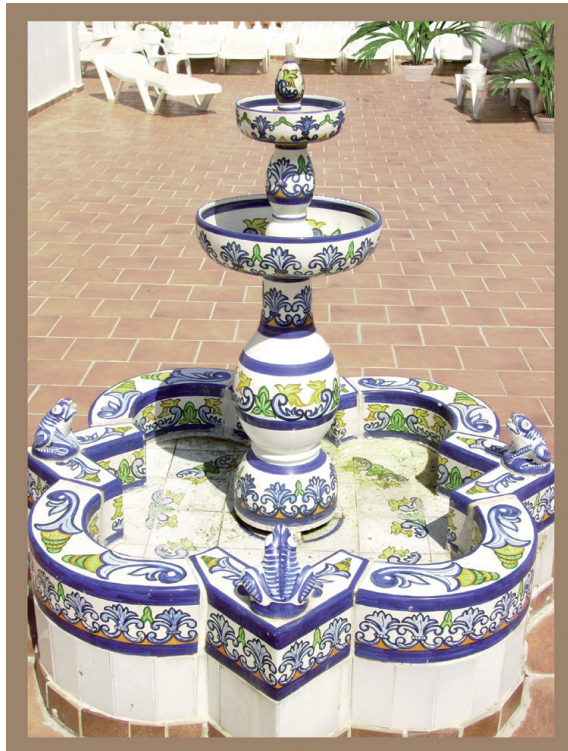


Taru Toivonen

Pienyrittäjän interaktiivinen toimintakyky

Narratiivinen tulkinta suomalaisten
pienyrittäjien toiminnasta sosiaalisissa
liiketoimintaverkostoissa Espanjan
Aurinkorannikolla



Taru Toivonen

Pienyrittäjän interaktiivinen toimintakyky

Narratiivinen tulkinta suomalaisten pienyrittäjien
toiminnasta sosiaalisissa liiketoimintaverkostoissa
Espanjan Aurinkorannikolla

Esitetään Jyväskylän yliopiston kauppakorkeakoulun suostumuksella
julkisesti tarkastettavaksi Helsingin yliopiston juhlasalissa 310 (Fabianinkatu 26),
marraskuun 20. päivänä 2015 kello 12.

Academic dissertation to be publicly discussed, by permission of
the Jyväskylä University School of Business and Economics,
in the University of Helsinki, hall 310 (Fabianinkatu 26) on November 20, 2015 at 12 o'clock noon.



UNIVERSITY OF JYVÄSKYLÄ

JYVÄSKYLÄ 2015

Pienyrittäjän interaktiivinen toimintakyky

Narratiivinen tulkinta suomalaisten pienyrittäjien
toiminnasta sosiaalisissa liiketoimintaverkostoissa
Espanjan Aurinkorannikolla

JYVÄSKYLÄ STUDIES IN BUSINESS AND ECONOMICS 163

Taru Toivonen

Pienyrittäjän interaktiivinen toimintakyky

Narratiivinen tulkinta suomalaisten pienyrittäjien
toiminnasta sosiaalisissa liiketoimintaverkostoissa
Espanjan Aurinkorannikolla



UNIVERSITY OF JYVÄSKYLÄ

JYVÄSKYLÄ 2015

Editors

Tuomo Takala

Jyväskylä University School of Business and Economics

Pekka Olsbo, Sini Tuikka

Publishing Unit, University Library of Jyväskylä

Cover picture: A fountain in Andalusia (Photo by Katja Loikala)

URN:ISBN:978-951-39-6354-5

ISBN 978-951-39-6354-5 (PDF)

ISBN 978-951-39-6353-8 (nid.)

ISSN 1457-1986

Copyright © 2015, by University of Jyväskylä

Jyväskylä University Printing House, Jyväskylä 2015

ABSTRACT

Toivonen, Taru

Interactive Workability of Small Business Entrepreneurs - A Narrative-based Interpretation Regarding the Actions of Finnish Small Business Entrepreneurs Operating in the Social Business Networks of Costa del Sol in Spain.

Jyväskylä: University of Jyväskylä, 2015, 151 p.

(Jyväskylä Studies in Business and Economics

ISSN 1457-1986; 163)

ISBN 978-951-39-6353-8 (nid.)

ISBN 978-951-39-6354-5 (PDF)

Diss.

The aim of this study is to describe the interactive abilities of small-scale entrepreneurs, and how they appear in a new cultural environment, to analyze the stories of small-scale entrepreneurs from a research viewpoint and use these to understand the importance of emerging transitions to the practices of small businesses in intensional networks, and to bring out what small business owners achieve by acting as developers of intensional networks through their ability to function interactively. The following theories appear in the theoretical framework for this study: 1) Social capital theory, which refers to those resources that can be exploited through a network. 2) Social exchange theory, which refers to the idea that people maintain those business-related relationships that they find rewarding to themselves and thereby as actions substantially contributing to business. 3) Nardi's theory, which includes the following elements: the formation of intensional networks around the individual, the appearance and deployment of social network relations, and the history of and references to created relations. Intensional networks concentrated and grouped around individuals are actively maintained and change gradually. There is also some mirroring of Coleman's theory, containing the following elements: a principle of reciprocity in network relations, expectations, responsibilities, trust, the flow and sharing of information, and the relinquishment of personal advantage in favour of shared success. The study is qualitative, with a narrative research approach. The empirical data for the study was collected in 2006-2014 on the Spanish Costa del Sol. The data for this qualitative study was collected from Finnish small-scale entrepreneurs through personal interviews in Fuengirola, Benalmadena, Arroyo de la Miel, Marbella, and Malaga, on various small business premises. Thirty-six interviews were conducted, by means of which six entrepreneurs were selected for research in this study. The results showed the importance to small entrepreneurs of increasing the quality of their interactive abilities in the context of a new culture. The research showed that small entrepreneurs felt this to be the lifeblood of business survival and success. Benchmarking in the network, solving problems together, enriching innovations, producing and sharing new ideas, sharing the joy of work, focusing expertise, utilising networks' extensive international markets, and sharing the use of influence, were evidence of the growing quality of interactive abilities. The role of the Finnish entrepreneur in Spain is very diverse, owing to the challenges of an international environment. By creating social networks, small entrepreneurs produce added value for the development of the entire Finnish community in Spain. In an international environment, the entrepreneur can powerfully demonstrate the benefits of business based on intensional networks in enhancing the ability to function interactively. Also, expanding a positive image of Finland abroad is essential in the search for new business opportunities.

Keywords: Ability to function interactively, developmental transition, driver, intensional network, narrative, small entrepreneur, social capital, trigger.

Author's address	Taru Toivonen Helsinki Business College taru.toivonen@businesscollege.fi +358504015807
Supervisors	Professor Matti Koiranen University of Jyväskylä Adjunct Professor Tarja Römer-Paakkanen University of Jyväskylä
Reviewers	Adjunct professor Arvo Peltonen University of Helsinki Professor Sami Saarenketo Lappeenranta University of Technology
Opponent	Adjunct professor Arvo Peltonen University of Helsinki

ESIPUHE

"Kaikista unelmistamme voi tulla totta, jos meillä vain on rohkeutta tavoitella niitä".

Walt Disney (1901-1966)

Sain mahdollisuuden tehdä pitkän työmatkan Espanjaan vuonna 2002, jolloin matkustin Helsingistä suoraan Malagaan. Sieltä matkani jatkui Fuengirolaan ja Benalmadenaan, jossa tapasin lukuisia pienyrittäjiä käyttäessäni heidän palveluitaan työmatkani aikana. Jokaisella oli aina kerrottavanaan jokin elämäntarina, joka kosketti. Päätin jo tuolloin, että joskus kirjoitan paperille niitä tarinahetkiä, joita kuulin suomalaisilta pienyrittäjiltä. Varsinainen suomalaisten pienyrittäjien tutkimusmatka alkoi, kun sain mahdollisuuden osallistua yrittäjyyden tohtoriohjelmaan. Päätin silloin, että tutkin suomalaisia pienyrittäjiä Espanjan Aurinkorannikolla ja heidän taitojaan sekä kykyään selviytyä ankarassa kilpailutilanteessa.

Vuonna 2004 Helsinki Business Collegessa professori Matti Koirasen vaikutuksesta moni koulumme henkilöstöön kuuluva innostui jatko-opinnoista ja ryhtyi jatko-opiskelijaksi Jyväskylän yliopiston ja Helsinki Business College-Haaga Instituutin ammattikorkeakoulu-Liiketalousinstituutti Helsinki-Malmin yhteiseen yrittäjyyden tohtoriohjelmaan. Oman tutkimukseni kehittymiseen ja sen muodostumiseen on vaikuttanut professori Koirasen ammattitaitoinen ja elämää syvältä katsova, kannustava asenne. Suuret kiitokset professori Koiraselle tästä ainutlaatuisesta mahdollisuudesta ja erinomaisesta ohjauksesta. Samalla haluan myös kiittää dosentti Tarja Römer-Paakkasta luovasta ohjauksesta sekä lukuisista hyvistä ohjeista, joita olen noudattanut tutkimustyötä tehdessäni.

Kiitän samalla myös lämpimästi rehtori Antti Loukolaa tästä mahdollisuudesta osallistua tähän tutkimusohjelmaan sekä myös kaikkia kollegoitani, jotka ovat matkan varrella minua tukeneet ja auttaneet.

Lämmin kiitos kuuluu myös tohtori Hely Westerholmille koko tohtori-koulutusohjelman huippukehittäjälle sekä mahdollistajalle. Erytiskiitos myös Maria Nevalalle työn ulkoasun teknisestä viimeistelystä.

Suuren ja lämpimän kiitoksen omistan perheelleni: äidilleni Hilikka Toivoselle, joka ahkerasti mahdollisti tutkimukseni teon hoitamalla perhettäni kesäaasunnollamme sekä isälleni tohtori Seppo Toivoselle niistä herkistä hetkistä, jolloin vaihdoimme yhdessä syvällisiä ajatuksia tieteenfilosofisista kysymyksistä ja elämän merkityksestä. Jakamalla yhdessä tutkimusmatkan aikana suuret iloni ja suruni mahdollistui tutkimukseni teko eteenpäin. Kiitokset kuuluvat myös kaikille ystäväilleni erinomaisesta tuesta väitöskirjaprosessia ajatellen.

Kiitän suuresti myös koiraperhettäni Minniä, Mantelia, Pähkinää, Blue-ta, Purdyä, Tiffanyä ja Nessiä siitä, kuinka aina jaksoitte kuunnella minua viisaasti ja uskollisesti lukiessani teille ääneen tutkimustani. Teidän avulla jaksoin monen elämänsurun ja vuoren yli.

Suurkiitokseni kuuluu myös hevosilleni Nessulle ja Mandlalle, jotka aina tutkimuksen pyörteissä auliisti kiikuttivat minua selässään rentoutumaan metsään, jotta sain ajatukselleni tutkimusta ajatellen uutta voimaa.

Unelmani on toteutunut suomalaisten pienyrittäjien tutkimuksesta Espanjan Aurinkorannikolla. Tutkimalla pienyrittäjien toiminnan dynamiikkaa Espanjassa sain paljon uutta ammennettavaa myös omaan elämäni.

Tästä on hyvä jatkaa kohti uudenlaisia unelmia, joihin syvällä sydämesäni uskon.

Söderkullassa 27.6.2015

Taru Toivonen

KUVAT

KUVA 1	Fuengirolan rantakatua.	71
KUVA 2	Andalusialainen kylänäkymä.	74

KUVIOT

KUVIO 1	Raportin rakenne.	22
KUVIO 2	Tutkimuksen prosessi.	23
KUVIO 3	Yrittäjyyden muodot Kyröä (1997) mukaillen.	29
KUVIO 4	Tutkimuksen teorialat.	35
KUVIO 5	Sosiaalisen pääoman asemointi tässä tutkimuksessa.	36
KUVIO 6	Tutkimuksen teoreettinen synteesi.	40
KUVIO 7	Verkostojen ja verkostotutkimuksen tasot Mölleriä, Rajalaa & Svahnia (2005) mukaillen.	44
KUVIO 8	Abduktiivisen päättelyn logiikka. (Mukaeltu Alvesson & Sköldberg 1994, 45).	59
KUVIO 9	Tutkimuksen tiedon analysoinnin malli mukaillen Labov-Waletzky (1967) ja Vilkon mallia (1990)	61
KUVIO 10	Narratiivinen lähestymistapa.	63
KUVIO 11	Espanjan hallintoalueiden tulonjakauma (Tero Nummila, Finpro, 14. 02. 2012).	68
KUVIO 12	Espanjan hallintoalueiden kartta (Tero Nummila, Finpro, 14. 02. 2012).	70
KUVIO 13	Espanjan elinkeinorakenne (Tero Nummila, Finpro, 14. 02. 2012).	73
KUVIO 14	Haastatteluaineiston analyysielementtien kuvaus.	78
KUVIO 15	Analyysitekniikoiden yhteisanalyysimalli mukaillen Aarikka-Stenroosin mallia (2012).	78
KUVIO 16	Pienyrittäjän osaamisen aurinkomalli.	100
KUVIO 17	Pienyrittäjän toimintakyvyn rakentuminen.	102
KUVIO 18	Yrittäjän interaktiivinen toiminta espanjalaisessa kulttuurissa.	103
KUVIO 19	Yrittäjätyypit.	105
KUVIO 20	Informantti A:n kehittyvien siirtymien prosessi.	107
KUVIO 21	Informantti B:n kehittyvien siirtymien prosessi.	108
KUVIO 22	Informantti C:n kehittyvien siirtymien prosessi.	108
KUVIO 23	Informantti D:n kehittyvien siirtymien prosessi.	109
KUVIO 24	Informantti E:n kehittyvien siirtymien prosessi.	110
KUVIO 25	Informantti F:n kehittyvien siirtymien prosessi.	110
KUVIO 26	Informantti G:n kehittyvien siirtymien prosessi.	111
KUVIO 27	Informantti H:n kehittyvien siirtymien prosessi.	112
KUVIO 28	Informantti I:n kehittyvien siirtymien prosessi.	112
KUVIO 29	Informantti J:n kehittyvien siirtymien prosessi.	113

KUVIO 30	Informantti K:n kehittyvien siirtymien prosessi.....	114
KUVIO 31	Informantti L:n kehittyvien siirtymien prosessi.	114
KUVIO 32	Interaktiivinen toimintakyky: yrittäjä sosiaalisessa verkostossaan.....	119
KUVIO 33	Jatkotutkimusaihe: Pienyrittäjien efektuaation kulun malli (Mukaeltu Read ym. 2009 & Sarasvathy 2008 mukaan)...	121

FIGURES

FIGURE 1	The structure of the small entrepreneur's ability to function	124
FIGURE 2	The narrative approach	125
FIGURE 3	The ability to function interactively: entrepreneurs in their social networks.	129

TAULUKOT

TAULUKKO 1	Tiedon intressien asemointi Patti Latheria (1991) ja Habermasia soveltaen.....	53
TAULUKKO 2	Kerrontaskeema.	61
TAULUKKO 3	Yhteenveto tutkimuksen metodologisista ratkaisuksista.	67
TAULUKKO 4	Informantti A	79
TAULUKKO 5	Informantti B.	83
TAULUKKO 6	Informantti C	85
TAULUKKO 7	Informantti D.	86
TAULUKKO 8	Informantti E.....	88
TAULUKKO 9	Informantti F.....	89
TAULUKKO 10	Informantti G.	91
TAULUKKO 11	Informantti H.	92
TAULUKKO 12	Informantti I.	93
TAULUKKO 13	Informantti J.	95
TAULUKKO 14	Informantti K.	96
TAULUKKO 15	Informantti L.	97

LIITTEET

LIITE 1	Informantti A, kiinteistöala.....	139
LIITE 2	Informantti B, media-ala	140
LIITE 3	Informantti C, kaupan ala	141
LIITE 4	Informantti D, kauneuden hoitoala	142
LIITE 5	Informantti E, palvelu-ala (asiointitoimisto).....	143
LIITE 6	Informantti F, IT-ala (tieto- ja viestintäteknii- kkan asiantuntija).....	144
LIITE 7	Informantti G, kampaamoala	145
LIITE 8	Informantti H, rakennusala	146
LIITE 9	Informantti I, monialainen yrittäjä/ravintola-ala ja kiinteistöala	147
LIITE 10	Informantti J, kaupanala/elintarvikekauppa.....	148
LIITE 11	Informantti K, liikunta-ala	149
LIITE 12	Informantti L, terveydenhoitoala.....	150

LYHENTEET

SBA-toimintasuunnitelma =Euroopan komission toimintaohjelma pienyritys-
toiminnan edistämiseksi ja niitä koskevan byrokratian vähentämiseksi.

EU= Euroopan unioni. Euroopan unioni (EU) on eurooppalaisten jäsenvalti-
oiden muodostama taloudellinen ja poliittinen liitto.

