääneistä tapahtumista ja sattumista, yrittäjän arjesta, josta tällaiset tapahtumat tekevät ikimuistoisien ja elämisen arvoisen. Näiden keskipisteessä ovat pääsääntöisesti ihmiset. Von Wrightin ajatukset (Helsingin Sanomat, Kuukausiliite 2001, 35) kuvaavat osuvasti tätä ihmisten ajattelun piirrettä:

”Tärkeimpiä ovat ihmiset. Vasta sitten tulevat ajatukset. Ja viimeisinä saavutukset. ... Ainoa mikä on kuolematonta on se, mitä ihminen on tehnyt, hänen tunteensa ja rakkautensa, joilla hän on hedelmöittänyt ympäristöään.”

Tutkimusaineisto vastaa peruslinjoiltaan vallitsevaa yritysvarantoa. Yrittäjäyys on edelleen miehen valinta. Aineistossa miesten osuus on 67% ja naisten 33%. Kaikista yrittäjistä naisten yrittäjäyysaktiivisuus on noin puolet miesten yrittäjäyysaktiivisuudesta. Naisyrittäjien määrä on kuitenkin kasvanut koko 2000-luvun ja vuonna 2008 naisyrittäjiä oli kaikkiaan 79 000, noin kolmasosa kaikista

⁶ Esimerkiksi johtamistutkimuksessa on viime aikoina kerätty aineistoa omaelämäkerrallisesti (ks. esim. Lämsä & Hiillos 2008) ja menetelmä varmasti sopisi hyvin tämänkin kaltaiseen tutkimukseen.

⁷ Osa ulkopuolelle jätetyistä tarinoista oli pikemmin vitsejä tai anekdootteja ja viihdytysarvonsa puolesta ne olisivat varmasti ”ansainneet” tulla huomioituksi tutkimuksessa (ks. Järvinen & Knuutila 1982). Tutkimustehtävämme kannalta emme kuitenkaan löytäneet niistä etsimiämme elementtejä ja merkityksiä, joihin liittyy inspiroituminen ja/tai motivoituminen yrittäjänä.

yrittäjistä Suomessa (Yrittäjyyskatsaus 2009, 104). Kansainvälisissä vertailuissa Suomi on kärkimaita naisyrittäjyyden osuudessa (Yrittäjyyskatsaus 2006, 76).

Tutkimusaineistossa teollisuuden (ml. rakentaminen) osuus yrityksistä on 35%, palvelujen 62% ja alkutuotannon 3%. Vuonna 2007 vastaavat osuudet koko maassa olivat 21%, 61% ja 18% (Tilastokeskus, yritys- ja toimipaikkarekisteri). Mikäli maatilojen määrä jätetään tarkastelun ulkopuolelle, teollisuuden (ml. rakentaminen) osuus oli noin 27% ja palvelujen 73%. Teollinen toiminta on edelleen erityisen miehinen ala. Naisyrittäjyyttä profiloivat monet tekijät. Naisten toimialoja ovat sosiaali- ja terveystalvet, erilaiset henkilökohtaiset palvelut sekä palvelualat laajemminkin. Yleisesti voi sanoa, että naisvaltaisilla aloilla myös naisyrittäjyys on yleistä. (Yrittäjyyskatsaus 2009, 105-106, 111). Naisyrittäjät ovat nuorempia kuin miesyrittäjät. Lisäksi ero on kasvanut 2000-luvulla (emt., 106). Keskikooltaan naisten yritykset ovat pienempiä kuin miesten yritykset. Lisäksi yksinyrittäjien osuus naisten keskuudessa on kasvanut 2000-luvulla (emt., 113). Kasvuyrittäjistä naisia on vähän (emt., 112-114).

TAULUKKO 1. Tutkimusaineisto sukupuolen ja toimialan mukaan.

Toimiala	Sukupuoli		Yhteensä
	nainen	mies	
Alkutuotanto	0.0%	5.0%	3
Teollisuus (ml. rakentaminen)	0.0%	100.0%	100.0%
	27.6%	40.0%	32
	25.0%	75.0%	100.0%
Palvelut	72.4%	55.7%	54
	38.9%	61.1%	100.0%
Yhteensä	29	60	89
	100.0%	100.0%	100.0%
	32.6%	67.4%	100.0%

Aineistomme on kohtuullisen laaja (89 yrittäjän tarina), joten laadullisen tarkastelun tueksi olemme päätyneet esittämään asioita myös määrällisesti. Tämä ei kuitenkaan tarkoita ensisijaisesti sitä, että pyrkisimme tilastollisesti selittämään aineistolla ilmiötä tai argumentoimaan tilastollisesti syy-seuraussuhteita. Olemme pikemmin taulukoineet tutkimustehtävämme kannalta keskeistä, ensisijaisesti laadullista tarkastelua tukevaa informaatiota (esimerkiksi frekvenssijakaumia toimialoittain ja sukupuolen mukaan sekä tarinoiden jakautumista eri tyyppeihin), sillä tämä auttaa jäsentämään varsin suurta tarinamäärää.

Teemoittelu on varsin tyyppillinen narratiivisen aineiston käsittelytapa. Tarinat organisoidaan teemojen mukaan, ja mukaan liitetään vignettejä ja katkelmia aineistosta havainnollistamaan teemaa (Riesmann 2004, 706.) Aineistoa jo yhdisti valmiiksi väljä yläteema, omakohtainen yrittäjyys, joten käytettävissämme oli jo ainakin jollain tasolla temaattisesti jäsentynyt aineisto. Yrittäjien tarinoita tulkittessamme olimme kiinnostuneita kysymyksistä kuten *mitä, miten, milloin* ja *miksi* yrittäjien tarinoissa ilmenee inspiraatio ja motivaatio. Temaattinen lähestymistapa on Riesmannin (emt.) mukaan käyttökelpoinen, kun kyseessä on lukuisia tapauksia ja etsimään temaattisia elementtejä tutkimusaineistosta. Mielenkiinto kohdistuu tällöin ensisijaisesti puheen sisältöön, tarinan merkitysten tulkintaan.

Teema-analyysia voidaan tukea myös tyypittelyllä. Aineistomme analyysi pohjautuukin keskeiseltä osin tyypittelyanalyysiin, eli olemme tyypitelleet inspiroitumiseen ja motivoitumiseen johtaneita tekijöitä yrittäjien tarinoista. Eskolan ja Suorannan (2005, 181) mukaan tyypittely on lukijaystävällisempi tapa esittää asioita ja tyypittely soveltuukin hyvin esimerkiksi narratiivisen aineiston käsittelyyn. Tällaisen konstruoidun tyyppin tarkoitus on tarkoitus ennen kaikkea tiivistää. Tyypittelyä edeltää tarinajoukon ryhmittely ja teemoittelu (emt.), ja tässä tutkimuksessa tarinajoukko oli jo lähtökohtaisesti teemoitettu yrittäjien tarinoiksi. Tyypittelyn taustaksi inspiraatio ja motivaatio on myös jaettu kahdeksi temaattiseksi ryhmäksi, eli tyypittelemme näiden kahden teema-alueen mukaan yrittäjien tarina-aineistoa. Kaksi keskeistä laajempaa, temaattista ryhmää muodostavat siis inspiraatio ja motivaatio, joiden alle ryhmittelimme aineiston aluksi tyypeiksi, mahdollisimman selkeiksi ryhmiksi samankaltaisia tarinoita inspiroitumisesta ja motivoitumisesta. Tyypittelyanalyysimme tarkoitus on ollut tyypitellä kertomusten inspiroitumis- ja motivoitumiskokemuksia etsimällä samankaltaisuuksia yrittäjien tarinoista.

Pyrkimyksenämme ei ole ollut etsiä kaikkia mahdollisesti esiintyviä inspiroitumisen ja motivoitumisen tyyppejä. Tyypittelyn tarkoituksena ei ole myöskään toimia kaikenkattavana yleiskuvauksena. Olemme pyrkineet ensisijaisesti konstruoimaan mahdollisimman yleisiä tyyppejä, eli mukaan on otettu sellaisia asioita, jotka esiintyvät mahdollisimman monen yrittäjän tarinassa. Näin tarkoituksemme on havainnollistaa muutamia varsin yleisiä tyyppejä, joiden avulla pyrimme ymmärtämään mahdollisimman hyvin yrittäjien inspiroitumista ja motivoitumista.

On perusteltua olettaa, että inspiraatio ja motivaatio tässä tarkoitettussa mielessä liittyvät yrittäjyysorientaatioon. Aktiivisesti tilaisuutta etsivät voivat inspiiraation ja motivaation näkökulmasta poiketa perheyriyksen jatkajista tai niistä, joilla perustamiseen liittyy pakkoa ja vaihtoehdottomuutta. Tämän vuoksi yrittäjyysorientaation näkökulmasta tapahtuva tyypittely ohjaa empiiristä tarkastelua ja se tehdään aluksi ennen inspiiraation ja motivaation käsitteiden tarkastelua.

TULOKSET

Yrittäjyysorientaatio

Tyypittelyn taustaa

Heterogeenisten ilmiöiden tyypittely on yleistä ja yrittäjyyteen liittyvien ilmiöiden osalta sitä on tehty sekä yritysten, liiketoiminnan että yrittäjien ominaisuuksien perusteella. Vesperin (1980, 177) näkemys markkinoille tulon vaihtoehtoista on edelleen selkeä ja hyödyllinen. Hänen mukaansa perusvaihtoehtoja on neljä:

- ominaisuuksiltaan uusi tuoteperusta (innovaatio)
- rinnakkainen kilpailu, jossa tarjottava tuote on olemassa, mutta liiketoiminta perustetaan sen muunnokseen ja /tai toisenlaiseen toteuttamistapaan
- franchise(luvake)-liiketoiminta, missä koeteltu liiketoiminta siirretään ja toteutetaan tavallisimmin uudella maantieteellisellä alueella
- toimivan yrityksen, sellaisen osan tai tietyn liiketoiminnan osto on myös perusmalli yrittäjän näkökulmasta (MBO-kauppa).

Kuva yritysten heterogeenisuudesta syvenee, jos tarkastellaan Vesperin (1980, 3-6) kaikkiaan 11 yritystyyppiä. Tyypittelyjä on suuri määrä muitakin. Näiden taustalta voidaan paikallistaa tutkijoiden näkemys yrityksen toiminnan kannalta keskeisistä ulottuvuuksista. Näihin liittyy paljon samankaltaisuutta. Esille nousevia ulottuvuuksia ovat ainakin:

- yrittäjän strategiset tavoitteet ja intentiot, joiden merkitys on ennen muuta siinä, että pienissä ja uusissa yrityksissä se, mitä yrittäjä pitää arvokkaana omassa elämässään, heijastuu myös yrityksen toimintaan
- yrityksen strateginen orientaatio, jota kuvaavat esimerkiksi kilpailullinen aggressiivisuus, riskinotto, yhteistyöhakuisuus ja innovatiivisuus
- strategian sisältö kuten tuotteet, markkinat ja tapa toimia
- strategian toteuttaminen, mitä kuvaavat esimerkiksi yrityksen hallinnassa olevat erilaiset resurssit ja kyvykkyydet,
- toimintaympäristön piirteet kuten ennustettavuus ja yrittämisen mahdollisuuksien olemassaolo.

Esitetyt tyypittelyt perustuvat usein samanaikaisesti yrittäjän ja yrityksen piirteisiin. Smith (1967) erottaa toisistaan ammattiorientoituneet ja tilaisuuteen tarttijat. Ensin mainituille on tyypillistä, että yritysidea on syntynyt ammatillisen osaamisen pohjalta, sekä vähäinen kiinnostus yrityksen kehittämiseen ja liikkeenjohdon tehtäviin. Jälkimmäistä tyypitteleviä piirteitä ovat edelliseen ryhmään verrattuna vahva liikkeenjohdollinen orientaatio sekä monipuolinen kokemus- ja osaamistausta. Stanworth ja Curran (1973) erottavat toistaan käsityöläisidentiteetin, klassisen yrittäjäidentiteetin ja

toimitusjohtajaidentiteetin, joiden tulkinnan peruslinja on samankaltainen kuin edellä. Samaan ryhmään voidaan liittää myös Hornadayn (1990) esittämä tyypittely ammatinharjoittajiin, kasvuhakuisiin ja liikkeenjohtaja-identiteetin omaaviin.

Gibb ja Ritchie (1982) esittävät osana sosiaalisen kehityksen malliaan näkemyksen, jonka mukaan yrittäjät voidaan tyypitellä sen mukaan, missä iässä he perustuvat yrityksen. Kettunen (1985, 31-32) erottaa kolme pienen yrityksen liikeidean perustyyppiä, joita erottaa toisistaan markkinoiden luomisessa tehty ratkaisu. Nämä ovat paikallisten markkinoiden hyväksikäyttö, erikoistumisstrategia ja yhteistyöstrategia. Tyypit ovat selkeitä ja monissa yhteyksissä käyttökelpoisia, erityisesti kun tarkastelun kohteena ovat pienet yritykset, jollaisia uudet yritykset tyypillisesti ovat. Pasanen (1999) käyttää tyypittelyn perusteena havaittua yritysten kasvukäyttäytymisestä jakamalla yritykset kolmeen ryhmään: vakaisiin, markkinaimua hyödyntäviin sekä aggressiivisen kasvustrategian omanneisiin. Tyypittelyn lähtökohtana voi olla myös liiketoimintakonsepti. Voutilainen (2001) erottaa toisistaan yrittäjälähtöiset, tilannelähtöiset ja korostuneesti liiketoimintalähtöiset yritykset. Low ja Abrahamson (1997) käyttävät yritysten luokitteluperusteena toimialan elinkaaren vaihetta. Tyypittely voi olla sidoksissa myös tiettyyn hyvin rajattuun kohdejoukkoon. Stanworth ja Stanworth (1997) tarkastelevat yrittäjiä, joiden perustamismotiiveihin sisältyi pakkoa eri muodoissaan. He erottavat neljä ryhmää: pakolaiset, muutosta etsivät, tutkimusmatkajat ja käännyttäiset.

Teknologiayritykset voidaan myös nostaa tutkimuksen kohteeksi. Niiden erityispiirteet ovat markkinaepävarmuus (epävarmuus tarpeista, asiakkaiden epäluulot uutta teknologiaa kohtaan, markkinapotentiaali, innovaation leviäminen, tarpeiden standardointi), teknologiaepävarmuus (tuotekehityksen viemä aika, tuotteiden toimivuus, sivuvaikutukset) ja kilpailuepävarmuus (yritysten välisen kilpailun, ulkopuolisen kilpailun uhkat, tavanomaista suuremmat). Oleelliseksi nousee kysymys tiedosta ja osaamisesta sekä näiden hankkimisen keinoista. Perinteisten (rekrytointi, koulutus, ostopalvelut) rinnalle nousee verkostuminen, yhdessä oppimisen haasteellinen prosessi. Autio ja Kähkönen (1994) erottavat neljä teknologiayritysten perustyyppiä. Nämä ovat *sovellusinnovaattori* (vakiintuneilla markkinoilla vakioteknologiaa soveltavat yritykset, esim. tiettyyn käyttöympäristöön ohjelmia tuottavat yritykset), *teknologiainnovaattori* (teknologia on uutta tai kehitystyö nojautuu tieteelliseen läpimurtoon, esim. elimistössä hajoavia materiaaleja tuottava yritys), *markkinainnovaattori* (vakiintuneelle teknologialle innovaationsa perustavat yritykset) ja *paradigmainnovaattori* (tuotteiden perustana uusi teknologia, esim. mikroprosessori, geenimanipulaatio tai matkaviestiteknikka).

Orientaatiot yrittäjyyteen voi myös toimia yritysten tyypittelyn lähtökohtana. Yrittäjyys nähdään tyypillisesti positiivisena ja tavoiteltavana vaihtoehtona. Näin oli erityisesti 1960- ja 1970-luvuilla, jolloin yrittäjien itse ilmaisemista perustamisen motiiveista ei juurikaan pakkoa löydy (esim. Boswell 1972, 51-55). Marjosola (1979; ks. myös Bird 1989) jakaa potentiaaliset yrittäjät tilaisuutta etsiviin ja tilaisuuteen tarttuviin, mikä korostaa sitä, että

yrittäjäksi ryhtyvien yrittäjyysorientaatiot voivat poiketa merkittävästi toisistaan. Mielenkiintoiseksi Marjosolan tyypittelyn tekee myös se, että siinä yrittäjyysintentiot, joiden merkitystä yrittäjäksi valikoitumiselle on viime vuosina voimakkaasti korostettu (esim. Krueger & Carsrud 1993), ovat eksplisiittisesti mukana. Tilaisuutta etsivillä on yrittämisen tahtoa mutta ei mahdollisuuksia. Yritysidea on olemassa ideatasolla, mutta henkilöt eivät näe sillä olevan mahdollisuuksia toteutua käytännössä. Korkea investointikynnys, alalla vallitseva kova ja hinnat alas polkeva kilpailu tai yrityksen perustamisen tiellä oleva yrittäjälle ylivoimaisen korkea tiedollinen kynnyks saattavat olla realisoitumisen esteinä. Siksi nämä henkilöt havainnoivat jatkuvasti ympäristöään etsien sieltä tilaisuutta yrityksen perustamiseen. He saattavat myös hakeutua suoraan sellaisille aloille ja sellaisiin yrityksiin, joista toivovat löytävänsä käytännössä mahdollistuvan yritysidean. Näihin yrittäjiin sopii hyvin sanonta "tilaisuutta etsivä yrittäjä". Tilaisuuden hyväksyvillä on yrittämisen edellyttämiä mahdollisuuksia mutta ei yrittämisen tahtoa. He voivat tarttua yrittäjyyden tarjoamiin mahdollisuuksiin, mikäli sellainen eteen tulee. Heillä ei kuitenkaan ole erityisiä yrittämiseen ammattina liittyviä tavoitteita eikä välttämättä yrittäjän asemaan tai työtehtäviin liittyviä myönteisiä mielikuvia. Näennäisesti he perustavat yrityksen lähes satunnaisten virikkeiden ja tilannetekijöiden johdosta.

Käsityksemme yrittäjyydestä ja yrittäjäksi ryhtymisen motiiveista on kuitenkin vuosikymmenien aikana syventynyt ja monipuolistuminen, ei vähiten sen vuoksi, että myös tyypilliset yritykset ovat nousseet kiinnostuksen kohteeksi. Yrittäjyyden taustalta on usein löydettävissä myös pakon elementti. Se, miten suuri pakosta yrittäjäksi ryhtyneiden osuus on riippuu siitä, mitä pakolla tarkoitetaan (pakon sisällöstä lähemmin esim. Storey 1982, 111). Laajimmillaan pakosta yrittäjäksi ajautuneita ovat myös yllättäen perheyrittäjien johtoon joutuneet. Myös työtyytymättömyys voi työntää ihmisen yrittäjäksi. Suppeimmillaan kysymys on henkilöistä, jotka työttömyyden tai vastaavan ulkoisen pakon vuoksi ovat päätyneet yrittäjäksi. Harvat lukuisista ilmiökenttään liittyvistä tyypittelyistä kiinnittyvät kuitenkin nimenomaan yrittäjyyden prosessiluonteeseen sen kaikkein kriittisimmän vaiheen eli yritystoimintaan sitoutumisen osalta.

Tulokset

Tutkimusaineiston pohjalta oli tunnistettavissa seuraavat neljä tyyppiä, jotka kuvaavat yrittäjyysorientaatiota ennen tarkastelussa olleen yrityksen perustamista (n=86). Puuttuvia havaintoja on kolme. Tyypit ovat seuraavat:

- 1 Aktiivisesti yrittäjäuralle pyrkineet (*tilaisuutta etsineet*), joille omakohtainen yrittäjyys oli tavoiteltu suuri mahdollisuus ja unelma. Tapayrittäjyys (habitual entrepreneurship) on aina osoitus aktiivisesta pyrkimyksestä yrittäjäksi (30.2%).
- 2 Yrittäjävanhempien lapset (*perheen / suvun perinteitä jatkaneet*), jotka ovat kasvaneet yrittäjämäiseen elämäntapaan. Yrittäjäksi ryhtyminen luonnollinen askel elämässä (32.6%).

- 3 Yrittäjäuralle ennen muuta toimeentulon vuoksi ajautuneet (*yrittäjyys toimeentulon turvaajana*), joilla oli taustalla pakkoa jossain muodossa (esim. työttömyyttä tai sen uhkaa, turhautumista palkkatyöhön tai tulojen vähenemistä esim. maataloudessa) (20.9%).
- 4 Jossain määrin yllättäen yrittäjäksi ryhtyneet (*tilaisuuteen tarttuneet*), joilla aktiivista pyrkimystä yrittäjäksi ei ollut, koska toimeentulo oli turvattu. Edellytykset toimia yrittäjänä olivat kuitenkin hyvät. Näiden kohdalla voisi puhua sattumasta tai sattumien summasta (16.3%).

Tilaisuutta etsineet (n=26). Kysymys on siis yrittäjistä, jotka ovat aktiivisesti tavoitelleet oman yrityksen perustamista. Aktiivisuudelle on löydettävissä monta tulkintaa. Monien kohdalla kiinnostus yrittäjyyteen voidaan tulkita intohimoksi.

"Ryhdyin yrittäjäksi, koska halusin työskennellä itsenäisesti leipomoalalla. Leipominen oli ollut aina harrastus, jossa voi myös toteuttaa itseään." (Nainen, teollisuus, 45)

"Ryhtyessäni yrittäjäksi toteutin sen haaveen, joka meillä ihmisillä jossain elämän vaiheessa kuulemma on melkein jokaisella. Alan olin valinnut jo pikkupoikana ja päätöksestä ilmoitin metsurikaverilleni kun kävelimme keväisellä järven jäällä saarella olevalle palstalle." (Mies, teollisuus, 51)

Tavanomaista kuitenkin on, että kiinnostus yrittäjyyteen näkyy pyrkimyksenä selvittää yrittämisen mahdollisuuksia:

"Jo nuorena noin 20-vuotiaana Paavo Ahosen mielessä pyöri ajatus puutarhalasta, koska kotitila oli pieni ja lapsia paljon. Armeijassa olo antoi aikaa miettiä tulevaa ammattia. Armeijasta lomalle tullessaan hän kävi kyselemässä Lepaalla puutarhaopiston johtajalta, voisiko puutarhalalla pärjätä yksityisyrittäjänä." (Mies, alkutuotanto, 1)

"Olin käynyt alustavia neuvotteluja kangaskaupan hankkimisesta sekä suunnitellut kotileipomon perustamista. Erityisesti leipomon suhteen tulevaisuus näytti lupaavalta, koska kilpailukykyiset tuotteet olisivat olleet valmiina." (Nainen, palvelut, 73)

Kiinnostus yrittäjyyteen voi näkyä välillisesti yksilön perustamisesta edeltävässä käyttäytymisessä, toiminnassa ja tekemisissä:

"Energiaa aloin purkamaan 14-vuotiaana tiskijukan hommilli. Hauskaa ajanvietettä se oli ja siitä vielä maksettiin ... Luulin olevani Suomen ainoa merkonomi, mutta äkkiä huomasin, että niitä oli muitakin ... Yhden kerran hain ihan oikeastikin töitä. Canonilla oli myyntiedustajan paikka avoinna ja pistin paperit menemään. Pääsin haastattelukierrokselle, mutta siinä porukassa olikin ammattilaisia, eikä ollut ihme, että meikäläinen ei päässyt myymään Canonin fakseja. Tis-

kijukan hommien ohessa pyöritin omaa ohjelmatoimistoa, tein radio-ohjelmia ja mainoksia.” (Mies, palvelut, 5)

”Yritykseni alku oli tosi vaatimaton, liikevaihtoa muutama tonni markoissa ja toimintakin osa-aikaista maanviljelijän ammatin ohessa. Toimitilana oli kotitilan navetta Viitasaarella Niinilahden kylässä. Yritykseni ei syntynyt minkään tietyn tuoteidean ympärille, vaan alusta alkaen on taustalla ollut ajatus hankkia toimeentulo itselle ja mahdollisesti myös muille; tähtäimessä teollinen toiminta.” (Mies, teollisuus 34)

Kysymys voi olla myös vähin erin syntyneestä kiinnostuksesta yrittäjäyyttä kohtaan, osaamisen, kokemuksen ja itseluottamuksen karttumisesta:

”Yrittämisen ura alkoi pikkuhiljaa tuntua houkuttelevalta vaihtoehdolta oltuani kahdeksan vuotta alalla. Omat visiot ja haaveet itsenäisestä työskentelystä tuntui oikein omalta.” (Nainen, palvelut, 20)

”Olen ollut kaupan eri portaisissa pitkästi yli 30 vuotta. Siitä yrittäjänä reilun 10 vuotta. Olin nähnyt vaimoni yrittäjäyden ja sen ihanuuden, joten tilaisuuden tullen vuonna 1991 perustin oman yritykseni eli kirjakauppa Kirjakumpu Ky:n. Perustamiseen vaikuttivat erilaiset sattumat ja toisaalta lukeminen on kiinnostanut aina.” (Mies, palvelut, 23)

”Oltuani autoalalla jo useita vuosia kypsyi siinä ajatus, että jonain päivänä olen yrittäjä autoalalla. Sitten vuonna 1989 mahdollistui yhtiökumppanuus valmiissa autoalan yrityksessä, joka oli jo pitkään toiminut alalla. Yrityksessä oli mukana yhtiön perustaja itse, joka oli perustanut yrityksen vuonna 1981, joten päätöksenteko ei kohdaltani ollut vaikea. Olin tuolloin 31 vuotta vanha ja perustanut jo oman perheen.” (Mies, palvelut, 37)

Kiinnostus ei välttämättä ole positiivisten tekijöiden virittämä. Taustalla voi olla myös pakkoa eri muodoissaan, mutta samalla yrittäjäyys voi olla houkuttava ratkaisu koettuihin ongelmiin:

”Olen Pasi Kauppinen, 36-vuotias yrittäjä Kannonkoskelta. Yritystoiminnan käynnistin v. 1995 toiminimellä PK-PESTI Pasi Kauppinen asuessani Jyväskylän maalaiskunnassa. PK-PESTIn syntymiseen vaikutti moni asia. Halu muuttaa takaisin kotipaikkakunnalleni, tarpeesta saada elanto, halu itsensä toteuttamiseen sekä itsenäiseen työhön sekä lopullisena päätöksen sinetöijänä tietoisuus siitä, että syntymäkotini uhkasi joutua myyntiin vanhempieni antamien lainatakauksien langettua maksettaviksi ... Pahimman työttömyyden aikaan vuonna 1993 jättyädyin pois vakinaisesta työstäni ja ryhdyin systemaattisesti etsimään mahdollisuutta ja yritysidea, joka mahdollistaisi muuttamisen takaisin Kannonkoskella ja samalla voisin lunastaa syntymäkotini itselleni.” (Mies, palvelut, 25)

"Perustin yritykseni vuonna 1981 oltuani sitä ennen 9 vuotta virkamiehenä Leivonmäen Ammatillisen Kurssikeskuksen maanrakennusosaston johtajana ... Työni oli mielenkiintoinen, haasteellinen ja hyöäpalkkainen. Kuitenkin halu kokeilla omia kykyjä yrittäjänä oli lähes pakkomielle. Kartoitin useita toimialoja, mutta päädyin lopulta tutulle alalle: maanrakennus ... Lopullisen sysäyksen aloittamiselle sain, kun Vapo yksityisti toimintojaan ja haki urakoitsijaa turpeen kuormaukseen ... Vuonna 1982 hankin toisen kaivukoneen ja palkkasin vakituisen työntekijän. Aloitin suotöiden lisäksi urakoinnin perinteisillä maanrakennussektoreilla: tien-, kadun-, kunnallistekniikan ja rakennuspohjien rakentamistöillä." (Mies, rakentaminen, 29)

Tapayrittäjyyttä (habitual entrepreneurship) voidaan pitää osoituksena vahvasta kiinnostuksesta yrittäjämäistä elämäntapaa kohtaan.