S. L= Yhtiömuotona pienosakeyhtiö eli pääomayhtiö Espanjassa.

SISÄLLYS

ABSTRACT
ESIPUHE
KUVAT, KUVIOT JA TAULUKOT
LYHENTEET
SISÄLLYS

1	JOHDANTO	13
1.1	Tutkimuksen motiivi ja tausta	15
1.2	Tutkimuksen keskeiset käsitteet	15
1.2.1	Pienyrittäjä.....	15
1.2.2	Pienyrittäjän potentiaalinen toimintakyky	16
1.2.3	Pienyrittäjän interaktiivinen toimintakyky	16
1.2.4	Sosiaalinen pääoma.....	16
1.2.5	Pienyrittäjän sosiaalinen pääoma.....	17
1.2.6	Sosiaalinen liiketoimintaverkosto	17
1.2.7	Intensionaalinen verkosto	17
1.2.8	Pienyrittäjän intensionaalinen verkosto.....	18
1.2.9	Kertomus.....	18
1.2.10	Narratiivi eli tarina.....	19
1.2.11	Toiminnan sysääjä (trigger)	19
1.2.12	Toiminnan ajuri (driver).....	19
1.2.13	Siirtymä.....	19
1.2.14	Pienyrittäjän suunnanmuutos	20
1.2.15	Kerrontaskeema.....	20
1.3	Tutkimuksen tavoite ja tutkimuskysymykset	20
1.4	Tutkimuksen sisältö ja rakenne	21
1.5	Tutkimusprosessi	23
1.6	Tutkimuksen asemointi ja rajaus	23
2	KATSAUS YRITTÄJYYTEEN JA EUROOPPALAISEEN TOIMINTAYMPÄRISTÖÖN.....	25
2.1	Yrittäjän määritelmät ja yrittäjyyden historiaa.....	26
2.2	Pienyrittäjyyden merkitys Euroopassa.....	30
2.3	Yrittäjäidentiteetti valokeilassa.....	30
3	ILMIÖITÄ SELITTÄVÄT TEORIAT.....	34
3.1	Sosiaalisen pääoman teoria.....	35
3.2	Sosiaalisen vaihdannan teoria.....	39
3.3	Teoreettinen synteesi.....	39

4	SOSIAALISET VERKOSTOT JA NIIDEN MERKITYS OSANA PIENYRITTÄJÄN TOIMINTAA	41
4.1	Verkostoteoriat ja niiden tausta	42
4.2	Sosiaalinen pääoma verkostoissa	45
4.3	Intensionaaliset verkostot pienyrittäjän voimavarana	46
4.4	Yrittäjän luottamus verkostoihin	48
5	TUTKIMUKSEN METODOLOGIAN VALINTA	49
5.1	Tiedon intressit	51
5.2	Paradigman pohdintaa	54
5.2.1	Haastattelut osana narratiivisuutta	55
5.2.2	Pienyrittäjien narratiivien tulkinnat tutkimuksen kohteena....	56
5.3	Tutkimuksen päättelyn logiikka	57
5.4	Tutkimuksen kohde ja aineiston keruu	59
5.5	Tutkimuksen analysoinnin menetelmät	62
5.6	Narratiivinen tutkimusote	62
5.7	Yhteenveto metodologisista ratkaisuista	66
6	TUTKIMUKSEN TOTEUTUS JA TULOKSET	68
6.1	Tutkimuksen pienyrittäjät	69
6.2	Suomalaisten pienyrittäjien toimintaympäristö Espanjan Aurinkorannikolla	70
6.3	Tutkimuksen toteutus	77
6.4	Aineiston hankinta ja kuvaus	77
6.4.1	Aineiston synteetit tutkimuskysymyksittäin	79
6.4.2	Empiirisen aineiston valinnan perustelut	99
6.5	Pienyrittäjien intensionaaliset verkostot	99
6.6	Vastaukset tutkimuskysymyksiin	103
6.6.1	Analyysin synteetistä tutkimuskysymyksittäin nouseet yrittäjätyyppiryhmät	105
6.6.2	Kehittyvät siirtymät pienyrittäjien toiminnassa	107
7	TULOSTEN POHDINTA	115
7.1	Diskussio	115
7.2	Kontribuutio	117
7.3	Menetelmän ja tulosten kriittinen arviointi	120
7.4	Jatkotutkimusehdotuksia	121
	SUMMARY	123
	LÄHTEET	130
	LIITTEET	138

1 JOHDANTO

”Itse asiassa yhteensattumien summa niin kun varmaan monella, että meille, siis mun perheelleni, tarjottiin tilaisuus päästä tavallaan käynnistämään yritystä, mikä hoitaa lomahuoneistoja ja niiden vuokrauksia, kunnossapitoa ja niin poispäin. Ja sitten ensimmäisen vuoden aikana saatiin kavereilta kontakteja täällä enemmän ja sit alkoi se sosiaalinen verkostoituminen ja verkostojen rakentaminen siinä alussa, mikä sinänsä oli kuin lottovoitto, koska ilman suhteita ei täällä pysty yksinkertaisesti toimimaan yrittäjänä. Voin aina soittaa kavereille ja käydä käännyksessä, jos pitää kysyä jotain. Ja se, että meidän asiakaskunta on hirveen kansainvälistä, tarkoittaa myös sitä, että siinä on hyvin kansainvälinen yrittäjäjengi siinä meidän verkostossa. On tosi tärkeitä, että ihmiset tuntee toisiinsa ja tietää toistensa palveluista.” Näin kuvailee yhteistyöverkostoaan suomalaisen pienyrittäjä Espanjan Aurinkorannikolla aivan yritystoimintansa alun sykkeessä.

Pienyritykset verkostoineen ovat Euroopan talouden ja kilpailukykyyn ylläpitävä sekä vahva voima. Tämän perusteella Euroopan Unioni on sitoutunut edistämään pienyritysten toimintaa ja kehittämään pienyritysten toimintaympäristöstä suotuisamman. Pienyrittäjien liiketoimintojen merkitys näin ollen yleiseen talouskasvuun ja Euroopan kilpailukykyyn on erittäin olennainen.

Pienyritysten tärkeän taloudellisen roolin vuoksi Euroopan komissio on kehittänyt pk-yritysten hallinnollisen byrokratian vähentämiseksi kehitetyn toimintaohjelman. ”Small Business Act” periaatteineen julkaistiin Euroopan komission toimesta 2007 ja se pitää sisällään tulevaisuutta ajatellen tärkeitä suuntaviivat pienyrittäjyyden kannustamiseksi.

SBA-toimintaohjelma pyrkii luomaan sellaisen toimintaympäristön, jossa pienyrittäjät ja perheyrittäjät menestyvät sekä yrittäjyyttä palkitaan. Samalla varmistetaan, että konkurssiin joutuneet, mutta vilpittömästi toimineet yrittäjät, saavat nopeasti uuden mahdollisuuden yritystoiminnalleen. Toimintaohjelmalla pyritään myös poistamaan julkishallinnon laajaa byrokratiaa suhteessa pien-

yrittäjiin sekä laaditaan sellaiset toimintaohjeet, jotka edistävät pienyritysten kehittymistä ”pienet ensin”-periaatetta noudattaen. (Euroopan komissio 2008.)

SBA-toimintaohjelmalla parannetaan pienyritysten mahdollisuuksia saada rahoitusta ja kehitetään sellainen oikeudellinen ja liiketoiminnallinen ympäristö, joka tukee maksujen ajallaan suorittamista liiketoimissa. Tässä ohjelmassa mukautetaan politiikan välineitä pienyritysten tarpeisiin helpottamalla pienyritysten osallistumista julkisiin hankintoihin ja hyödyntämällä mahdollisuutta myöntää valtiontukea pienyrityksille. (Euroopan komissio 2008.)

Pienyrityksiä opastetaan yhtenäismarkkinoiden tarjoamien mahdollisuuksien hyödyntämiseen sekä pienyrityksissä tarvittavien taitojen kehittämiseen ja kaikenlaisen innovoinnin edistämiseen SBA-toimintaohjelman prosessien mukaan. (Euroopan komissio 2008.)

Nardin (1999) mukaan pienyrittäjien liiketoiminnan onnistuminen perustuu vahvasti yrittäjän omiin sosiaalisiin verkostoihin ja kyvykkyyteen käyttää sekä hyödyntää omia sosiaalisia suhteitaan liiketoimintaa kehittäessään. Näin ollen yhteistyö ja sosiaaliset verkostot ovat keskeisessä asemassa juuri uuden liiketoiminnan muotoutumisessa. Möllerin, Rajalan ja Svahnin (2003) mukaan aloittavat innovatiiviset pienyrittäjät hyödyntävät verkostojaan tai hakeutuvat yhteistyösuhteisiin etsiessään polkuja toiminnalleen. Kokeneemmat pienyrittäjät ”uivat sosiaalisissa verkostoissaan” jo sulavasti hyödyntäen yhteistyökumppanuuksia omissa liiketoiminnassaan ja samalla vähentäen henkilökohtaista omaa liiketoiminnallista riskiään. Håkanssonin (1999) mukaan menestyneelle sosiaaliselle verkostosuhteelle on myös ominaista, että se pystyy mukautumaan ja oppimaan matkan varrella sen mukaan, mitä ympäristö siltä odottaa ja edellyttää.

Atkinsonin ja Butcherin (2003) sekä Nilssonin (2001) mukaan hyvään luottamukseen sekä vahvaan sitoutumiseen perustuvilla pienyrittäjien sosiaalisilla yhteistyökumppanuuksilla on paremmat edellytykset modifioida ja edistää toimintaansa onnistuneen päämäärän saavuttamiseksi. Näin ollen verkostoituminen ja siihen liittyvät luottamukselliset yhteistyökumppanuudet antavat pienyrityksillekin mahdollisuuden hyödyntää kehittämisresursseja kuten uusien markkinoiden, asiakkaiden sekä tuotteiden saavuttamista osana kilpailukykyyn parantumisen logiikkaa.

Finanssikriisin ohessa ja kiristyvillä kilpailuareenoilla pienyritykset tarvitsevat innovatiivisia tuotteita ja palveluja onnistuakseen liiketoimintoissaan. Globaalissa innovaatiotaloudessa pienyrittäjien sosiaalisesta verkottumisesta on tullut keskeinen tapa luoda ja hankkia ennen kaikkea uutta tietämystä ja merkittävimmät uudet ajatukset näyttävät syntyvän juuri yhdistämällä erilaista osaamista. Olennaisinta on se, miten tietoa siirretään ja miten sosiaalisia verkostojen luomia aikaansaannoksia kyetään hyödyntämään menestyksekkäästi niin kansallisilla kuin kansainvälisilläkin markkina-alueilla onnistuneen lopputuloksen saavuttamiseksi.

1.1 Tutkimuksen motiivi ja tausta

Mielenkiinto tämän tutkimuksen tekemiseen syntyi minulle tilanteessa, jossa sain mahdollisuuden viettää yrittäjyyteen liittyvän työelämän valmennusjakson suomalaisessa yrityksessä Espanjassa. Tällöin sain ensi kosketuksen Espanjan Aurinkorannikolla toimiviin suomalaisiin pienyrittäjiin käyttäessäni heidän palvelujaan ja tutustuessani heidän rakentamiinsa sosiaalisiin liiketoimintaverkostoihin. Tämä kokemus innosti siihen, että tutkijana halusin tehdä näkyväksi pienyrittäjän tehtävän sosiaalisten verkostojen kehittäjänä sekä valaista pienyrittäjien sosiaalisten verkostojen merkitystä pienyrittäjien toiminnallisesta näkökulmasta osana pienyrittäjien liiketoimintaa. Aloittavien pienyrittäjien voimakas tahto ryhtyä yrittäjäksi, yrittäjämäinen drive, suomalainen sisu ja psykologinen omistajuus koskettivat minua suuresti. Jokapäiväisen leivän hankkiminen pienyrittäjiä ajatellen näkyi sellaisena yrittäjämäisenä neuvokkuuteena ja tapana toimia, jota en ollut ennen havainnut missään kontekstissa. Tutkimus tuo esille arvokasta, lisäarvoa tuottavaa tietoa yhteiskunnalliseen ja tieteelliseen keskusteluun suomalaisista pienyrittäjistä Espanjassa.

Globalisaation aikakaudelle on tyypillistä ihmisten, pääoman ja tiedon liikkuvuus. Euroopan unioni mahdollisti myös vapaan liikkumiseen unionimaihin ja sitä kautta mahdollisti monen ihmisen muuttamisen ulkomaille kuten esimerkiksi Espanjaan pysyvästi. Ansiotulon hankkimiseksi Espanjaan muuttavat työkäiset ihmiset perustavat usein pienyrityksiä, joiden liiketoiminnan menestyminen perustuu sosiaalisten verkostojen kehittämiseen ja niiden hyödyntämiseen. Pienyrittäjien andalusialainen toimintaympäristö tuo tähän tutkimukseen omat ominaispiirteensä niin aikakäsitysten kuin toimintatapojenkin suhteen.

1.2 Tutkimuksen keskeiset käsitteet

Tutkimuksen keskeiset käsitteet esitellään tässä luvussa ilmiön ymmärtämisen tueksi. Tutkimuksen keskeiset käsitteet ovat pienyrittäjä, yrittäjän potentiaali-toimintakyky, interaktiivinen toimintakyky, intensionaalinen verkosto, narratiivi, toiminnan sysääjä (trigger) ja toiminnan ajuri (driver), siirtymä ja toiminnan muutos.

1.2.1 Pienyrittäjä

Pienyrittäjällä tarkoitetaan henkilöä, joka omistaa yrityksensä sekä johtaa, ideoi ja kehittää omaa yritystään. Ideointiin liittyy olennaisesti yrittäjämäinen toimintatapa, innovatiivisuus, luovuus sekä uuden tiedon keksiminen ja hyödyntäminen sosiaalisissa verkostoissa.

Usein omistajayrittäjänä toimivan pienyrittäjän sitoutuminen yritykseensä on niin vahva, että toisinaan Espanjan Aurinkorannikolla toimivat pienyrittäjät käsitetään kokonaisuudeksi, jossa yrittäjä ja yritys koetaan samaksi asiaksi. Tämän lisäksi puhutaan henkisestä kasvusta yrittäjyyteen, mikä on edellä mainittujen tekijöiden summa. Pienyrittäjällä on omistamisen kautta sekä voiton että riskin toteuttamisen mahdollisuus (Mäkinen 1992, 7).

Tällaiset ominaisuudet liittyvät lähinnä pienyritysten omistajayrittäjiin, joiden osaamista tässä tutkimuksessa tutkitaan ja joista käytetään nimeä omistajayrittäjä. Omistajayrittäjäksi käsitetään tässä pienyrittäjä, joka omistaa osuuden yrityksestä tai omistaa yrityksensä kokonaan. Samalla omistajayrittäjän henkilökohtaisuus liittyy pienyrityksiin siten, että pienyrittäjä henkilökohtaisesti osaa sekä hallitsee johtamansa liiketoimintaketjun prosessit sosiaalisissa verkostoissaan.

1.2.2 Pienyrittäjän potentiaalinen toimintakyky

Pienyrittäjän potentiaalinen toimintakyky muodostuu ja kehittyy pienyrittäjän erilaisten yksilötekijöiden (esim. sosiaaliset taidot, temperamentti, motiivit, tavoitteet, arvostukset) ja sosiaalisen verkoston, ympäristön, yhteisön ja yhteiskunnan välisessä dynaamisessa vuorovaikutuksessa niiden tarjoamien mahdollisuuksien ja rajoitteiden puitteissa.

1.2.3 Pienyrittäjän interaktiivinen toimintakyky

Pienyrittäjän interaktiivisella toimintakyvyllä tarkoitetaan pienyrittäjien dynaamista kykyä toimia proaktiivisesti kaikissa liiketoiminnoissaan. Pienyrittäjän interaktiivinen toimintakyky muodostuu seuraavista tekijöistä: kyvystä suoriutua rooleista, osallisuuden merkityksestä ja sen kokemisesta, sosiaalisesta kanssakäymisestä, yhteisöllisyyden merkityksestä ja sen kokemisesta, interaktion muodostamisesta ja sen ylläpitämisestä, vastavuoroisuudesta sosiaalisessa toiminnassa, intresseistä, osallistamisesta ja osallistumisesta elämän eri vaiheisiin, ongelmaratkaisutaidoista ja niiden soveltamisesta arjessa.

1.2.4 Sosiaalinen pääoma

Sosiaalisella pääomalla viitataan tässä tutkimuksessa pienyrittäjien sosiaalisiin verkostoihin, normeihin ja luottamukseen, jotka edistävät verkoston jäsenten välistä yhteistoimintaa, resurssien hyödyntämistä ja liiketoimintojen yhteensovittamista sekä liiketoiminnoista selviytymistä. Sosiaalinen pääoma tarkoittaa pienyrittäjän sosiaalisia suhteita, joiden avulla yrittäjä saa mahdollisuuksia hyödyntää taloudellista ja inhimillistä pääomaansa eli osaamistaan ja sosiaaliseen verkostoitumiseen liittyviä henkilökohtaisia kykyjään.

1.2.5 Pienyrittäjän sosiaalinen pääoma

Sosiaalisen pääoman kautta pienyrittäjien samaistuminen, velvoitteet, luottamus ja tiedonanto perustuvat tässä tutkimuksessa intensionaalisten verkostojen nopeaan tiedonkulkuun, jolloin liiketoiminnot mahdollistuvat pikaisesti lisäarvoa tuottaviksi toiminnoiksi. Pienyrittäjillä on kolme tärkeintä resurssia Aurinkorannikolla: taloudellinen, inhimillinen ja sosiaalinen pääoma. Taloudellinen pääoma käsittää muun muassa talouteen liittyvän liikenteen eli rahavarat, sijoitukset ja luotot. Inhimillinen pääoma rakentuu ihmisen luonnollisista avuista kuten luotettavuudesta, taidoista, karismaattisuudesta, koulutuksesta ja lahjakkuudesta suorittaa työnsä. Sosiaalinen pääoma koostuu sosiaalisista verkostoista. (Burt 1992, 57.)

Yrittäjän verkostot toisiin yrittäjiin, ystäviin ja muihin toimijoihin luovat arvokasta sosiaalista pääomaa. Tämä ei ole hankittavissa Aurinkorannikolla muuten kuin verkostoitumalla ja ylläpitämällä verkostoja dynaamisella toiminnalla.

1.2.6 Sosiaalinen liiketoimintaverkosto

Verkosto on moniselitteinen käsite, mutta tässä yhteydessä sillä tarkoitetaan pienyrittäjien suoraa tai epäsuoraa yhteistyöllistä yhteyttä toisiin sosiaalisiin toimijoihin sekä vuorovaikutuksellisia suhteita näiden toimijoiden välillä. Verkosto muodostuu sosiaalisista toimijoista, ja verkostot voivat olla hyvin erilaisia. Verkosto voidaan nähdä sosiaalisena pääomana (ks. käsite sosiaalinen pääoma kohta 1.2.5) yrittäjyydessä. (Casson & Giusta, 2007.)