"Ensimmäisen hoitolaitoksen perustin Sotkamoon 1977, jossa toimin noin 10 vuotta. Muutin Korpilahdelle töihin 1986 ja menin osakkaaksi jo valmiiseen hoitolaitokseen, jonka ostin kokonaan itselleni vuonna 1995. Toimipisteeni ovat Korpilahdella ja Muuramessa." (Mies, palvelut, 11)

"Olen Joutsassa viljelijäperheen viidestä lapsesta toiseksi nuorin. Jo lapsena maalaistyöt opettivat yrittävään elämäntapaan. Poikasena ansaitsin omaa rahaa mm. keräämällä käpyjä, pyytämällä piisameita sekä kalastamalla naapurin isännän kanssa. Muikun pyynnillä sain varoja uusien verkkojen ostoon." (Mies, teollisuus, 16)

"Ennen vaatealalle siirtymistä Ari Kaislo sai kauppiaskokemusta Shell-huoltamoilla Jämsässä ja Jyväskylässä. Anja-vaimo oli toiminnassa mukana miltei alusta asti. Kimmoke yrittämiseen tuli Anjan langolta ja Arin työnantajalta. Yrittäjäksi ryhtymisessä tarvoitaankin usein toisen yrittäjän kannustusta ja selkeää henkistä tukea, olipa koulutus mikä tahansa." (Nainen, palvelut, 19)

"Nyt vuonna 2004 olen ollut 32 vuotta mukana yritystoiminnassa. Ensin mieheni kanssa rengasliikkeessä ja huhtikuusta 1996 lähtien kirjakauppiaana. Kuusikymmentäluvun puolivälin jälkeen valmistuin Mäntän kauppaoppilaitoksesta merkantiksi. Lisäkoulutusta olen hakenut yrityselämän kursseilla, kuten Jyväskylän yliopiston johtamistaidon kurssilla ja KTM-yrityskursseilla sekä paikallisilla markkinointi- ja verokursseilla." (Nainen, palvelut, 21)

"Olin 28 vuotias kun perustin ensimmäisen oman yrityksen. Ateljee E'le'gant-uniikkiasuja valmistava yritys toimi vuosina 1991-1996. Se oli yritys, joka työllisti itseni. Toki silloin tällöin sain tyttöjä erinäisistä kouluista harjoittelijoiksi. Vuonna 1995 osallistuin Suomen Paikallisradioitten järjestämään Radiotähti (nyk. Mediatähti) kilpailuun. Voitettuani kyseisen kilpailun sain palkkioksi levytyssopimuksen ja paljon keikkoja. Oli hyvin luontevaa perustaa jo tässä alkuvaiheessa osakeyhtiö helpottamaan ja selkeyttämään liiketoiminnan käytännön asioita." (Nainen, palvelut, 35)

"Yrityksen perustaminen oli melko helppoa. Alkuvaraston ja työkalut ostin työntajaltani, hän ei palkannut itselleen vastaavaa huoltomiestä, joten hän ei tarvinnut varastoakaan. Maahantuojat ja valmistajat tarjosivat merkkihuollot ilman pyytelyä tai kovia neuvotteluja ja niin minulle järjestyi työtä jopa liikaakin." (Mies, palvelut, 49)

"Kai Mäkelälle yrittäminen on intohimo. Jotain Mäkelän suhtautumisesta kertoo sekin, että yksi hänen lempiharrastuksistaan on yrityspelin pelaaminen. Mäkelän ominaisuuksiin kuuluu myös sitkeys." (Mies, palvelut, 59)

Perheen / suvun perinteitä jatkaneet (n= 28). Vanhempien tai suvun kautta yrittäjätaustan omaavat muodostavat selkeän oman ryhmänsä. Heille omakohmainen yrittäjäyys on usein ollut luonteva valinta, jota on ehkä tietoisestikin pyritty vanhempien taholta tukemaan, esimerkiksi kannustamalla lapsia hankkimaan alan vahva ammatillinen koulutus:

"Kasvaminen yrittäjäperheen lapsena ja osallistamalla perheyrittäjien toimintaan eri tehtävissä antoi kohtuulliset valmiudet ryhtyä jatkamaan alalla sukupolvenvaihdoksen kautta. Tietojani ja taitojani olen ylläpitänyt ja kartuttanut erilaisilla koulutus- ja valmennuskursseilla." (Mies, palvelut, 4)

"Äitini Raija perusti liikkeen työskenneltyään vuosia kosmetiikan parissa, veri veti hänet yrittäjäksi. Vuonna 1991 valmistuin minä, Sanna, kosmetologiksi ja tulini mukaan tähän perheyrittäjien joukkoon. Olin tuolloin 24-vuotias, olin ammattiohjeiden lisäksi saanut myös kaupallista koulutusta ... Kauneudenhoito on alana äärimmäisen mielenkiintoinen ja innostava, aina jotain uutta ja ihanaa ... Voin aidosti sanoa olevani innostunut työstäni." (Nainen, palvelut, 6)

"Yrittäjäyys oli minulle luonnollinen vaihtoehto yrittäjäperheen kuopuksena." (Mies, palvelut, 8)

"Yrityksemme jatkaa toisessa polvessa. Isäni Esko Jalkanen perusti yrityksen vuonna 1954. Olen viidestä veljeksestä toiseksi vanhin. Minulle tarjottiin mahdollisuutta valita puutarha-ala ja yrittäjäyys. Alkuvaiheessa en ajatellut varsinaisesti yrittäjäyttä, enkä riskinottoa. Yrittäjäyteen kasvoin pikkuhiljaa." (Mies, alkutuotanto, 9)

"Vanhempani perustivat Hankala Lomakeskus-Camping Ky:n vuonna 1980. He luopuivat leirintäalueestaan vapaaehtoisesti keväällä 1994, jolloin jatkoin toimintaa perustamalla alueelle Kartanoravintola Hankalan. Olin tuolloin 29-vuotias. Koko lapsuuteni olen ollut lähellä seuraamassa vanhempieni työntekoa matkailun saralla, joten jatkaminen tuntui luontevalta. Olen hankkinut matkailu- ja ravintola-alan tutkintoja eri oppilaitoksissa, joten siirtyminen yrittäjäksi ei ollut vaikeaa." (Mies, palvelut, 14a)

"Olen 28-vuotias jämsäläismies, jonka perheessä yrittäminen on ollut elämäntapa niin kauan kuin suinkin jaksan muistaa. Isoisäni perusti yrityksemme 1921 ja se on siitä lähtien toiminut samalla toimialalla ja pysynyt perheen omistuksessa. Itse olen ollut yrityksessämme ensin työntekijänä, ja nyt osittain toteutetun sukupolvenvaihdoksen myötä yrittäjänä pari vuotta." (Mies, teollisuus, 14)

"Olen 33-vuotias yrittäjä omien valintojeni seurauksena. Jo pienestä pääsin seuraamaan yrittämistä, kun oma isä Pekka Lahti haki lisätuloja maatalouteen hakeesta ja turve tekniikan kehityksen myötä urakoinnista." (Mies, teollisuus, 27)

"Yrityksemme toimii jo toisessa polvessa ja on saanut alkunsa vuonna 1949, jolloin isäni ... osti ensimmäisen traktorinsa. Nuorena hankittu työkokemus sahalla Partalassa innosti nuorta traktorinomistajaa hankkimaan lisäksi kenttäsahan, jonka turvin yrittäjäura alkoi. Rakennuksilla työskentely opetti mm. maanrakennustöiden saloihin ja työt alkoivat painottua sille alalle tekniikan kehityksen myötä ... Oma kokemukseni näistä töistä alkoi 60-luvun alussa, jolloin olin isäni mukana ajamassa traktorivetoista täryjyryä. Olin tuolloin vasta 7-vuotias. Iän karttuessa ja kaluston lisääntyessä jouduin minäkin tositoimiin 16-vuotiaana, jolloin olin töissä kaikki lomapäivät parin vuoden ajan. Koulun loputtua aloitin urani yrittäjänä isäni rinnalla ja sitä työtä on riittänyt aina näihin päiviin saakka." (Mies, rakentaminen, 31)

"Minulla on ollut onnea siinä, että olen saanut syntyä onnellisten tähtien alla. Se tarkoittaa sitä, että olen perinnön kautta saanut valmiiksi rakennetun kauppaliikkeen omistukseeni vuonna 1962. Olin silloin 18-vuotias juuri valmistunut merkonomi. Sain aloittaa suoraan koulun penkiltä itsenäisenä kauppiana suvun hallussa olleen sekatavarakaupan jatkajana ... kauppa on perustettu jo vuonna 1875 ... jo nuorena poikana minua kiinnosti olla kaupan tiskin takana ja palvella asiakkaita. Olen melko nuorena ymmärtänyt sen, että minusta tulee isona kauppias ja omat vanhempanikin sitä toivoivat." (Mies, palvelut, 33)

"Maalla, pienellä maatilalla kasvaneena ja sen muotoiseen yrittäjäyteen tottuneena, yritteliäisyys lankesi minulle luonnostaan. Olin jo tottunut tavallisten traktoreitten ja muitten koneiden käyttöön, joten siirtyminen kaivokone/maansiirtoalalle oli luontevaa hakiessani elämän suuntaa ja työtä, varsinkin kun huomasin, että alalla löytyisi markkinarakoa." (Mies, palvelut, 46)

"Tapio Herajärvi astelee yrittäjänä isänsä talleaamia polkuja, sillä Reino Herajärvi aloitti pienimuotoisen konepajatoiminnan jo viisikymmenluvulla. Poika tuli alalle luontevasti. Hän hankki ensin käytännön kokemusta talon sisältä ja opiskeli insinööriksi. Päätös yrittäjäksi ryhtymisestä syntyi kuitenkin vasta joskus armeija-aikoina." (Mies, teollisuus, 60)

"Yrittäjäyys on Kaija Wardille verenperintö. Hänen vanhempansa perustivat Lahteen kangaskaupan torin laidalle heti sodan jälkeen. Perheen kolme lasta kasvoivat kangastilkkujen maailmassa, mutta Kaijan halu hypistellä kankaita oli vahvin ...

Opiskelureissulta tarttui mukaan insinööriksi opiskellut Calle Ward, jonka Kaija houkutteli kanssaan kangaskauppiaksi. Wardit työskentelivät Kaijan isän yrityksessä, mutta sukupolvenvaihdos tuntui pitkittyvän. Kaijalla oli selvä visio uuden ajan kangaskaupasta, isä sen sijaan oli penseä muutoksille. Niinpä Kaija ja Calle Ward lähtivät yhdessä liikkeelle ja perustivat Eurokankaan.” (Nainen, palvelut, 66)

Polku yrittäjyyteen ei välttämättä ole ollut mutkaton. Koulutuksen kautta nuorelle on tarjottu mahdollisuus omiin valintoihin, jotka sitten kiertotietä ovat johdaneet omakohtaiseen yrittäjyyteen, opittuun yrittäjämäiseen elämäntapaan.

”Yrityksen perustaminen kohdallani oli oikeastaan monen sattuman summa. Kesällä 1974 oli 25-vuotias kauppatieteiden opiskelija, joka oli alun perin suunnautunut pankkialalle. Perhesuhteet toivat minut kuitenkin takaisin kotiseudulle, jossa halusin ryhtyä tekemään jotain omaa perinteisen maanviljelyksen ohella. Niinpä noin kuukauden päähkäilyn jälkeen päädyimme erään toisen maanviljelijän kanssa perustamaan yrityksen sillä periaatteella, että toinen hitsaa ja toinen kirjoittaa laskut. Sittemmin yrityskumppanit ovat vaihtuneet...” (Mies, teollisuus, 57)

”Olin käynyt ammattikoulun ja ehtinyt olla jonkin aikaa puusepänverstaalla, paperitehtaalla ja maanviljelijänä. Kalusteiden rakentaminen syntyi sitten maataloustyöhön liitännäiselinkeinoksi.” (Mies, teollisuus, 58)

”Elekrobitin pääomistaja Juha Hulkko toimii yrittäjänä jo neljännessä polvessa. Hänen oma yrittäjätarunsa alkoi, kun isän omistamaan autoliikkeeseen tarvittiin tietohallintajärjestelmää. Kun taloon hankittu järjestelmä ei toiminut, ryhtyi diplomi-insinööriksi itsensä kouluttanut Juha ystävänsä kanssa suunnittelemaan uutta. Siitä tuli niin hyvää, että järjestelmästä kiinnostuttiin myös muualla.” (Mies, teollisuus, 61)

”Lähtö vakituisesta työstä yrittäjäksi tuntemattomalle alalle ei pelottanut juuri lainkaan, sillä Viipurista kotoisin olleet vanhemmat olivat molemmat yrittäjiä, isä vaatekauppias ja äiti muodin puolella.” (Mies, palvelut, 64)

Yrittäjyys toimeentulon turvaajana (n=18). Yrittäjätarinat osoittavat selvästi, että yrittäjäksi ryhtymisen taustalta on löydettävissä myös pakkoa eri muodissaan. Tyypillisesti kysymys on työttömyydestä tai sen uhkasta, joka on pakottanut pohtimaan uusia toimeentulon mahdollisuuksia:

”Vuonna 1993 silloinen työnantajani meni konkurssiin ja olin vasta rakentanut perheelleni omakotitalon, meillä oli kolme pientä lasta ja vaimo oli vailla työtä. Silloin oli mietittävä millä keinoin saadaan perheelle toimeentulo. Asiakkaat toivat minulle autojaan korjattavaksi kotiin, tuli syksy ja talvella autojen korjaaminen olisi mahdotonta kotona ... Syksyllä 1993 löytyi toimitilat ja Autohuolto perustettiin.” (Mies, palvelut, 3)

"Minulta on kysytty, miksi näin perinteisesti miehiselle alalle olen joutunut? Tähän olen vastannut, että nälkä pakotti yrittäjäksi ja puoliso osasi sahata puuta." (Nainen, teollisuus, 13a)

"Ensio Kaurasen yrittäjän ura alkoi sivutoimisesti pienkoneiden vuokraamisella. Valmetin traktoritehtaalla laadunvalvojana ollut Kauranen sijoitti ylimääräiset rahansa koneisiin ja alkoi vuokrata niitä. Hän ikään kuin valmistautui tuleviin vaikeisiin aikoihin: kun traktoritehtaassa saneerattiin, hän jäi työttömäksi huhtikuussa 1991 oltuaan 16 vuotta Valmetilla." (Mies, teollisuus, 26)

"Perheenä olimme olleet pitkään maatalousyrittäjinä. Maatalouden supistustoitien ja vanhentuneiden tuotantorakennuksien vuoksi jouduimme miettimään joutain uutta ja korvaavaa toimintaa. Matilavirran läheisyys ja siellä sijaitseva pieni kioski, jota tarjottiin meille vuokralle, antoi kipinän uudesta yrittämisestä. Koska uusi Keitele-kanava oli rakenteilla ja Sumiainen-Matilanvirta välisen maantien peruskorjaus alkamassa, oli odotettavissa liikenteen kasvua niin maantieteellisesti kuin vesilläkin." (Mies, palvelut, 32)

"Työskentelin vaatetusalalla noin 15 vuotta. 1990-luvun lama vei monia yrityksiä nurin ja niinhän siinä kävi myös minun työpaikkani kohdalla. Ennen työpaikkani konkurssia aloin kuumeisesti miettimään mitä alkaisin opiskella. Valinta ei ollut kovin vaikea. Pysin hierojakouluun ...Valmistumiseni jälkeen en löytänyt työpaikkaa. Kesän aikana kypsyi ajatus omasta yrityksestä..." (Nainen, palvelut, 36)

"... työt olivat loppuneet, eikä pieni maatila tuonut riittävästi toimeentuloa perheelle ..." (Nainen, teollisuus, 76)

Oman ryhmän muodostavat ne, joissa työttömyys tai se uhka perustuvat perhe-tilanteen muutokseen, esimerkiksi paikkakunnanmuuttoon, jolloin toisen puolison työllistyminen osoittautuu vaikeaksi.

"Vuonna 1997 muutin miehen uuden työn takia Mikkelistä Jyväskylään. Jätin haikeana taakseni vakituisen työpaikan esikouluopettajana ja ilmoitauduin työttömien kirjoihin. Muutin Muurameen ja mieheni huomasi, että lapsirikkaasta kunnasta puuttui yksityinen päiväkotitoiminta. Kävimme yhdessä sosiaalijohtajan juttusilla ja hän suhtautui positiivisesti ajatukseemme päiväkodin perustamisesta. Muutin kesäkuussa -97 Muurameen ja aloin suunnitella ja laskeskella kannattaisiko päiväkodin perustaminen. Kunnasta tuli myönteistä kannustusta ... Mieheni Heikki rohkaisi kovasti minua ja vakuutti olevansa tukena kaikissa asioissa ... Kuka haluaisi vuokrata omakotitalonsa päiväkotikäyttöön? Ensin vaikutti, että ei kukaan, kunnes ilmaantui perhe, joka oli muuttamassa pääkaupunkiseudulle ja tarjosi vuokralle 200 neliön omakotitaloa valmiiksi aidattuine pihoineen. Siinä se ole. Avarat tilat olivat kuin päiväkodiksi luotu." (Nainen, palvelut, 38)

"Yrittäjäksi ryhdyin 19 vuotta sitten muutettuani mieheni ja kahden lapsen kanssa Karstulaan. Karstulassa ei tuolloin löytynyt mielekästä markkinointityötä, joten päätin perustaa oman liikkeen, josta oli haaveillut aikaisemmin työskennellessäni liikealalla. Aluksi en ollut varma, minkä alan liikkeen perustaisin, mutta kun kuulin paikallisen vaatetusliikkeen lopettavan toimintansa, sain idean omasta vaatekaupasta." (Nainen, palvelut, 47)

Pakon taustalla voi olla myös työhön tai työyhteisöön liittyvät odotukset. Tyytymättömyys, turhautuminen, toteutumattomat toiveet ja ihmissuhteet saattavat synnyttää pyrkimyksiä jonkin uuden löytämiseksi, jolloin yrittäjäyys nousee yhdeksi toimeentulon vaihtoehdoksi:

"Olin Helsingissä palkansaajana aivan eri alalla ja työhistoriani oli jatkunut jo yli 25 vuotta, kun aloin miettimään muutosta elämääni ... Olin harrastanut hierontaa työpaikoillani helpottaen työtoverieni päänsärkyjä ja hartiakolotuksia. Niinpä eräiden onnellisten vihjeiden kautta oivalsin, että voinhan tehdä harrastuksestani leipäpuun." (Nainen, palvelut, 50)

"Takana oli turvattu tulevaisuus valtionhallinnossa ... Tulosohjauksen tulo ja laskentajärjestelmien kehittäminen uudistivat viraston elämää – mutta ei riittävästi. Yrityksen perustamiseen ja elämäntavan muuttamiseen olivat ainakin eräinä osatekijöinä valtiontalouden kriisi eli oman työpaikan sopeuttamishankkeet ja oman elämän 40 vuoden kriisi. Tietoisuus siitä, että vielä ehtii tekemään toisen elämän, valkeni pikku hiljaa." (Nainen, teollisuus, 55)

"Koulun siivoajana kannoin joka ilta märkiä sahanpuruja kahdella sangolla kolmannen kerroksen käytäville. Usein olin lopen uupunut ja kyllästynyt yksinäiseen työhöni ... Olin päättänyt sanoa itseni irti siivoajan tehtävästä ja avata oman kukkakaupan ... Olin 22-vuotis lähtiessäni perustamaan ensimmäistä kukkakauppaani ... Sukulaiseni olivat harrastaneet pienimuotoista kukkien kotimyyntiä hyöällä menestyksellä. Heidän muutettuaan paikkakunnalta hankin elinkeinoluovan, vuokrasin huoneen ompelimon naapurista, ostin sahalta lautaa ja pyysin kirvesmiestä tekemään tiskin ja hyllyt." (Nainen, palvelut, 68)

Tilaisuuteen tarttuneet (n=14). Oman ryhmänsä näyttäisivät muodostavan turvatussa asemassa olevat vakaan tai nousujohteisen työuran omaavat, joille omakohtaisen yrittäjäyden mahdollisuus avautuu yllättäen. He eivät ole osoittaneet aktiivista pyrkimystä yrittäjäksi, mutta he omaavat koulutus- ja kokemustustensa perusteella hyvät edellytykset toimia yrittäjinä.

"Keväällä 1984 toimin Tukkumannin autoryhmän johtajana Kuopiossa. Olin silloin 39-vuotias erilaisissa johtamistehtävissä kokemusta hankkinut ekonomi. Sain yllättäen Opel Oy:ltä tarjouksen ryhtyä yrittäjäksi Jyväskylään, missä Nyströmin autoliikkeen toiminta oli myytävänä. Kiinnostuin ja tein Armas Puolimatka Oy:n kanssa esisopimuksen liikkeen ostamisesta. Rakennusliike ostaisi tontin ja minä toiminnan." (Mies, palvelut, 2)

"Design Anu Pylsyn taustalta löytyy maatalousyrittäjyyttä. Alun perin tulin tälle tilalle lehmiä lypsämään, toteaa Any Pylsy. Maatalousalan muuttumisen myötä tuli valinnat eteen, joko rakentaa suurempi navetta tai alan vaihto. Alan vaihto tekstiilialalle kävi luontevasti: Anun pitkä harrastus kankaanpainannasta muuttui yrittäjyydeksi ja yrittäjyyttä on jatkunut jo 16 vuotta." (Nainen, teollisuus, 7)

"Olen käynyt ammattikoulun koneistajan linjan Äänekoskella vuosina 1965-66. Saarijärveltä sain koulutustani vastaavan työpaikan. Armeijan käytyäni ... olin vielä työntekijänä kyseisessä ammatissa noin puolitoista vuotta, olin tuolloin 25-vuotias. Ammattitaitoni kehittyi hyvin, koska olin työpaikassa jossa jouduin tekemään vaativia töitä." (Mies, teollisuus, 10)

"Itselleni yrittäjäksi ryhtyminen oli sattumien summa. 24-vuotiaana en todella-kaan ollut suunnitellut uraani yrittäjänä, vaan kasvatustieteilijänä, mihin se olisikaan minut sitten johtanut. Itse matkailualan valinta tapahtui luontevasti, sillä ihastuimme Konnevedellä kauniin, mutta huonokuntoisen Jussilan vanhainkodin ympäristöön ja rakennuksiin." (Nainen, palvelut, 13)

"Induser Oy:n synty on kuten monen muunkin yrityksen, sattumien summa. Nyt sataprosenttisesti omistamani yritys syntyi sen takia, että yhdeksänkymmentäluvun alussa Perun vuoristossa Sandero Luminoso -sissijärjestö teki iskun entisen lapsuuden ystäväni liiketoimintaa vastaan. Iskussa kuoli joukko ystäväni työntekijöitä. Jonkun ajan kuluttua hän joutui itsekin murhayrityksen kohteeksi, josta suivaantuneena muutti perheensä kanssa Suomeen. Kun mietittiin, mitä voitaisiin yhdessä tehdä, tuli mieleen, että perustetaan yhteinen yritys." (Mies, palvelut, 15)

"Yrittäjäksi ajauduin vuonna 1994 ollessani 29-vuotias. Työskentelin silloin koulutustani (tietotekniikan ins.) vastaavissa tehtävissä Münchenissä Valmet Automationilla. Ollessani työmatkalla Suomessa kuulin vaimoni isältä hänen tuttavansa ostaneen pankin hallussa olleen teollisuuslaitoksen Konnevedeltä. Mahdollisuus palata kotiseudulle ja laitoksen vetovastuu kiinnosti, joten parin päivän mietinnän jälkeen olimme perheen kanssa valmiit palaamaan Äänekoskelle." (Mies, teollisuus, 18)

"Yritysten lopettaessa pitkää LVI-alalla työskennellyt Raimo Tikkanen perusti Ramin LVI- ja Rauta Oy:n. Markkinarakoa Suolahdesta löytyi, kun paikkakunnalla ei ollut enää yhtään toimivaa rautakauppaa." (Mies, palvelut, 39)

"Yrityksen perustaminen lähti liikkeelle, kun työnantaja tarjosi minulla kaupan varastoa ostettavaksi, joten itse liikkeen perustaminen kävi helposti ... Olen ollut alalla töissä heti valmistuttuani, oltuani ensin työharjoittelussa kaupassa opiskeluaikoinani." (Mies, palvelut, 40)

"Hän oli alussa pitkään vetämässä toista kannonkoskelaista puualan yritystä, Kannonpuuta ... Välillä Riikonen jatkoi työuraansa muuallakin, mutta vuonna 1999 hän perusti oman yrityksen RPN-WOOD Oy:n kotipaikkakunnalleen nähdessään, että markkinoilla oli vielä markkinarakoa ikkuna- ja oviteollisuuden aiheille." (Mies, teollisuus, 42)

"Olin työskennellyt pääkirjanpitäjänä traktoritehtaalla Suolahdessa seitsemän vuotta kun Sumiaisten entinen tilitoimiston pitäjä muutti pois. Tällöin eräs yrittäjä ja kunnan elinkeinoasiamies saivat minut innostumaan yrityksen perustamisesta. Muutaman päivän harkinta-ajalla lupauduin yrittämään. Lähes kaksi vuotta säilytin kuitenkin työpaikkani tehtaalla tehden kirjanpitoja sivutoimisesti." (Nainen, palvelut, 48)

"Koskimies ehti toimia viisitoista vuotta 5 500 asukkaan kunnan pääkirjanpitäjänä ennen kuin vuonna 1989 päätti luopua virkamiesurasta ja perusti oman toimiston ... Paikkakunnan yrittäjät olivat jo kyselleet oman tilitoimiston perään ja Reetta Koskimiehen sisar oli ehtinyt perustaa tilitoimiston Kotkaan ... aviomies Martti ... oli lähtenyt yrittäjäuralle suunnilleen samoin eväin kuin vaimonsakin." (Nainen, palvelut, 65)

"1970-luvun puolella välissä pääsin Eka-konsernin kahden suuren tuotantolaitoksen, kahvipaahdannon ja teknokemian tehtaiden, myyntisuunnittelijaksi ja neuvojaksi ... Litografina toiminut mieheni eteni faktorikoulun kautta ATK-Lomaketalo Kvartto Oy:ssä laskentafaktoriksi ja itse suoritin E-instituutissa parivuotisen keskijohdon koulutuksen kiitettävoin arvosanoin ... Jorma-mieheni ... kertoi Helsingin keskustassa toimivan kirjapainon olevan omistajan kuoleman johdosta edullisesti myynnissä." (Nainen, teollisuus, 70)

Inspiraatio

Määrittelimme inspiraation aiemmin ainutkertaiseksi / mieleen jääväksi / sykehdyttäväksi / pysähdyttäväksi emotionaalisen kokemuksen virittämäksi kiinnostukseksi, joka synnyttää toimintaa kiinnostuksen suunnassa. Emotionaalinen kokemus voi olla myös koettujen taloudellisten mahdollisuuksien virittäjä. Tässä mielessä inspiroituminen liittyy yksilön identiteettiin, minkälaisia asioita yksilö pitää elämässään merkityksellisinä ja minkälaisiin ryhmiin yksilö itsensä samaistaa. Analysoiduista yrittäjätarinoista esille nousseet inspiroitumisen lähteet on esitetty kootusti taulukossa 3.

TAULUKKO 3. Inspiroitumisen lähde.

Inspiroitumisen lähde	Yhteensä	
Pakko, turhautuminen	7	11.1%
Toisen esimerkki ja/tai kannustus	9	14.3%
Ala itsessään inspiroi	1	1.6%
Olemassa oleva tuote, malli mitä voisi tehdä	6	9.5%
Harrastukset	1	1.6%
Ulkopuolinen aloite, tarjous, mahdollisuus päästä osakkaaksi	6	9.5%
Resurssin saanti (rakennus, työkalut, raaka-aine, oma osaaminen)	8	12.7%
Markkinarako, yrityksen konkurssi	10	15.9%
Kumppanin löytäminen	1	1.6%
Optimismi, haasteet, taiteellinen inspiroituminen	3	4.8%
Näyttämishalu, isän vähättelevä suhtautuminen	2	3.2%
Merkittävän asiakkaan saanti	2	3.2%
Innovaatio, uusi tuote	6	9.5%
Yhteensä	63	100.0%
Puuttuvat havainnot	26	

Vajaa kolmannes tarinoista (29.2%, n=26) oli sellaisia, joista ei ollut mahdollista tunnistaa inspiroitumista siinä merkityksessä, joka käsitteelle on tässä tutkimuksessa annettu. Muiden osalta kuva inspiroitumisesta vastaa aiemman keskustelun perusteella käsitteestä muodostunutta kuvaa: kysymys on pääsääntöisesti positiivisten tekijöiden synnyttämästä asiasta, mutta inspiroitumisen taustalla voi olla myös pakkoa ja turhautumista sekä vähättelyn synnyttämää näyttämishalua.

Markkinarako (n=10). Kaikkien mukana olevien yritystarinoiden taustalta voidaan lähtökohtaisesti paikallistaa markkinoiden tarjoama mahdollisuus, vaikkakaan tämä ei kovin usein noussut esille yrittäjien puheessa. Markkinarakoon, kysynnän olemassaoloon, liittyviä viittauksia oli lähinnä kahdenlaisia: ajatelluilla markkinoilla olevaan tarjonnan vähäisyyteen, markkinarakoon, liittyviä tai alan kasvuun ja tämän tarjoamiin mahdollisuuksiin liittyviä. Ensin mainittuun ryhmään liittyvät viittaukset dominoivat aineistossa.

"Markkinarakoa Suolahdesta löytyi, kun paikkakunnalla ei ollut enää yhtään toimivaa rautakauppaa." (Mies, palvelut, 39)

"Hän oli alussa pitkään vetämässä toista kannonkoskelaista puualan yritystä, Kannonpuuta ... vuonna 1999 hän perusti oman yrityksen RPN-WOOD Oy:n kotipaikkakunnalleen nähdessään, että markkinoilla oli vielä markkinarakoa ikkuna- ja oviteollisuuden aiheille." (Mies, teollisuus, 42)

"Aluksi en ollut varma, minkä alan liikkeen perustaisin, mutta kun kuulin paikallisenvaatetusliikkeen lopettavan toimintansa, sain idean omasta vaatekaupasta." (Nainen, palvelut, 47)

"Olin päättänyt sanoa itseni irti siivoojan tehtävästä ja avata oman kukkakaupan ... Olin 22-vuotias lähtiessäni perustamaan ensimmäistä kukkakauppaani ... Sukulaiseni olivat harrastaneet pienimuotoista kukkien kotimyyntiä hyvällä menestyksellä. Heidän muutettuaan paikkakunnalta hankin elinkeinoluovan, vuokrasin huoneen ompelimon naapurista, ostin sahalta lautaa ja pyysin kirvesmiestä tekemään tiskin ja hyllyt." (Nainen, palvelut, 68)

"... Jorma-mieheni ... kertoi Helsingin keskustassa toimivan kirjapainon olevan omistajan kuoleman johdosta edullisesti myynnissä." (Nainen, teollisuus, 70)

Toista ryhmää edustaa media-alan asiantuntijayrittäjä (Mies, palvelut, 77), joka pitkään alalla toimineena oli kokenut alan kasvun omassa toiminnassaan. Tähän ryhmään kuuluvat selkeästi myös monet vanhemmat yrittäjät. Sodan jälkeinen aika synnytti kysyntää rakentamiselle (mies, rakentaminen, 30; mies, alkutuotanto, 87) ja kuljetuspalveluille (mies, palvelut, 67; mies, kuljetus, 69; mies, palvelut, 83; mies, palvelut, 84).

Toisten esimerkki ja/tai kannustus (n=9). Toiseksi yleisin yritystarinoista esille nouseva inspiroitumisen syy on toisten esimerkki tai kannustus. Esimerkki ja kannustus voi löytyä hyvinkin läheltä:

"Suomen halutuin poikamies sai optisen henkäyksen ensimmäisen kerran jo vuonna 1992. Siihen aikaan halusin piilolasit. Olin käynyt jo muutamassa optikkoliikkeessä ja kaikki sanoivat ettei onnistu piilarit. En luovuttanut, vaan menin Väinönkadulla juuri avattuun liikkeeseen, jossa oli älyttömän pitkän hiuksen omaava optikko ... Hyvä ja asiantunteva palvelu miellytti ... Optisia ongelmia alkoi kasaantua parin kolmen vuoden sisällä siihen malliin, että vein ensin mikroaaltouunin tämän optikon kotiin ... Optikon paperit minulta puuttui ja se oli usein iso ongelma ... Koulu alkoi syksyllä 1999 ja optometristin paperit sain joulukuussa 2002". (Mies, Palvelut, 5)

"Olin nähnyt vaimoni yrittäjäyden ja sen ihanuuden, joten tilaisuuden tullen vuonna 1991 perustin oman yritykseni." (Mies, palvelut, 23)

"Paikkakunnan yrittäjät olivat jo kyselleet oman tilitoimiston perään ja Reetta Koskimiehen sisar oli ehtinyt perustaa tilitoimiston Kotkaan ... Perustamispäätökseen vaikuttivat voimakkaasti sekä sisar omine tilitoimistoineen että aviomies Martti, joka oli lähtenyt yrittäjäuralle suunnilleen samoin eväin kuin vaimonsakin." (Nainen, palvelut, 65)

Kannustus voi olla luonteeltaan myös hyvin perinteistä, kannustamista yrittäjäksi ryhtymiseen:

"Yrittäjäksi ryhdyin kurikkalaisen hoitolaitoksen omistajan kannustamana ... olin saanut koulutuksen alalle." (Mies, palvelut, 11)

"Olin työskennellyt pääkirjanpitäjänä traktoritehtaalla Suolahdessa seitsemän vuotta kun Sumiaisista entinen tilitoimiston pitäjä muutti pois. Tällöin eräs yrittäjä ja kunnan elinkeinoasiamies saivat minut innostumaan yrityksen perustamisesta. Muutamana päivänä harkinta-ajalla lupauduin yrittämään. Lähes kaksi vuotta säilytin kuitenkin työpaikkani tehtaalla tehden kirjanpitoa sivutoimisesti." (Nainen, palvelut, 48)

"Kimmoke yrittämiseen tuli Anjan langolta ja Arin työnantajalta. Yrittäjäksi ryhtymisessä tarvitaankin usein toisen yrittäjän kannustusta ja selkeää henkistä tukea, olipa koulutus mikä tahansa." (Nainen, palvelut, 19)

"Olin Helsingissä palkansaajana aivan eri alalla ja työhistoriani oli jatkunut jo yli 25 vuotta, kun aloin miettimään muutosta elämääni ... Olin harrastanut hierontaa työpaikoillani helpottaen työtoverieni päänsärkyjä ja hartiakolotuksia. Niinpä eräiden onnellisten vihjeiden kautta oivalsin, että voinhan tehdä harrastuksestani leipäpuun." (Nainen, palvelut, 50)

"Veljesten tiet erosivat joksikin aikaa koulutuksen, armeijan ja Erkin Ruotsin 'keikan ajaksi'. Vuonna 1973 oli jo kolmas veljeksistä, Pertti, kasvanut 'aikuisiksi' ja pojat päättivät paikallisen sahan omistajan kannustamina perustaa oman yrityksen." (Mies, palvelut, 54)

Kannustuksessa voi olla kysymys myös siitä, että yrittäjäksi aikova aktiivisesti etsii tukea ja kannustusta, keskustelee yrityksen perustamisesta ja yrittäjyydestä arvostamiensa henkilöiden kanssa:

"Armeijasta lomalle tullessaan hän kävi kyselemässä Lepaalla puutarhaopiston johtajalta, voisiko puutarha-alalla pärjätä yksityisyrittäjänä ... Ahonen haki puutarhaharjoittelijaksi Lepaaseen". (Mies, alkutuotanto, 1)

Pakko tai turhautuminen (n=7) sekä vähättelevä suhtautuminen (n=2). Pakko liittyy tyypillisesti koettuihin toimeentulon ongelmiin. Työttömyys ja työnantajan joutuminen konkurssiin ovat tyypillisiä tilanteita, jotka pakottavat pohti-

maan tulevaisuutta uudelleen. Kynnys siirtyä palkkatyöstä yrittäjäksi ei välttämättä ole kovin merkittävä.

"Vuonna 1993 silloinen työnantajani meni konkurssiin ja olin vasta rakentanut perheelleni omakotitalon, meillä oli kolme pientä lasta ja vaimo oli vailla työtä. Silloin oli mietittävä millä keinoin saadaan perheelle toimeentulo. Asiakkaat toivat minulle autojaan korjattavaksi kotiin, tuli syksy ja talvella autojen korjaaminen olisi mahdotonta kotona ... Syksyllä 1993 löytyi toimitilat ja Autohuolto perustettiin." (Mies, palvelut, 3)

Taustalla voi olla myös monenlaista muuta pakkoa, ei yksinomaan taloudellista.

"... syntymiseen vaikutti moni asia. Halu muuttaa takaisin kotipaikkakunnalleni, tarpeesta saada elanto, halu itsensä toteuttamiseen sekä itsenäiseen työhön sekä lopullisena päätöksen sinetöijänä tietoisuus siitä, että syntymäkotini uhkasi joutua myyntiin vanhempieni antamien lainatakauksien langettua maksettaviksi." (Mies, palvelut, 25)

Pakko saattaa käynnistää prosessin, jonka lopputuloksena on päätös yrittäjäksi ryhtymisestä. Yrittäjäksi ryhtyminen voi vaatia myös aikaa, esimerkiksi kokonaan uudenlaisen osaamisen hankkimista sekä alueellista liikkuvuutta.

"1990-luvun lama vei monia yrityksiä nurin ja niinhän siinä kävi myös minun työpaikkani kohdalla. Ennen työpaikkani konkurssia aloin kuumeisesti miettimään mitä alkaisin opiskella. Valinta ei ollut kovin vaikea. Pysin hierojakouluun ... Valmistumiseni jälkeen en löytänyt työpaikkaa. Kesän aikana kypsä ajatus omasta yrityksestä..." (Nainen, palvelut, 36)

"Perheemme muutti Keravalta takaisin synnyinkuntaan Joutsaan 1980, jolloin minut valittiin Joutsan ensimmäiseksi kunnaninsinööriksi. Jo tällöin olin vakavasti miettinyt oman rakennusliikkeen perustamista Joutsaan ... Hyvä ystäväni, sillanrakennusyrittäjä kehoitti minua useaan otteeseen perustamaan oma yritys. Kunnan henkilömuutosten jälkeen sain uuden kipinän perustaa oma rakennusliike." (Mies, teollisuus, 16)

Pakosta voidaan puhua myös tilanteissa, joissa yksilö ei koe asemansa työmarkkinoilla hyväksyttävänä. Työ ei anna enää riittävästi haasteita, etenemismahdollisuudet ovat rajalliset tai työilmapiiri koetaan ahdistavaksi.

"Palkkatyö kävi yksipuoliseksi, kaipasin jotain uutta". (Mies, teollisuus, 17)

Kysymys voi olla myös hyvin epäitsekäistä päätöksistä, joilla yksilöt pyrkivät löytämään yhteisiä ratkaisuja elämäntilanteeseen liittyviin haasteisiin.

"... yritys syntyi sen takia, että yhdeksänkymmentäluvun alussa Perun vuorisotassa Sander Luminoso -sissijärjestö teki iskun entisen lapsuuden ystäväni liike-

toimintaa vastaan. Iskussa kuoli joukko ystäväni työntekijöitä. Jonkun ajan kuluttua hän joutui itsekin murhayrityksen kohteeksi, josta suivaantuneena muutti perheensä kanssa Suomeen. Kun mietittiin, mitä voitaisiin yhdessä tehdä, tuli mieleen, että perustetaan yhteinen yritys.” (Mies, palvelut, 15)

”Kiellettyjen tunteiden” olemassaolo perustamisen taustalla voitiin tunnistaa yrittäjätarinoista, mutta niiden rooli ei kuitenkaan noussut yrittäjien puheessa merkittäväksi. Molemmille mukana olleille tarinoille voidaan pitää yhteisenä vanhempien, näissä tapauksissa isän, vähättelevänä koettua suhtautumista nuoreen.

”Yrittäjyys on Kaija Wardille verenperintö. Hänen vanhempansa perustivat Lahteen kangaskaupan torin laidalle heti sodan jälkeen. Perheen kolme lasta kasvoivat kangastilkkujen maailmassa, mutta Kaijan halu hypistellä kankaita oli vahvin ... Opiskelureissulta tarttui mukaan insinööriksi opiskellut Calle Ward, jonka Kaija houkutteli kanssaan kangaskauppiaksi. Wardit työskentelivät Kaijan isän yrityksessä, mutta sukupolvenvaihdos tuntui pitkittyvän. Kaijalla oli selvä visio uuden ajan kangaskaupasta, isä sen sijaan oli penseä muutoksille. Niinpä Kaija ja Calle Ward lähtivät yhdessä liikkeelle ja perustivat Eurokankaan.” (Nainen, palvelut, 66)

”Minulta on pitkän yrittäjäurani aikana usein kysytty, koska minusta tuli yrittäjä? Olen vastannut, että äitienpäivän aamuna 1945 viittätoista vaille seitsemän, kun vastasin isälle: ”Sun ei tarte kuule mun velkojani maksaa, eikä tarte muuttulla takaamaan.” Silloin ei auttanut muu kuin ruveta yrittämään.” (Mies, palvelut, 67)

Resurssien löytäminen /saaminen (n=8). Osassa yrittäjätarinoista inspiroitumisen lähteeksi nousi liiketoiminnan kannalta merkityksellisen, keskeisen, resurssin löytäminen.

”Itse matkailualan valinta tapahtui luontevasti, sillä ihastuimme Konnevedellä kauniin, mutta huonokuntoisen Jussilan vanhainkodin ympäristöön ja rakennuksiin.” (Nainen, palvelut, 13)

”Jo 17-vuotiaana Olavi Vertainen kutsuttiin suorittamaan asevelvollisuuttaan. Saman tien hän joutui rintamalle, jossa hän toimi mm. panssarintorjuntavaunun kuljettajana. Keväällä 1945 Vertainen kotiutettiin ja rintamalta hankittu raskaan kaluston tuntemus innoitti häntä hankkimaan Ford-merkkisen kuorma-auton, vuosimalliltaan 1938. Tästä puukäyttöisestä autosta alkoi oma yrittäjyys ja puutavaran ajo.” (Mies, maanrakennus, 30)

”Matilanvirran läheisyys ja siellä sijaitseva pieni kioski, jota tarjottiin meille vuokralla, antoi kipinän uudesta yrittämisestä. Koska uusi Keitele-kanava oli rakenteilla ja Sumiainen-Matilanvirta välisen maantien peruskorjaus alkamassa, oli

odotettavissa liikenteen kasvua niin maantiellä kuin vesilläkin.” (Mies, palvelut, 32)

”Muutin kesäkuussa -97 Muurameen ja aloin suunnitella ja laskeskella kannattaisiko päiväkodin perustaminen. Kunnasta tuli myönteistä kannustusta ... Mieheni Heikki rohkaisi kovasti minua ja vakuutti olevansa tukena kaikissa asioissa ...Kuka haluaisi vuokrata omakotitalonsa päiväkotikäyttöön? Ensin vaikutti, että ei kukaan, kunnes ilmaantui perhe, joka oli muuttamassa pääkaupunkiseudulle ja tarjosi vuokralle 200 neliön omakotitaloa valmiiksi aidattuine pihoineen. Siinä se ole. Avarat tilat olivat kuin päiväkodiksi luotu.” (Nainen, palvelut, 38)

”Yritystä varten Irma Hutilainen rakennutti hirsitalon vuonna 1990. Talo sijaitsee metsäisessä, luonnonkauniissa ja kiireettömässä ympäristössä. Tilavaan rakennukseen tehtiin hänelle työhuone, savipaja, minne avautui ovi keittiöstä ... Yrityksen sijaintia ajatellen Irma Hutilainen päätteli, että ehkäpä matkan jälkeen maistuisi kahvi. Näin hänen pajansa nimeksi tuli Taidekahvila.” (Nainen, palvelut, 44)

”Yrityksen perustaminen oli melko helppoa. Alkuvuoraston ja työkalut ostin työantajaltani, hän ei palkannut itselleen vastaavaa huoltomiestä, joten hän ei tarvinnut varastoakaan. Maahantuojat ja valmistajat tarjosivat merkkihuollot ilman pyytelyä tai kovia neuvotteluja ja niin minulle järjestyi työtä jopa liikaakin.” (Mies, palvelut, 49)

”Hitsaajakurssin jälkeen seurasi vajaan kahden vuoden työpesti pienessä navettaan perustetussa metallipajassa. Seuraava savotta sekin kesti alle vuoden Kymen jääkäripataljoonassa Haminassa. Sitten piti harjoitella melkein yhdeksän vuotta Hollolan Salpakankaalla isossa metallitehtaassa, kunnes olin valmis yrittäjä.”

”Lähtökohtana oli Vanha-Penttilän tila vanhoine rakennuksineen, pihapiireineen, omenatarhoineen ja ennen kaikkea viiniperinteineen. Yrittämiseen innoittava tekijä oli pieni kylä, josta löytyi vireää toimintaa: kotijuustola, puutarha- ja taimitila sekä myöhemmin myös ratsutila. Sopiva tuote juuston ja marjojen väliin löytyi viinistä. Ensimmäiset merkit vapautuvasta alkoholipolitiikasta antoivat uskoa suunnitelmille.” (Nainen, teollisuus, 55)

”Menin kauppaja teollisuusministeriön kaivososaston toimistoon ja pyysin virkailijalta nähtäväksi Nunnalahden vuolukivivaltaukset ja hän näytti ne minulle mitään kyselemättä. Totesin heti, että tässähän on Lössän alue valtaamatta – alue, josta isä oli minulle aina kyllästymiseen asti puhunut. Pyysin näistä asiakirjoista kopiot. Muuta en huomannut innoissani kysyäkään. Ostin valtauslain sekä –asetukset ja tein valtaushakemukset yön aikana. Aamulla puoli kahdeksan olin odottamassa ministeriön kirjaamon ovella varmistaakseni, että olen jonon ensimmäinen. Valtauksen saa valtauslain mukaan se, joka on jättänyt hakemuksen ensimmäisenä. Kahdeksalta avautui ovi ja muita ei edelle päässyt, sain jätettyä hakemuksen ensimmäisenä. Se oli onnenpäiväni.” (Mies, teollisuus, 86)

Ulkopuolisen tarjoama mahdollisuus (n=6). Ulkopuolisen tarjoamaa mahdollisuutta voisi kuvata jollain tavoin sattumalla, jonka rooli myös yrittäjyydessä on tiedostettu. Sattuma liittyy kaikkeen inhimilliseen käyttäytymiseen, myös yrittäjyyteen. Porterin (1991, 156-158) mukaan kysymys on yritysten toimintaedellytyksiin ja kilpailuasemaan vaikuttavasta epäjatkuvuudesta: keksinnöt, teknologia-alojen muutokset, muutokset tuotannontekijämarkkinoilla (öljykriisi), raha- ja valuuttamarkkinoiden muutokset, talouden nousu- ja laskusuhdanteet sekä sodat ovat vaikeasti ennakoitavissa olevia asioita. Sattumalla on myös yksioon liittyvä tulkinta, jota kuvaavat sellaiset lausumat kuten *"Ole monessa mukana ja anna sattumalle mahdollisuus palkita"* ja *"Sattumakin pitää ansaita"*. Taus-talla on ajatus siitä, että aktiivinen ja uuras yksilö voi omalla aktiivisuudellaan vaikuttaa sattumaan.