Verkostoilla on suuri merkitys yrittäjille esimerkiksi tiedon lähteenä, ideoiden kehittämisessä sekä mahdollisuuksien tunnistamisessa ja hyödyntämisessä. Yrittäjyyden osalta verkostoja on tutkittu uusien pienyritysten luomisen ja selviytymisen sekä resurssien hankkimisen näkökulmasta. (Arenius & De Clercq, 2005.)

Tässä tutkimuksessa sosiaaliset liiketoimintaverkostot ovat konteksteja, joissa pienyrittäjä toimii rakentaessaan yhä kiinteämpiä yhteistoiminnallisia muotoja ja ne nähdään myös sosiaalisen pääomaan kuuluvina elementteinä.

1.2.7 Intensionaalinen verkosto

Intensionaalilla verkostolla tarkoitetaan pienyrittäjien sosiaalista verkostoa, jossa tieto kulkee joustavasti ja resurssille pääsy sisään sekä ulos mahdollistuu nopeasti jokapäiväisissä liiketoimintaprosesseissa.

”Ei se, mitä tiedät, vaan se, keitä tunnet” (Nardi 1999) kuvaakin hyvin intensionaalisten suhteiden ydintä. Nykyajan työelämä vaatiikin alati enemmän voimakkaasti sosiaalisesti vuorovaikutteisia ihmisiä ratkaisemaan ongelmia ja kehittämään työyhteisöjä yhä kilpailukykyisempään, kansainvälisempään ja laadukkaampaan suuntaan. Kansainvälisessä ympäristössä toimivan pienyrittäjän haasteet tulevaisuudessa keskittyvätkin erityisesti myös intensionaalisten suhteiden luomiseen verkostohankkeita ajateltaessa. Tässä tutkimuksessa yrit-

täjän siirtyminen eri verkostoista ja sosiaalisista suhteista toiseen ja jatkuva rajojen ylittäminen eri tahojen välillä antavat kuvan yrittäjän työn moninaisesta luonteesta.

1.2.8 Pienyrittäjän intensionaalinen verkosto

Intensionaalinen verkosto on nykyajan hektisessä ja informaatiotulvaa vastaanottavassa työyhteisössä yksilöiden keino selvittää tehokkaasti työtehtävistään ja niihin liittyvistä kysymyksistä. Nardi (1999) on tutkinut työyhteisöissä syntyviä erilaisia suhteita ja intensionaalisia verkostoja. Hän tutki erilaisten työorganisaatioiden työntekijöitä: pienten yritysten omistajia, sihteereitä, konsultteja ja asianajajia. Hänen tutkimustulostensa perusteella vuorovaikutuksen ydin ei esiintynytäkään kiinteissä suhteissa vaan työn ulkopuolelle suuntautuneissa verkostoissa eli intensionaalisissa verkostoissa. Intensionaaliset verkostot ovat henkilökohtaisia sosiaalisia verkostoja, joita työntekijät luovat tarkoituksenmukaisesti ja hyödyntävät niitä etsiessään ratkaisuja nykyajan työelämän ongelmiin. (Nardi 1999.)

Intensionaalisia suhteita leimaa kaksi tunnuspiirrettä:

1. Yllättävä ja yhtäkkinen ilmaantuminen, jolloin ne otetaan käyttöön jonkin tietyn työtehtävän ratkomiseen.
2. Suhteiden historia eli ne nojaavat aikaisempaan suhteeseen ja yhdessä koettuun tapahtumaan.

Nardi (1999) kuvaa seuraavat tunnuspiirteet yhteenvedona intensionaalisille verkostoille työelämän rakenteiden vauhdikkaassa muutoksessa:

1. Perinteiset, pysyvät ja kiinteät verkostot ovat korvautumassa tarkoituksenmukaisesti ylläpidetyillä henkilökohtaisilla intensionaalisilla verkostoilla. Työntekijät henkilökohtaisilla suhteillaan ympäröivään maailmaan ratkaisevat työtehtäviinsä olennaisesti kuuluvat kysymykset.
2. Monet työntekijät ja asiantuntijat nojautuvat omiin sosiaalisiin verkostoihinsa perinteisten organisaatioissa toimivien mallien sijasta. Nykyajan työelämän teknologian kehitys mahdollistaakin nopeat yhteydenotot. Työntekijöiden liikkuvuusmahdollisuuksien lisääntyminen ja työn muuttuminen riippumattomaksi paikasta tai ajasta takaa myös verkostojen levittämisen tehokkaasti.
3. Yksilöiden ympärille keskittyneitä ja ryhmittyneitä intensionaalisia verkostoja pidetään aktiivisesti yllä ja verkostot muuttuvatkin asteittain.

1.2.9 Kertomus

Kertomuksella tarkoitetaan tämän tutkimuksen pienyrittäjien haastatteluiden aineistoa, joka esittää sarjan pienyrittäjien tarinoita. Juoni on näiden tapahtumien ryhmittely tekstissä. Kertomuksella tarkoitetaan pienyrittäjien haastattelui-

den joukkoa eli sitä laadullista aineistoa, joka esittää sarjan pienyrittäjien tapahtumia. Noita tapahtumia kutsutaan tarinaksi eli narratiiviksi. Juoni on se tapa, jolla nuo tapahtumat on ryhmitelty.

1.2.10 Narratiivi eli tarina

Narratiivi tarkoittaa puhuttua tai kirjoitettua tapahtumaketjua eli tarinaa. Narratiivin rakenteessa on alku, keskikohta ja loppu.

Ricoeurin (1984) mukaan narratiivissa esiintyy seuraavat elementit:

1. Juonen rakentaminen (Muthos).
Tässä tutkimuksessa pienyrittäjien tarinoiden juoni edustaa tarinan sie-
lua, josta narratiiviset analyysit tehdään.
2. Mimeettinen toiminta (Mimesis) Tässä tutkimuksessa mimesis on pien-
yrittäjien toiminnan kuvausta ja tulkintaa uuden kulttuurin kontekstissa.

Ricoeurin (1984) mukaan juoni on varsinaisesti toiminnan imitoimista. Mimesis (pienyrittäjän toiminta) ja muthos (pienyrittäjän tarinan juonen rakentaminen) ovat siten yhtä ja mimesis määritellään muthoksen avulla (Ricoeur 1984, 34). Muutokset pienyrittäjien toiminnassa näin ollen johtavat mimeettistä toimintaa.

1.2.11 Toiminnan sysääjä (trigger)

Triggerillä eli toiminnan sysääjällä tarkoitetaan niitä toimintaa liikkeellepanevia sysäyksellisiä voimia, jotka esiintyvät tutkimusaineistoa analysoidavissa narra-
tiivien juonissa. Triggerillä on myös olennainen osa kuvattaessa pienyrittäjien
interaktiivista toimintakykyä toiminnan laukaisijoina.

1.2.12 Toiminnan ajuri (driver)

Toiminnan ajurilla (driver) tarkoitetaan sitä tekijää, joka triggerin jälkeen esiin-
tyy narratiivin juonessa toiminnan promoottorina ja toimintaan johtavana mo-
tivaatiotekijänä. Pienyrittäjien ajureina voivat toimia mm. psykologinen omista-
juus suhteessa yrittäjämäiseen toimintatapaan, symbolinen omistajuus suhtees-
sa toimintaan liittyvään asiaan tai intohimo ja tahtotila tehdä liiketoimintaan
liittyvä prosessi nopeasti sekä joustavasti globaalia kilpailukykyä ajatellen.

1.2.13 Siirtymä

Pienyrittäjän siirtymällä tarkoitetaan pienyrittäjien elämänvaiheessa tapahtu-
via olennaisia toiminnallisia käännteitä, joilla on merkittävä vaikutus pienyrittä-
jän toimintaan sosiaalisissa liiketoimintaverkostoissa.

1.2.14 Pienyrittäjän suunnanmuutos

Tuloksellisuuden ja tuottavuuden kannalta Aurinkorannikolla suomalaisen pienyrityksen elinehto on aktiivinen suunnanmuutos ja se, että pienyritys kykenee uudistumaan ja muuttumaan toimintaympäristön ja asiakkaiden muutosten myötä. Pienyrityksen onnistumisen ydin on siinä, että yrityksen ihmiset alkavat toimia uudella tavalla. Tärkeät onnistumisen avaimet keskittyvät siksi useimmiten vuorovaikutukseen, vaikuttamiseen ja yhdessä tekemiseen. Yritystoimintaan liittyvät suunnan muutokset sysäävät liikkeelle pienyrityksissä toimintoja, jotka vaikuttavat yrityksen kokonaisvaltaiseen toimintadynamiikkaan kuten pääsyn aineettomiin tai aineellisiin resursseihin pikaisesti, jolloin myös voiton tavoittelu ja sen saavuttaminen saattaa nopeutua.

1.2.15 Kerrontaskeema

Kerrontaskeemalla tarkoitetaan kerronnallista kaaviota, jolla tarina etenee. Tässä tutkimuksessa on käytetty Vilkon (1990) kerrontaskeemoihin perustuvaa mallia. Kerrontaskeemat on jaoteltu jaksoihin, joihin tutkimuksen informanttien tarinan kulut on nivottu.

1.3 Tutkimuksen tavoite ja tutkimuskysymykset

Tutkimuksessa kuvataan, mitä pienyrittäjien interaktiivinen toimintakyky on ja miten se esiintyy uudessa kulttuuriympäristössä. Samalla analysoidaan pienyrittäjien tarinoita tutkimusmielessä ja hahmotetaan niiden avulla pienyrittäjän toimintatapoja sosiaalisissa verkostoissa. Lopuksi tuodaan näkyväksi se, mitä pienyrittäjä saavuttaa toimiessaan sosiaalisen verkoston kehittäjänä.

Tutkimuksen tarkoituksena on selvittää:

Miten suomalaisten pienyrittäjien interaktiivinen toimintakyky vaikuttaa heidän selviytymiseensä liiketoiminnan kilpailutilanteessa Espanjan Aurinkorannikolla?

Tutkimusongelmaan haetaan vastausta seuraavilla täsmennetyillä tutkimuskysymyksillä:

1. *Miten pienyrittäjän interaktiivinen toimintakyky rakentuu uudessa toimintaympäristössä?*
2. *Miten toimiminen sosiaalisissa liiketoimintaverkostoissa edistää pienyrittäjän toimintaa?*

1.4 Tutkimuksen sisältö ja rakenne

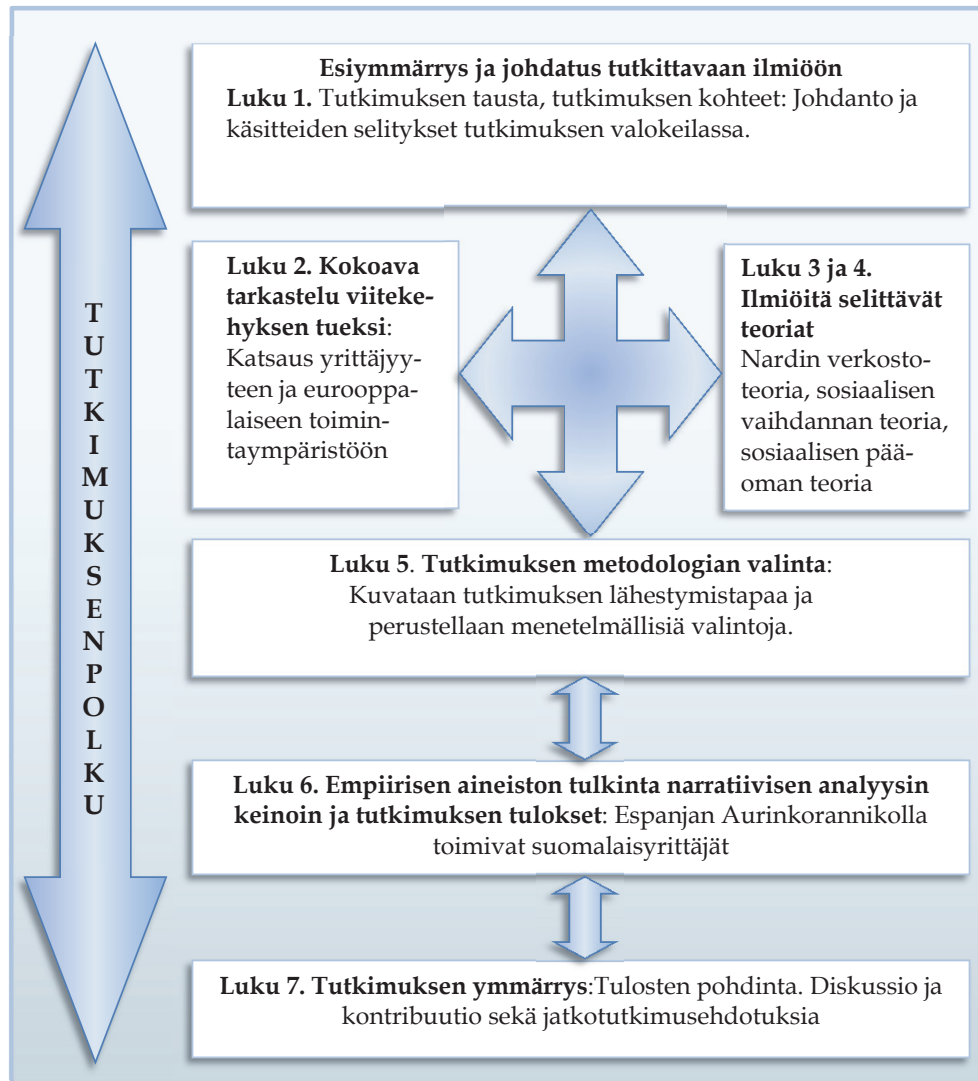
Tutkimuksen johdannossa kuvataan ensin pienyrittäjien taloudellista roolia eurooppalaisessa toimintaympäristössä. Seuraavaksi esitellään tutkimuksen motiivi eli tutkijan kiinnostus valaista suomalaisten pienyrittäjien maailmaa ja toimintaa andalusialaisessa kulttuurissa. Sitten esitellään tutkimusongelma. Tutkimuksen alkuosassa käsitellään myös teoreettisesti sosiaalista pääomaa pienyrityksen voimavarana sekä intensionaalisten sosiaalisten verkostojen teoriaa pienyrittäjien toimintojen taustaksi. Näiden edellä mainittujen asioiden kuvaus helpottaa intensionaalisten verkostojen ymmärtämistä ja ymmärtämiseen liittyviä ilmiöiden syntyä.

Tutkimuksen kirjallisuuskatsauksessa selvennetään ensin käsitteitä pienyrittäjä, kehittyvä siirtymä, yrittäjän potentiaalinen toimintakyky, interaktiivinen toimintakyky, intensionaalinen verkosto, narratiivi, toiminnan sysääjä (trigger), toiminnan ajuri (driver) sekä yrittäjyyden tutkimukseen liittyvä perinne. Tämä on oleellista, jotta ymmärretään yrittäjyyden sisin olemus ja siihen liittyvät ilmiöt. Yrittäjänä EU:ssa selvittää EU:n merkitystä pienyrittäjyydessä taloudellisen kehityksen muuttuvassa Euroopassa.

Menetelmällisiä ratkaisuja koskeva tarkasteluosuus viittaa tutkimuksen metodologiaan. Tutkimuksen metodologialuvussa esitellään perusteellisemmin tutkimuksen lähestymistapaa. Tutkimusote on deskriptiivinen ja narratiivinen: tutkimus kuvaa, miten sosiaalisessa verkostossa intensionaaliset suhteet syntyvät ja mikä pienyrittäjän tehtävä on niiden rakentamisessa sekä millaisia tuloksia niistä syntyy.

Työn empiirisessä osassa esitellään tutkimuksen kohteena olevat pienyritykset, perustelut juuri näiden yritysten valitsemiseksi tähän tutkimukseen, mainitaan tutkimuksen tiedonkeruumenetelmä sekä esitellään esimerkkiyritysten haastatteluista kehittyneitä pientarinoita. Tarinoiden pohjalta on tehty narratiivisia analyysejä. Esimerkki pienyrittäjiksi valittiin Suomesta Espanjaan muuttaneet pienyrittäjät Espanjan Aurinkorannikolla. Seuraavassa luvussa esitellään tässä tutkimuksessa saadut tulokset. Lopuksi tarkastellaan tutkimuksen luotettavuutta, yleistettävyyttä sekä pohditaan mahdollisia jatkotutkimusaiheita.

Tämän lisäksi tutkimuksessa pohditaan pienyrittäjän sisintä olemusta ja roolia esimerkkiyrityksessä intensionaalisen verkoston kautta interaktiivisen toimintakyvyn kehittäjänä sekä hahmotellaan käsitystä siitä, mitä nämä suhteet ja niiden kehittyminen merkitsevät.

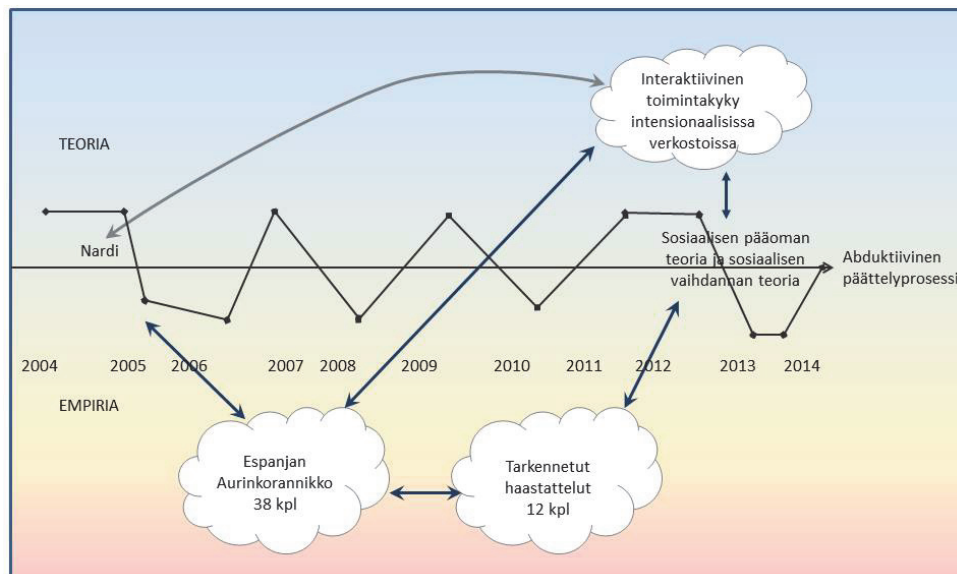


KUVIO 1

Raportin rakenne

1.5 Tutkimusprosessi

Kuviossa 2 kuvataan tutkimuksen prosessin kulku aikavälillä 2004-2014, jolloin tutkimus tehtiin. Tutkija aloitti tutkimuksensa tutustumalla ensin yrittäjyyden historiaan teoreettisesti. Tämän jälkeen tutkijalla heräsi innostus tutkia suomalaisia pienyrittäjiä juuri Espanjan Aurinkorannikolla, jonne lukuisat suomalaiset olivat lähteneet uusien mahdollisuuksien toivossa. Vuonna 2005 ja 2006 tutkija tutustui pienyrittäjien maailmaan Espanjassa laajentaakseen esiyymmärrystään haastattelemalla Fuengirolassa ja Benalmadenassa suomalaisia pienyrittäjiä. Haastatteluista nousi esiin sosiaaliset toiminnot, joiden tueksi tutkija tutustui Nardin teoriaan. Sosiaalisen vaihdannan teoria ja sosiaalisen pääoman teoria nousi tueksi ilmiön ymmärtämisen logiikkaan. Haastatteluista jatkettiin aikavälillä 2008-2014 hyvin aktiivisesti Espanjassa tarkennetuilla syvähaastatteluilla. Pienyrittäjien interaktiivinen toimintakyky nousi esiin olennaisesti pienyrittäjien sosiaalisissa ihmissuhdeverkostoissa ja siksi se nousikin tämän tutkimuksen keskiöön olennaiseksi uudeksi tutkittavaksi käsitteeksi ja tutkinnan kohteeksi.



KUVIO 2 Tutkimuksen prosessi

1.6 Tutkimuksen asemointi ja rajaus

Tutkimus rajattiin käsittämään pienyrittäjien sosiaaliseen verkostotoimintaan liittyvät havainnot vuosina 2004-2014 Espanjan Aurinkorannikolla. Aktiivisin tutkimusvaihe ajoittuu vuosille 2006-2014, jolloin kävin Espanjassa yksitoista kertaa. Tänä aikana minulle syntyi halu tutkia pienyrittäjien sosiaalisia verkos-

toja pienyrittäjän persoonallisuuden piirteiden valossa ja niiden soveltamisen myötä arvokkaana osaamisena. Samanaikaisesti tutkin pienyrittäjien interaktiivista toimintakykyä yrittäjän sosiaalisissa verkostoissa. Pienyrittäjän interaktiivista toimintakykyä ei ole tutkittu aiemmin tässä toimintaympäristössä, joten kysymyksessä on uusi käsite. Myös pienyrittäjän sosiaaliset verkostot ovat kiinnostavia toimintakyvyn kasvun kannalta.

Pienyrittäjän interaktiivista toimintakykyä lähestytään pienyrittäjien kertomuksena siitä, miten asiat tapahtuvat ja muuttuvat. Tutkimuksen empiirinen aineisto rajataan koskemaan yhteensä kahtatoista pienyrittäjää Espanjan Aurinkorannikolla.

Pienyrittäjät valittiin Espanjan Aurinkorannikolta, koska siellä asuu merkittävä ulkosuomalainen pienyrittäjien yhteisö. Tutkimuksen pääpaino on kuvata pienyrittäjän interaktiivista toimintakykyä siinä laajuudessa ja siinä tulokinnassa pitäytyen, jotka tehtyjen haastatteluiden perusteella tuovat esiin heidän omaa arkista toimintaansa suomalaistaustaisina yrittäjinä Espanjan Aurinkorannikolla.

Tulkitsevalla tutkimuksella pyritään ensisijaisesti lisäymmärryksen luomiseen ja toimintakyvyn mallinnukseen valitussa kontekstissa. Näin luodun mallin yleistettävyyys on rajallinen, eikä malli siten ole sinällään siirrettävissä valitun kohteen ulkopuolelle.

2 KATSAUS YRITTÄJYYTEEN JA EUROOPPALAISEEN TOIMINTAYMPÄRISTÖÖN

Yrittäjyys ilmiönä on monitieteellinen. Yrittäjyyttä voidaan lähestyä ennen kaikkea taloustieteellisestä, sosiologisesta ja psykologisesta näkökulmasta. Taloustieteellinen näkökulma korostaa yrittäjyydelle markkinatilanteen tarjoamaa mahdollisuutta ja tähän vaaditaan yksilöllistä aktiivista toimintaa, psykologinen näkökulma taas esittelee yksilön toimintaan liittyviä motivoivia sisäisiä tekijöitä ja sosiologinen näkökulma kohdentaa tarkastelemaan sitä kontekstia, jossa henkilö toimii. (Mäkinen 1977, 25-26.)

Yrittäjyystutkimusta on myös kuvattu makro-, mikro- ja yksilötasoilla. (Timonen 2000, 23). Vesalainen puolestaan kuvaa (2001) yrittäjyyden yhteiskunnallisena, alueellisena sekä makrotaloudellisena ilmiönä, jossa pureudutaan monitieteellisyyteen mm. kansantaloustieteen ja sosiologian näkökulmasta. Yrittäjyys ilmenee kahdensuuntaisesti lähinnä siten, mitä yrittäjyys kokonaisuudessaan saa yhteiskunnassa aikaan sekä millaisessa taloudellisessa ja kulttuurisessa kontekstissa yrittäjyys pääsee kehittymään tai ei kehity suotuisat tai epäsuotuisat olosuhteet huomioiden.

Yrittäjyyden mikrotasolla yrittäjyyden liiketoiminnot ilmaisevat yrittäjätoiminnoista johtuvien aikaansaannoksien synnyttävää uutta liiketoiminnan prosessia sekä siihen liittyviä käsitteitä ilmiöineen. Tällöin puhutaan liiketoimintojen syntymisen perusfaktoreista, kuten innovaatioista, yrittäjän mahdollisuuksista liiketoimintoihin, liikeideoista sekä strategioista kuten esimerkiksi markkinointistrategia. Tämä näkökulma pohjautuu liiketaloudelliseen yrittäjyyden kuvaan Vesalaisen (1997) mukaan.

Yrittäjyyden organisaationaalinen taso keskittyy niihin osa-alueisiin ja muotoihin, jossa yrittäjyys esiintyy organisaatiomuotoina kuten puhuttaessa perheyrittäjyydestä, sisäisestä yrittäjyydestä, yrittäjämäisestä organisaatiosta tai verkostoyrittäjyydestä.

Yrittäjyyttä yksilötasolla kuvataan nimenomaan yksilön näkökulmasta. Yksilöä tutkitaan silloin yrittäjäksi ryhtymisen näkökulmasta, yksittäisenä henkilönä, yrittäjäksi kehittymisenä, yrittäjäksi identifioitumisena sekä yrittäjyyden esteiden näkökulmasta. Tällöin lähestytään käyttäytymistieteitä sekä sosiologista tieteen ajattelutapaa (Vesalainen 2001). Koirasen mukaan (1997) yrittäjyys on ennen kaikkea ihmisen ajattelu-, toiminta- ja suhtautumistapa, joka saa omat ja yhteisön voimavarat toimimaan. Yrittäjyys on näin ollen tavoitteellista ja omavastuista itsensä johtamista.

Yrittäjyyteen kasvu on yksilökohtaisella tasolla valikoitumista ja persoonallisuuden piirteiden kehittymistä. Kasvua tapahtuu tiedoissa, taidoissa ja asenteissa. Yrittäjäpersoonallisuudet syntyvät sekä synnynnäisten että opittujen tekijöiden yhteisvaikutuksesta. (Koiranen 1997.)

Kun tutkitaan pienyrittäjäpersoonia sekä yrittäjyyden strategioita eurooppalaisessa toimintaympäristössä, pitkän tähtäimen seurantatutkimus olisi hyödyllinen globalisoituvalle maailmalle. Haastetta siis riittää niin tieteellisissä keskusteluissa kuin poliittisella tasollakin pohtia yrittäjyyttä ja sen toimintoja sekä ilmiöitä. Poliittinen tahto ja aidot toiminnot tulisi saavuttaa sille tasolle, jotta yrittäjyyden kannustus ja haasteet kiinnostaisivat yhä useampia nuoria rakentamaan tulevaisuuden kestävä kehityksen yrittäjämäistä yhteiskuntaa.

Yrittäjäksi ryhtyminen on suuri ja tärkeä päätös yksittäiselle ihmiselle. Päätös vaatii sopivan ajan, tilanteen ja ympäristön. Ilman niitä ei ole yrittäjyyttä. Myös kokemukset, persoonallisuus sekä arvot ja asenteet vaikuttavat yrittäjäksi ryhtymiseen. Yleisellä ilmapiirillä on merkityksensä yrittäjyyspäätökseen. Suunnitelmallinen ja asianmukainen koulutus voi tuottaa pienyrittäjyyttä, sillä koulutus voi vaikuttaa osaamiseen ja tietämykseen, mutta myös arvoihin, asenteisiin ja tunteisiin eurooppalaisessa toimintaympäristössä.

2.1 Yrittäjän määritelmät ja yrittäjyyden historiaa

Yrittäjyyden käsite on hyvin moniselitteinen. Yrittäjäksi määritellään yksilö, joka yksin tai yhdessä muiden henkilöiden kanssa järjestää liiketoimintoja liiketoimintamahdollisuuden hyödyntämiseksi. Yrittäjä kantaa liiketoimintamahdollisuuteen liittyvän riskin ja pyrkii tekemään liiketoiminnallaan selkeästi voittoa. Joskus myös liiketoimintamahdollisuuden keksijää pidetään yrittäjänä, vaikka hän ei omaa yritystä perustaisikaan. (Kyrö & Nissinen 1995.)

Tavallisin tapa organisoida liiketoiminta on perustaa oma yritys. Yksilön haluun toimia yrittäjänä vaikuttavat monet tekijät kuten nykyinen työtilanne, ansiotulot, työllisyysnäkyvät, omat suunnitelmalliset tavoitteet tai velvoitteet työelämässä ja vapaa-ajalla, perheyrittäjyydestä sekä vallitseva globaali tilanne.

Sana "entreprendre" tulee Ranskasta ja se tarkoittaa jonkin asian tekemistä. "Entrepreneur" termi on kotoisin 1400-luvulta sisältäen ajatuksen sovitun tehtävän tekemisestä ja tehtävän suorittamisesta (Kyrö & Nissinen 1995). Kyseistä termiä entrepreneur käytetään nykyään aktiivisesti yrittäjistä. Rans-

kassa yrittäjyyden maailma sai ponnistuslautansa feodaaliyhteiskunnan sortuessa ja yrittäjyydellä kuvattiin uudenlaisia työnjaon malleja sekä omistamisen muotoja etenkin agraarikulttuurissa. Alun perin irlantilainen Richard Cantillon (1680-1734) jakoi markkinatalouden aktivaattorit kolmeen luokkaan: Palkansaajiin, maanomistajiin ja yrittäjiin, jotka ottivat riskejä saavuttaakseen voittoa toiminnoissaan. Richard Cantillonin mukaan yrittäjä on siis todellinen riskinkantaja. Hän ottaa riskin muiden puolesta sovitulla hinnalla. Yrittäjän rooli voidaan nähdä monella tapaa. Jean-Baptiste Sayn (1767-1832) mukaan yrittäjä on organisoija, joka yhdistää raaka-aineet ja ideat tuotteiden ja palveluiden tuottamiseksi. Jean-Baptiste Saylle yrittäjät merkitsivät talouden edelläkävijöitä, jotka esiintyvät taloudellisen riskin kantajina, verkostossa toimijoina, seikkailijoina sekä innovatiivisina toimintaansa harkitsevina henkilöinä. (Kyrö 1997, 105-106, 108, 131-132.)

Taloustieteilijä Frank Knight näki yrittäjän henkilönä, joka sietää epävarmuutta ja riskejä. Ilman epävarmuutta ei olisi tappiollisia liiketoimintaprosesseja. Hänen mukaansa riskille voidaan aina laskea arvo, mutta epävarmuustekijöille ei. Yrittäjä on valmis näin ollen uhraamaan toimintojaan epävarman liiketoiminnan vuoksi.

Psykologiset, yrittäjyyttä kuvaavat näkökulmat korostavat yrittäjän persoonallisuutta piirreteoreettisin ja psykodynaamisin mallein. Piirreteoriat korostavat persoonallisuuden piirteiden määrittelevän yrittäjyyttä. Näistä tunnetuin on McClellandin teoria "need of achievements". Yrittäjillä tässä teoriassa korostuu juuri suoriutumisen tarve. Rotterin (1966) yksilön hallinnan tunteeseen liittyvä teoria "locus of control" perustuu ihmisen sisäiseen ja ulkoiseen kontrolliodotukseen. (Kyrö 1997, 217.)

Tähän voidaan lisätä Vesalan mukaan se todettu asia, että yrittäjät uskovat muita enemmän sisäiseen kontrolliodotukseensa siis siihen, että toimintoihin liittyvät tapahtumat riippuvat yksilöiden omasta käyttäytymisestä johtuvista prosesseista eikä ulkoisen kontrolliodotuksen hallitsemiin asioihin kuten onnesta tai sattumasta syntyneisiin tapahtumiin ja niihin liittyviin prosesseihin. Vesala toteaa, että yrittäjän kanssa- ja myötävaikuttajat ovat mukana yrittäjän toimintaprosessien ja vaikutusten verkostossa yhtä lailla kuin yrittäjä itse uskoessaan omiin kykyihinsä oman toiminnan vaikuttamisen osalta. (Vesala 1992, 71-72.)

Timmons sitoo yrityksen menestykseen liittyvät yksilöominaisuudet toivottaviin ja kartettaviin piirteisiin sekä ydinominaisuuksiin. Toivottavat piirteet esitetään innovatiivisuuden, energisyyden, hyvä terveyden, älykkyyden, hyvin organisoituneiden arvojen sekä kyknä innostaa muita asioiden muodossa. Kartettavat piirteet ilmaisevat piirteitä impulsiivisuudesta, auktoriteettien vastustamisesta, täydellisyyden tavoittelusta ja ylimieleisestä asenteesta toisia ihmisiä ajatellen. Ydinominaisuuksiksi luetellaan johtamistaito, liiketoimintamahdollisuuden näkeminen, riskien sietokyky, epävarmuuden sieto, päättäväisyys, toimintaan sitoutuminen, luovuus sekä joustavuus ja halu onnistua sekä menestyä. (Timmons & Spinelli 2004.)

Johannisson kuvaa yrittäjien toimintaprosesseissa sen, että suurinta osaa yrittäjistä ohjaa sisäinen palo toteuttaa omaa identiteettiään tai ideaa. Tässä yhteydessä hän korostaa myös yrittäjien tarvetta toteuttaa rajatonta uteliaisuuttaan. Elämän arvot ja elämänsenteet peilaavat yrittäjän suunnitelmallisissa ratkaisuisissa koko elämänpiirin alueet. (Johannisson 2007.)

Liiketoimintaprosessia mahdollisuuksineen kuvaa schumpeteriläinen sekä kirzneriläinen tulkinta yrittäjyydestä. Schumpeter näkee yrittäjät taloudellisen kasvun tähtinä, jotka tuottavat uusia innovaatioita ja toimintoja sekä toiminnallaan yhdistävät jo keksittyjä toimintoja uusin innovaatioin. Näiden uusien yhdistelmien kautta saadaan uutta tietoa ja teknologinen kehittyminen on väistämätöntä. Yrittäjät heiluttavat markkinoiden balanssia uusien toimintatapojen ja keksintöjen välityksellä. Schumpeter korostaa yrittäjänä olemisen hektistä olemusta ja korostaa sitä, että yrittäjyys ei ole stabiili olotila. (Schumpeter 1934.)

Kirzner (1982) puolestaan esittää, että lisäarvoa tuottava liiketoimintamahdollisuus on jo olemassa ja sitä hyödynnetään uusilla toimintatavoilla. Yrittäjät saavat vaikutteita menneestä, elävät tarkkaavaisina tässä hetkessä sekä seuraavat tulevaisuudennäkymiä.

Gartner (1988) toteaa sen, että yrittäjä ei ole stabiili olotila vaan rooli, jota yksilö pelaa rakentaessaan organisaation sekä luodessaan siihen toiminnallisia uusia prosesseja.