"Keväällä 1984 toimin Tukkumannin autoryhmän johtajana Kuopiossa. Olin silloin 39-vuotias erilaisissa johtamistehtävissä kokemusta hankkinut ekonomi. Sain yllättäen Opel Oy:ltä tarjouksen ryhtyä yrittäjäksi Jyväskylään, missä Nyströmin autoliikkeen toiminta oli myytävänä. Kiinnostuin ja tein Armas Puolimatka Oy:n kanssa esisopimuksen liikkeen ostamisesta. Rakennusliike ostaisi tontin ja minä toiminnan." (Mies, palvelut, 2)

"Yrittäjäksi ajauduin vuonna 1994 ollessani 29-vuotias. Työskentelin silloin koulutustani (tietotekniikan ins.) vastaavissa tehtävissä Münchenissä Valmet Automationilla. Ollessani työmatkalla Suomessa kuulin vaimoni isältä hänen tuttavansa ostaneen pankin hallussa olleen teollisuuslaitoksen Konnevedeltä. Mahdollisuus palata kotiseudulle ja laitoksen vetovastuu kiinnosti, joten parin päivän mietinnän jälkeen olimme perheen kanssa valmiit palaamaan Äänekoskelle." (Mies, teollisuus, 18)

"Perustin yritykseni vuonna 1981 oltuani sitä ennen 9 vuotta virkamiehenä Leivonmäen Ammatillisen Kurssikeskuksen maanrakennusosaston johtajana ... Lopullisen sysäyksen aloittamiselle sain, kun Vapo yksityisti toimintojaan ja haki urakoitsijaa turpeen kuormaukseen ... Vuonna 1982 hankin toisen kaivukoneen ja palkkasin vakituisen työntekijän. Aloitin suotöiden lisäksi urakoinnin perinteisillä maanrakennussektoreilla: tien-, kadun-, kunnallistekniikan ja rakennuspohjien rakentamistöillä." (Mies, rakentaminen, 29)

"Oltuani autoalalla jo useita vuosia kypsyi siinä ajatus, että jonain päivänä olen yrittäjä autoalalla. Siteen vuonna 1989 mahdollistui yhtiökumppanuus valmiissa autoalan yrityksessä, joka oli jo pitkään toiminut alalla. Yrityksessä oli mukana yhtiön perustaja itse, joka oli perustanut yrityksen vuonna 1981, joten päätöksenteko ei kohdaltani ollut vaikea. Olin tuolloin 31 vuotta vanha ja perustanut jo oman perheen." (Mies, palvelut, 37)

"Yrityksen perustaminen lähti liikkeelle, kun työnantaja tarjosi minulla kaupan varastoa ostettavaksi, joten itse liikkeen perustaminen kävi helposti. (Mies, palvelut, 40)

"Olin ehtinyt nähdä ja kokea tarpeeksi virolaisten puutetta, kun minulta ja silloiselta yhtiökumppaniltani kysyttiin Tallinnassa vuonna 1975, emmekö voisi tuoda suomalaisia yrityksiä Tallinnaan esittelemään tuotteitaan. Meille ehdotettiin vielä muutamia ehdottomasti välttämättömiä tuotealueita. Ilman päivänkään kokemusta vientimessuista ja vientikaupasta vastasin, että yritämme järjestää näyttelyn." (Nainen, palvelut, 79)

Innovaatio (n=6). Innovatiivisuus on yksi yleisimmin yrittäjyyteen liitetty määre. Arjen tasolla siinä on kysymys jatkuvasta uudistumisesta ja markkinoiden tarjoamiin mahdollisuuksiin reagoinnista, mitä kuvaa kirzneriläinen innovaatioajattelu. Yleinen innovaatiopuhe on kuitenkin vahvasti schumpeterilaisen innovaatioajattelun sävyttämää, mikä heijastuu myös tarkastelluissa yrittäjätarinoissa. Innovaatiot tulkitaan tarinoissa ennen muuta merkittäviksi olemassa olevaa toimintaa muuttaviksi asioiksi. Tässä mielessä innovaatiot inspiroitumisen lähteenä eivät ole kovin yleisiä.

"Hakkureita valmistamaan päädyin lopulta isän rinnalla. Isä suunnitteli urakointiaan varten omat hakkurit jo 70-luvulla. Sitten 90-luvulla näytti, että hakkureita tarvitaan laajemminkin ... Ajatus LHM Hakkuri Oy:n perustamisesta oli syntynyt. Alussa oli työhuone Otavassa, kokoonpanohallin yhteydessä, ja sitten Ylistönmäellä yrityshautomossa ... LHM hakkurin menestyksen takana on vankka tietotaito teknologiasta ja markkinoista." (Mies, teollisuus, 27)

"Vuonna 1995 osallistuin Suomen Paikallisradioitten järjestämään Radiotähti (nyk. Mediatähti) kilpailuun. Voitettuani kyseisen kilpailun sain palkkioksi levytys sopimuksen ja paljon keikkoja. Oli hyvin luontevaa perustaa jo tässä alkuvaiheessa osakeyhtiö helpottamaan ja selkeyttämään liiketoiminnan käytännön asioita." (Nainen, palvelut, 35)

"Elekrobitin pääomistaja Juha Hulkko toimii yrittäjänä jo neljännessä polvessa. Hänen oma yrittäjäuransa alkoi, kun isän omistamaan autoliikkeeseen tarvittiin tietohallintajärjestelmää. Kun taloon hankittu järjestelmä ei toiminut, ryhtyi diplomi-insinööriksi itsensä kouluttanut Juha ystävänsä kanssa suunnittelemaan uutta. Siitä tuli niin hyvää, että järjestelmästä kiinnostuttiin myös muualla." (Mies, teollisuus, 61)

"Siilinjärveläinen metallialan yrittäjä Seppo Hölttä innosti heti, kun tutustui kuopiolaisen keksijän kehittämään uudenlaiseen ajatukseen, tietokoneen käyttäjien kyynärtukeen. Siitä löytyi yritykselle uutuustuote, jota Ergorest Oy nyt myy kymmeneen eri maihin." (Mies, teollisuus, 62)

"Isä tämän aloitti vuonna 1973, mutta silloin kyettiin vieraille tarjoamaan vain paikka missä majoittua. Talvet oltiin töissä muualla, sillä turisteja tuli vain kesäisin. Vierasoivrat kuitenkin kasvoivat ja tarvittiin lisäpalveluja ... rakennettiin kahdeksantoista mökkiä, päärakennus ja baari ... Koskenlaskijoiden määrän kasvu antaa viitteitä siitä, miksi nimenomaan ohjelmapalveluihin on Harrinivassa aina satsattu ... Köpi Pietikäinen kuuluu myös kelkkasafarijärjestäjien pioneereihin ... Lomakeskuksen yhteyteen on rakennettu 200 arktisen koiran tarha ... Köpi Pietikäisen mukaan liikeidea on siinä, että kun vieraille myydään elämyksiä, majoitus menee kaupaksi siinä sivussa." (Mies, matkailu, 63)

"Sukulaiseni olivat pitkästä aikaa tulleet Australiasta asti katsomaan Suomen suvea. Tätin kanssa keskustelussamme tuli ilmi, että serkkuni miehellä on kuljetusyrittäjä. Koska olin juuri aloittamassa kuljetusalan opintoja, kysäisin ohimennen, olisiko siellä minulle mahdollisesti kesäpaikkaa ... Keväällä 1996, pari kuukautta ennen lähtöni, isä kysyi minulta: "Pelataanko Australiassa salibandyä?" Hän oli alkanut kiinnostua harrastuksestani salibändystä, jossa olin maalivahtina yltänyt aina SM-tasolle ... Heti saavuttuani suurelle mantereelle serkkuni Rainer Martiskin osoitti kiinnostuksensa lajiin ja halusi, että opetan hänet pelaamaan sitä. Siitä lähtien ajatuksenamme oli tuoda uusi laji Australiaan." (Mies, palvelut, 72)

Motivaatio

Motivaation käsitteelle syntyy luonnostaan tulkinta siitä, että kysymys on tekijöistä, jotka sitouttavat yrittäjyyteen. Mitä ovat ne tekijät, jotka sitouttavat yksilöä yrittäjämäiseen elämäntapaan. Mitkä tekijät tuottavat yrittäjyydessä tyydytystä ja lisäävät yrittäjän hyvinvointia? Analysoiduista yrittäjätarinoista esille nousseet motivaation lähteet on esitetty kootusti taulukossa 4.

TAULUKKO 4. Motivoituminen yrittäjyyteen.

Sitoutuminen yrittäjyyteen	Yhteensä	Osuus (%)	
		syistä	yrittäjistä
Ihmissuhteet tärkeitä (asiakkaat, toiset yrittäjät, yhdessä tekeminen, yhteistyö, vuorovaikutus, kanssaryrittäjien tuki)	33	15.7%	38.8%
Perheen/suvun yhteinen asia (yritys, yrittäjyys yleisesti), perheen kannustus ja tuki	46	21.9%	54.1%
Elämäntapa	28	13.3%	32.9%
Mahdollisuus vaurastua, tulot	4	1.9%	4.7%
Uudet asiat, oppiminen, kehittyminen, uteliaisuus, uudistuminen, kiinnostus uuteen, henkinen kasvu, rikas ja monipuolinen elämä	40	19.0%	47.1%
Vapaus, mahdollisuus itse päättää tekemisistään	24	11.4%	28.2%
Harrastuksen ja työn yhdistäminen	7	3.3%	8.2%
Kasvaminen yrittäjyyteen	1	0.5%	1.2%
Onnistumiset, koettu tärkeyden tunne, henkinen hyväolo	9	4.3%	10.6%
Ulkopuolisten arvostus, kannustava yrittäjäyhteisö, positiivinen palaute	9	4.3%	10.6%
Kasvun mahdollisuus, hyvät kasvunäkymät, menestyminen	7	3.3%	8.2%
Mittavat investoinnit	1	0.5%	1.2%
Yhteisen hyvän tavoittelu	1	0.5%	1.2%
Yhteensä	210	100.0% (210)	100.0% (85)

Valtaosasta tarinoita oli mahdollista päätellä jotain siitä, mitkä tekijät sitouttavat yrittäjää yrittäjyyteen, minkälaiset asiat koetaan yrittäjyydessä merkityksellisiä (n=85). Tulokset osoittavat, että kysymys on tyypillisesti monista samanklaisista asioista. Tarinoista 36 oli sellaisia, joista oli pääteltävissä kolme tai neljä yrittäjyyteen sitouttavaa tekijää. Motivaatioteorioiden näkökulmasta syyt ovat mielenkiintoisia. Tukeutuminen yksittäiseen motivaatioteoreettiseen lähtökohtaan ei tee oikeutta ilmiölle.

Perheen / suvun yhteinen asia (n=46). Perheen / suvun yrittäjyyteen sitouttava merkitys voi ilmetä monella tavalla. Voimme tunnistaa selkeästi perheyrietykset,

joissa yritys on siirtynyt sukupolvelta toiselle tai jossa lapset työskentelevät yrityksessä ja sukupolvenvaihdos on todennäköinen lähitulevaisuudessa.

"Kasvaminen yrittäjäperheen lapsena ja osallistuminen perheyrittäjien toimintaan eri tehtävissä antoi kohtuulliset valmiudet ryhtyä jatkamaan alalla sukupolvenvaihdoksen kautta ... Lähivuosina liikkeessämme kaiken todennäköisyyden mukaan kolmas sukupolvi jatkaa isien ja äitien viitoittamaa tietä." (Mies, palvelut, 4)

"Lokakuussa 2001 sain luovuttaa yrityksemme nuoremmalle polvelle, jolloin veto vastuuseen astui Terho." (Nainen, teollisuus, 13a)

"Vanhempani ... luopuivat leirintäalueestaan vapaaehtoisesti keväällä 1994, jolloin jatkoin toimintaa perustamalla alueelle Kartanoravintola Hankalan ... Olen hankkinut matkailu- ja ravintola-alan tutkintoja eri oppilaitoksissa, joten siirtyminen yrittäjäksi ei ollut vaikeaa." (Mies, palvelut, 14a)

"Isoisäni perusti yrityksemme 1921 ja se on siitä lähtien toiminut samalla toimialalla ja pysynyt perheen omistuksessa ... meitä yrittäjäomistajia on neljä: minä, vanhempani ja sisareni." (Mies, teollisuus, 14)

"Molemmat poikani ovat vahvasti yrityksessä mukana. Vanhin poika on ... rakennusinsinööri ja nuorempi poika ... opiskelee Tampereen yliopistossa rakennustekniikkaa ... Molemmat ovat saneet yrittämisen palon isänsä yrityksessä työskennellen." (Mies, palvelut, 16)

"Yritys työllistää kahdeksan henkilöä. Veikko onkin jo voinut hieman hellittää ja toimitusjohtajaksi on noussut hänen poikansa..." (Mies, teollisuus, 22)

"Ensio Kaurasen rinnalle yrityksen tuotantopuolen johtoon on astunut hänen poikansa Juha Kauranen." (Mies, teollisuus, 26)

"Yrityksemme toimii jo toisessa polvessa..." (Mies, rakentaminen, 31)

"Minulla on ollut onnea siinä, että olen saanut syntyä onnellisten tähtien alla ... olen ... saanut ... kauppaliikkeen omistukseeni vuonna 1982. Olin silloin 18-vuotias ... kauppa on perustettu jo vuonna 1875 ... oma poikamme on kasvanut myös kauppiaksi ja toimii tällä hetkellä Jyväskylän liikkeen vetäjänä ... Kaikkein tärkein asia on yrittäjälle oma perhe ja perhesuhteet. Uskallankin väittää, että ilman hyöitä perhesuhteita ei kukaan onnistu yrittäjänä." (Mies, palvelut, 33)

"... vaimo on joutunut ottamaan harteilleen enemmän yrityksen työpaineista. Neljästä lapsesta yksi on myöskin mukana omassa yrityksessä." (Mies, teollisuus, 58)

"...toimii yrittäjänä jo neljännessä polvessa." (Teollisuus, mies, 61)

"Isä tämän aloitti...vaimo on mukana työssä täysillä ja niin myös lapset." (Mies, palvelut, 63)

"Omalla kohdallani on ollut onnekasta, että vaimo oli alusta alkaen mukana toiminnassa ... Nyt oma poika ... on hänkin mukana omassa firmassa. Hän vetää pizatehdasta, joka tekee sekä pakastetavaraa että tuoretavaraa erilaisille asiakkaille." (Mies, palvelut, 64)

"Yrittäjyys on verenperintöä. Hänen vanhempansa perustivat Lahteen kangaskaupan ... heti sodan jälkeen. Perheen kolme lasta kasvoivat kangastilkkujen maailmassa ... Yrittäjyys ja innostus kankaisiin näyttää siirtyvän myös Wardien lapsille. Tytär miehensä kanssa on jo yrityksessä mukana ja poika opiskelemassa ekonomiksi. Meillä on koko perheen voimalla ratkottu yrityksen ongelmia ... Paras tukeni on mieheni Calle, jonka kanssa olemme 30 vuotta tehneet yhdessä töitä. Hänellä on monia vahvuuksia, joita minulta puuttuu..." (Nainen, palvelut, 66)

"Isäni oli aloittanut vuolukiven sahauksen pikkupoikana ukin kanssa Lössän louhoksella vuosisadan alussa ... Opettajaopiston käytyäni suunnittelin veljeni Kalevin ja vanhojen uunimestareiden kanssa yrityksen perustamista ... Vedin yhtiön perustamisneuvotteluja aktiivisesti uunintekijöiden Paavo Lehikoisen ja hänen poikansa Joukon sekä veljeni Kalevi Lehikoisen kanssa." (Mies, teollisuus, 86)

Kysymys voi olla myös puolisoiden yhteisestä asiasta. Molempien puolisoiden työpanos käytetään yrityksen hyväksi.

"Meillä koko perhe osallistuu yrityksen toimintaan, minä teen yrityksen pääosallisen työn, vaimo kirjanpidon ja tyttäret hoitavat opiskelunsa ohella siivoustyöt." (Mies, palvelut, 3)

"Yrittäjän päivä on pitkä ja viikossa tulee yli viisi työpäivää lähes jatkuvasti. Tämä edellyttää perheen hyöäksyntää, joten muista huolehtia vapaa-aikanasi itsestäsi ja perheestäsi..." (Mies, palvelut, 11)

"Aluksi sain neuvoja vaimoni isältä, joka oli itse yrittäjä ... vaimoni hoitaa konttorin paperityöt." (Mies, teollisuus, 18)

"Yritys Kaislon perheen omistuksessa 1.7.1988 alkaen." (Nainen, palvelut, 19)

"Tällä hetkellä RPN-Wood Oy työllistää 22 henkilöä. Riikosen kaksi poikaa työskentelee myös samassa yrityksessä, joten yritystä voi kutsua myös osin perheyrietykseksi." (Mies, teollisuus, 42)

"... perustajina vanhempani ... veljeni ... ja minä ... yritys toimii monipuolisesti perhehotellina." (Nainen, palvelu, 43)

"... mukana on myös aviomieheni." (Nainen, teollisuus, 45)

"Vuonna 1967 hankin traktorikaivurin veljeni kanssa ... 1988 oma poika tuli mukaan ... yrittäjyyteen ... 2004 kovu- ja maansiirtoalan yritys siirtyi maatalan mukana sukupolven vaihdoksessa toiselle pojallamme..." (Mies, rakentaminen, 46)

"Perhe-elämään ... olisi varmaan kielteisiä vaikutuksia ellei puolisoni olisi yrityksessä töissä ja painiskelisi samojen kysymysten parissa. Yhdessä yrittäminen on arvokas voimavara, joka lisää jaksamista ongelmatilanteissa." (Mies, teollisuus, 57)

"Perhe on alusta saakka ollut voimakkaasti mukana ja nythän tämä antaa konkretistikin leivän meille kaikille." (Mies, teollisuus, 62)

"Yrittäjän perhe on helposti naimissa yrittämisen ja työn kanssa, erityisesti pienyrityksissä. Koko perhe joutuu tekemään / saa työtä yrityksestä. Esimerkiksi lasten kesätyöllistyminen onnistuu usein vanhempien yrityksen kautta." (Mies, teollisuus, 53)

"1970-luvun puolessa välissä pääsin Eka-konsernin kahden suuren tuotantolaitoksen, kahvipaahdannon ja teknokemian tehtaiden, myyntisuunnittelijaksi ja neuvojaksi ... Litografina toiminut mieheni eteni faktorikoulun kautta ATK-Lomaketalo Kvartto Oy:ssä laskentafaktoriksi ja itse suoritin E-instituutissa pari-vuotisen keskijohdon koulutuksen kiitettävoin arvosanoin ... Jorma-mieheni ... kertoi Helsingin keskustassa toimivan kirjapainon olevan omistajan kuoleman johdosta edullisesti myynnissä." (Nainen, teollisuus, 70)

Osasta yrittäjätarinoita välittyy kuva siitä, että kysymys on jostain syvemmästä yhteydestä perheen sisällä kuin toimeentulon lähteestä.

"Oman yrityksen kohdalla innostus ja turhautuminen on vain syvempää ja yrityksestä tulee tavalla tai toisella osa perhettä." (Mies, palvelut, 2)

"Omalla kohdallani perheyrittäjyys on ollut hieno mahdollisuus, äiti-Raija jakaa kanssani vastuuta niin henkisesti kuin taloudellisesti. Ilman tuota tukea, minulla ei olisikaan mahdollisuutta yrittää tässä mittakaavassa, sillä ala sitoo valtavasti pääomaa..." (Nainen, palvelut, 6)

"Olin nähnyt voimani yrittäjyyden ja sen ihanuuden, joten tilaisuuden tullen vuonna 1991 perustin oman yritykseni..." (Mies, palvelut, 23)

"Tietenkin myös perhe on tärkeä voimanlähde, elämässä tulee olla muutakin kuin työntekoa ja yrittämistä, niin mukavaa kuin se onkin." (Nainen, palvelu, 36)

"Yrittäjällä on välttämätöntä olla tukihenkilö, jonka kanssa keskustella, pohtia, laskea ja miettiä. Yhdessä pohdittuna tulevat kaikki vaihtoehdot mietittyä. Tästä tuesta olen kiitollinen miehelleni Heikille." (Nainen, palvelut, 38)

"Relicomp-Yhtiöt on vanhempieni ... perustama ohutlevyteknologian alihankintayritys ... Yhtiö on edelleen 75%:sesti perheemme omistuksessa ... tajuan kuinka hienoa tämä kaikki on ollut. Vanhempieni rinnalla yrittäjäksi ryhtyminen on ollut täynnä oppia ja erehdystä ... loistavia hetkiä. Päivääkään en vaihtaisi nykyisestä enkä entisestä pois. Nautin kovasti työstäni perheyrityksessä." (Nainen, teollisuus, 41)

"Mielestäni yrittäjältä ja hänen perheeltään vaaditaan joustavuutta ja eräänlaista hulluutta." (Nainen, palvelut, 48)

Perheen ja suvun merkitys voidaan tulkinta myös henkiseksi tueksi yrittäjänä toimimiselle.

"Koskimies ehti toimia viisitoista vuotta 5 500 asukkaan kunnan pääkirjanpitäjänä ennen kuin vuonna 1989 päätti luopua virkamiesurasta ja perusti oman toimiston ... Paikkakunnan yrittäjät olivat jo kyselleet oman tilitoimiston perään ja Reetta Koskimiehen sisar oli ehtinyt perustaa tilitoimiston Kotkaan ... aviomies Martti ... oli lähtenyt yrittäjäuralle suunnilleen samoin eväin kuin vaimonsakin." (Nainen, palvelut, 65)

"Tarvoitsin lisää faktoja, mitä kaikkea yrittäjän on otettava huomioon. Yrittäjämieheni kieltäytyi antamasta neuvoja. Silloin suutin, mutta jälkeenpäin olen ymmärtänyt, että sen asian suhteen hän oli erittäin viisas." (Nainen, palvelut, 73)

Uudet asiat ja monipuolinen elämä (n=40) sekä kasvaminen yrittäjyyteen (n=1). Yrittäjyyden tarjoama mahdollisuus oppimiseen, itsensä kehittämiseen, uudistumiseen sekä rikkaaseen ja monipuoliseen elämään nousi merkittäväksi yrittäjyyteen sitouttavaksi asiaksi.

"Kauneudenhoito alana on äärimmäisen mielenkiintoinen ja innostava, aina jostain uutta ja ihanaa. Jokainen päivä on erilainen, jokainen asiakastapahtuma uusi. Aamulla ei voi aavistaa, mitä päivä tuo tullessaan ... Yritys ja sen kehittäminen tarjoaa jatkuvia haasteita ja mahdollisuuksia." (Nainen, palvelut, 6)

"... kokee yrittäjyyden kuitenkin antoisana ja mielenkiintoisena ... tuntee saavansa työstään virtaa elämään..." (Nainen, teollisuus, 7)

"Jatkuva tuotekehitys sekä uudistuminen on alalla menestyvien yritysten arkipäivää ... tunnen suurta mielihyvää siitä, että olen itse ollut mukana luomassa jostain aivan uutta: uusia työpaikkoja, ainutkertaisia elämyksiä asiakkaille, jostain

hylätystä on puhjennut kukkaan jotain kaunista ... sekä vapauden tunteesta, joka liittyy merkittävänä osana yrittäjyyteen.” (Nainen, palvelu, 13)

”Työn etuina ovat haasteellisuus, itsensä toteuttaminen, tyytyväisiltä asiakkailta saatu palaute ja oman itsensä herrana oleminen – muutamia mainitakseni ... on saanut olla mukana kehittämässä uusia asioita ja tapaamassa mielenkiintoisia ihmisiä.” (Mies, palvelut, 25)

”Olen luopunut kaavamaisesta elämästä ja jostakin perusturvallisuudesta ja saanut tilalle uskon omiin kykyihin ja haastavan mahdollisuuden tehdä jotain merkittävää.” (Mies, teollisuus, 27)

” Yrittäjyyden etuina näen haasteellisen työn ja vapauden päättää omista asioistaan ... Vastineeksi saat mielenkiintoisen sisältörikkaan elämän.” (Mies, palvelut, 28)

”Olen ollut aina innokas seuraamaan kaupan alan kehitystä ja rohkeasti ottanut uutuudet oman liikkeen käyttöön ... ylläpitänyt tulosseurantaa ja panostanut sen kehittämiseen ... Toiset kun lopettivat, me perustimme uusia liikkeitä tilalle.” (Mies, palvelut, 33)

”Mielestäni yrittäjyys on luovaa työtä, siinä on katto korkealla ja seinät leveällä ... rohkeutta mennä alueille, joihin ei ole saanut koulutusta, koska silloin eivät ennakkoluulot häiritse...” (Mies, teollisuus, 34)

”Ala, jolla työskentelen on niin haastava ja jatkuvasti kehittyvä – erikoisajoneuvojen valmistukseen erikoistunut yritys – joten motivaatio työhön on jatkuvasti olemassa.” (Mies, teollisuus, 37)

”Olen oppinut paljon uusia asioita, tavannut loistavia ihmisiä.” (Nainen, teollisuus, 41)

”Tämä yritys on minulle kuin neljäs lapsi ja ehkä se tärkein, koska tämä on aivan minun oma luomukseni.” (Nainen, palvelut, 73)

”Autojen kehitys on viime vuosina mennyt huimasti eteenpäin ja vauhti vain kiihtyy ... joten opiskelu ei loppu koskaan.” (Mies, palvelut, 82)

”Hain jatkuvasti ulkomailta uusia ideoita, joita nyt käytetään autokoulunopetuksessa. Tunnetuimpia näistä lienevät liukkaankelin, pimeässäajon ja maantieajon opetukset, ohjelmoidusta opetuksesta puhumattakaan.” (Mies, palvelut, 83)

”Teetin Helsingissä vielä oppilastyönä kovametallipalaketjun moottorisahaani. Tällä sahalla tekemästäni vuolukivoitutkimuksesta alkoivat huvit ja juhlat Juukassa. Puheita ja juttuja riitti. Aloitin ... metallityön opettajana Nurmeksessa. Sain pian luvan valmistaa oppilastyönä suunnittelemani kiventöyhtökoneita ... seu-

raavana kesänä oli moniteräkone viipalointia varten kotonani autotallissa odottamassa paikkaa, jossa vuolukiven leikkaaminen alkaisi.” (Mies, teollisuus, 86)

”...on maakuntaa kiertäessään nähnyt tavattoman paljon. On nähnyt ja saanut vinkkejä elämän eri alueille ja nähnyt kuinka muut yrittäjät ovat onnistuneet ja epäonnistuneet vastaavilla ja muilla aloilla”. (Mies, rakentaminen, 46)

”Saamapuolella voisi mainita vaihtelevan työn ja suuren määrän ihmisiä, joihin on tutustunut.” (Mies, teollisuus, 51)

”Kukaan ei määräile, omia unelmiaan voi totuttaa, joka päivää on edessä uutta ja houkuttavaa. Lyhyesti sanottuna saa olla oman onnensa seppä.” (Mies, teollisuus, 53)

”...työn kautta minulle on avautunut sellaisia kontakteja ja näköalapaikkoja, joista olisin toisissa olosuhteissa jäänyt paitsi.” (Mies, teollisuus, 57)

”...pitää yhtenä työnsä mielenkiintoisena piirteenä sitä, että joutuu jatkuvasti kehittämään itseään. Lait muuttuvat ja tilitoimiston tulee olla perillä kaikista uusista asioista.” (Nainen, palvelut, 65)

”Kyllähän meitä ... on pidetty hulluina, mutta itsenäiset päätökset ovat ainoa oikea tapa viedä yritystä eteenpäin ... Tällä hetkellä ... rohkeus tuottaa kaunista tulosta ... Pajapuolen osaaminen ... perustuu täysin atk-pohjaisesti toimivaan CNC-ohjattuun combilaser-levyntyöstölinjaan ... Levyntyöstölinja tuotti sitten liikeideoita omiksi tuotteiksi.” (Mies, teollisuus, 60)

”Työ oli monipuolista ja antoisaa ... materiaalia kerättiin paljon luonnosta ... sidontatöiden kuljetukset kirkkoon...” (Nainen, palvelut, 68)

”Olen kiitollinen siitä, että olen saanut 23 vuotta tehdä työtä, josta olen todella pitänyt ja jota en olisi mistään hinnasta vaihtanut toiseen.” (Nainen, palvelut, 79)

Kehityksessä mukana pysyminen, kiinnostus uusiin asioihin ja uudistuminen on myös yrityksen menestymisen edellytys.