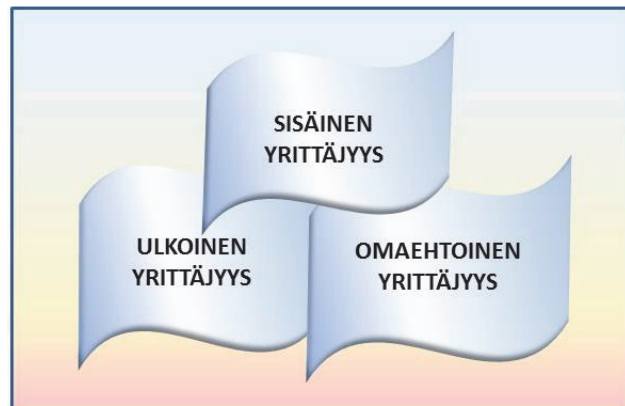
Yrittäjyys nähdään etsintä- ja oppimisketjuna sekä toimintaprosesseina, joissa yksilöt hahmottavat omat ideansa sekä mahdollisuutensa liiketoimintakonseptiksi kyseisen kontekstin esittämiin yrittämisen muotoihin sekä mahdollisuuksiin soveltaen. Nyky-yrittäjien korkeampi koulutustausta antaa paremmat valmiudet yritystoiminnan kehittämiseen ja kehittymiseen teknologian huikkeen kehityksen ja globalisaation myötä. (Niittykangas 2003.)

Peltonen (1986) määrittelee yrittäjyyden toiminnaksi sekä ajattelutoiminta- ja suhtautumistavaksi. Yrittäjyyttä voidaan myös arvioida mm. tutkimalla motivaatiota tai tavoitteiden ja tulosten suhteita.

Koirasen ja Peltosen määritelmä (1995) ilmaisee seuraavaa: Yrittäjyys on ajattelutoiminta- ja suhtautumistapa, joka korostaa myös voimavarojen dynaamista suhdetta yksilö- ja yhteisötasolla. Koiranen ja Pohjansaari (1994) taas korostavat myös yrittäjyyden ydinpiirteeseen liittyvän tilaisuuden tullen tarttumisen mahdollisuuteen. Yrittäjyys on mahdollisuus laajentaa myös yrittäjämäiseksi tavaksi toimia niin siviili- kuin työelämässäkin (Koiranen & Pohjansaari 1994).

Koiranen (1993) tiivistää yrittäjyyden myös kolmen faktorin yhteissummaksi eli yrittäjyys on uskallusta, motivaatiota sekä valmiutta toimia.

Yrittäjyyden muodot elävät vahvasti myös tänä päivänä. Kyrö (1997) kuvailee yrittäjyyden muodot kolmessa osassa: Sisäinen yrittäjyys, ulkoinen yrittäjyys ja omaehtoinen yrittäjyys (kuvio 3). Sisäinen yrittäjyys on interaktiossa vahvasti ulkoisen ja omaehtoisen yrittäjyyden kanssa, jolloin yrittäjyyden muotojen rajat lähentyvät toisiaan.



KUVIO 3 Yrittäjyyden muodot Kyröä (1997) mukaillen.

Ulkoinen yrittäjyys tarkoittaa yrittäjänä toimimista eli oman itsenäisen yrityksen johtamista ja omistamista (varsinaisen yritystoiminnan harjoittamista). Ulkoinen yrittäjä ottaa tietoisesti taloudellisen riskin toiminnastaan ja vastaa esimerkiksi liikeidean suunnittelusta, markkinoinnista, tavaroiden ja palvelujen tuotantoprosessin hallinnasta, talouden organisoinnista kuten budjetoinnista, hinnoittelusta ja rahoituksesta, henkilöstön johtamisesta. Näiden merkitykset vaihtelevat yrityksen elinvaiheen, liikeidean luonteen, yrittäjän persoonallisuuden sekä muiden tekijöiden suhteen, sillä kaikki yritykset ovat erilaisia. (Kyrö 1997.)

Sisäinen yrittäjyys viittaa yhteisön yrittäjämäiseen toimintatapaan eli siihen, miten yrittäjyyden piirteet toteutuvat koko vallitsevassa yhteisössä. Sisäiseen yrittäjyyteen liitetään usein muun muassa aloitteellisuus, sinnikkyys, yhteistyökykyisyys, luovuus, vastuullisuus sekä riskinotto. (Kyrö 1997.)

Sisäinen yrittäjyys on tällä hetkellä se päämäärä, jonka luomiseen ja kehittämiseen yhteiskunta panostaa huomattavasti. Sisäisen yrittäjyyden avulla työyhteisöön luodaan aktiivinen toimintatapa, jolla lisätään työntekijöiden aloitteellisuutta ja kokonaisvaltaista omatoimisuutta. Sisäinen yrittäjyys luo työpaikalle muutosvoimaa, joka parantaa henkilöstön palveluhenkisyttä, lisää tehokkuutta ja myös tuottavuutta. Kun on kyse jatkuvasta ja dynaamisesta muutosprosessista, sisäisen yrittäjyyden eli yrittäjyyden kautta tehdään yrityksestä entistä kilpailukykyisempi ja paremmin muuttuville markkina-areenoille soveltuva. Omatoimiset työntekijät tiedostavat muita paremmin yrityksen liikeidean ja sitoutuvat tavoitteiden yhteiseen toteuttamiseen organisaation strategian mukaisesti. Yrittäjyys sinänsä on vastuuntuntoista toimintaa, innovatiivisuutta, tulevaisuuteen suuntautumista ja määrätietoisuutta. Siten yrityselämän tarpeet tiedostanut henkilö kykenee löytämään sellaisia organisaatioita tai yrityksiä, joilla on ratkaisemattomia tarpeita, joihin hän soveltaa omia ideoitaan. Samalla tällainen henkilö pyrkii kehittämään itseään siihen suuntaan, että hän omaa tiedot ja taidot ongelmien selvittämiseen. Usein se vaatii sitä, että kykenee luovasti yhdistelemään kompetenssejaan ja löytämään siten uusia vaihtoehtoja työn aktiiviseen sekä dynaamiseen tekemiseen. Hyvään sisäiseen yrittäjään

voidaan nähdä liittyvän seuraavia luonteenpiirteitä kuten sosiaalista älykkyyttä, luotettavuutta, vakuuttavuutta ja esiintymistaitoa, hyvää itsetuntoa, hyvää itseluottamusta, positiivista elämänsäntettä, luovuutta ja innovaatioita hakevuutta, huumorintajua, sopeutumiskykyä, yhteistyökykyä, stressin ja pettymysten kestokykyä, haasteellista asennetta työtä ajatellen, hyvää itsensä ja ominaisuuksiensa tuntemusta ja sisäistämistä. Omaehtoinen yrittäjyys viittaa yksilön yrittäjämäiseen asennoitumiseen koko elämää kohtaan ja kaikissa elämäntilanteissa. Tällöin yksilö ottaa vastuun esimerkiksi omasta kokonaisvaltaisesta oppimisestaan ja yleisesti toimentulostaan. (Kyrö 1997.)

Westerholm (2007, 121) korostaa pienyrittäjän taidoissa sekä osaamisessa oman tavoitteellisen tahdon merkitystä, joka toimii liikkeellepanon voimana pienyrittäjän toiminnoissa.

2.2 Pienyrittäjyyden merkitys Euroopassa

Pienyritykset Euroopassa ovat luonteeltaan hyvin erilaisia, ja tämän vuoksi niillä on myös erilaiset tarpeet. Jotkin niistä ovat käynnistämävaiheessa olevia yrityksiä, toiset taas nopean kasvun toimijoita, "gebardeja". Jotkut pk-yritykset toimivat laajoilla markkinapinnoilla, toiset pelkästään paikallisilla tai alueellisilla markkinoilla. Pienyrityksillä on kuitenkin kasvava sekä merkittävä rooli taloudellisen kasvun aikaansaamisessa ja työpaikkojen luomisessa Euroopan unionissa jatkossakin. Tämän vuoksi uusi pienyrityspolitiikan tulisi tarjota yhtenäisemmät, käytännönläheisemmät ja laajemmat puitteet näiden yritysten hyväksi. Yrityksistä voidaan tehdä kilpailukykyisempiä edistämällä pienyrittäjyyttä ja luomalla pienyritysten kannalta suotuisat toimintapuitteet. Pienyrittäjyyden onnistumisen edellytyksenä tulevaisuudessa onkin se, että toimintaan saadaan tehokkaasti mukaan kaikki asiaan liittyvät toimijat niin Euroopan tasolta kuin sen jäsenvaltio- ja aluetasoltakin, niin julkiselta kuin yksityiseltäkin sektorilta.

2.3 Yrittäjäidentiteetti valokeilassa

Jotta ymmärrämme sosiaalista verkostoitumista ja osaamme kuvata sosiaalisen verkoston kehittäjää, valaistetaan ensin aluksi yrittäjäidentiteettien taustakuva.

Yrittäjäidentiteetti sekä kokemus itsestä yhtä lailla kuin kokemus omista mahdollisuuksista vaikuttaa olennaisesti itselle olennaisiin asioihin. Identiteetin tärkeät puolet nähdään omakohtaisina ilmiöinä eli subjektiivisina ilmiöinä. Ilmiöillä viitataan siis yksilön kokemukseen ja niihin liittyviin psykologisiin ilmiöihin ja tapahtumiin. Tällaisia psykologisia ilmiöitä voidaan havainnollistaa yrittäjyyden saralla kahdella eri tavalla. Ensimmäistä tapaa kuvataan Batesonin (1973) ja Goffmanin (1959) näkemysten mukaan dispositionaaliseksi eli psykologiset ilmiöt kuvaillaan yksilön ominaisuuksiksi kuten pysyviksi persoonalli-

suuden piirteiksi tai sisäisiksi taipumuksiksi. Psykologiset ilmiöt puhuttaessa yksilön luonteenpiirteistä voidaan nähdä myös ympäristöstä erillisiksi tekijöiksi kuten yrittäjäidentiteetti dispositionaalisesti tulkittuna yksilön sisällä kehittyväksi tekijäksi, joka kuvaa ja selittää yrittäjäksi ryhtymistä sekä siinä menestyksellisesti onnistumista.

Psykologiset ilmiöt ovat siis yksilön kuvauksia subjektiivisesta kokemisesta, mutta niitä voidaan tulkita myös siten Batesonin (1972) ja Goffmanin (1959) kuvausten mukaan, miten yksilö on suhteessa johonkin. Psykologisia ilmiöitä tarkastellaan kontekstuaalisina eli määriteltyihin tilanteisiin ja asiayhteyksiin liittyvinä. Rationaalisessa lähestymistavassa yrittäjäidentiteettiä kuvattaessa nähdään yksilö suhteessa yrittäjäkategoriaan sekä siihen olennaisesti liittyvään toiminnalliseen todellisuuteen. Subjektiivinen kokemus kiinnittyy yrittäjäidentiteettiä kuvattaessa yksilön ja hänen kokemansa ympäristön väliseen vuorovaikutukseen, joka perustuu dynaamiseen ajatteluun, aitoon kokemiseen ja aktiiviseen reflektointiin. Yrittäjä siis rakentaa ja prosessoi identiteettiään. Identiteetit voivat muuttua ja niissä voi tapahtua uutta oppimista eri tilanteissa ja lähinnä siinä, miten yksilöt itseään määrittelevät.

Yrittäjyystutkimuksen saralla aiemmin luvussa 2.1 kuvattu Rotterin kontrolliodotus (locus of control) eli usko omiin vaikutusmahdollisuuksiin rakentaa olennaisesti yrittäjäidentiteetin perustaa. Samalla Banduran pystyvyys "self-efficacy"- käsite kuvattaessa yrittäjäidentiteetin rakentamista korostaa tilannekohtaisuutta ja sitä, että usko omien vaikutusmahdollisuuksien kokemisesta voi koskea hyvinkin erilaisia toimintoja. (Bandura 1986b, 359–373.)

Relationaalisen lähestymistavan merkitys korostuu lähinnä myös olennaisesti siinä, kun hahmotetaan yrittäjän vaikuttamista toisiin toimijoihin. Tämän ilmiön ymmärtäminen selittää siis myös erilaisten yrittäjien sosiaalisten verkostojen syntymistä ja niiden dynaamisia toiminnallisia prosesseja yhdessä eri toimijoiden kanssa. Sosiaalisissa vuorovaikutustilanteissa ja verkostojen rakentamisessa yrittäjäidentiteettiä rakennettaessa annettu vaikutelma itsestä toimii myös yrittäjäidentiteetin rakentamisen peruskivenä.

Smith (1967) jakoi yrittäjät identiteetin mukaan kahteen eri ryhmään: ammattimiesyrittäjiin ja tilaisuuteen tarttuviin yrittäjiin. Tilaisuuteen tarttuvat yrittäjät pyrkivät kehittämään laaja-alaisesti yritystoimintaansa, ja heillä on siihen koulutuksen ja työkokemuksen myötä syntyneet kompetenssit. Ammattimiesyrittäjät eivät pyri yrityksensä kasvuun vaan oman, usein kapean ammattitaitonsa hyödyntämiseen liiketoiminnassaan.

Stanworth ja Curran (1973) jakoivat yrittäjät uskomusten, arvojen ja tavoitteiden mukaan kolmeen yrittäjäidentiteettiryhmään: Käsiyöläisidentiteetti, klassisen yrittäjän identiteetti ja toimitusjohtajaidentiteetti. Käsiyöläisidentiteetin omaava yrittäjä tavoittelee ennen kaikkea työviihtyisyyttä ja työssään onnistumista, jonka hän kokee saavuttaneensa valmistettuaan konkreettisen ja myyvän tuotteen. Ammattimiehen ja -naisen työt edustavat perinteistä kädentaitoon perustuvaa yrittäjyyttä. Kädentaitojen tarve ei suinkaan ole poistunut tai edes vähentynyt nyky-yhteiskunnassamme. Kultaseppä, ompelija ja kengittäjä ovat esimerkkejä perinteisistä käsiyöammateista. Kädentaitoihin perustuva yrittä-

juys voi olla myös LVI-asennusta, sähkötöitä, kiinteistönhoitoa tai atk-tukea. Keskeisinä ominaisuuksina korostuvat itsenäisyys ja riippumattomuus. Yrittäjä osallistuu aktiivisesti itse tuotantoprosessiin.

Käsityöläisyrittäjän yritys on tiettyä tarkoitusta ilmaisemaan perustettu yritys, mutta kahdessa muussa identiteetissä korostuu yrityksen välineellinen merkitys. Näin ollen klassisen identiteetin yrittäjä pitää tärkeänä yrityksensä menestyksellistä voittoa ja omaa toimeentuloa. Toimitusjohtajaidentiteettiin liittyy arvomaailman elementit ja arvostusperiaatteet sekä menestyksen tavoittelu. Kummassakin tapauksessa pyrkimykset johtavat yleensä yrityksen kasvun rakentamiseen.

Scase ja Goffee (1980) luokittelevat yrittäjät neljään ryhmään: Yksinyrittäjiin, pientyönantajiin, omistaja-kontrolloijiin ja omistaja-johtajiin määritellesään yrittäjien lähtökohtia ja yritysten toimintaolosuhteita pääomaan sitoutuneessa toimintaympäristössä, jossa työvaltaisuus, erikoistuotteiden alihankinta, pienimuotoiset teknologiannovaatiot ja markkinoiden muutosprosessit korostuvat. Yksinyrittäjiä pidetään kauppiaina, käsityöläisinä, mekaanikkoina tai freelance-yrittäjinä, jotka eivät pyri voittoon ja eivät ole halukkaita palkkaamaan ylimääräistä työvoimaa. Yksinyrittäjät tyytyvät kohtuulliseen elintasoon ja arvostavat kovaa työntekoa, joka lisää heidän työtyytyväisyyttään ja itsekunniotustaan. Pientyönantaja työskentelee työntekijöittensä kanssa itse perustamassaan yrityksessä, mutta kantaa hallinto- ja johtamisvastuun liiketoiminnassaan. Yritys on voimakkaasti sidoksissa perheeseen, erityisesti puolisoon ja hänen ilmaiseen työpanokseensa, mutta perhe, vapaa-aika ja kulutus ovat kuitenkin toisarvoisia yritykseen ja liiketoimintaan liittyviin työprosesseihin nähden.

Scasen ja Goffeen (1980) mukaan omistaja-kontrolloija toimii itsenäisesti tehden kaikki strategiset päätökset ja vastaa koko toiminnan organisoinnista siitä huolimatta, että yrityksen palveluksessa on myös toimihenkilöitä. Yrittäjä voi myös itse osallistua aktiivisesti työntekoon, sillä työtyytyväisyys on hänelle tärkeämpää kuin taloudellinen menestys. Elämäntyylyltään hän muistuttaa kuitenkin perinteistä käsitystä menestyneestä henkilöstä, mutta vauraus ei tuo hänelle enää tyydytystä eikä hän ole enää halukas kasvattamaan yrityksen toimintaa.

Scasen ja Goffeen (1980) ajatusten pohjalta omistaja-johtaja on rakentanut yritykseensä toiminnan kontrolloimista ja ohjausta tukevan johtamisorganisaation, joka sallii yrittäjän etäännyä yrityksen päivittäisistä toiminnoista. Yritys on usein vaiheittain keskikokoiseksi kasvanut perheyritys, jossa on tehty erityyppisiä tulevaisuuttakin pohtien olevia investointeja. Tällaisella yrityksellä on hyvä maine markkinoilla ja sen työntekijöillä on luotu hyvät työolosuhteet ja henkilökohtaiset edut.

Nykyaikana yrittäjäidentiteettejä voidaan esittää edelleen myös seuraavien neljän eri luokan avulla. Luokat kuvaavat niitä eri polkuja, joiden kautta yrittäjäksi ryhdytään. Matkan varrella näiden polkujen sivuhaaroina on vielä pikku polkuja, joiden sisällä on lukuisia eri yrittäjäämattteja.

Nämä neljä luokkaa ovat siis: Käden taitoihin pohjautuva yrittäminen, jossa ammattimiehen ja ammattinaisen työt edustavat perinteistä, alkukantaista

yrittäjyyttä. Verkosto-osaamiselle rakentuva yrittäminen perustuu verkostoyrittäjään, joka rakentaa ideoiden ja kontaktien kautta liiketoimintaa toisten yrittäjien ja yritysten välillä yhteistyössä ja perustaa tälle menestymisensä. Menestys toteutuu myös yhdessä muiden yritysten kanssa yhteistoiminnallisina prosesseina. Siksi erinomaiset vuorovaikutustaidot rakennettaessa luottamusta nousevat verkostoyrittäjyydessä tärkeiksi elementeiksi.