”Menestymisen avaimina Ahonen pitää työn ja kehityksen seuraamista omalla alalla. Yrittäjyyden ... etuna Ahonen pitää työn mielenkiintoisuutta.” (Mies, alkutuotanto, 1)

”Toimin myös kouluttajana alan tilaisuuksissa ... Olen ollut Suomen maajoukkueiden mukana lihashuoltotehtävissä ... Opi kokemuksesta. Jokainen asiakaskontakti on uusi oppimistilaisuus ja siinä se yrittäjän vaikein hetki onkin. Sinun on osattava ajatella kaikki asiakkaasi aivoilla: mitä hän taroitsee, miten hän haluaa sen ostaa, kuinka häntä on palveltava ... Hyvä yrittäjä muistaa, että uusia tuot-

teita on kehitettävä jatkuvasti ... saat varautua jatkuvaa tuotekehittelyyn.” (Mies, palvelut, 11)

”Jos henkilöstöllä on tarve niin sanotusti pakkokouluttautua on yrityksen lähtölaskenta jo alkanut. Koko olemassaolon ajan Induser on käyttänyt 10-15% liikevaihdosta kouluttautumiseen. Suurin osa koulutuksesta on tullut henkilöstön halukkuuden kautta. Ketään ei ole tarvinnut káskeä opiskelemaan.” (Mies, palvelut, 15)

”Pienen yrityksen menestyksen edellytys on Jatkuva kehittelytyö ... mielessä pyörii aina miten jonkun työvaiheen voisi tehdä helpommin ja nopeammin.” (Mies, teollisuus, 22)

”Pitää olla myös oma-aloitteinen, ahkera ja idearikas.” (Mies, palvelut, 49)

”Ryhtyminen viiniyrittäjäksi antaa mahdollisuuden tai oikeastaan velvoittaa jatkuvaaan koulutukseen ja ammattitaidon parantamiseen.” (Nainen, teollisuus, 55)

”...tuotekehitykseen satsaamme paljon enemmän kuin sellaiset yritykset, jotka haluavat tehdä voittoja nopeasti ... Suomessa toimimme kuudella paikkakunnalla ja sen lisäksi meillä on tytäryritykset USA:ssa ja Sveitsissä. Myös Japanissa olemme markkinoilla ... Tieto vauhdittaa ja auttaa omaa tuotekehittelyä ja tuntumaa siihen, mitä elektroniikassa ja tietoliikenteessä maailmalla tapahtuu, pysyy elävänä.” (Teollisuus, mies, 61)

”Isä tämän vuonna 1973, mutta silloin kyettiin vieraille tarjoamaan vain paikka missä majoittua. Talvet oltiin töissä muualla, sillä turisteja tuli vain kesäisin. Vierasoivrat kuitenkin kasvoivat ja tarvittiin lisäpalveluja ... rakennettiin kahdeksantoista mökkiä, päärakennus ja baari ... Koskenlaskijoiden määrän kasvu antaa viitteitä siitä, miksi nimenomaan ohjelmapalveluihin on Harrinivassa aina satsattu ... Köpi Pietikäinen kuuluu myös kelkkasafarijärjestäjien pioneereihin ... Lomakeskuksen yhteyteen on rakennettu 200 arktisen koiran tarha ... Köpi Pietikäisen mukaan liikeidea on siinä, että kun vieraille myydään elämyksiä, majoitus menee kaupaksi siinä sivussa...Köpi Pietikäinen nimittää itseään ideariiheksi, joka luo uusia ajatuksia. Osa niistä kypsyy vuodenkin. Sitten niitä mietitään porukalla.” (Mies, matkailu, 63)

”Ulkomailta haetut opit saivat uuden pizzamiehen tekemään ruoan aivan omalla tyylillään ... seuraa tarkoin ravitsemustoimen kehitystä. Hän toimii aktiivisesti sekä Suomen Yrittäjien organisaatiossa että oman alansa järjestötehtävissä ... alaa pitää kaiken aikaa seurata. Ajassa elää erilaisia ilmiöitä, joita palvelualan harjoittajalla ei ole varaa olla ottamatta huomioon.” (Mies, palvelut, 64)

”Tekniikan nopea kehittyminen tarjosi minulle mahdollisuuksia. Hain jatkuvasti ulkomailta uusia ideoita, joita käytetään nyt autokoulunopetuksessa ... liukkaan-

kelin ja pimeässäajon opetukset, ohjelmoidusta opetuksesta puhumattakaan.”
(Mies, palvelut, 83)

Kasvaminen yrittäjyyteen

”Alkuvaiheessa en ajatellut varsinaisesti yrittäjyyttä, enkä riskinottoa. Yrittäjyyteen kasvoin pikkuhiljaa. Vastuunkantaminen oli aluksi pientä, mutta kasvoi koulutuksen ja kokemuksen kasvaessa.” (Mies, alkutuotanto, 9)

Ihmisten välisen kanssakäymisen tärkeys (n=33). Yrittäjyys on kollektiivinen ilmiö, ihmisten väliseen kanssakäymiseen perustuvaa toimintaa, palvelualoilla vieläkin vahvemmin kuin teollisuudessa. Yrittäjyyteen sitoutumisen näkökulmasta tälle vuorovaikutukselle voidaan antaa useita tulkintoja. Yksinkertaisimmillaan vuorovaikutuksen merkitys on välineellinen, menestyvän liiketoiminnan perusedellytys.

”Optisen alan kilpailussa palvelu on ehdottomasti tärkein syy menestymiseen. Silmälasit ovat hyvin henkilökohtainen väline ja ostettaessa laseja syntyy asiakkaan ja myyjän välille tietynlainen suhde. Suhdetta pitää hoitaa oikealla tavalla. Asiaa voi varmaan opiskella, mutta luulen, että paljon tulee suoraan sydämestä, eikä sitä voi oppia ... Yrittäjyys on tuonut paljon samankaltaisia tuttavioita – ja vastuuntuntoa, olemmehan vastuussa kahdeksan perheen elämisestä.” (Mies, palvelut, 5)

”Menestystekijöinä pidän tinkimättömyyttä työssä, koskee se sitten yrittäjiä tai työntekijöitä, loistavaa ammattitaitoista työyhteisöä, jolla on työssään korkeat tavoitteet, sekä työniloa. Tärkeää on myös ollut oikeiden asiakasryhmien löytäminen sekä heidän tarpeisiin vastaaminen. (Nainen, palvelu, 13)

”Se, joka osaa luoda työilmapiirin, jossa työntekijät viihtyvät, asiakassuhteet, joissa asiakkaat pysyvät ja uusia suhteita luodaan, hoitaa taloutensa ja suhteet sidosryhmiin, on varmasti sellainen yrittäjä, joka menestyy.” (Mies, teollisuus, 14)

”Työn etuina ovat haasteellisuus, itsensä toteuttaminen, tyytyväisiltä asiakkailta saatu palaute ja oman itsensä herrana oleminen – muutamia mainitakseni ... on saanut olla mukana kehittämässä uusia asioita ja tapaamassa mielenkiintoisia ihmisiä.” (Mies, palvelut, 25)

”Tärkeä viihtyvyystekijä on myös yrityksen muu henkilöstö ... Tärkeää on opettaa henkilöstö sitoutumaan yrityksen vaatimuksiin.” (Mies, palvelut, 33)

”Vastuuta on valtuutettu alaspäin. Meillä myös työntekijät toimivat tavallaan kuin yrittäjäriskillä ... Tässä työssä on oltava valmis joustamaan nopeasti. Tärkeintä, että oma porukka ymmärtää pelisäännöt.” (Mies, teollisuus 58)

"Ensinnäkin tietysti kovalla työllä, sitten vanhoilla hyoillä asiakassuhteilla – tein pitkään työtä kenttämyyjänä konealalla ja solmin hyviä asiakaskontakteja ja lopuksi osaamisella." (Mies, palvelut, 39)

"...palvelen asiakkaita mahdollisimman paljon, enkä vain seiso tiskin takana rahastamassa ... olen saanut liikkeestäni ja asiakkaistani omannäköisiäni ja olen saanut luotua vahvan kanta-asiakaskunnan, joka ulottuu jopa Suomen rajojen ulkopuolelle." (Nainen, palvelut, 47)

"...kannattaa kuunnella ammattitaitoisia konsultteja ... pidän itseäni jääräpäisenä riskinottojana, joka kuitenkin juttelee koko porukan kanssa ... Suuri merkitys on yhteistyössä muiden konepajojen kanssa." (Mies, teollisuus, 60)

"Olisiko ... syntynyt jonkinlaista sinnikkyyttä ja kykyä tulla ihmisten kanssa toimeen ... meillä on hyöä ilmapiiri ja päätöksiä pohditaan yhdessä. Koko järjestelmä perustuu vahvoihin, osaaviin ihmisiin." (Teollisuus, mies, 61)

"Pienessä porukassa kaikki osallistuvat kehittämiseen." (Mies, teollisuus, 62)

"Hyvin tärkeitä ovat myös yhteydenpidot sisaren tilitoimistoon. Meillä on useinkin neuvonpitoa ammattiasioista." (Nainen, palvelut, 65)

"...tulos syntyy yhdessä tekemällä. Eurokangas pitää henkilöstöstään hyöää huolta. Viikoittaiset henkilökuntakirjeet kertovat, mitä yrityksessä tapahtuu ja onnistumiset noteerataan. Yhdessä vietetään isoja ja pieniä juhlia." (Nainen, palvelut, 66)

Vuorovaikutussuhteen ovat merkityksellisiä myös tiedon, osaamisen ja resursien saatavuuden näkökulmasta.

"Olenkin tyytyväinen saadessani tehdä työtä mukavien ja erilaisten asiakkaiden kanssa ... on erittäin tärkeää liittyä ... yrittäjäjärjestön jäseneksi. Suomen Hiusyrittäjät ry antaa todella ajan tasalla olevaa ja tärkeää tietoa juuri parturi- ja kamppaamoalan yrittäjille ... verotuksesta, liikkeenhoidosta ja juridiikasta sekä ... myös ammattioppia." (Nainen, palvelut, 20)

"Kannattaa muistaa, että niin hyoässä kuin pahassakin eräs parhaista tahoista on toinen yrittäjä, kokenut yrittäjä. Kannattaa rohkeasti ottaa yhteyttä kokeneisiin yrittäjiin." (Mies, palvelut, 23)

"... saman katon alla toimii kaksi fysioterapeuttia ja kolme hierojaa ... Yksi salaisuus on tietenkin ympäristön tuki yrittäjän yksinäiselle taipaleelle. Työyhteisömme luottaa toisiinsa ja tukee toisiaan, meillä on hieno yhteishenki ja hyöät ystävät. Tietenkin myös perhe on tärkeä voimanlähde, elämässä tulee olla muutakin kuin työntekoa ja yrittämistä, niin mukavaa kuin se onkin." (Nainen, palvelu, 36)

" Olemme tehneet yhteistyötä myös liikuntapalveluja tuottavan yrityksen kanssa ja lapsilla on tempputunteja sekä musiikkiliikuntaa ... päiväkotini on alusta alkaen tehnyt yhteistyötä Muuramen kunnan kanssa ... Yrittäjäjärjestöön kuluminen avaa ovia uusille yhteistyökumppaneille ja tutustut kokeneisiin yrittäjiin, joilta voit saada arvokasta neuvoa ja tukea ... Yrittäjällä on välttämätöntä olla tukihenkilö, jonka kanssa keskustella, pohtia, laskea ja miettiä. Yhdessä pohdittuna tulevat kaikki vaihtoehdot mietittyä. Tästä tuesta olen kiitollinen miehelleni Heikille." (Nainen, palvelut, 38)

"...aika moninaisten luottamustehtävien hoitoon on pitänyt ottaa yritystoiminnan pyörittämisestä ... Ilman muuta olen luottamustoimien kautta saanut yrittämiseen arvokkaita tietoja ja taitoja ja luonnostaan on syntynyt erittäin laaja verkosto, josta on ollut apua myös omien yrittäjätehtävien hoidossa ... Vastuuta on valutettu alaspäin. Meillä myös työntekijät toimivat tavallaan kuin yrittäjäriskillä." (Mies, teollisuus, 58)

Ihmisen välinen vuorovaikutus on myös yksi keskeinen ihmisen hyvinvoinnin osatekijä.

"... olen saanut erittäin hyviä asiakkaita ja todella hyviä yrittäjäkavereita." (Mies, palvelut, 3)

"... äiti-Raija jakaa kanssani vastuuta niin henkisesti kuin taloudellisesti. Ilman tuota tukea, minulla ei olisikaan mahdollisuutta yrittää tässä mittakaavassa, sillä ala sitoo valtavasti pääomaa ..." (Nainen, palvelut, 6)

"Ihmissuhdetaidot näyttelevät myös merkittävää osaa yrittäjän elämässä, liitetyneekin ne sitten asiakas- tai työsuhteisiin ... olen saanut mahdollisuuden tavata ihmisiä sellaisilta aloilta, joita aiemmassa työympäristössä en olisi kohdannut." (Nainen, palvelu, 13)

"Saa oppia tuntemaan erilaisia ihmisiä/yrityksiä ympäri Suomea." (Mies, teollisuus, 17)

"Olen oppinut paljon uusia asioita, tavannut loistavia ihmisiä." (Nainen, teollisuus, 41)

"Juuri nyt poistui ... unkarilainen ryhmä ja erotessamme yksi asiakasnainen pirautti eroitkut, silloin kokee varmasti palvelun onnistuneen ja antaneensa asiakkaille jotain ainutlaatuista. Myös jotkut jo 15 vuotta jatkuneet asiakassuhteet lämmittävät yrittäjän mieltä." (Nainen, palvelu, 43)

"Olen taidetöitteni kautta avannut kotini ja itseni maailmalle. Samalla olen saanut tuttavien ja ystävien ympäröimää maailmaa." (Nainen, palvelut, 44)

"Tämän työn kautta olen saanut paljon uusia tuttavioita ja iloisia asiakkaita." (Nainen, teollisuus, 45)

"Saanut paljon hyviä ystäviä yrittäjyyden ohessa, ehkä joitakin väärinymmärtäjiäkin." (Mies, rakentaminen, 46)

"Saamapuolella voisi mainita vaihtelevan työn ja suuren määrän ihmisiä, joihin on tutustunut." (Mies, teollisuus, 51)

"Yrittämiseen innoittava tekijä on pieni kylä, josta löytyy vireää toimintaa: kotijuustola, puutarha- ja taimitila sekä myöhemmin myös ratsutila." (Nainen, teollisuus, 55)

"...työn kautta minulle on avautunut sellaisia kontakteja ja näköalapaikkoja, joista olisin toisissa olosuhteissa jäänyt paitsi." (Mies, teollisuus, 57)

"Pidän todella tästä työstä, joka on lähellä ihmistä. Kyse ei ole työstä, vaan elämäntavasta..." (Mies, palvelut, 64)

"Työ oli monipuolista ja antoisaa ... materiaalia kerättiin paljon luonnosta ... sidontatöiden kuljetukset kirkkoon ... Eräänäkin koleana äitienpäivänä vein ruusulähetystä pikkukengät jalassa kynnöspellon poikki, koska olin ajanut väärälle tielle. Perillä asui vanha mummo. Ilonkyyneleet olivat todella aitoja, kun ohensin tälle yksinäiselle ihmiselle tyttären Ruotsista lähettämän äitienpäiväruusun." (Nainen, palvelut, 68)

Yrittäjämäinen elämäntapa (n=28). Yrittäjämäiseen elämäntapaan yrittäjyyteen sitouttavana asiana viitattiin monissa yrittäjätarinoissa. Taustalla oli ajatus siitä, että kyky nauttia yrittäjämäisestä elämäntavasta on yksi yrittäjän ydinkyvykkyyksistä. Gibb (1997) puhuu yrittäjältä vaadittavista ydintaidoista, jotka korostavat yrittäjyyttä elämäntapana, kokonaisvaltaisena tapana suhtautua elämään. Kyky nauttia yrittäjän elämäntavasta ja oppimaan oppimisen taidot nousevat pitkällä aikavälillä muita tärkeämmiksi. Timmons ja Spinelli (2004, 249-262) puhuvat puolestaan yrittäjämäisistä piirteistä (entrepreneurial attributes) ja jakavat ne kolmeen ryhmään: ydinpiirteet (core attributes), tavoiteltavat piirteet (desirable attributes), sekä yrittäjämäiselle käyttäytymiselle vieraat piirteet (non-entrepreneurial attributes).

"Yrittäjyys on enemmän kuin työpaikka, se on elämäntapa ja sellaisenaan tavoittelemisen arvoinen. Vastoinkäymiset ovat haasteita, jotka usein toistuvat loputtoman tuntuisesti. Niistä selviytyminen on toisaalta suuri mielihyön lähde." (Mies, palvelut, 2)

"Kasvaminen yrittäjäperheen lapsena ja osallistuminen perheyrietyksen toimintaan eri tehtävissä antoi kohtuulliset valmiudet ryhtyä jatkamaan alalla sukupolvenvaihdoksen kautta ... Yrittäjä on yrittäjä 24 h vuorokaudessa (myös ruoka-

tunnilla). Onnistumisia ja epäonnistumisia tulee. Jos omat lääkkeet eivät riitä, pitää olla rohkeutta kääntyä asiantuntijoiden puoleen, mutta on myös luotettava itseensä, eikä antaa esimerkiksi tilitoimiston johtaa yritystä.” (Mies, palvelut, 4)

”Työ menee kaiken muun edelle. Lomalta on tultu nopeasti takaisin kun työntekijä on esim. sairastunut. Vastuu on 24 tuntia eikä yrittäjän paitaa voi heittää väkällä pois. Meidän perheessä ei pidetä kesällä yhteistä kuukauden kesälomaa, viikko on ehdoton maksimi ... Lapset joutuvat/saavat oppia tiukan työtahdin.” (Mies, palvelut, 5)

”Yrittäjyys oli minulle luonnollinen vaihtoehto yrittäjäperheen kuopuksena ... yrittäjyys on elämäntapa ja jos sen tyyppinen työ tuntuu uhrautumiselta, kannattaa omaa yrittäjyyttä harkita vielä kerran.” (Mies, palvelut, 8)

”... yrittäjyyttä voi kutsua kutsumusammattiksi.” (Mies, teollisuus, 10)

”Vanhempani ... luopuivat leirintäalueestaan vapaaehtoisesti keväällä 1994, jolloin jatkoin toimintaa perustamalla alueelle Kartanoravintola Hankalan ... Olen hankkinut matkailu- ja ravintola-alan tutkintoja eri oppilaitoksissa, joten siirtyminen yrittäjäksi ei ollut vaikeaa.” (Mies, palvelut, 14a)

”... on myös erittäin vapauttavaa tietää, että jos jotain päättää niin sen päätöksen seuraukset saa nauttia tai kärsiä ihan itse – onnistumisen ja epäonnistumisen saa kokea aivan vapaasti.” (Mies, teollisuus, 14)

”Yrityksen myymistä tai lopettamista olen miettinyt usein, mutta vielä enemmän sitä, että minkälaisen yrityksen sen jälkeen perustan. En ole yrittäjäksi ryhtymisen jälkeen edes harkinnut palkkatyötä. Miksi näin, ehkä olen henkilö, jolla on omat joet.” (Mies, palvelut, 15)

”Yrittäjyys on minulle koko elämä, vähän niin kuin maanviljelys maanviljelijöille. Sitä elää yrittäjyydestä. Saa ideoida uutta, tehdä omia ratkaisuja ja olla kehittämässä omaa yritystoimintaa ... Koska mieheni toimii myös yrittäjänä on tuki ja keskustelukumppani lähellä.” (Nainen, palvelut, 21)

”Pienessä yrityksessä työ on otettava elämäntapana.” (Mies, palvelut, 28)

”Pienyrittäjyys on elämäntapa. Se on työtä ja vapaa-aikaa yhtenä könttänä, joka on itse hajoitettava sopiviksi annoksiksi. Perheen on hyvä ymmärtää tämä epä-säännöllisyys. Yrittäjyydessä sitoutuu helposti kaikki yksityisomaisuus velkojen pantiksi, mikä voi osaltaan aiheuttaa paineita.” (Mies, rakentaminen, 29)

”Yrittäjäksi aikovan on muistettava, että hän tulee olemaan naimisissa yrityksen kanssa. On kestävä vastoinkäymisiä, jakettava tehdä pitkää päivää ja pysyttävä uudistumaan ja ideoimaan.” (Mies, palvelut, 32)

"Omista asioista päättäminen ja se, että pomo ei hengitä niskaan ovat minulle tärkeitä asioita." (Mies, palvelut, 40)

"Pidän todella tästä työstä, joka on lähellä ihmistä. Kyse ei ole työstä, vaan elämäntavasta..." (Mies, palvelut, 64)

"Kaijalla ei ole muita harrastuksia kuin työnsä." (Nainen, palvelut, 66)

Mahdollisuus vaikuttaa omaa elämää koskeviin ratkaisuihin (n=24). Vapaus on kiinteä osa yrittäjämäistä elämäntapaa. Koska vapauteen viitattiin tarinoissa usein, nostettiin se omaksi ryhmäkseen.

"Vapaus on omalla kohdallani tärkeimpiä yrittäjyyden arvoja. Vapaus kehittää yritystäni siihen suuntaan kuin itse haluan, itse saa tehdä niin valikoimaa kuin imagoakin koskevat päätökset." (Nainen, palvelut, 6)

"Yrittäjä voi itse suunnitella oman ajankäyttönsä, tämä on varsinkin luovalla alalla perusedellytyksiä." (Nainen, teollisuus, 7)

"... parasta yrittäjänä on vapaus toteuttaa itseään." (Mies, teollisuus, 10)

"... tunnen suurta mielihyvää ... vapauden tunteesta, joka liittyy merkittävänä osana yrittämiseen ... Vastuu ja vapaus kulkevat käsi kädessä ja vastuulla tarkoitetaan ... vastuuta asiakkaille, työyhteisölle sekä sidosryhmille." (Nainen, palvelut, 13)

"Vapaus päättää asioista, ajankäytöstä ja toiminnan kehittämisestä antaa sisältöä työpäiville." (Mies, palvelut, 16)

"Voi järjestää itse työajat". (Mies, teollisuus, 17)

"... itse voi rytmittää päivät ja viikot haluamallaan tavalla..." (Mies, teollisuus, 18)

"Työ yrittäjänä on antoisaa ja saat olla oman itsesi herra. Teet sitä mikä tuntuu tärkeältä ja innostat muut samaan. Menestys on suloista, jos oma työ sen lopulta tuottaa." (Mies, teollisuus, 27)

"Yrittäjyyden etuina näen haasteellisen työn ja vapauden päättää omista asioistaan." (Mies, palvelut, 28)

"Se antaa ... ison vapauden toteuttaa itseään ja kasvaa omana persoonana. Tieto siitä, että olen itse vastuussa tekemisistäni omassa yrityksessäni, antaa suunnattomasti itsevarmuutta." (Nainen, palvelut, 35)

"Yrittäjä on oman onnensa seppä; joko menestyt tai ei, se on itsestä kiinni. Vapaus on yrittäjyydessä parasta, voi toteuttaa itseään!" (Nainen, palvelu, 36)

"Yrittäjänä voit itse päättää miten työsi organisoit, kunhan muistat, että tulos ei tule itsestään joka kuukausi pankkitilillesi." (Mies, teollisuus, 37)

"...yrittäjyyden etuihin Tikkanen liittyy vapauden, voi olla perinteisesti sanottuna oman itsensä herra. (Mies, palvelut, 39)

"Tuntuu, että muuta vaihtoehtoa ei enää osaa ajatellakaan, kuin oman itsensä herrana olemista. Yrittäjyydessä on ihana vapaus toimia, mutta vastuu on myös osattava kantaa." (Nainen, teollisuus, 41)

"Vaativa yrittäjyys antaa ... mahdollisuuden itsensä toteuttamiseen." (Mies, teollisuus, 42)

"Yrittäjän työaikansa voi suunnitella itse." (Nainen, palvelu, 43)

"Etuna palkkatyöhön on, että saa itse suunnitella työnsä." (Nainen, teollisuus, 45)

"Saa olla oma herra talossa. Saa muokata työhön meno- ja tuloajat usein halutulla tavalla." (Mies, rakentaminen, 46)

"Etuna on se, että voi itse järjestellä työnsä ja menonsa sekä ideoida ja kehittää omaa työtään." (Mies, palvelut, 49)

"Yrittäjän toimimisen etuihin kuuluu ilman muuta vapaus. Voin kehittää työtäni ja itseäni juuri siihen suuntaan minkä tunnen itselleni hyöksi ja kiinnostavaksi ... vapautta ja elämisen laatua on enemmän kuin palkansaajana ollessani ... yläpuolelle nousee ... mahdollisuus tehdä haluamaansa työtä haluamallaan tavalla." (Nainen, palvelut, 50)

"Yrittäjyys mahdollistaa vapaamman ajankäytön järjestelyyn. Lomat voi pitää silloin kun haluaa, tosin työn sallimissa rajoissa... Kukaan ei määräile, omia unelmiaan voi toteuttaa, joka päivä on edessä uutta ja houkuttavaa. Lyhyesti sanottuna saa olla oman onnensa seppä." (Mies, teollisuus, 53)

Yrittäjyysprosessin tyypit

Kiinnostuksemme kohteena on myös se, onko yrittäjyysprosessille löydettävissä yrittäjyysorientaation sekä inspiraation ja motivaation käsitteisiin perustuva uskottava tulkinta. Pohdinnan tukena on oheinen taulukko, joka antaa kuvan muodostetuista tyypeistä yrittäjyysorientaation, inspiraation ja motivaatioon käsitteiden näkökulmasta.

TAULUKKO 5. Yrittäjyysprosessin tyypit: yrittäjyysorientaatio, inspiraatio ja motivaatio (kolme yleisintä tapausta kussakin ryhmässä lihavoitu).

Yrittäjyys-orientaatio	Inspiraatio		Motivaatio	
	Syy	n	Syy	n
Tilaisuutta etsineet	Ei syytä	6	Ihmiset	8
	Pakkoa	2	Perheen yhteinen asia	11
	Toisten esimerkki	4	Elämäntapa	8
	Olemassa oleva tuote	2	Vaurastuminen	1
	Ulkopuolinen aloite	3	Uudet asiat	15
	Resurssi	3	Vapaus	8
	Markkinarako	2	Harrastukset ja työ yhteen	7
	Taiteellinen inspiroituminen	1	Onnistumiset	3
	Innovaatio	2	Arvostus	3
			Kasvun mahdollisuus	2
Perheen / suvun pe- rinteitä jat- kavat	Ei syytä	15	Ihmiset	15
	Toisten esimerkki	2	Perheen yhteinen asia	22
	Ala itsessään	1	Elämäntapa	12
	Olemassa oleva tuote	1	Vaurastuminen	3
	Harrastukset	1	Uudet asiat	14
	Markkinarako	1	Vapaus	7
	Kumppanin löytyminen	1	Onnistumiset	2
	Taiteellinen inspiroituminen	2	Arvostus	1
	Näyttämishalu	1	Kasvun mahdollisuus	1
	Innovaatio	3		
Yrittäjyys toimeentu- lon turvaa- jana	Ei syytä	2	Ei syytä	4
	Pakko	4	Ihmiset	6
	Toisten esimerkki	1	Perheen yhteinen asia	7
	Olemassa oleva tuote	1	Elämäntapa	4
	Resurssi	4	Uudet asiat	3
	Markkinarako	3	Vapaus	3
	Näyttämishalu	1	Onnistumiset	1
	Asiakkaan löytyminen	2	Arvostus	5
			Kasvun mahdollisuus	1
			Mittavat investoinnit	1
Tilaisuus- teen tarttu- neet	Ei syytä	1	Ihmiset	3
	Pakko	1	Perheen yhteinen asia	6
	Toisten esimerkki	3	Elämäntapa	4
	Ulkopuolinen aloite	3	Uudet asiat	6
	Resurssi	2	Vapaus	6
	Markkinarako	3	Harrastukset ja työ yhteen	3
	Innovaatio	1	Onnistumiset	1
			Kasvun mahdollisuus	1
			Yhteisen hyvän tavoittelu	1

Tilaisuutta etsineet. Aktiivisesti omakohtaisen yrittäjyyden mahdollisuutta tavoitteleiden tarinoista ei aina välttämättä ilmene mitään erityistä inspiroitumisen syytä. Muita tärkeämpiä syitä inspiroitumiselle ovat toisten esimerkki ja kannustus, tunnistettu markkinarako ja ulkopuolisten tuki ja kannustus. Yrittäjyyteen sitouttavia asioita ovat ennen muuta uudet asiat (uudet asiat, oppiminen, kehittyminen, uteliaisuus, uudistuminen, kiinnostus uuteen, henkinen kasvu, rikas ja monipuolinen elämä) ja perhe. Toiset ihmiset, elämäntapa ja vapaus ovat myös tärkeitä yrittäjyyteen sitouttavia tekijöitä. Varsin usein yrittäjyys näyttää olleen myös keino työn ja harrastusten yhdistämiseen.

Esimerkit tyypillisistä yrittäjistä ja yrityksistä konkretisoivat osaltaan sitä, minkälaisista yrittäjistä ja yrityksistä tilaisuutta etsineissä on kysymys. Kuvaukset perustuvat suoriin lainauksiin yrittäjätarinoista.

Yrittäjyysorientaatio: tilaisuutta etsineet	Inspiraatio	Motivaatio
<p>(11) Fysikaalinen hoitolaitos Antti Vuorinen Ky <i>"Ensimmäisen hoitolaitoksen perustin Sotkamoon 1977, jossa toimin noin 10 vuotta. Muutin Korpilahdelle töihin 1986 ja menin osakkaaksi jo valmiiseen hoitolaitokseen, jonka ostin kokonaan itselleni vuonna 1995. Toimipisteeni ovat Korpilahdella ja Muuramessa."</i></p>	<p><i>"Yrittäjäksi ryhdyin kurikkalaisen hoitolaitoksen omistajan kannustamana ... olin saanut koulutuksen alalle."</i></p>	<p><i>"Yrittäjän päivä on pitkä ja viikossa tulee yli viisi työpäivää lähes jatkuvasti. Tämä edellyttää perheen hyväksyntää, joten muista huolehtia vapaa-aikanasi itsestäsi ja perheestäsi..."</i></p>
<p>(23) Kirjakumpu Oy <i>"Olen ollut kaupan eri portaisissa pitkästi yli 30 vuotta. Siitä yrittäjänä reilun 10 vuotta. Olin nähnyt vaimoni yrittäjyyden ja sen ihanuuden, joten tilaisuuden tullen vuonna 1991 perustin oman yritykseni eli kirjakauppa Kirjakumpu Ky:n. Perustamiseen vaikuttivat erilaiset sattumat ja toisaalta lukeminen on kiinnostanut aina."</i></p>	<p><i>"Olin nähnyt vaimoni yrittäjyyden ja sen ihanuuden, joten tilaisuuden tullen vuonna 1991 perustin oman yritykseni."</i></p>	<p><i>"Kannattaa muistaa, että niin hyvässä kuin pahassakin eräs parhaista tahoista on toinen yrittäjä, kokenut yrittäjä. Kannattaa rohkeasti ottaa yhteyttä kokeneisiin yrittäjiin."</i></p>
<p>(37) Prostyle Erikoisajoneuvot Ky <i>"Oltuani autoalalla jo useita vuosia kypsäsi siinä ajatus, että jonain päivänä olen yrittäjä autoalalla."</i></p>	<p><i>"Sitten vuonna 1989 mahdollistui yhtiökumppanuus valmiissa autoalan yrityksessä, joka oli jo pitkään toiminut alalla. Yrityksessä oli mukana yhtiön perustaja itse, joka oli perustanut yrityksen vuonna 1981, joten päätöksenteko ei kohtaltoni ollut vaikea. Olin tuolloin 31 vuotta vanha ja perustanut jo oman perheen."</i></p>	<p><i>"Ala, jolla työskentelen on niin haastava ja jatkuvasti kehittyvä - erikoisajoneuvojen valmistukseen erikoistunut yritys - joten motivaatio työhön on jatkuvasti olemassa."</i></p> <p><i>"Yrittäjänä voit itse päättää miten työsi organisoit, kunhan muistat, että tulos ei tule itseltään joka kuukausi pankkitilillesi."</i></p>

(51) TRT-Konepaja Oy

"Ryhtyessäni yrittäjäksi toteutin sen haaveen, joka meillä ihmisillä jossain elämän vaiheessa kuulemma on melkein jokaisella. Alan olin valinnut jo pikkupoikana ja päätöksestä ilmoitin metsurikaverilleni kun kävelimme keväisellä järven jäällä saarella olevalle palstalle."

"Hitsajakurssin jälkeen seurasi vajaan kahden vuoden työpesti pienessä navettaan perustetussa metallipajassa. Seuraava savotta sekin kesti alle vuoden Kymen jääkäripataljoonassa Haminassa. Sitten piti harjoitella melkein yhdeksän vuotta Hollolan Salpakankaalla isossa metallitehtaassa, kunnes olin valmis yrittäjä."

"Saamapuolella voisi mainita vaihtelevan työn ja suuren määrän ihmisiä, joihin on tustunut."

(73) Tuija Hellman, atk-ala

"Olin käynyt alustavia neuvotteluja kangaskaupan hankkimisesta sekä suunnitellut kotileipomon perustamista. Erityisesti leipomon suhteen tulevaisuus näytti lupaavalta, koska kilpailukykyiset tuotteet olisivat olleet valmiina."

"... mieheni saapui kotiin kanttaen sylissään mahtavaa laatikkoa. Siinä se nyt on, puuskahti hän ja alkoi avata laatikkoa. Niin mikä, kyselin hämmästyneenä. No, mikro perkele, niin ei tarvitse tuskaila sen kirjoittamisen kanssa. Minä en ymmärtänyt tietokoneista yhtään mitään ja hän vielä vähemmän ... Mikrotukihenkilökursin jälkeen kului päiviä kortistossa. Sen jälkeen suuntasin kaksi kuukautta kestäväälle yrittäjäkurssille ..."

"Tarvoitsin lisää faktoja, mitä kaikkea yrittäjän on otettava huomioon. Yrittäjämieheni kieltäytyi antamasta neuvoja. Silloin suutin, mutta jälkepäin olen ymmärtänyt, että sen asian suhteen hän oli erittäin viisas."

"Tämä yritys on minulle kuin neljäs lapsi ja ehkä se tärkein, koska tämä on aivan minun oma luomukseni."

(79) Messuyrittäjä Pirkko Erkkilä

"Olin ehtinyt nähdä ja kokea tarpeeksi virolaisten puutetta, kun minulta ja silloiselta yhtiökumppaniltani kysyttiin Tallinnassa vuonna 1975, emmekö voisi tuoda suomalaisia yrityksiä Tallinnaan esittelemään tuotteitaan. Meille ehdotettiin vielä muutamia ehdottomasti välttämättömiä tuotealueita. Ilman päiväänkään kokemusta vientimessuista ja vientikaupasta vastasin, että yritämme järjestää näyttelyn."

"Olen kiitollinen siitä, että olen saanut 23 vuotta tehdä työtä, josta olen todella pitänyt ja jota en olisi mistään hinnasta vaihtanut toiseen."

Tilaisuutta etsivien kohdalla moni asia voi käynnistää elämänmuutoksen: toisten esimerkki, ulkopuolisten aloite tai kannuste, resurssi olemassaolo tai tunnistettu markkinarako. Muita tärkeämmiksi yrittäjyyteen sitouttaviksi tekijöiksi nousevat uuden oppiminen, mielenkiintoinen ja haastava työ. Tulokset tuntuvat uskottavilta, koska tämän ryhmän yrittäjät ovat lähtökohtaisesti tavoitelleen elämäänsä jotain uutta ja tärkeäksi koettua.

Perheen/suvun perinteitä jatkavat. Tarinoista ei juuri ole löydettävissä inspiroitumiseen viittaavia asioita, niitä on selvästi vähemmän kuin muissa tyypeissä. Yrittäjyys on luonteva valinta, johon ei liity useinkaan mitään erityistä dra-

matiikkaa. Yrittäjyyteen ja yrittäjämäiseen elämäntapaan on kasvettu usein jo pienestä pitäen. Koulutusta ja kokemusta on kerrytetty tavoitteena siirtyminen perheyrittäjien johtoon. Perhe on myös selvästi yrittäjyyteen muita useammin motivoiva asia. Yrittäjyys on perheen yhteinen asia, joskus jopa suvun yhteinen asia.

Esimerkit tyypillisistä yrittäjistä ja yrityksistä konkretisoivat osaltaan sitä, minkälaisista yrittäjistä ja yrityksistä perheen/suvun perinteitä jatkaneissa on kysymys.

Yrittäjyysorientaatio: perheen/suvun perinteitä jatkavat	Inspiraatio	Motivaatio
<p><u>(9) Erikoiskukkaviljelmät Jalkanen Oy</u> <i>"Yrityksemme jatkaa toisessa polvessa. Isäni Esko Jalkanen perusti yrityksen vuonna 1954. Olen vüdestä veljeksestä toiseksi vanhin. Minulle tarjottiin mahdollisuutta valita puutarha-ala ja yrittäjyys. Alkuvaiheessa en ajatellut varsinaisesti yrittäjyyttä, enkä riskinottoa. Yrittäjyyteen kasvoim pikkuhiljaa."</i></p>		<p><i>"Alkuvaiheessa en ajatellut varsinaisesti yrittäjyyttä, enkä riskinottoa. Yrittäjyyteen kasvoim pikkuhiljaa. Vastuunkantaminen oli aluksi pientä, mutta kasvoi koulutuksen ja kokemuksen kasvaessa."</i></p>
<p><u>(14a) Hankala Lomakeskus Camping</u> <i>"Vanhempani perustivat Hankala Lomakeskus-Camping Ky:n vuonna 1980. He luopuivat leirintäalueestaan vapaaehtoisesti keväällä 1994, jolloin jatkoin toimintaa perustamalla alueelle Kartanoravintola Hankalan. Olin tuolloin 29-vuotias. Koko lapsuuteni olen ollut lähellä seuraamassa vanhempieni työntekoa matkailun saralla, joten jatkaminen tuntui luontevalta. Olen hankkinut matkailu- ja ravintola-alan tutkintoja eri oppilaitoksissa, joten siirtyminen yrittäjäksi ei ollut vaikeaa."</i></p>		<p><i>"Vanhempani ... luopuivat leirintäalueestaan vapaaehtoisesti keväällä 1994, jolloin jatkoin toimintaa perustamalla alueelle Kartanoravintola Hankalan..."</i></p>
<p><u>(31) Maanrakennus T&H Aaltonen</u> <i>"Yrityksemme ... on saanut alkunsa vuonna 1949, jolloin isäni ... osti ensimmäisen traktorinsa. Nuorena hankittu työkokemus sahalla Partalassa innosti nuorta traktorinomistajaa hankimaan lisäksi kenttäsahan, jonka turvin yrittäjääura alkoi. Rakennuksilla työskentely opetti mm. maanrakennustöiden saloihin ja työt alkoivat painottua sille alalle tekniikan kehityksen myötä ... Oma kokemukseni näistä töistä alkoi 60-luvun alussa, jolloin olin isäni mukana ajamassa traktorivetoista täryjyryä. Olin tuolloin vasta 7-vuotias. Iän karttuessa ja kaluston lisääntyessä jouduin minäkin tositoimiin 16-vuotiaana, jolloin olin töissä kaikki lomapäivät parin vuoden ajan. Koulun loputtua aloitin urani yrittäjänä isäni rinnalla ja sitä työtä on riittänyt aina näihin päiviin saakka."</i></p>		<p><i>"Yrityksemme toimii jo toisessa polvessa..."</i></p> <p><i>"Urakoiden onnistuessa saattaa päästä todella hyville ansioille palkkatyöhön verrattuna, toisaalta joutuu ottamaan suuria riskejä ja vastuu on kannettava itse."</i></p> <p><i>"Jonkun verran olen joutunut luopumaan vapaa-ajastani, mutta olen oppinut lukemattoman määrän uusia asioita ja saanut valtavasti työkokemusta."</i></p>

(33) Matti Perälä Oy

"Minulla on ollut onnea siinä, että olen saanut syntyä onnellisten tähtien alla. Se tarkoittaa sitä, että olen perinnön kautta saanut valmiiksi rakennetun kauppaliikkeen omistukseeni vuonna 1962. Olin silloin 18-vuotias juuri valmistunut merkonomi. Sain aloittaa suoraan koulun penkiltä itsenäisenä kauppiana suvun hallussa olleen sekatarvakaupan jatkajana ... kauppa on perustettu jo vuonna 1875 ... jo nuorena poikana minua kiinnosti olla kaupan tiskin takana ja palvella asiakkaita. Olen melko nuorena ymmärtänyt sen, että minusta tulee isona kauppias ja omat vanhempanikin sitä toivoivat."

(41) Relicomp-Yhtiöt

"Relicomp-Yhtiöt on vanhempieni ... perustama ohutlevyteknologian alihankintayritys ... Yhtiö on edelleen 75%:sesti perheemme omistuksessa ..."

(43) Ruuhipirtti Oy

"... perustajina vanhempani ... veljeni ... ja minä ...yritys toimii monipuolisesti perhehotellina."

"...kauppa on perustettu jo vuonna 1875 ... oma poikamme on kasvanut myös kauppiaksi ja toimii tällä hetkellä Jyväskylän liikkeen vetäjänä ... Kaikkein tärkein asia on yrittäjälle oma perhe ja perhesuhteet. Uskallankin väittää, että ilman hyviä perhesuhteita ei kukaan onnistu yrittäjänä."

"Tärkeä viihtyvyystekijä on myös yrityksen muu henkilöstö ... Tärkeää on opettaa henkilöstö sitoutumaan yrityksen vaatimuksiin."

"Olen ollut aina innokas seuraamaan kaupan alan kehitystä ja rohkeasti ottanut uutuudet oman liikkeen käyttöön ... ylläpitänyt tulosseurantaa ja panostanut sen kehittämiseen ... Toiset kun lopettivat, me perustimme uusia liikkeitä tilalle."

"...tajuan kuinka hienoa tämä kaikki on ollut. Vanhempieni rinnalla yrittäjäksi ryhtyminen on ollut täynnä oppia ja erehdystä ... loistavia hetkiä. Päivääkään en vaihtaisi nykyisestä enkä entisestä pois. Nautin kovasti työstäni perheyrityksessä."

"Olen oppinut paljon uusia asioita, tavannut loistavia ihmisiä."

"Tuntuu, että muuta vaihtoehtoa ei enää osaa ajatellakaan, kuin oman itsensä herrana olemista. Yrittäjyydessä on ihana vapaus toimia, mutta vastuu on myös osattava kantaa."

"Juuri nyt poistui ... unkarilainen ryhmä ja erotessamme yksi asiakasnainen pirautti eroitkut, silloin kokee varmasti palvelun onnistuneen ja antaneensa asiakkaille jotain ainutlaatuista. Myös jotkut jo 15 vuotta jatkuneet asiakassuhteet lämmittävät yrittäjän mieltä."

"Yrittäjänä työaikansa voi suunnitella itse."

(46) T.M. Koponen Ky

"Maalla, pienellä maatilalla kasvaneena ja sen muotoiseen yrittäjyyteen tottuneena, yritteliäisyys lankesi minulle luonnostaan. Olin jo tottunut tavallisten traktoreitten ja muitten koneiden käyttöön, joten siirtyminen kaivokone/maansiirtoalalle oli luontevaa haikiessani elämän suuntaa ja työtä, varsinkin kun huomasi, että alalla löytyisi markkinarakoa."

"Vuonna 1967 hankin traktori-kaivurin veljeni kanssa ... 1988 oma poika tuli mukaan ... yrittäjyyteen ... 2004 kaivu- ja maansiirtoalan yritys siirtyi maatilalla mukana sukupolven vaihdoksessa toiselle pojalle..."

"Saanut paljon hyviä ystäviä yrittäjyyden ohessa, ehkä joitakin väärinymmärtäjiäkin."

"...on maakuntaa kiertäessään nähnyt tavattoman paljon. On nähnyt ja saanut vinkkejä elämän eri alueille ja nähnyt kuinka muut yrittäjät ovat onnistuneet ja epäonnistuneet vastaavilla ja muilla aloilla".

"Saa olla oma herra talossa. Saa muokata työhön meno- ja tuloajat usein halutulla tavalla."

(53) Uuraisten Kaluste Oy

"Yrittäjän perhe on helposti naimissa yrittämisen ja työn kanssa, erityisesti pienyrityksissä. Koko perhe joutuu tekemään / saa työtä yrityksestä. Esimerkiksi lasten kesätyöllistyminen onnistuu usein vanhempien yrityksen kautta."

"Kukaan ei määräile, omia unelmiaan voi totuttaa, joka päivä on edessä uutta ja houkuttavaa. Lyhyesti sanottuna saa olla oman onnensa seppä."

"Yrittäjyys mahdollistaa vapaamman ajankäytön järjestelyyn. Lomat voi pitää silloin kun haluaa, tosin työn sallimissa rajoissa ... Kukaan ei määräile, omia unelmiaan voi toteuttaa, joka päivä on edessä uutta ja houkuttavaa. Lyhyesti sanottuna saa olla oman onnensa seppä."

(82) Autokauppias Mauri Matalamäki

"Armeijasta kotiuduttuani pääsin autohuoltokorjaamoon työntekijäksi. Aloitin 1972 oman autokorjaamotoiminnan isäni traktori- ja autohallissa."

"Autojen kehitys on viime vuosina mennyt huimasti eteenpäin ja vauhti vain kiihtyy ... joten opiskelu ei lopu koskaan."

Yrittäjätarinoista hahmottuva kuva yrittäjyysprosessista tuntuu varsin uskotalta. Prosessi voi olla suoraviivainen. Yrittäjäperhe toimii tehokkaana yrittäjyyden oppimisympäristönä, vähintäänkin kouluna yrittäjämäisen elämäntapaan. Osassa tähän tyyppiin kuuluvista tarinoista prosessi on hyvin suoraviivainen: hankittu koulutus ja perheen yrityksestä hankittu monipuolinen työkokemus tähtäävät perheen yrityksen palvelukseen siirtymiseen ja myöhemmin perheyrittäjyyden jatkajaksi. Nuoret näyttäisivät olevan jonkinlaisen tiedostamattoman manipuloinnin kohteena. Prosessi voi jättää runsaasti tilaa myös nuoren omille valinnoille. Kasvaminen yrittäjämäiseen elämäntapaan vetää nuoren eh-

kä monienkin erilaisten elämänvaiheiden kautta yrittäjäksi. Vanhemmilla voi olla merkittävä rooli yrittäjäksi ryhtymisessä, vaikka kysymys ei olisikaan siirtymisestä vanhempien liiketoiminnan jatkajaksi.

Yrittäjyys toimeentulon turvaajana. Inspiroitumisen taustalla on muita tyyppejä useammin pakkoa ja tarjolla oleva resurssi. Yllättävää ei ole, että tähän ryhmään kuuluvat nostavat inspiroitumisen lähteeksi myös markkinaraon. Yrittäjyyteen motivoivat asiat ovat perinteisiä. Muista erottuva piirre on se, että tähän ryhmään kuuluvat näyttävät kokevan tärkeäksi ulkopuolisten arvostuksen.

Esimerkit tyyppillisistä yrittäjistä ja yrityksistä konkretisoivat osaltaan sitä, minkälaisista yrittäjistä ja yrityksistä on kysymys, kun perustamisen taustalta löytyy pakkoa jossain muodossa.

Yrittäjyysorientaatio: yrittäjyys toimeentulon turvaajana

Inspiraatio

Motivaatio

(3) Autohuolto Markku Santa

"Vuonna 1993 silloinen työnantajani meni konkurssiin ja olin vasta rakentanut perheeleni omakotitalon, meillä oli kolme pientä lasta ja vaimo oli vailla työtä. Silloin oli mietittävä millä keinoin saadaan perheelle toimeentulo."

"Asiakkaat toivat minulle autojaan korjattavaksi kotiin, tuli syksy ja talvella autojen korjaaminen olisi mahdotonta kotona ... Syksyllä 1993 löytyi toimitilat ja Autohuolto perustettiin."

"Meillä koko perhe osallistuu yrityksen toimintaan, minä teen yrityksen pääsiällisen työn, vaimo kirjanpidon ja tyttäret hoitavat opiskelunsa ohella siivoustyöt."

"...olen saanut erittäin hyviä asiakkaita ja todella hyviä yrittäjäkavereita."

(30) Maa ja Vesirakennus Vertainen Oy

"Jo 17-vuotiaana Olavi Vertainen kutsuttiin suorittamaan asevelvollisuuttaan. Saman tien hän jouti rintamalle, jossa hän toimi mm. panssarintorjuntavaunun kuljettajana. Keivällä 1945 Vertainen kotiutettiin..."

"...ja rintamalta hankittu raskaan kaluston tuntemus innoitti häntä hankkimaan Fordmerkkisen kuorma-auton, vuosimalliltaan 1938. Tästä puukäyttöisestä autosta alkoi oma yrittäjyys ja puutavaran ajo."

"Kunnallisissa luottotoimissa Olavi Vertaisella on takanaan pitkä ura. Hän on mm. toiminut 12 vuotta kunnanhallituksen varapuheenjohtajana, kaksi kautta kunnanvaltuuston puheenjohtajana ja lisäksi hän on toiminut useissa lautakunnissa. Kunnallisista luottamustoimista ja liikkeenharjoittamisesta Vertainen on saanut useita ansiomerkkejä."

(38) Päiväkoti Löytöretki

"Vuonna 1997 muutimme miehen uuden työn takia Mikkelistä Jyväskylään. Jätin haitkeana taakseni vakituisen työpaikan esikouluopettajana ja ilmoitauduin työttömien kirjoihin.