Yhteiskunnan tilauksen kautta syntyvä yrittäminen on tuottanut liiketoimintamuodot kuten osuuskuntayrittäjyys sekä sosiaalinen yrittäjyys. Uudenlaiset ammatit liittyvät usein varsinkin hyvinvointipalveluiden tuottamiseen. Näitä ovat esimerkiksi kotipalvelu, terveydenhoito, kuntouttaminen, fysioterapia tai siivouspalvelut.

Asiantuntemukseen perustuva yrittäminen perustuu asiantuntijuudelle, hiljaiselle tiedolle ja luovuudelle, jota arvostetaan työelämässä yhä enemmän. Akateemiset yrittäjät ovat nykyään useammin muissa kuin perinteisissä apteekkarin, asianajajan tai insinöörin ammateissa. Informaatioteknologia- ja viestintäalat luovat jatkuvasti monipuolisia ja moniulotteisia toimenkuvia sekä ammatteja. Ammatillinen koulutus ei ole ainoa keino hankkia asiantuntijuutta. Asiantuntemus ja sitä kautta polku yrittäjyyteen voi syntyä myös intohimoisen ja mielekkään harrastuksen välityksellä. Erilaisten erikoisliikkeiden perustajajomistajat ovat usein erikoisalansa vannoutuneita harrastajia, joiden ammatti on ollut ennen hyvin erilainen. Esimerkiksi ratsastaja voi perustaa ratsastuskoulun tai hevosten täysihoidotallin tai moottoripyöristä kiinnostunut havainnoi, että suuret maahantuojat eivät tuo maahan mielenkiintoisia pieniä moottoripyörämerkkejä ja aloittaa siksi näiden maahantuonnin liiketoimintana.

3 ILMIÖITÄ SELITTÄVÄT TEORIAM

Jotta ymmärretään verkostojen merkitystä pienyrittäjän toimintaprosesseissa Espanjassa, selvitetään käsitys sosiaalisesta pääomasta tässä kontekstissa sekä sen merkitys verkostosuhteiden luomisessa. Siksi tässä tutkimuksessa esitellään ensin sosiaalinen pääoma ja kuvaillaan sen olemusta.

Sosiaalisella pääomalla ymmärretään sosiaalisiin verkostoihin, normeihin ja luottamukseen perustuvaa pääomaa, jolla on kyky kehittää verkoston jäsenten välistä yhteistoimintaa, resurssien hyödyntämistä ja toimintojen yhteensovittamista. Käsitteen perusidea on, että yksilöiden hyvinvointiin ja yhteiskunnan suorituskykyyn vaikuttavat fyysisen pääoman, luonnonvarojen ja yksilöiden osaamisen (inhimillinen pääoma) lisäksi myös yksilöiden väliset sosiaaliset suhteet ja sosiaaliset instituutiot yksilöiden toimintaa suuntaa-antavina vakiintuneina käytäntöinä.

Colemanin (1990) ja Putnamin (1993) mukaan sosiaalinen vaihdanta on kollektiivisen omistuksen ja ylläpidetyn sosiaalisen pääoman seuraus, jolloin vaikuttavia tekijöitä ovat normit, velvoitteet sekä luottamus ja näin ollen yksilöt jakavat arvokkaita resursseja sen sijaan, että valitsisivat siipeilyn.

Tutkimuksen ilmiöitä selittävät pääteoriat on pähkinänkuoressa esitelty seuraavasti:

- Sosiaalisen pääoman teoria (Nahapiet & Ghoshal, Putnam, Burt & Lin, Bourdieu, Portes, Woolcock, Sveiby)
- Sosiaalinen pääoma on todellisten ja potentiaalisten resurssien summa, joka ilmenee verkostosuhteissa. Sosiaalinen pääoma muodostuu verkostosta itsestään sekä niistä voimavaroista, joita voidaan hyödyntää verkoston avulla.
- Verkostosuhteissa ilmenevät (Coleman 1988): vastavuoroisuuden periaate, odotukset, velvollisuudet, luottamus, tiedon kulku ja informaati-

on vaihto, omasta edusta luopuminen yhteisen onnistumisen tuottamiseksi. Sosiaalisen pääoman teorial esitellään kohdissa 3.1 ja 3.2

- Sosiaalisen vaihdannan teoria (Thibaut & Kelley, Glysher, Anderson & Narus, Gundlach & Cadotte, Frazier): ihmiset ylläpitävät sellaisia liiketoimintaan liittyviä ihmissuhteita, jotka he kokevat omalta kannaltaan palkitseviksi ja tätä kautta liiketoimintaa olennaisesti edistäväksi toiminnaksi. Sosiaalisen vaihdannan teoria esitellään kohdassa 3.2.
- Nardin teoria: Yksilöiden ympärille keskittyneitä ja ryhmittyneitä intensionaalisia verkostoja pidetään aktiivisesti yllä ja verkostot muuttuvatkin asteittain.

<p>Sosiaalisen vaihdannan teoria Ihmiset pitävät yllä omalta kannaltaan palkitsevia liiketoimintaa edistäviä ihmissuhteita</p>	<p>Sosiaalinen pääomateoria Todellisten ja potentiaalisten resurssien summa muodostuu verkostosta ja sen avulla hyödynnettävistä voimavaroista</p>
<p>Vastavuoroisuuden periaate verkostosuhteissa</p> <ul style="list-style-type: none"> • odotukset • velvollisuudet • luottamus • tiedonkulku • informaationvaihto • omasta edusta luopuminen 	<p>Nardin teoria</p> <ul style="list-style-type: none"> • intensionaaliset verkostot yksilön ympärillä • sosiaalisten verkostosuhteiden ilmaantuminen ja käyttöönotto • luotujen suhteiden historia ja niihin viittaaminen

KUVIO 4 Tutkimuksen teorial.

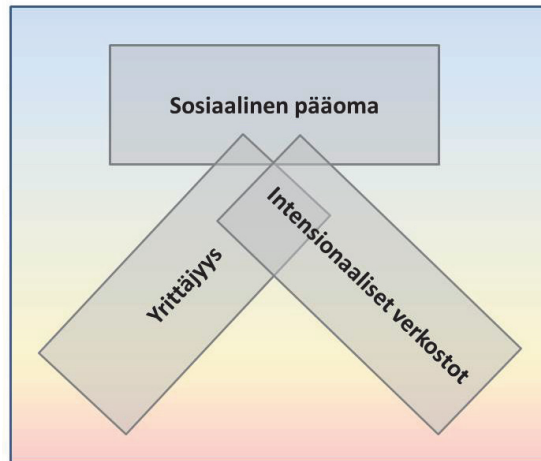
Ominaispiirteet Nardin teoriassa: Sosiaalisten verkostosuhteiden ylläpitäminen ja yhtäkkinen ilmaantuminen, jolloin ne otetaan käyttöön jonkin tietyn työtehtävän ratkomiseen ja suhteiden historia eli ne nojaavat aikaisempaan suhteeseen ja yhdessä koettuun tapahtumaan. Tämän teorian esittely jatkuu luvussa 6.

Yleisesti on esitelty myös muiden teorian kehittäjien teorioita ilmiön kokonaisuuden sekä laajemman ymmärtämisen vuoksi.

3.1 Sosiaalisen pääoman teoria

Sosiaalisen pääoman käsite nousi kiinnostuksen kohteeksi 1990-luvun puolivälillä erityisesti Robert Putnamin tutkimusten tuloksien perusteella. Tutkiessaan Italian ja Yhdysvaltojen yhteiskuntien suorituskykyä hän antoi sosiaaliselle pääomalle olennaisen roolin eri alueiden välisten hyvinvointitilanteiden kuvauksessa. Putnamin (1993) mukaan sosiaalinen pääoma auttaa julkishyödykkeisiin liittyvien ongelmien ratkaisua, edesauttaa sosiaalisia toimintoja ja kehittää informaation kulkua. Tämantyyppinen toiminta edistää yksilöiden tavoitteiden

toteutumista ja koko yhteiskunnan toimintakykyä, demokratian syntymistä, kehittää taloutta ja uudistaa hallintoa. Putnamin (1993) ajatuksia mukaillen kansalaisaktiivisuus, sosiaalinen osallistuminen ja yhteistoiminnallisuus ovat häviämässä, mikä vaikuttaa sosiaalisen pääoman syntyyn. Putnamin tutkimukset saivat aikaan laajan kiinnostuksen sosiaalista pääomaa kohtaan.



KUVIO 5 Sosiaalisen pääoman asemointi tässä tutkimuksessa.

Sosiaalisen pääoman liittävät yksilöön sellaiset aspektit, joissa analysoidaan sosiaalisia verkostoja ja niiden toimijalle tuottamia resursseja ja liiketoimintamahdollisuuksia (Burt 1992; Lin 1999). Esimerkiksi Ronald Burtille sosiaalinen pääoma on yksilön käytössä oleva voimavara, joka tehostaa hänen asemaansa rationaalisten yksilöiden välisessä kilpailumaailmassa. Sosiaalinen pääoma tarkoittaa Burtille toimijan sosiaalisia suhteita, joiden avulla toimija saa mahdollisuuksia hyödyntää taloudellista ja inhimillistä senhetkistä pääomaansa. Burt (1992) korostaa verkostoasemaa. Mitä keskeisempi on toimijan rakenteellinen verkostoasema, sitä enemmän hän kykenee verkostojaan hyödyntämään joka-päiväisissä toiminnoissaan.

Nan Lin (1999) tutkii sosiaalista pääomaa sosiaalisten verkostojen yksilölle tuottamien hyötyjen näkökulmasta. Hän määrittää sosiaalisen pääoman sosiaalisiksi suhteiksi, joiden kautta yksilöt saavat käyttöönsä verkostoon kytkeytyviä taloudellisia resursseja tai hyödyllisiä liike-elämän kontakteja. Sosiaalisen pääoman resurssiensa kautta yksilöt voivat saavuttaa liiketoimintaansa odotettuja voittoja ja menestystä, jolloin on tarkoitus tavoitella valtaa, hyvää mainetta sekä taloudellista menestymistä. Toisaalta menestyminen voidaan nähdä sosiaalisen pääoman tuotoksiksi, joita hyvä terveys ja laadukas elämänlaatu ovat.

Myös James Coleman (1988) tutki sosiaalista pääomaa rationaalisen valinnan teorian perinteestä käsin. Coleman selittää sosiaalista pääomaa yksilön omakohtaisena resurssina. Hän erottaa kolme sosiaalisen pääoman muotoa, joista ensimmäinen on sosiaaliseen rakenteeseen liittyvä velvoite toimia vastavuoroisesti ja siihen liittyvänä luottamus toisten vastavuoroisuuteen. Toinen

Colemanin (1988) erottama sosiaalisen pääoman muoto on sosiaalisiin suhteisiin sitoutuva informaation selkeä kulku. Sosiaaliset verkostot edistävät informaatiota polkuna, joka tehostaa yksilöiden päätöksentekokykyä. Kolmantena sosiaalisen pääoman muotona Coleman selittää normimailman lainalaisuudet. Tärkeinä normeina Coleman pitää sellaisia normeja, jotka edellyttävät lyhyen tähtäimen omasta edusta luopumista kollektiivisen edun nimissä, sillä ne ehkäisevät julkishyödykkeisiin liittyvää vapaamatkustamisen ongelmatiikkaa.

Colemanin rationaalisen valinnan lähtökohdasta sekä luottamuksen että normien ylläpito on mahdollista vain, mikäli niiden rikkomisesta voidaan antaa rangaistus. Tämä edellyttää yhteisön sisäisiä tiiviitä sosiaalisia verkostoja. Kun yhteisössä kaikki tuntevat toisensa hyvin, kulkee tieto verkoston jäsenten normirikkomuksista tai vastavuoroisuuden velvoitteiden laiminlyönneistä nopeasti sosiaalisten verkostojen nopeilla yhteyksillä. Näin yhteisö voi asettaa epäkorrektisti toimivalle jäsenelleen sanktioita tai sulkea hänet ulos verkostosta kokonaan. Colemanille (1988) sosiaalinen pääoma liittyy siis tiheiden verkostojen kykyyn fokusoida yksilöiden toimintaa, välittää informaatiota sekä ylläpitää luottamusta ja normeja. Tällöin sosiaalinen pääoma toimii hyödyttäen koko toimintayhteisöä. Se on yhteisön jäsenten käytössä oleva aito, julkinen voimavara.

Alexis de Tocqueville (1835) tutkimuksissaan korosti kansalaisaktiivisuuden, erityisesti aktiivisen yhdistyselämän merkitystä demokratian toimivuudelle. Näkemys välittyy vahvasti Putnamin sosiaalisen pääoman kuvailevaan näkemykseen. Putnamin (1993) mukaan sosiaalinen pääoma liittyy läheisesti kansalaisten hyviin tapoihin. Putnamin perusidea on, että yksilöiden välisellä aktiivisella vuorovaikutuksella ja sosiaalisilla verkostoilla on kykyä luoda ja ylläpitää vastavuoroisuuden normeja ja luottamusta, jotka edistävät yhteiskunnan toimintakykyä dynaamisesti. Sosiaalisen pääoman tehtävä on Putnamin (2000) mukaan tehostaa aktiivista yhdistystoimintaa ja yhteiskunnallista osallistumista ennen kaikkia tiheissä vastavuoroisuuteen perustuvissa sosiaalisissa verkostoissa, joissa vastavuoroisuuden normeja ja luottamusta rakennetaan. Yleistynyttä luottamusta ja kansalaisosallistumista mittaavissa vertailevissa tutkimuksissa Pohjoismaat erottuvat poikkeuksellisesti omana ryhmänään. Niissä kansalaisosallistuminen on hyvin proaktiivista ja luottamus kanssaihmiin on selvästi muita maita syvempää. Pohjoismaisen tulkinnan mukaan kansainvälisellä hyvinvointivaltiolla on parempi kyky pitää yllä käsitystä reilusta kohtelusta, yleisestä oikeudenmukaisuudesta ja yhteisistä pelisäännöistä. Näin ne kykenevät ylläpitämään yleistä luottamusta yhteiskunnan areenoilla. (Kumlin & Rothstein 2005.)

Sosiaalinen pääoma liittyy Pierre Bourdieu'n (1980) mukaan tuttavuus- ja arvostussuhteiden omaamiseen. Jäsenyys poissulkevissa yhteisöissä tai sisäpiireissä erottaa ryhmän jäsenen ulkopuolisista ja tuo arvostusta ja luottamusta, jolla on usein jäseniä suosivia taloudellisia menestykseen viittaavia seurauksia. Sosiaalinen pääoma liittyy bourdieuläisessä käsitteistössä elitistisiin verkostoihin, jotka ovat sosiaalisesti poissulkevia ylhäältä alaspäin sosiaalisia suhteita tutkittaessa.

Alejardo Portes (1995) on systemaattisemmin vienyt sosiaalisen pääoman käsitettä Bourdieun'n avaamaan suuntaan. Portesin mukaan sosiaalinen pääoma koostuu ryhmässä vaikuttavista toimintaodotuksista, jotka vaikuttavat ryhmän jäsenten taloudellisiin tavoitteisiin ja siihen kuinka tavoitteen aiotaan saavuttaa. Keskeisinä ajatuksina hän esittää ryhmän sisäistämät arvoja, jotka rajoittavat puhtaaseen ahneuteen ja omaan etuun perustuvaan toimintaan. Toisena ajatuksena hän erottaa suoritusten vastavuoroisuuden, joka perustuu normiin vastata palvelukseen toisella palveluksella. Kolmanneksi hän erottaa rajatun solidaarisuuden. Rajattu solidaarisuus syntyy tietoisuudesta yhteisten erityispiirteitten ja siihen liittyvien yhteisten intressien olemassaolon merkitykseen. Tämä mahdollistaa ryhmän järjestäytymisen ja tehokkaat resurssit yhteisten etujen ajamiseksi. Neljänneksi Portes selostaa pakotetun luottamuksen. Portes on myös korostanut sosiaaliseen pääomaan liittyviä ongelmia. Luottamusverkostot voivat toimia myös sosiaalisena taakkana, jolloin luottamusverkostoista irtautuminen voi muodostua hankalaksi. Sosiaalisiin verkostojen sisäpiirisuhteisiin voi kehittyä tiukkoja ja tiiviitä verkostoja ja hyvin voimakasta vastavuoroisuutta vaativia normeja, jotka samalla sitovat jäseniä tiukasti vaikutuspiiriin kehään. Toisaalta sosiaalinen pääoma voi olla tärkeä voimavara selviytymisessä yleisesti elämän haasteista yrittäjänä yrittäjäverkostoissa ja kansainvälisissä yhteyksissä. (Portes 1995.)

Putnamin (1993) mukaan sosiaalisen pääoma voidaan jakaa erillisiin sosiaalisiin pääomiin, joiden pohjalta on pyritty näkökulmien synteisiin. Näistä tunnetuin on jaottelu "sitovaan" (bonding) ja "yhdistävään" (bridging) sosiaaliseen pääomaan. Sitova sosiaalinen pääoma viittaa tuttujen, yhteisen identiteetin ja kulttuurista yhteenkuuluvuutta tuntevien ihmisten välisiin suhteisiin ja siteisiin, kun taas yhdistävä sosiaalinen pääoma viittaa siteisiin, joiden myötä aiemmin tuntemattomat tai toisiaan erilaisina pitävät ihmiset ja ryhmät ovat yhteydessä. Sitova sosiaalinen pääoma helpottaa ryhmien sisäistä yhteistoimintaa, helpottaa yhdistävänä tekijänä ryhmien interaktiota. Näiden ohella Michel Woolcock (2000) nimesi "linkittävän sosiaalisen pääoman" (linking). Sosiaalisten ryhmien kyky ajaa omia etujaan riippuu niiden kyvystä olla yhteydessä poliittiseen järjestelmään ja julkisen sektorin päätöksentekijöihin sekä vaikuttaa niiden kautta asioidensa ajamiseksi.