" Muutimme Muurameen ja mieheni huomasi, että lapsirikkaasta kunnasta puuttui yksityinen päiväkotikoti. Kävimme yhdessä sosiaalijohtajan juttusilla ja hän suhtautui positiivisesti ajatukseemme päiväkodin perustamisesta ... aloin suunnitella ja laskeskella kannattaisiko päiväkodin perustaminen. Kunnasta tuli myönteistä kannustusta ... Mieheni Heikki rohkaisi kovasti minua ja vakuutti olevansa tukena kaikissa asioissa ... Kuka haluaisi vuokrata omakotitalonsa päiväkotikäyttöön? Ensinnäkin vaikuttanut, että ei kukaan, kunnes ilmaantui perhe, joka oli muuttamassa pääkaupunkiseudulle ja tarjosi vuokralle 200 neliön omakotitaloa valmiiksi aidattuine pihoineen. Siinä se ole. Avarat tilat olivat kuin päiväkodiksi luotu."

"Yrittäjällä on välttämätöntä olla tukihenkilö, jonka kanssa keskustella, pohtia, lakea ja miettiä Yhdessä pohdittuna tulevat kaikki vaihtoehdot mietittyä. Tästä tuesta olen kiitollinen miehelleni Heikille."

" Olemme tehneet yhteistyötä myös liikuntapalveluja tuottavan yrityksen kanssa ja lapsilla on tennis- ja musiikkikoulutusta ... päiväkotikoti on alusta alkaen tehnyt yhteistyötä Muuramen kunnan kanssa ... Yrittäjäjärjestöön kuulumisen avaa ovia uusille yhteistyökumppaneille ja tutustut kokeilemaan yrityksiä, joilta voit saada arvokasta neuvoa ja tukea ... Yrittäjällä on välttämätöntä olla tukihenkilö, jonka kanssa keskustella, pohtia, lakea ja miettiä. Yhdessä pohdittuna tulevat kaikki vaihtoehdot mietittyä. Tästä tuesta olen kiitollinen miehelleni Heikille."

(47) Tekstiili Matti ja Maija Oy

"Yrittäjäksi ryhdyin 19 vuotta sitten muutettuani mieheni ja kahden lapsen kanssa Karstulan. Karstulassa ei tuolloin löytynyt mielekästä markkinointityötä, joten päätin perustaa oman liikkeen, josta oli haaveillut aikaisemmin työskennellessäni liikealalla."

"Aluksi en ollut varma, minkä alan liikkeen perustaisin, mutta kun kuulin paikallisen vaate-liikkeen lopettavan toimintansa, sain idean omasta vaatekaupasta."

"...palvelen asiakkaita mahdollisimman paljon, enkä vain seisoo tiskin takana rahastamassa ... olen saanut liikkeestäni ja asiakkaistani omannäköisiäni ja olen saanut luotua vahvan kanta-asiakaskunnan, joka ulottuu jopa Suomen rajojen ulkopuolelle."

(55) Viinitila Vanha-Penttilä

"Takana oli turvattu tulevaisuus valtionhallinnossa ... Tulohajonnan tulo ja laskentajärjestelmien kehittäminen uudistivat viraston elämää - mutta ei riittävästi ... yrityksen perustamiseen ja elämäntavan muuttamiseen olivat ainakin eräänä osatekijöinä valtiontalouden kriisi eli oman työpaikan sopeuttamishankkeet ja oman elämän 40 vuoden kriisi. Tietoisuus siitä, että vielä ehtii tekemään toisen elämän, valkeani pikku hiljaa."

"Lähtökohtana oli Vanha-Penttilän tila vanhoine rakennuksineen, pihapiireineen, omenatarhoineen ja ennen kaikkea viiniperinteineen.

"Yrittämiseen innoittava tekijä oli pieni kylä, josta löytyi viinitalon toimintaa: kotijuustola, puutarha- ja taimitila sekä myöhemmin myös ratsutila. Sopiva tuote juuston ja marjojen väliin löytyi viinistä. Ensimmäiset merkit vapautuvasta alkoholipolitiikasta antoivat uskoa suunnitelmille."

"Ryhtymisen viiniryttäjäksi antaa mahdollisuuden tai oikeastaan velvoittaa jatkuvaan koulutukseen ja ammattitaidon parantamiseen."

Pakon olemassaolo näkyy yrittäjyysorientaatioissa, mutta myös inspiroitumisen syynä. Tärkeää on kuitenkin se, että yrittäjäksi ryhtyminen ei ole keskeisesti pakon sanelema juttu. Kysymys on myös paljosta muuta, mikä luo edellytykset menestymiselle yrittäjänä. Perhe ja ihmiset ovat merkityksellisiä hyvinvoinnin lähteitä, kuten muissakin ryhmissä. Ulkopuolisten arvostuksen koettu merkitys on ymmärrettävä ryhmän erityispiirteiden näkökulmasta. Näille yrittäjille on tavanomaista tärkeämpää, että ulkopuoliset arvostavat heidän saavutuksiaan.

Tilaisuuteen tarttuneet. Toisten esimerkki, ulkopuolisen aloite tai kannustus ja markkinarako ovat tekijöitä, jotka saavat yksilön irtaantumaan turvallisesta elämästä. Yrittäjyyteen sitouttavat asiat ovat hyvin perinteisiä. Vapauden merkitys näyttäisi olevan voimakkaampi sitouttavana tekijänä kuin muissa ryhmissä. Palkkatyön koettu vastuullisuus ja sitovuus saattavat hyvinkin selittää sitä, että vapaus ja yrittäjyys samaistetaan vahvasti toisiinsa ja vapaudesta kasvaa vahva yrittäjyyteen sitouttava asia. Merkitystä näyttäisi olevan myös mahdollisuudella työn ja harrastusten yhdistämiseen.

Esimerkit tyypillisistä yrittäjistä ja yrityksistä konkretisoivat osaltaan sitä, minkälaisista yrittäjistä ja yrityksistä tilaisuuteen tarttuneissa on kysymys.

Yrittäjyysorientaatio: suuteen tarttuneet	tilai- Inspiraatio	Motivaatio
(2) <u>Autobest Oy</u> "Keväällä 1984 toimin Tukku- mannin autoryhmän johtajana Kuopiossa. Olin silloin 39- vuotias erilaisissa johtamistehtävissä kokemusta hankkinut ekonomi."	"Sain yllättäen Opel Oy:ltä tarjouksen ryhtyä yrittäjäksi Jyväskylään, missä Nyströmin autoliikkeen toiminta oli myytävänä. Kiinnostuin ja tein Armas Puolimatka Oy:n kanssa esisopimuksen liikkeen ostamisesta. Rakennusliike ostaisi tontin ja minä toiminnan."	"Oman yrityksen kohdalla in- nostus ja turhautuminen on vain syvempää ja yrityksestä tulee tavalla tai toisella osa perhettä." "Yrittäjyys on enemmän kuin työpaikka, se on elämäntapa ja sellaisenaan tavoittelemisen arvoinen. Vastoinkäymiset ovat haasteita, jotka usein tois- tuovat loputtoman tuntuisesti. Niistä selviytyminen on toi- saalta suuri mielihyön lähde."
(18) <u>IS-Levyt Oy</u> "Yrittäjäksi ajauduini vuonna 1994 ollessani 29-vuotias. Työskentelin silloin koulutustani (tietotekniikan ins.) vastaa- vissa tehtävissä Münchenissä Valmet Automationilla."	"Ollessani työmatkalla Suo- messa kuulin vaimoni isältä hänen tuttavansa ostaneen pankin hallussa olleen teolli- suuslaitoksen Konnevedeltä. Mahdollisuus palata kotiseu- dulle ja laitoksen vetovastuu kiinnosti, joten parin päivän mietinnän jälkeen olimme per- heen kanssa valmiit palaamaan Äänekoskelle."	"Aluksi sain neuvoja vaimoni isältä, joka oli itse yrittäjä ... vaimoni hoitaa konttorin pape- rityöt." "... itse voi rytmittää päivät ja viikot haluamallaan tavalla..."
(39) <u>Ramin LVI- ja Rauta Oy</u> "Yritysten lopettaessa pitkään LVI-alalla työskennellyt Raimo	"Markkinarakoa Suolahdesta löytyi, kun paikkakunnalla ei	"Ensinnäkin tietysti kovalla työllä, sitten vanhoilla hyöillä

Tikkanen perusti Ramin LVI- ja Rauta Oy:n.”

ollut enää yhtään toimivaa rautakauppaa.”

asiakassuhteilla – tein pitkään työtä kenttämyyjänä konealalla ja solmin hyviä asiakaskontakteja ja lopuksi osaamisella.”

”...yrittäjyyden etuihin Tikkanen liittyy vapauden, voi olla perinteisesti sanottuna oman itsensä herra.”

(42) RPN-Woods Oy

”Hän oli alussa pitkään vetämässä toista kannonkoskelaista puualan yritystä, Kannonpuuta ... Välillä Riikonen jatkoi työuraansa muuallakin, mutta vuonna 1999 hän perusti oman yrityksen RPN-WOOD Oy:n kotipaikkakunnalleen ...”

”...nähdessään, että markkinoilla oli vielä markkinarakoa ikkuna- ja oviteollisuuden aiheille.”

”Tällä hetkellä RPN-Wood Oy työllistää 22 henkilöä. Riikosen kaksi poikaa työskentelee myös samassa yrityksessä, joten yritystä voi kutsua myös osin perheyrietykseksi.”

”Vaativa yrittäjyys antaa ... mahdollisuuden itsensä toteuttamiseen.”

(48) Tilitoimisto Jaana Tåg

”Olin työskennellyt pääkirjanpitäjänä traktoritehtaalla Suolahdessa seitsemän vuotta ...”

”...Sumiaisista entinen tilitoimiston pitäjä muutti pois. Tällöin eräs yrittäjä ja kunnan elinkeinoasiamies saivat minut innostumaan yrityksen perustamisesta. Muutaman päivän harkinta-ajalla lupauduin yrittämään. Lähes kaksi vuotta säilytin kuitenkin työpaikkani tehtaalla tehden kirjanpitoa sivutoimisesti.”

”Mielestäni yrittäjältä ja hänen perheeltään vaaditaan joustavuutta ja eräänlaista hullutta.”

(65) Taavetin Tilitieto Ky

”Koskimies ehti toimia viisitoista vuotta 5 500 asukkaana kunnan pääkirjanpitäjänä ennen kuin vuonna 1989 päätti luopua virkamiesurasta ja perusti oman toimiston...”

”Paikkakunnan yrittäjät olivat jo kyselleet oman tilitoimiston perään ja Reetta Koskimiehen sisar oli ehtinyt perustaa tilitoimiston Kotkaan ... Perustamispäätökseen vaikuttivat voimakkaasti sekä sisar omine tilitoimistoineen että aviomies Martti, joka oli lähtenyt yrittäjäuralle suunnilleen samoin eväin kuin vaimonsakin.”

”Hyvin tärkeitä ovat myös yhteydenpidot sisaren tilitoimistoon. Meillä on useinkin neuvonpitoa ammattiasioista.”

”...pitää yhtenä työnsä mielenkiintoisena piirteenä sitä, että joutuu jatkuvasti kehittämään itseään. Lait muuttuivat ja tilitoimiston tulee olla perillä kaikista uusista asioista.”

Tyypilliset yrittäjätarinat syventävät kuvaa yrittäjyysprosessista. Ne osoittavat selkeästi sen, että yrittäjyysorientaatio on yhteydessä inspiroitumisen lähteisiin ja osin myös motivaatiotekijöihin, jotka tekevät yrittäjyydestä merkityksellisen asian yrittäjälle. Tarkastelut osoittavat selvästi myös sen, ettei yhtä ainoaa tai tyyppinä vallitsevaa yrittäjäpolkua ole löydettävissä. Vaihtoehtoja on useita.

JOHTOPÄÄTÖKSET

Yksilön käyttäytymisen näkökulma syventää merkittävästi ymmärrystämme rakenteiden dynamiikasta, siten myös aluekehityksestä ja sen mekanismeista. Yksilöiden rooli on yhtäältä tarttua avautuviin uusiin mahdollisuuksiin ja toisaalta sopeutua ympäristössä tapahtuneisiin muutoksiin, hyödyntää ja sopeutua. Yleisesti saadut tulokset haastavat mekanistisen ihmiskäsityksen. Siinä yksilön toiminnan oletetaan olevan seurausta ulkoisista ärsykkeistä ja noudattavan edeltä ennustettavissa olevaa kaavaa. Perinteinen näkemyksemme alueellisesta kehityksestä on myös tämän näkemyksen mukainen ja siten myös se kyseenalaistetaan saatujen tulosten perusteella aluekehityksen kannalta keskeisten toimijoiden eli yrittäjien käyttäytymisen osalta. Perinteinen sijaintiteoreettinen ajattelu ja kokonaisvaltaisesti aluekehitystä tarkastelevat teoreettiset ajatusrakennelmat eivät riittävässä määrin tunnista yksilöä ainutkertaisena toimijana. Niissä ei ole sisäänrakennettuna konstruktivistista ihmiskäsitystä, joka korostaa yksilön merkitystä ainutlaatuisena ja tavoitteellisesti toimivana toimijana. Yksilön toiminnan ja valintojen ymmärtäminen tästä näkökulmasta edesauttaa myös kykyämme vaikuttaa yksilöiden toimintaan.

Oheista paperia voi hyvin luonnehtia tutkimusmatkaksi ihmisen mieleen. Keskeisenä rajoitteena on tekijöiden kauppatieteellinen osaamisperusta, joka rajoittaa kykyämme lähestyä ilmiötä. Meille tutkimusmatka oli oppimisprosessi:

- käsityksemme inspiraatioista ja motivaatiosta erillisinä asioina sai tukeaa prosessin aikana
- käsityksemme kohdeilmiöstä täsmentyi prosessin aikana (inspiraation ja motivaation käsitteiden sisältö)
- saimme ajatuksia käytännön kehittämistyöhön
- ennen kaikkea kuitenkin tulokset osoittavat jälleen kerran, ettei tyypillistä yrittäjää ole olemassa, kysymys on harhasta tai myyttistä.

Käytetyn tutkimusaineiston yritysjoukko vastaa varsin hyvin tyypillistä suomalaista yritystä, joka on erittäin pieni ja lähimarkkinoille suuntautuva palvelualan yritys. Tämä sinällään ei ole yllättävää, koska kumpaankin aineistolähteesseen liittyvät yrittäjät ovat Suomen Yrittäjät ry:n jäseniä. Sen jäsenkunta vastaa aika hyvin tyypillisiä suomalaisia yrityksiä. Tämä merkitsee sitä, että saaduilla tutkimustuloksilla voisi olla yleisempääkin merkitystä ja käyttöarvoa.

Inspiraatio ja motivaatio

Vajaa kolmannes tarinoista (29%) oli sellaisia, joista ei ollut mahdollista tunnistaa inspiroitumista siinä merkityksessä, joka käsitteelle on tässä tutkimuksessa annettu. Muiden osalta kuva inspiroitumisesta vastaa aiemman keskustelun perusteella käsitteestä muodostunutta kuvaa: kysymys on pääsääntöisesti positiiv-

visten tekijöiden synnyttämästä asiasta, mutta inspiroitumisen taustalla voi olla myös pakkoa ja turhautumista sekä vähättelyn synnyttämää näyttämishalua.

Inspiroituminen on ilmiönä yrityksen perustamisprosessia vahvistava tekijä, usein käännepeite, toimintaan *virittävä* merkityksellinen havainto ja/tai kokemus, joka voi johtaa yrityksen perustamiseen: tyypillisesti markkinarako, toisten esimerkki tai kannustus tai perustamisen kannalta merkityksellisen resurssien löytyminen. Välillisesti voidaan päätellä, että läheskään aina inspiroituminen ei johda yrityksen perustamiseen. Kuten Thrash ja Elliot (1994, 959) toteavat, "inspiroituminen jostakin" ei välttämättä yhdisty "inspiroitumiseen johonkin" saatikka motivoitumiseen toimintaan samassa suunnassa.

Motivaatiolla tarkoitetaan tässä yhteydessä jotain selkeästi muuta kuin inspiraatiolla. Motivaatiossa on kysymys yksilön käyttäytymistä virittävien ja ohjaavien tekijöiden järjestelmästä, pelkistetyistä niistä merkityksellisistä asioista, jotka *sitouttavat* yrittäjää toimimaan yrittäjänä. Valtaosasta tarinoita oli mahdollista päätellä jotain siitä, mitkä tekijät sitouttavat yrittäjää yrittäjyyteen, minkälaiset asiat koetaan yrittäjyydessä merkityksellisinä (n=85). Tulokset osoittavat, että kysymys on tyypillisesti monista samanaikaisista asioista. Tarinoista 36 oli sellaisia, joista oli pääteltävissä kolme tai neljä yrittäjyyteen sitouttavaa tekijää. Perheen/suvun merkitys, rikas ja monipuolinen elämä, toiset ihmiset ja kyky nauttia yrittäjämäisestä elämäntavasta nousevat syistä muita yleisimmiksi.

Motivaatioteorioiden näkökulmasta syyt ovat mielenkiintoisia. Tukeutuminen yksittäiseen motivaatioteoreettiseen lähtökohtaan ei tee oikeutta ilmiölle. Maslowin tarvehierarkian sosiaaliset, arvostuksen tai itsensä toteuttamisen tarpeet ovat vahvasti esillä yrittäjien tarinoissa. McClellandin korostamista tarpeista ovat näkyvästi esillä ennen muuta tarve ihmissuhteisiin ja haluun olla ihmisten kanssa (need for affiliation). Prosessiteorioista ennen muuta kannustusteoria näyttäisi saavan vastakaikua yrittäjien tarinoissa. Ympäristön reaktioilla on merkitystä yrittäjälle.

Inspiraatio, motivaatio ja yrittäjyysorientaatio sekä näiden keskinäinen yhteensopivuus

Tyypilliset yrittäjätarinat syventävät kuvaa yrittäjyysprosessista. Ne osoittavat selkeästi sen, että yrittäjyysorientaatio on yhteydessä inspiroitumisen lähteisiin ja osin myös motivaatiotekijöihin, jotka tekevät yrittäjyydestä merkityksellisen asian yrittäjälle. Tarkastelut osoittavat selvästi myös sen, ettei yhtä ainoaa yrittäjäpolkua ole löydettävissä. Vaihtoehtoja on useita.

- *Aktiivisesti omakohtaisen yrittäjyyden mahdollisuutta tavoitteleiden tarinoista ei aina välttämättä ilmene mitään erityistä inspiroitumisen syytä tai lähdeä. Muita tärkeämpiä syitä inspiroitumiselle ovat toisten esimerkki ja kannustus, tunnistettu markkinarako sekä ulkopuolisten tuki ja kannustus. Yrittäjyyteen sitouttavia motivaatiotekijöitä ovat puolestaan uudet asiat (uudet asiat, oppiminen, kehittyminen, uteliaisuus, uudistuminen, kiinnostus uuteen,*

henkinen kasvu, rikas ja monipuolinen elämä) ja perhe. Toiset ihmiset, elämäntapa ja vapaus myös tärkeitä yrittäjyyteen sitouttavia tekijöitä. Varsin usein yrittäjyys näyttää olleen myös keino työn ja harrastusten yhdistämiseen.

- *Perheen/suvun perinteitä jatkaneiden* tarinoista ei juuri ole löydettävissä inspiroitumiseen viittaavia asioita, selvästi vähemmän kuin muissa tyypeissä. Yrittäjyys on luonteva valinta, johon ei liity useinkaan mitään erityistä dramatiikkaa. Yrittäjyyteen ja yrittäjämäiseen elämäntapaan on kasvettu usein jo pienestä pitäen. Koulutusta ja kokemusta on kerrytetty tavoitteena siirtyminen perheyrityksen johtoon. Perhe on myös selvästi yrittäjyyteen muita useammin motivoiva ja sitouttava asia. Yrittäjyys on perheen yhteinen asia, joskus jopa suvun yhteinen asia.
- *Yrittäjyyteen toimeentulon vuoksi tarttuneilla* inspiroitumisen taustalla on muita tyyppisiä useammin pakkoa ja tarjolla oleva resurssi. Yllättävää ei ole, että tähän ryhmään kuuluvat nostavat inspiroitumisen lähteeksi myös markkinaraon. Yrittäjyyteen motivoivat asiat ovat perinteisiä. Muista erottuva piirre on se, että tähän ryhmään kuuluvat näyttävät kokevan tärkeäksi ulkopuolisten arvostuksen.
- *Tilaisuuteen tarttuneilla* toisten esimerkki, ulkopuolisen aloite tai kannustus ja markkinarako ovat tekijöitä, jotka saavat yksilön irtaantumaan turvallisesta elämästä. Yrittäjyyteen sitouttavat motivaatiotekijät ovat hyvin perinteisiä. Vapauden merkitys näyttäisi olevan voimakkaampi sitouttavana tekijänä kuin muissa ryhmissä. Palkkatyön koettu vastuullisuus ja sitovuus saattavat hyvinkin selittää sitä, että vapaus ja yrittäjyys samaistetaan vahvasti toisiinsa ja vapaudesta kasvaa vahva yrittäjyyteen sitouttava asia. Merkitystä näyttäisi olevan myös mahdollisuudella työn ja harrastusten yhdistämiseen.

Toimenpidesuosituksukset

Pyrimme seuraavassa vastaamaan kysymykseen, minkälaisiin toimenpidesuosituksiin tulokset antavat mahdollisuuden. Tarkastelemme erikseen inspiraatiota ja motivaatiota. On perusteltua pitää inspiraatiota positiivisena virittymänä toimintaan. Tiedostamme myös pakon merkityksen yksilöiden toiminnan taustalla, jopa inspiraation taustavoimana. Mielenkiintomme on kuitenkin ennen muuta muussa kuin pakon synnyttämässä inspiraatiossa. Pakon käyttämiseen keinona voi johtaa eettisesti arveluttavien keinojen käyttöön (esimerkiksi kun sosiaalinen paine johtaa rikolliseen toimintaan tai kun yksilön aktiivisuuden synnyttäminen edellyttää sosiaalisten turvaverkkojen alasajoa). Lisäksi pakkoa sisältäviin keinoihin turvautuminen merkitsee pääsääntäisesti sitä, että olemme myöhässä. Näkemys on jossain määrin myös periaatteellinen. Lähestymme kysymystä ongelmien vai vahvuuksien näkökulmasta. Jälkimmäinen on meidän valintamme ja yrittäjyyteen liittyvän *inspiraation* osalta voidaan silloin ajatella seuraavanlaisia edistämistoimenpiteitä:

- Yliopistojen, korkeakoulujen ja tutkimuslaitosten sekä yrittäjäksi aikovien ja toimivien yrittäjien vuorovaikutuksen lisääminen – aikaisempaakin tärkeämpää on luoda edellytykset tiedon ja osaamisen kaupallistamiselle. Ratkaisuja tiedon kulun edistämiseksi on monia: esimerkiksi tavoitteellisesti rakennetut osapuolten kohtaamisareenat ja suunnitelmallinen tiedonvälitys.
- Roolimallien esillä pitäminen ja yrittäjyyteen kannustavan ilmapiirin vahvistaminen – tiedotusvälineiden merkitys ja mahdollisuudet hyödynnetään aikaisempaa paremmin, yrittäjäjärjestöjen ja oppilaitosten välisen yhteistyön vahvistaminen, ympäristön tarjoamat mahdollisuudet huomioonottavan yrittäjäkoulutuksen toteuttaminen.
- Avoimuus ja suvaitsevaisuus antavat mahdollisuuden saada aikaan jotain aivan uutta, mikä samalla mahdollistaa poisoppimisen.
- Osa suvaitsevaisuutta on kyky hyväksyä virheistä oppiminen: kyky hyväksyä virheet ja epäonnistumiset sekä oppia niistä.

Entä minkälaisiin johtopäätöksiin tulosten pohjalta voidaan päätyä, kun tarkastellaan yrittäjyyteen *sitoutumista*, yrittäjyyttä hyvän elämän mahdollistajana?

- Yrittäjyys on lähtökohtaisesti kollektiivinen ilmiö, ihmisten väliseen vuorovaikutukseen perustuvaa toimintaa. Lisäksi toiset ihmiset ovat merkittävä hyvinvoinnin lähde yrittäjille.
- Yrittäjyys arjen sankaruutena – yrittäjämäinen elämäntapa tarjoaa varteenotettavan vaihtoehdon palkkatyölle. Yrittäjämäisen elämäntavan esillä pitäminen palkkatyön rinnalla edistää samalla yrittäjäidentiteetin vahvistumista yrittäjien keskuudessa.
- Positiivisten roolimallien esille nostaminen on parasta yrittäjyyden edistämistä. Ne vahvistavat myös yrittäjäidentiteettiä yrittäjien keskuudessa,
- Roolimallit tulevat tutuiksi, synnyttävät kimmokkeen oman yrityksen synnylle tai/ja lisäävät sitoutumista yrittäjyyteen, yrittäjän hyvinvointia.

Rajoituksista ja jatkotutkimustarpeista

Tarinat lähdeaineistona eivät ole ongelmattomia. Tarinoita kerrotaan usein myös kuulijan ehdoilla. Tarinat voivat olla osittain sellaisia, jollaisia kertoja olettaa kuulijan haluavan kuulla. Niillä halutaan vahvistaa yleistä käsitystä asiasta, esimerkiksi yrittäjyydestä vaikeuksien kautta voittoon kulkevana prosessina tai vapaudesta yrittäjämäisen elämäntavan ytimessä. Epäselvää on, ovatko tällaiset painotukset tyypillisiä nimenomaan yrittäjille vai nousisivatko samat teemat jossain muodossa esille myös muiden väestöryhmien tarinoissa. Tätä olisi mielenkiintoista ja perusteltua selvittää jatkotutkimuksessa.