Kyvykkyyksien ja kompetenssien lisäksi pienyrittäjän kilpailukyvyyn ominaisuudet voidaan nähdä vaikuttavan olennaisesti siihen, miten yhteisö jakaa tietoa ja luo sitä oman toimintansa tueksi ja menestymiseksi. Tiedon jakaminen kuuluu inhimilliseen sosiaaliseen pääomaan, sillä sitä jaetaan yksilöiden sosiaalisen vuorovaikutuksen keinoin ja sen välityksellä.

Sveibyn (1997) mukaan yhteisön arvonluomisen perustana on juuri itse ihmiset, joilla on arvokasta tietoa jaettavaksi. Nahapiet ja Groshal (1998) korostavat tiedon ja tietämyksen kannalta muodostuvaa toimintaa lisäarvoa tuottavana arvokkaana varsinaisena toimintana. Tässä tutkimuksessa yllämainittuja sosiaalisen pääomanteorioita peilataan aineistoon ja johtopäätöksiin luvussa 7.

3.2 Sosiaalisen vaihdannan teoria

Sosiaalisen vaihdannan teorian alkuteoksena pidetään psykologien John Thibautin sekä Harold Kelleyn ”The Social Psychology of Groups” -teosta (1959). Sosiaalisen vaihdannanteoriasta on olemassa erilaisia versioita, ehdotuksia sekä hypoteeseja. Yhteistä kaikille versioille on se, että ne ovat keskeisesti kiinnostuneita suhteiden molemminpuolisesta riippuvuudesta ihmisten välillä sekä sosiaalisen käyttäytymisen prosesseista (Chadwick-Jones, 1976, 12). Sosiaalisen vaihdannan teorian ydinajatuksena on, että vuorovaikutus rakentuu osapuolten väliselle hyödykkeiden vaihdolle. Sosiaalisen attraktion voimat stimuloivat hyödykkeiden vaihtoa (Blau, 1964, 14).

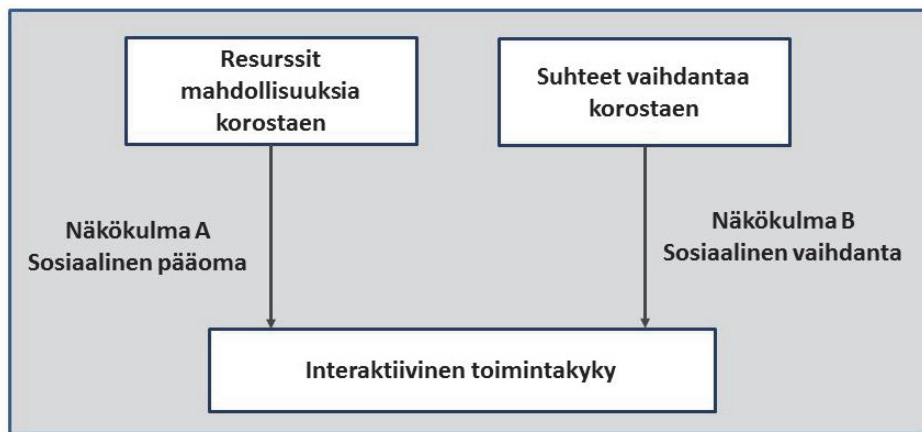
Vaihdanta perustuu osapuolten arvioille vaihdossa saadun hyödykkeen hyödyistä ja haitoista. Molemmat osapuolet pyrkivät maksimoimaan oman hyötynsä vuorovaikutuksessa. Sosiaalisen vaihdannan teorian mukaan oleellista vaihdon kannalta on sen vastavuoroisuus. Molemmat osapuolet käyttäytyvät tavalla, joka jollain lailla hyödyttää toista ja jolloin syntyy implisiittinen velvoite vastapalvelukselle (Bernerth, Armenakis, Feild, Giles & Walker, 2007). Vastapalveluksen rooli on suhteen laadun kannalta merkittävä. Jos toisen käyttäytymisestä jollain lailla hyötynyt pienyrittäjä ei tee vastapalvelusta, voi osapuolten välinen suhde muuttua ratkaisevasti. Teoria ei kuitenkaan tarkemmin määrittele vastapalveluksen laatua. Suhteessa odotetaan jotakin tulevaa vaihtoa, mutta sitä, mitä se tarkalleen ottaen on, ei ole tarkoin määritelty (Blau, 1964). Vastavuoroisuus syntyy näin ollen toisiaan palkitsevista reaktioista osapuolten välillä. Sosiaalisen vaihdantateorian näkemys perustuu siis sellaiselle ajatukselle, että yritysten välisissä liikesuhteissa tulos syntyy vaihdannan seurauksena (Thibaut ja Kelley 1959). Itse vuorovaikutusprosessi perustuu vaihdantaan, koordinointiin ja sopeutumiseen. Sosiaalisessa vaihdantaprosessissa vaihdon kohteina voivat olla sekä aineellisia että aineettomia resursseja kuten tuotteet, palvelut ja informaatio tai sosiaalisia vastikkeita kuten asenteet, arvot, normit ja luottamus (Anderson ja Narus 1984, 63).

3.3 Teoreettinen synteesi

Tässä luvussa allaoleva kuvio 6 ilmaisee tutkimuksen teoreettisen synteessin. Tässä tutkimuksessa sosiaalinen pääoma on pienyrittäjän käytössä oleva voimavara, joka tehostaa hänen asemaansa pienyrittäjien välisessä kilpailumailmassa. Sosiaalinen pääoma tarkoittaa pienyrittäjien sosiaalisia suhteita, joiden avulla toimija saa mahdollisuuksia hyödyntää taloudellista ja inhimillistä senhetkistä pääomaansa.

Sosiaalisen vaihdannan teorian avulla selitetään pienyrittäjien suhteiden vastavuoroisuuden merkitystä. Vaihdanta perustuu pienyrittäjien arvioille vaihdossa saadun hyödykkeen hyödyistä ja haitoista. Molemmat osapuolet pyrkivät maksimoimaan oman hyötynsä vuorovaikutuksessa. Sosiaalisen vaih-

dannan teorian mukaan oleellista vaihdon kannalta on sen vastavuoroisuus. Pienyrittäjät käyttäytyvät tavalla, joka jollain lailla hyödyttää verkostoissa toinen toisiaan ja jolloin syntyy implisiittinen velvoite vastapalvelukselle. Yhdessä pienyrittäjien resursseja hyödyntäen ja suhteiden vastavuoroisuusperiaatetta noudattaen syntyy pienyrittäjien interaktiivinen toimintakyky uutena ilmiönä ja tätä ilmiötä selittävät teoriat sosiaalinen pääoma ja sosiaalinen vaihdanta.



KUVIO 6 Tutkimuksen teoreettinen synteesi.

4 SOSIAALISET VERKOSTOT JA NIIDEN MERKITYS OSANA PIENYRITTÄJÄN TOIMINTAA

Yhteiskuntamme korostaa nykyisin yksilöllistä toimintakulttuuria, jossa pienyrittäjien odotetaan kykenevän elämään nopeiden muutosten, tehokkuuden ja sosiaalisten paineiden alla. 1900-luvun alun yhteisökulttuurista on siirrytty pienyrittäjän velvollisuuksia ja vastuuta korostavaan toimintakulttuuriin, jossa pienyrittäjät toimivat osana useita yhteisöjä eli verkostoja. Yhteiskunnassamme tapahtuneen yhteisökulttuurin murtuminen ei kuitenkaan ole johtanut täydelliseen yrittäjän yhteisöistä irrottautumiseen. Yhtä aikaa puhutaan luonnollisten tai epävirallisten verkostojen tärkeydestä, jolloin verkostoilla viitataan yksilön perheeseen, sukulais-, ystävyys- ja harras-tussuhteisiin eli sosiaaliseen verkostoon.

Vesalainen (2006, 51) on todennut, että pienyrittäjien toiminnan taustalta on löydettävissä toimijoiden sosiaaliset verkostot, jotka vaikuttavat organisaation rakenteisiin, järjestelmiin, strategioihin ja tavoitteisiin. Näin ollen henkilöiden sosiaalisissa verkostoissaan toteuttamaa vuorovaikutuksen, luottamuksen, sitoutumisen ja motivaation asteita voidaan pitää merkityksellisinä tekijöinä myös heidän yrityksessään toteuttamassa toiminnassaan.

Yhteisöllisyys ja yhteinen toiminta liitetään usein osaksi verkostokeskustelua. Verkostona voidaan pitää esimerkiksi yritystä, joka koostuu työntekijöistä, työvälineistä, työn kohteesta, säännöistä ja työnjaosta. Tällöin pienyritys eli verkosto määrittyy toimijoiden yhteiseksi kohteeksi tai yhteistyön perustaksi. (Jokivuori 2005, 347).

Yrityksessä yhteisön etu korostuu sosiaalisina sääntöinä ja velvoitteina, jolloin verkosto perustuu keskinäiseen riippuvuudentunteeseen ja yhteisvastuuseen. Tällaiset yhteisölliset arvot, kuten sosiaaliset säännöt ja yhteisvastuu, synnyttävät yhteisöllisyyttä, jolla puolestaan on keskeinen merkitys talouden perustana (Jokivuori 2005, 341). Taloudellisen verkoston käsite liitetään verkostoihin, jotka muodostuvat yritysten välisissä ja sisäisissä tuotanto- ja vaihtosuhteissa. Hyvänä esimerkkinä tällaisista yritystenvälisistä verkostoista ovat kumppanuustyyppiset suhteet (Jokivuori 2005, 345–346). Kumppanuustyyppinen

toiminta on perusteltua silloin, kun puhutaan pitkäkestoisesta yhteistyöstä useiden toimijoiden kesken, jolloin tavoitteena on kehittää uusia toimintatapoja. (Möttönen 2008).

Talouteen perustuvien verkostojen nähdään syntyneen vastaamaan kolmenlaiseen tarpeeseen. Ensiksi markkinoiden epävarmuus on pakottanut yritykset jakamaan riskejä keskenään. Toiseksi taloudellinen verkostokäsite on historiallisesti uusi muoto, joka poikkeaa perinteisesti ymmärretyistä yhteisöllisistä verkostoista. Pienten yritysten elinehtona pidetään juuri verkostoitumista. Kolmas tekijä on verkoston mahdollistama oppiminen ja uuden luominen. Voidaan todeta, että verkostossa ei näin ollen ole pelkästään kyse kustannussäästöistä, vaan sen avulla on mahdollista luoda uudenlaisia toimintatapoja (Jokivuori 2005, 345–346). Tässä tutkimuksessa keskitytään kaikkien edellä mainittujen asioiden kuvaamiseen intensionaalisen verkostokäsitteen avulla.

Liiketoiminnan katsotaan perustuvan myös vaihdantaan ja vuorovaikutukseen. Tätä vuorovaikutusta tapahtuu niin yksilöiden, ryhmien, yritysten kuin organisaatioidenkin kesken. Liiketoiminta on siis sosiaalista kanssakäymistä, jossa vaihdetaan tavaroiden ja palveluiden lisäksi myös työpanoksia, tietoa, taitoa ja osaamista (Mittilä 2006, 75). Näin ollen liiketoiminnassa voidaan erottaa sekä sosiaalisen että taloudellisen verkostoitumisen tarpeita. Yhtäältä palveluja tuotetaan yhteishengessä, yhteisenä markkinarintamana ja toisaalta käydään kauppaa yksittäisten palvelujen menestyksestä kilpailuasetelmasta käsin.

Verkostoja ja verkostoitumista voidaan tarkastella erilaisista merkityksistä käsin. Edellä mainitut erilaiset tavat määrittellä verkostoja, ovat osoitus verkostoajattelun monimuotoisuudesta. Verkostoon liittyvä käsitteistö onkin varsin laajaa ja kirjavaa.

4.1 Verkostoteoriat ja niiden tausta

Verkostoteorioita kuvattaessa nousee esiin nimi Émile Durkheim, joka esitteli sosiaalisten suhteiden merkityksen yksilön selviytymiselle nyky-yhteiskunnassa. Verkostoanalyysiin pohjautuvat tutkimukset saivat alkunsa sosiologian perusolemukselta nimittäin yksilön ja yhteisön välisen suhteen merkityksestä ja sen kehittymisestä. Verkostojen analyysistä muodostui 1960-luvulla yksi sosiologian behavioristisen tradition merkittävin ja suurin tutkimuskenttä. Sosiaalisten verkostojen analyysi on tyypillisesti ollut yksilötasoisten, egokeskeisten verkostojen analyysiprosessien kuvausta. Sosiaalisia verkostoja on pidetty suurena voimavarana, jotka muodostuvat yksilön lähipiiristä. Verkostoihin liittyvää tutkimusta on suunnattu myös organisaatioverkostoihin, eliittiverkostoihin ja politiikkaverkostoihin. Sosiaalisten verkostojen tutkimus on vilkastunut kaikkialla maailmassa viime vuosina.

Verkosto muodostuu ryhmästä toimijoita eli solmuja, jotka yhdistyvät toisiinsa suhteiden välityksellä. Solmuja voivat olla esimerkiksi ihmiset, yritykset tai yhteiskunnat. Sosiaaliset suhteet voivat perustua rooleihin kuten ystävä, tut-

tava tai yhteistyökumppani, vuorovaikutukseen, yhteenkuuluvuuteen tai vaikkapa aineellisten voimavarojen vaihtoon. Tutkimusperinteessä verkoston käsitettä on esitelty ainakin kolmella eri tavalla. Verkosto yleisenä vertauksena voi kuvata monimutkaisia, ehkä hajautettuja sosiaalisia järjestelmiä (esim. verkostoyhteiskunta). Toiseksi verkoston käsitettä voidaan käyttää myös tieteellisen teorian osana. Esimerkiksi James Coleman (1990) on yhdistänyt verkostoteoriaa rationaalisen valinnan teoriaan tutkiessaan sosiaalisen rakenteen tiiviiden merkitystä toimijoiden väliselle luottamukselle ja sen myötä yhteistyön edistymiselle. Ronald Burt (1992) taas puhuu rakenteellisista aukoista viitaten tiettyjen, toimijoiden yksinään hallitsemien suhteiden tuottamiin informaatio- ja kontrolli-lyhytyihin verkoston muihin osallisiin nähden. Kolmanneksi verkostot voidaan myös ymmärtää joukkona tutkimusmenetelmiä. Kyse on silloin verkostanalyytisestä tavasta hankkia ja käsitellä tutkimuksin liittyvää aineistoa.

Verkostoja koskevat sosiaalisen pääoman tutkimukset voidaan jaotella siten, että keskittyvätkö ne toimijoiden rakenteellisiin verkostoasemiin vai verkostoissa saatavilla oleviin kokonaisvaltaisiin resursseihin. Ensin mainitussa lähestymistavassa tarkastellaan esimerkiksi suhteiden vahvuutta ja voimaa. Onko kyseessä siis yksilöiden väliset vahvat siteet, jotka nivoutuneena toisiin verkostoihin muodostavat laajempia verkostoja, vai niin sanotut heikot siteet, jotka viittaavat epäsuoriin kontakteihin verkostojen jäsenten keskuudessa. Vahvat ja heikot siteet vastaavat pitkälti sosiaalisen pääoman jakoa sitovaan ”bonding” ja yhdistävään ”bridging”. (Putnam 2000.)

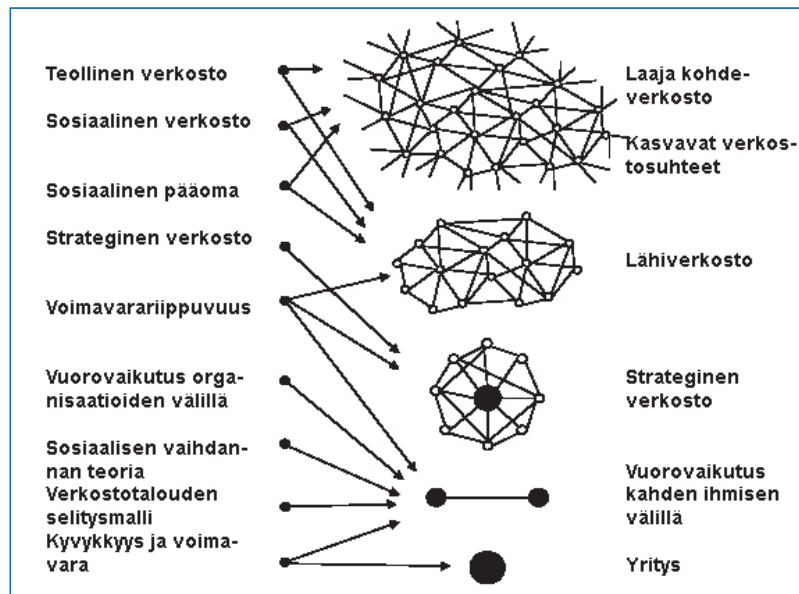
Heikkojen siteiden suuri merkitys perustuu siihen, että ne ovat sosiaalisessa rakenteessa strategisesti tärkeitä. Tähän liittyvät myös Burtin mainitsemat rakenteelliset aukot ja se näkemys, että verkoston rakenne vaikuttaa toimijan menestymiseen. Toisessa lähestymistavassa tarkastelun kohteena ovat verkostokontaktien kautta toimijoille mahdollistuvien resurssien määrä ja variaatio; näin ollen verkostosuhteiden sosiaalinen pääoma piilee niissä resursseissa, joita verkostokontakteilla on tai joihin heidän kauttaan on pääsy. Usein resurssipainotteiset verkostotutkimukset ovat olleet sosiaalisten tukiverkostojen analyysia ja sen hahmottamista, mikä tai mitkä tekijät määrittävät verkostoista yksilöille koituvia hyötyjä. Näitä katsotaan olevan esimerkiksi verkostokontaktien määrä, heterogeisuus ja sosiaaliset asemat sekä toisaalta verkostosuhteiden laatu (Lin 1999, Wellman 1979).