Käytetyille inspiraation ja motivaation käsitteille on vaikea antaa tässä tutkimuksessa täysin yksiselitteistä tulkintaa. Yrittäjyysorientaation ja inspiraation osalta yrittäjätarinat luokiteltiin johonkin muodostetuista ryhmistä. Ryh-

mät tulevat osin lähelle toisiaan, osin ryhmät ovat jopa päällekkäisiä. Näissä valinta tehtiin tarinan synnyttämän yleiskuvan perusteella. Motivaation käsitteen kohdalla menettely oli toinen. Sen osalta oletettiin, että kysymys ei ole välttämättä yhdestä asiasta, vaan että yrittäjyyteen sitouttavia tekijöitä on samanaikaisesti useita. Yrittäjyysorientaatio, inspiraatio ja motivaatio ovat moniulotteisia käsitteitä, joiden käyttökelpoisuudessa yrittäjyystutkimuksen välineinä on vielä runsaasti jalostettavaa. Varsinkin inspiraatio vaikuttaa yrittäjien arkikokemuksen ja toiminnan käynnistymisen kannalta tärkeältä asialta, jota ei ole käsitelty kovin paljon perustieteiden (esim. psykologian, sosiologian tai taloustieteen) piirissä saati yrittäjyystutkimuksessa.

Käytetty tutkimusaineisto on jossain määrin rajoittunut. Kaikkia mukana olevia yrittäjiä ja yrityksiä voidaan pitää menestyneinä. Kaikki tarinankertoajat olivat yrittäjiä ja kohteena olleet yritykset olivat tarinan kerrontahetkellä toiminnassa. Kysymys on siis positiivisista yrittäjätarinoista, joille tyypillistä on yrittäjäidentiteetin jatkuva vahvistuminen. Yrittäjästä palkkatyöhön siirtyneiden mukanaolo olisi oletettavasti antanut kuvan identiteetistä alati muuttavana käsitteenä, aikaan ja tilaan sijoittuvana käsitteenä. Yrittäjyysprosessin eri vaiheiden kattavampi analyysi, mukaan lukien epäonnistumiset ja luopumiset, rikastuttaisi entisestään tässä tutkimuksessa saatua kuvaa monimuotoisesta ilmiöstä.

LÄHTEET

- Acs, Zoltan J. & David B. Audretsch 2003. Introduction to the Handbook of Entrepreneurship Research. Teoksessa Zoltan J. Acs & David B. Audretsch (toim.) *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*, s. 3-20. London: Kluwer.
- Adler, Nancy 2008. *International Dimensions of Organizational Behavior*. USA: Thomson South-Western (5th Edition).
- Alvesson, Mats 2008. Identity Matters: Reflections on the Construction of Identity Scholarship in Organization Studies. *Organization*, 15(1), 5-28.
- Anon. 1. 37 sources of inspiration. [www-dokumentti] <<http://www.inspirationbit.com/group-writing-project-results-37-sources-of-inspiration>> (Luettu 13.2.2008).
- Anon. 2. Drawing from the wells of inspiration. [www-dokumentti] <<http://www.clearvisionpk.com/Inspiration.html>> (Luettu 13.2.2008)
- Audretsch, David B. 1998. Agglomeration and the location of innovative activity. *Oxford Review of Economic Policy*, 14(2), 18-29.
- Ahonen, Ari 2001. *Organisaatio, johtaminen ja edistyksen puhekäytännöt: Liikkeenjohdollisen tiedon kentät, kerrostumat ja kulttuurinen paikka*. Turku: Turun Kauppakorkeakoulu.
- Autio, Erkki & Pekka Kähkönen 1994. *Teknologiayrittäjän opas*. Helsinki: Painotalo Miktor.
- Auvinen, Tommi, Esa Mangelaja & Teppo Sintonen. 2010. Is Narrative a Content of Economics and Business Administration? An Essay about why Homo Economicus is actually Homo Narrans: From Realistic to Narrative Paradigm. (Ed. Carolyn Gardner) *Annual Review of Management & Organizational Inquiry*. USA: Tamaraland Publications.
- Baum, Joel A.C. & Brian S. Silverman 2004. Picking winners or building them? Alliance, intellectual, and human capital as selection criteria in venture financing and performance of biotechnology startups. *Journal of Business Venturing*, 19, 411-436.
- Berger, Peter & Luckmann, Thomas 1998 [1966]. *Todellisuuden sosiaalinen rakentuminen*. [Suom. Raiskila, V. 1994. Alkuteoksesta The Social construction of reality] Helsinki: Kirjapaino Oy Like.
- Bianchi, Guiliano 1998. Requiem for the Third Italy? Rise and fall of a too successful concept. *Entrepreneurship & Regional Development*, 10, 93-116.
- Binks, Martin & Andrew Jennings 1986. Small firms as a source of economic rejuvenation. Teoksessa James Curran, John Stanworth & David Watkins (toim.) *The Survival of the Small Firm. Volume 1. The Economics of Survival and Entrepreneurship*, s.19-37. Cambridge: Gower.
- Bird, Barbara 1989. *Entrepreneurial behavior*. London: Scott, Foresman and Company.
- Boje, D. (2001). *Narrative Methods for Organizational & Communication Research*. London: Sage.

- Boschma, Ron A. 2004. Competitiveness of Regions from an Evolutionary Perspective. *Regional Studies*, 38(9), 1001-1014.
- Boschma, Ron A. 2005. Proximity and Innovation: A Critical Assessment. *Regional Studies*, 29(1), 61-74.
- Boselie, Paul, Graham Dietz & Corine Boon 2005. Commonalities and contradictions in HRM and performance research. *Human Resource Management Journal*, 15(3), 67-94.
- Boswell, Jonathan 1973. *The rise and decline of small firms*. London: George Allen & Unwin Ltd.
- Brandstätter, Hermann 1997. Becoming an Entrepreneur - A Question of Personality Structure? *Journal of Economic Psychology*, 18 (2-3), 157-177.
- Britannica Online Encyclopedia 2008. [www-dokumentti] <<http://www.britannica.com/eb/article-9048685/location-theory>> (Luettu 15.2.2008).
- Burrell, G. & Morgan, G. 1979. *Sociological Paradigms and Organisational Analysis*. Great Britain: Heinemann Educational Books.
- Camagni, Roberto 1995. The Concept of Innovative Milieu and its Relevance for Public Policies in European Lagging Regions. *Papers in Regional Science*, 74(4), 317-340.
- Capello, Roberta & Alessandra Faggian 2005. Collective Learning and Relational Capital in Local Innovation Processes. *Regional Studies*, 39(1), 75-87.
- Christaller, Walter 1933. *Central Place Theory*. [www-dokumentti] <<http://www.yck2.edu.hk/onlinestudy/form6/ychui02.pdf>> (Luettu 1.1.2010).
- Clarke, Jean & Robin Holt 2010. The Mature Entrepreneur: A Narrative Approach to Entrepreneurial Goals. *Journal of Management Inquiry*, 19(1), 69-83.
- Collins, Christopher J., Hanges, Paul J. & Edwin A. Locke 2004. The Relationship of Achievement Motivation to Entrepreneurial Behavior: A Meta-Analysis. *Human Performance*, 17(1), 95-117.
- Cope, Jason, Sarah Jack & Mary B. Rose 2007. Social Capital and Entrepreneurship - An Introduction. *International Small Business Journal*, 25(3), 213-219.
- Crossley, Michele L. 2000. *Introducing Narrative Psychology. Self, trauma and the construction of meaning*. Buckingham: Open University Press.
- Czarniawska, Barbara. 1998. *A Narrative Approach to Organization Studies*. USA: Sage.
- Damasio, Antonio R. 1999. *The Feeling of What Happens: Body and Emotion in the Making of Consciousness*. Harvest Books. (Suom. Pietiläinen, Kimmo 2000. *Tapahtumisen tunne*. Helsinki: Terra Cognita.)
- Das, T.K. & Bing-Sheng Teng 2000. A Resource-Based Theory of Strategic Alliances. *Journal of Management*, 26(1), 31-63.
- Dong, Li & Keith W. Glaister 2006. Motives and partner selection criteria in international strategic alliances: Perspectives of Chinese firms. *International Business Review*, 15, 577-600.

- Denning, S. 2005. *The Leader's Guide to Storytelling*. San Francisco, USA: Jossey-Bass.
- Eräheimo, Tapio & Ahti Lehtomaa 1999. *Yrittäjyyden sadat tarinat*. Hämeenlinna: Tietosykli Oy.
- Eskola, J. & Suonranta, J. 1999. *Johdatus laadulliseen tutkimukseen*. Jyväskylä: Osuuskunta Vastapaino.
- Fisher, Walter R. 1985. The Narrative Paradigm: In the Beginning. *Journal of Communication*, 35 (4), 74-89.
- Fisher, W.R. 1987. *Human communication as a narration: Toward a philosophy of reason, value, and action*. Columbia, SC: University of South Carolina Press.
- Fisher, Walter R. 1994. Narrative Rationality and the Logic of Scientific Discourse. *Argumentation*, 8, 21-32.
- Florida, Richard 1995. Toward the Learning Region. *Futures*, 27(5), 527-536.
- Francesco, Anne-Marie & Barry Allen Gold 2005. *Intentional Organizational Behavior*. USA: Pearson Education Inc (2nd Edition).
- Freel, Mark S. 1998. Policy, prediction and growth: picking start-up winners? *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 5(1), 19-32.
- Fujita, Masahisa & Jacques-Francois Thisse 1996. Economics of Agglomeration. *Journal of the Japanese and International Economies*, 10, 339-378.
- Galan, Jose I. & Javier Gonzalez-Benito 2001. Determinant factors of foreign direct investment: some empirical evidence. *European Business Review*, 13(5), 269-278.
- Gibb, Allan 1997. *Picking winners? On gaining insight into the processes of small firms growth*. Durham University Business School, Durham, Working Paper.
- Gibb, Allan & John Ritchie 1982. Understanding the Process of Starting Small Business. *European Small Business Journal*, 1(1), 26-45.
- Gigerenzer, Gerd 2008. *Rationality for Mortals. How People Cope with Uncertainty*. Oxford: Oxford University Press.
- Gulati, Ranjay 1998. Alliances and networks. *Strategic Management Journal*, 19, 293-317.
- Hamilton, Eleanor 2006. Narratives of enterprise as epic tragedy. *Management Decision*, 44(4), 536-550.
- Hampson, S. E. 1988. *The Construction of Personality. An Introduction*. Second Edition. London: Routledge.
- Hautamäki, Antti 2007. *Kestävä innovointi: Innovaatiopolitiikka uusien haasteiden edessä*. Helsinki: Sitran raportteja 76.
- Hautamäki, Lauri 2000. *Maaseudun menestyjät – yritykset maaseudun vetureina*. Helsinki: Kunnallisan kehittämissäätiö, Tutkimusjulkaisut 23.
- Hautamäki, Lauri 2003. *Teollistuva maaseutu – menestyvät yritykset maaseudun voimavarana*. Helsinki: Kunnallisan kehittämissäätiö, Tutkimusjulkaisut 34.
- Heikkinen, Hannu, Rauno Huttunen & Leena Kakkori. 1999. "Ja tämä tarina on tosi...": Narratiivisen totuuden ongelmasta. *Tiedepolitiikka* 4.
- Helsingin Sanomat, Kuukausiliite 2001. *Ajatuskatko*. Kirjoittanut Saska Snellman. Kuukausiliite 6.10.2001, 33-35.
- Himanen, Pekka 2010. *Kukoistuksen käsikirjoitus*. Helsinki: WSOY.

- Hornaday, R. 1990. Dropping the E-words from small business research: An alternative typology. *Journal of Small Business Management*, 28(4), 22-33.
- Huovari, Janne, Aki Kangasharju & Aku Alanen 2001. *Constructing index for regional competitiveness*. Helsinki: Pellervo Economic Research Institute, Working Papers N:o 44.
- Jennings, Peter L., Lew Perren & Sara Carter 2005. Alternative Perspectives on Entrepreneurship Research. (Guest editors' Introduction.) *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(2), 145-152.
- Johannisson, Bengt 1984. A cultural perspective on small business - local business climate. *International Small Business Journal*, 2(4), 32-43.
- Johannisson, Bengt 1986. Lokalt företagande i ett nätverksperspektiv. Teoksessa Bengt Johannisson & Olav Spilling (toim.) *Lokal näringsutvikling: entreprenörskap og nettverksstrategier i noen norske og svenske kommuner*, s. 32-50. Universitetsbolaget AS, Tromsø, Oslo, Bergen, Stavanger.
- Johannisson, Bengt 1990. Community entrepreneurs - cases and conceptualization. *Entrepreneurship & Regional Development*, 2, 71-88.
- Johannisson, Bengt & Anders Nilsson 1989. Community entrepreneurs: networking for local development. *Entrepreneurship and Regional Development*, 1, 3-19.
- Jones, Robert, Latham, James & Michela Betta 2008. Narrative construction of the social entrepreneurial identity. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 14(5), 330-345.
- Juuti, Pauli 2007. Inspiraation, tunteiden, luovuuden ja oikeassa rytmissä olemisen aika - organisaatioiden ja johtamisen muuttuminen. *Työn Tuuli*, Vol. 2. Helsinki: HENRY RY.
- Järvinen, Irma-Riitta & Seppo Knuutila. (toim.) 1982. *Kertomusperinne: Kirjoituksia proosaperinteen lajeista ja tutkimuksesta*. Helsinki: Suomalaisen Kirjallisuuden Seura
- Keil, Thomas 2000. *Strategic alliances - A review of the state of the art*. Helsinki: Helsinki University of Technology, Institute of Strategy and International Business, Working Paper Series 10.
- Kettunen, Pertti 1985. *Yrittäjäkirja*. Suomen Yrittäjien Keskusliitto ry.
- Kitson, Michael, Ron Martin & Peter Tyler 2004. Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept? *Regional Studies*, 38(9), 991-999.
- Krueger, Norris F. & Alan L. Carsrud 1993. Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour. *Entrepreneurship & Regional Development*, 5, 315-330.
- Krugman, Paul 1990. *The Age of Diminished Expectations*. Cambridge, MA.: MIT Press.
- Krugman, Paul 1996. Making sense of the competitiveness debate. *Oxford Review of Economic Policy*, 12(3), 17-25.
- Kärkkäinen, Osmo 2002. *Keiteleen kummittedät*. Tampere: MC-Pilot.
- Laukkanen, Mauri & Hannu Niittykangas 2003. Local developers as virtual entrepreneurs - do difficult surroundings need initiating interventions? *Entrepreneurship & Regional Development*, 15, 309-331.

- Lehtonen, Mikko 2004. *Merkitysten maailma: Kulttuurisen tekstintutkimuksen lähtökohtia*. Tampere: Vastapaino.
- Linnamaa, Reija 1999. *Kaupunkiseudun kilpailukyöyn rakenteelliset ja dynaamiset elementit*. Teoksessa Markku Sotarauta (toim.), *Kaupunkiseutujen kilpailukyky ja johtaminen tietoyhteiskunnassa*, s. 18-40. Helsinki: Suomen Kuntaliitto, Acta nro 106.
- Littunen, Hannu 1992. *Uusien yritysten menestyminen: tutkimuksen toteutustapa ja perustamistilanteen kartoitus*. Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto, Keski-Suomen taloudellinen tutkimuskeskus, Julkaisuja 124.
- Lovering, John 1999. Theory led by policy? The inadequacies of the 'new regionalism'. *International Journal of Urban and Regional Research*, 23, 379-395.
- Lovering, John 1999. Theory led by policy? The inadequacies of the 'new regionalism'. *International Journal of Urban and Regional Research*, 23, 379-395.
- Low, Murray B. & Eric Abrahamson 1997. Movements, bandwagons, and clones: industry evolution and the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 12, 435-457.
- Luthans, Fred, Carolyn M. Youssef & Bruce J. Avolio 2006. *Psychological Capital: Developing the Human Competitive Edge*. USA: Oxford University Press.
- Malecki, Edward J. 1997, *Technology and Economic Development: the Dynamics of Local, Regional and National Competitiveness*. London: Longman.
- Maliranta, Mika & Pekka Ylä-Anttila 2007. *Kilpailu, innovaatio ja tuottavuus*. Helsinki: ETLA B228.
- Marjosola, Iiris 1979. *Yrittäjyys tahtona ja mahdollisuutena*. Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto, taloustieteen laitos, Julkaisuja 49.
- McCloskey, D.N. (1998): *The Rhetoric of Economics*. University of Wisconsin press.
- McMahon, Richard G.P. 2000. *Picking Winners Amongst Australian Manufacturing SMEs*. School of Commerce, The Flinders University of South Australia, Research Paper Series: 00-15.
- Mäntylä, Hans 2007. *On "Good" Academic Work. Practicing respect at close range*. Helsinki: Helsinki School of Economics, A-306.
- Nahapiet, Janine & Sumantra Ghoshal 1999. Social Capital, Intellectual capital and the Organizational Advantage. *Academy of Management Review*, 23(2), 242-266.
- Oerlemans, Leon A.G. , Marius T.H. Meeus & Frans W.M. Boekema 1999. *Innovation and Space: Theoretical Perspectives*. Eindhoven Centre for Innovation Studies, The Netherlands Working Paper 99.3.
- Paasio, Kaisu & Tommi Pukkinen 2007. *Tarinoita akateemisesta yrittäjyydestä – asennetta, osaamista ja oivalluksia*. Helsinki: WSOYpro.
- Pasanen, Mika 1999. *Monet polut menestykseen: pk-yritykset Pohjois-Savossa*. Kuopio: Kuopio University Occasional Reports E. Social Sciences 15.
- Pen, Cees-Jan 1999. *Improving the behavioural location theory; Preliminary results of a written questionnaire about strategic decision-making on firm relocations*. Paper presented at the European RSA congress " Regional Cohesion and Competitiveness in 21st Century Europe", Dublin, 23-27 August.
- Pihlanto, Pekka. 2002. Rationaalisen toimijan myytti taloustieteissä, yritysmaailmassa ja yhteiskuntapolitiikassa. *Niin & Näin* 2/2002.

- Polverari, Laura, Nina C. Quiogue, Frederike Gross & Vit Novotný 2005. *Territorial Cohesion and Structural Funds Programmes: Urban Development & Territorial Cooperation*. IQ-Net Thematic Paper No. 16(2). [www-dokumentti] <[http://www.eprc.strath.ac.uk/iqnet/downloads/IQ-Net_Reports\(Public\)/16.2Urban.pdf](http://www.eprc.strath.ac.uk/iqnet/downloads/IQ-Net_Reports(Public)/16.2Urban.pdf)> (Luettu 20.11.2009).
- Porter, Michael E. 1991. *Kansakuntien kilpailuetu*. Suomentanut Maarit Tillman. Keuruu: Otava.
- Porter, Michael E. 1998. Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, 76(6), 77-90.
- Pred, Allan R. 1967. *Behaviour and location: Foundations for a Geographic and Dynamic Location Theory*. Lund: Lund Studies in Geography, no. 27.
- Reeve, Johnmarshall 2009. *Understanding Motivation and Emotion*. Fifth Edition. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Ricoueur, Paul 1991. *From Text to Action. Essays in Hermeneutics, II*. Evanston, IL: Northwestern University Press.
- Riessman, Catherine K. 2002. Analysis of Personal Narratives. Teoksessa J.F. Gubrium & J.A. Holstein (toim.). *Handbook of Interview Research: Context and Methods Thousand Oaks*. California: Sage Publications.
- Riessman, Catherine K. 2004. Narrative analysis. Teoksessa M.S. Lewis-Beck, A. Bryman & T. Futing Liao (toim.) *Encyclopedia of Social Science Research Methods*. London UK and Newbury Park CA: Sage Publications.
- Sarasvathy, Saras D. 2008. *Effectuation – Elements of Entrepreneurial Expertise*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Schipper, F. 2009. Excess of Rationality? Rationality, Emotion and Creativity. A Contribution to the Philosophy of Management and Organization. *Tamara Journal*, 7.4, 160-175.
- Shane, Scott 2003. *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus*. Cheltenham, UK: Edgar Elgar.
- Simon, Herbert 1982. *Models of bounded rationality* (Vols. 1 & 2). Cambridge, MA: The MIT Press.
- Sintonen, Teppo. 1999. *Etninen identiteetti ja narratiivisuus*. Kanadan suomalaiset miehet elämänsä kertojina. Minerva Kustannus Oy.
- Sintonen, Teppo & Tommi Auvinen 2009. Who is Leading, Leader or Story? *Tamara Journal*. Vol. 8 (1), 95-109.
- Smith, Norman R. 1967. *The entrepreneur and his firm: the relationship between type of man and type of company*. East Lansing, Mich.: Michigan State University, Graduate School of Business Administration, Occasional Paper.
- Sotarauta, Markku, Juha Kostainen, Toni Saarivirta & Kati-Jasmin Kosonen 2009. Itseuudistumisen kapasiteetin luonne ja ydinprosessit: Huomioita ja johtopäätöksiä ”Self-Renewal Capacity of Clusters” -projektista. Teoksessa Markku Sotarauta (toim.) *Itseuudistumisen kapasiteetti ja alueelliset innovaatiopolitiikat*, s. 1-29. Helsinki: Tekes, Tekesin katsaus 263.
- Sotarauta, Markku & Nina Mustikkamäki (toim.) 2001. *Alueiden kilpailukyöyn kahdeksan elementtiä*. Helsinki: Suomen Kuntaliitto, Acta nro 137.

- Sotarauta, Markku & Pirkko Ståhle 2002. *Alueellisen innovaatiotoiminnan tila, merkitys ja kehityshaasteet Suomessa*. Helsinki: Eduskunnan kanslian julkaisu 8.
- Stanworth, John & James Curran 1973. *Management motivation in the smaller business*. London: Gower Press.
- Stanwort, Celia & John Stanworth 1997. Reluctant Entrepreneurs and Their Clients - The Case of Self-employed Freelance Workers in the British Book Publishing Industry. *International Small Business Journal*, 16(1), 58-73.
- Stern, Scott, Michael E. Porter & Jeffrey L. Furman 2000. *The Determinants of National Innovative Capacity*. NBER Working Paper 7876.
- Steyaert, Chris 2007. Of course that is not the whole (toy) story: Entrepreneurship and the cat's cradle. *Journal of Business Venturing*, 22(5), 733-751.
- Storey, David 1982. *Entrepreneurship and new firm*. London: Croom Helm.
- Storey, David 1994. *Understanding the Small Business Sector*. London: Routledge.
- Storper, Michael 1997. *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. New York: Guilford Press.
- Suomen Akatemia 2009. [www-dokumentti] <<http://www.aka.fi/fi/A/Tiedeyhteiskunnassa/Tulokset-ja-vaikutukset/Tiedeindikaattorit2/Vaikuttavuuskehikko-ja--indikaattorit-VINDI/2-Peruskasitteet-ja-naiden-keskinaissuhteet/>> (Luettu 10.12.2009).
- Syrjälä, Jari, Tuomo Takala & Teppo Sintonen 2009. Narratives as a tool to study personnel wellbeing in corporate mergers. *Qualitative Research*, 9(3), 263-284.
- Szarka, Joseph 1990. Networking and Small Firms. *International Small Business Journal*, 8(2), 11-35.
- Tarinapankki 2004. *Narratives of entrepreneurs in the County of Middle Finland*. [www-dokumentti] <www.keski-suomi.yrittajat.fi/tarinapankki> (Luettu 14.8.2008).
- Von Thunen, Johann 1826. *The Isolated State*. [www-dokumentti] <<http://www.csiss.org/classics/content/9>> (Luettu 10.6.2010).
- Todeva, Emanuela & David Knoke 2005. *Strategic alliances and models of collaboration*. [www-dokumentti] <<http://epubs.surrey.ac.uk/entrepstrategy/11>> (Luettu 14.3.2008)
- Thrash, Todd M. & Andrew J. Elliot 2003. Inspiration as a Psychological Construct. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(4), 871-889.
- Thrash, Todd M. & Andrew J. Elliot 2004. Inspiration: Core Characteristics, Component Processes, Antecedents, and Function. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87(6), 957-973.
- Thrash, Todd M., Maruskin, Laura A., Cassidy, Scott E., Fryer, James W. & Richard M. Ryan 2010. Mediating Between the Muse and the Masses: Inspiration and the Actualization of Creative Ideas. *Journal of Personality and Social Psychology*, 98(3), 469-487.
- Tödting, Franz & Michaela Trippl 2004. *One size fits all? Towards a differentiated policy approach with respect to regional innovation system*. SRE-Discussion 2004/01, Vienna University of Economics and Business Administration.

[www-dokumentti] <http://epub.wu-wien.ac.at/dyn/virlib/wp/mediate/epub-wu-01_749.pdf?ID=epub-wu-01_749> (Luettu 19.3.2008).

- Venkataraman, Sankaran 1997. The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research. Teoksessa Jerome A. Katz (toim.) *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, vol. 3, s. 119-138. Greenwich, CT: JAI Press.
- Vesper, Karl H. 1980. *New Venture Strategies*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Vesper, Karl 1991. New-Venture Ideas: Do Not Overlook Experience Factor. Teoksessa William A. Sahlman & Howard H. Stevenson (toim.) *The Entrepreneurial Venture*, s. 73-80. Boston, MA.: Harvard Business School Publications.
- Voutilainen, Päivi 2001. *Uusien yritysten taustat ja syntyprosessit*. Helsinki: Kauppa- ja teollisuusministeriön tutkimuksia ja raportteja 18.
- Weber, Alfred 1909. *Theory of the Location of Industries*. Translated by Carl J. Friedrich. Chicago: The University of Chicago Press.
- Weick, Karl E. & Larry Browning. 1986. Argument and Narration in Organizational Communication. *Journal of Management*, 12 (2), 243-259.
- Westlund, Hans & Roger Bolton 2003. Local Social Capital and Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 21, 77-113.
- Yrittäjyyskatsaus 2006. Helsinki: Kauppa- ja teollisuusministeriö, Julkaisuja 28.
- Yrittäjyyskatsaus 2009. Helsinki: Työ- ja elinkeinoministeriö, Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja: Työ ja yrittäjyys 54.