Jeffrey Travers ja Stanley Milgram (1969) esittelivät tutkimuksessaan satunnaisesti kaksi joukkoa lähettäjiä ja kaksi joukkoa vastaanottajia eri puolelta Yhdysvaltoja. Tutkimushenkilöt oli valittu satunnaisesti. Lähettäjät saivat tehtäväkseen toimittaa perille lähetyksen ystävälleen, jonka he arvelivat mahdollisesti tuntevan annetun vastaanottajan. Toinen ryhmistä käytti yhteistyökumppaneitaan, toinen tuttaviaan, jotka asuivat lähellä vastaanottajia. Lähetykset löysivät perille nopeammin ammatillisia yhteyksiä eli yhteistyökumppaneiden toimitusten kautta. Tutkimukset osoittivat paitsi sosiaalisten suhteiden tiheyttä myös sitä, kuinka erilaisilla sosiaalisilla ryhmillä on hyvin erilaiset mahdollisuudet hyödyntää ja kehittää verkostojen kautta syntyviä voimavaroja ja sosiaalista pääomaa.

Mark Granovetterin mukaan (1973) sillä on olennaista roolia, millainen merkitys epäsuorilla kontakteilla on informaation kulkuun yhteisössä. Heikkoja siteitä ovat epävirallisemmat tuttavuudet, joita kaikilla on siviilielämässä. Granovetter arveli, että vahvoille siteille oli annettu liian suuri merkitys ihmisten ja yhteisöjen toimintaa ja toimivuutta arvioitaessa, ja että heikot siteet ovat itse asiassa merkityksellisempiä kuin vahvat. Granovetter pyrki luomaan yleisempää verkostoteoriaa, jossa yksilöiden sosiaaliset verkostot luovat heidän sosiaalisen ympäristönsä.

Verkostotutkimuksen avulla voidaan selvittää myös toimijoiden käsityksissä, asenteissa ja toimintatavoissa ilmeneviä yhtäläisyyksiä, jotka ilmenevät sosiaalisten suhteiden välityksellä. Tällöin pyritään joko valaisemaan asenteita ja toimintatapoja samantyyppisissä verkostoympäristöissä tai tutkimaan, miten asenteet ja toimintatavat etenevät vuorovaikutuksessa tartuntapintoihin.

Kuviossa 7 (Möller, Rajala & Svahn 2005) on selitetty verkostotutkimuksen tasot. Kuvion mukaisesti keskitytään teorioita ajatellen sosiaalisen pääoman sekä sosiaalisen vaihdannan selittämiseen, esimerkkiyrittäjän voimavaran sekä kyvykkyyden havainnollistamiseen osana intensionaalisen verkoston toimintaa sekä sosiaalisen verkoston tuomiin liiketoimintaan kohdistuvien hyödyn kuvaamiseen Espanjassa toimivan pienyrittäjän toimintakentässä.



KUVIO 7 Verkostojen ja verkostotutkimuksen tasot Mölleriä, Rajalaa & Svahnia (2005) mukailten.

Verkostotutkimuksen avulla voidaan selvittää myös toimijoiden käsityksissä, asenteissa ja toimintatavoissa ilmeneviä yhtäläisyyksiä, jotka ilmenevät sosiaalisten suhteiden välityksellä. Tällöin pyritään joko valaisemaan asenteita

ja toimintatapoja samantyyppisissä verkostoympäristöissä tai tutkimaan, miten asenteet ja toimintatavat etenevät vuorovaikutuksessa tartuntapintoineen.

4.2 Sosiaalinen pääoma verkostoissa

Sosiaalisella pääomalla viitataan tässä tutkimuksessa pienyrittäjien sosiaalisiin verkostoihin, normeihin ja luottamukseen, joilla on kykyä edistää verkoston jäsenten välistä yhteistoimintaa, resurssien hyödyntämistä ja liiketoimintojen yhteensovittamista sekä liiketoiminnoista selviytymistä. Käsitteen perusidea on, että pienyrittäjien hyvinvointiin ja yhteiskunnan suorituskykyyn vaikuttavat fyysisen pääoman, luonnonvarojen ja pienyrittäjien osaamisen ohella myös pienyrittäjien väliset sosiaaliset suhteet pienyrittäjien yksilöiden toimintaa suuntaavina vakiintuneina käytäntöinä.

Putnamin mukaan sosiaalinen pääoma auttaa sosiaalisissa verkostoissa ongelmien ratkaisua, helpottaa varsinaista sosiaalista kanssakäymistä ja parantaa informaation kulkua. Näin se tehostaa pienyrittäjien tavoitteiden toteutumista ja koko yhteiskunnan toimintakykyä, demokratiaa, taloutta ja hallintoa. Putnamin tarkastelut saivat aikaan laajan kiinnostuksen sosiaalista pääomaa kohtaan. Taloustieteilijät ovat etsineet lähinnä sosiaalisesta pääomasta vastausta esimerkiksi taloudellisen tehokkuuden kasvattamiseen, pienyrittäjien menestymiseen sekä sosiaalisten ongelmien ehkäisyyn ja poliittisen osallistumisen aktivoimiseen.

Selkeimmin sosiaalisen pääoman liittävät pienyrittäjiin näkökulmat, joissa analysoidaan sosiaalisia verkostoja ja niiden toimijalle tuottamia resursseja ja mahdollisuuksia (Burt 1992 & Lin 1999). Burtin mukaan sosiaalinen pääoma on pienyrittäjän käytössä oleva voimavara, joka tehostaa hänen asemaansa pienyrittäjien välisessä kilpailussa. Sosiaalinen pääoma tarkoittaa Burtille toimijan sosiaalisia suhteita, joiden avulla toimija saa mahdollisuuksia hyödyntää taloudellista ja inhimillistä pääomaansa. Erityisen tärkeää on Burtin mukaan toimijan rakenteellinen verkostoasema. Mitä keskeisempi on toimijan rakenteellinen verkostoasema, sitä enemmän hän kykenee verkostojaan hyödyntämään. Keskeinen asema verkostossa hyödyttää Burtin mukaan toimijaa erityisesti kykynä saavuttaa ja kontrolloida informaatioita.

Nan Lin tarkastelee sosiaalista pääomaa sosiaalisten verkostojen yksilölle tuottamien hyötyjen näkökulmasta. Hän määrittää sosiaalisen pääoman sosiaalisiksi suhteiksi, joiden kautta pienyrittäjät saavat käyttöönsä verkostoon kytkeytyviä taloudellisia resursseja tai hyödyllisiä kontakteja. Sosiaalisen pääoman resurssiensa avulla yksilöt voivat lisätä toimintansa odotettuja tuottoja. Tuotot voivat Linin mukaan liittyä instrumentaaliseen toimintaan, jolloin kyse on varallisuuden, vallan ja maineen tavoittelusta. Toisaalta tuotot voivat liittyä ekspressiiviseen toimintaan, jolloin sosiaalisen pääoman tuotos voi olla esimerkiksi parantunut elämänlaatu. (Lin 1999.)

Myös James Coleman (1988) tarkastelee sosiaalista pääomaa rationaalisen valinnan teorian perinteestä käsin. Hän erottaa kolme sosiaalisen pääoman

elementtiä. Ensimmäinen on sosiaaliseen rakenteeseen liittyvä velvoite toimia vastavuoroisesti ja siihen liittyvä luottamus toisten vastavuoroisuuteen. Toinen Colemanin erottama sosiaalisen pääoman muoto on sosiaalisiin suhteisiin sitoutuva nopea informaation kulku. Sosiaaliset verkostot toimivat informaatiokanavana, joka tehostaa pienyrittäjien päätöksentekokykyä. Kolmantena sosiaalisen pääoman muotona Coleman erottaa varsinaiset normit. Colemanin rationaalisen valinnan lähtökohdasta sekä luottamuksen että normien ylläpito on mahdollista vain, mikäli niiden rikkomisesta voidaan asettaa sanktioita. Tämä edellyttää hänen mukaansa yhteisön sisäisiä sekä tiiviitä sosiaalisia verkostoja. Kun yhteisössä kaikki tuntevat toisensa, esimerkiksi tieto vastavuoroisuuden velvoitteiden laiminlyönneistä leviää nopeasti sosiaalisten verkostojen välityksellä. Näin yhteisö voi sulkea hänet ulos sosiaalisesta verkostosta. Colemanille sosiaalinen pääoma liittyy siis tiiviiden verkostojen kykyyn suunnata pienyrittäjien toimintaa, välittää informaatiota sekä ylläpitää luottamusta. Tällöin sosiaalinen pääoma toimii hyödyttämällä koko yrittäjäyhteisöä, ei vain sen yksittäisiä jäseniä. Se on näin ollen yhteisön jäsenten käytössä oleva julkinen resurssi.

4.3 Intensionaaliset verkostot pienyrittäjän voimavarana

”Ei se, mitä tiedät, vaan se, keitä tunnet” (Nardi 1999) kuvaakin hyvin intensionaalisten suhteiden ydintä sosiaalisissa liiketoimintaverkostoissa. Nykyajan työelämä vaatii yhä enemmän voimakkaasti sosiaalisesti vuorovaikutteisia ihmisiä ratkaisemaan ongelmia ja kehittämään työyhteisöjä yhä kilpailukykyisempään, kansainvälisempään ja laadukkaampaan suuntaan. Kansainvälisessä ympäristössä toimivan pienyrittäjän haasteet tulevaisuudessa keskittyvätkin erityisesti intensionaalisten suhteiden luomiseen verkosto-hankkeita ajateltaessa. Yrittäjän siirtyminen eri verkostoista ja sosiaalisista suhteista toiseen ja jatkuva rajojen ylittäminen eri tahojen välillä antavat kuvan yrittäjän työn moninaisesta muuttumisesta.

Putnamin teoria lähestyy Nardin näkemyksiä lähinnä verkostoissa saatavilla olevia kokonaisvaltaisia resursseja ja niihin liittyviä toimintoja ajatellen. Näin ollen mielenkiintoista olisikin jatkotutkimuksissa tutkia verkostosuhteiden vahvuutta ja voimaa eri toimijoiden välillä. Toisaalta Mark Granovetterin ajatus siitä, millainen merkitys epäsuorilla kontakteilla on informaation kulkuun yhteisössä sekä siihen liittyviin prosesseihin toisi Nardinkin teorian näkökulmaan uusia ulottuvuuksia informaation välittömästä vaikutuksesta itse liiketoimintaan ja verkostojen merkitykseen liiketoiminnassa.

Pienyrittäjän liiketoiminnassa intensionaalilla verkostoilla on suuri merkitys. Tällainen verkostopääoma tarjoaa kumppanuutta, ryhmään kuulumisen tunnetta, informaatiota, materiaalista apua sekä henkistä tukea. Pienyrittäjille intensionaaliset verkostosuhteet ovat joustavia, tehokkaita sekä erinomaisesti saatavilla olevia sosiaalisen pääoman lähteitä. Näin ollen pienyrityksen tärkeä verkostomuoto ulkomailla on sosiaalisten suhteiden verkosto. Useimmiten suhteita ei ole valmiina, joten niiden luomiseen erilaisissa yhteyksissä yrittäjällä

täytyy olla kyvykkyyttä, aikaa sekä motivaatiota. Intensionaaliset verkostosuhteet muodostavat yritykselle elintärkeän sosiaalisen pääoman.

Intensionaalisessa verkostossa toimiminen edellyttää avoimuutta ja aktiivisuutta, luottamusta ja luotettavuutta sekä vahvaa omaa henkilökohtaista osaamista. Oma sosiaalinen osaaminen markkinoidaan siten, että siitä tulee muille myös houkutteleva asia. Intensionaalisessa verkostossa toimiminen säästää kustannuksia, kun tiedon kulku on nopeaa ja tehokasta. Intensionaalisessa verkostossa toimiminen lisää näin ollen pienyrittäjän liiketoiminnan joustavuutta ja reagointinopeutta asiakkaiden muuttuviin tarpeisiin tilanteissa, joissa edellytetään monipuolista ja asiakaskohtaista räätälöintiä.

Kun intensionaalisilla verkoston kumppaneilla on toisiaan täydentäviä taitoja ja osaamista, niitä yhdistämällä voidaan saavuttaa kilpailuetua toimintaympäristössä, jossa kriittisinä tekijöinä ovat ankara kilpailu, innovatiivisuus, nopeus ja asiakaslähtöisyys. Riskien jakaminen intensionaalisissa verkostoissa lisää siis toiminnan joustavuutta. Intensionaalisissa verkostoissa toimiminen on tärkeää erityisesti sellaisilla uusilla aloilla, joiden vaikeasti ennustettavat kysyntä ja kehittyminen edellyttävät nopeaa tiedon vaihtoa, erityisosaamista ja osaamisen uudistamista sekä kehittämistä. Intensionaalisten verkostosuhteiden kautta yrittäjä pystyy kasvattamaan toimintaansa esimerkiksi uusille markkinoille pääsyn kautta. Intensionaalisessa verkostossaan pienyrittäjä voi myös toisaalta keskittyä omaan ydinosaamiseensa ja täydentää toistensa osaamista.

Muuttuvassa yrittäjän työkuultuurissa ja monivivahteisilla yrittäjän poluilla intensionaaliset verkostot pelaavat suurta roolia. Intensionaaliset verkostot helpottavat näin ollen yrittäjän resurssien käyttöä, muodostavat nopeaa tiedon kulkua yrittäjän liiketoiminnassa sekä auttavat yrittäjää selviytymään yrittäjän arjen ongelmissa nopeasti yrittäjän omien tavoitteiden saavuttamista ajatellen. Yrittäjän pääsy intensionaalisten verkostojen piiriin ja sitä kautta niissä liikkuviin arvokkaisiin resursseihin tapahtuu aikaisemman vuorovaikutussuhteen kautta sekä usein aiemmin koetun tapahtuman kautta.

Intensionaaliset verkostot edellyttävät usein yhteistoiminnallista luottamusta sekä palvelusten vastavuoroisuutta. Intensionaaliset verkostosuhteet helpottavat yrittäjän toimintaa sellaisen informaation saannissa, joka on muutoin yrittäjän ulottumattomissa hierarkian tai muun strategisen sijainnin vuoksi. Tämän lisäksi intensionaaliset verkostot parantavat yrittäjän toiminnan tulosta lisäämällä yrittäjän vaikutusmahdollisuuksia omassa työkentässään. Vaikutusmahdollisuuksien lisäämisellä viitataan sellaisten verkostojen kontakteihin, joilla on mahdollisuus vaikuttaa esimerkiksi uusien intensiivisten suhteiden syntyyn sekä yrittäjän tarvitseman informaation nopeuteen. Tieto siitä, että yrittäjä voi aina olla tarvittaessa yhteydessä intensionaalisen verkoston toimijoihin sekä tieto siitä, että yrittäjällä on mahdollisuus nauttia sen yhteisön omistamista resursseista, tukee itsessään yrittäjän liiketoimintaa ja yrittäjän identiteettiä toimijana. Samalla intensionaalinen verkosto lisää yhteenkuuluvuuden tunnetta sellaiseen "alakulttuurin" ilmiöön, jossa vallitsee "kaveria ei jätetä" -periaate.

Todellisilla markkinoilla ulkomailla esimerkiksi informaatio asiakkaiden maksukyvyistä saattaa levittäytyä epätasaisesti yrittäjien keskuuteen, jolloin in-

tensionaalinen verkosto voi toimia apuna tiedon saamisessa nopeasti. ”Kilautan kaverille”- toiminta auttaa yrittäjää heti tiedon saannissa ja näin päästään rakentamaan liiketoimintaa tarvittavaan suuntaan. Yrittäjän sosiaalisen pääoman kasvu intensionaalisisissa verkostoissa eli pääsy arvokkaampien ja monipuolisten resurssien luo riippuu yksilön ja hänen intensionaalisten siteiden intensiivisestä vahvuudesta. Tämän lisäksi pääsy verkoston resurssien luo ei vielä takaa yrittäjälle niiden saamista omaan käyttöön, vaan tiedon siirto eteenpäin ja informaation levittäminen riippuu myös resurssin haltijasta ja hänen intresseistään.

Intensionaalinen verkostosuhde yrittäjän voimavarana voi vaikuttaa yrittäjän kokonaisvaltaiseen hyvinvointiin pystyvyys-käsitysten ja itsetunnon vahvistamisen kautta lisäämällä koherenssin tunnetta kuten elämän mielekkyyttä, hallittavuutta sekä ennustettavuutta suhteessa liiketoimintaan. Intensionaalisen verkostosuhteen merkitys korostuu ennen kaikkea myös yrittäjän arjessa selviytymisessä, jolloin yrittäjä kehittää parempia selviytymiskeinoja monenlaisissa tilanteissa saatuaan erilaisia neuvoja ja informaatiota intensionaalisten suhteiden kautta.

4.4 Yrittäjän luottamus verkostoihin

Yleisesti tutkimuksissa luottamus on keskeinen sosiaalisen pääoman indikaattori. Luottamusta pidetään eri yhteyksissä joko sosiaalisen pääoman lähteenä tai sen tuotoksena. Luottamusta koskevan tieteellisen keskustelun ydin on se, että luottamus liittyy pienyrittäjien suhteisiin ja tilanteisiin, joissa on mahdollisuus onnistua tai pettyä ja jotka sisältävät onnistumisia, menestymisen elementtejä sekä epävarmuutta ja riskejä. Ihmisten välinen luottamus luokitellaan usein yleistyneeseen eli muihin kuin ennestään tuttuihin henkilöihin kohdistuvaan luottamukseen sekä erityiseen luottamukseen, joka kohdistuu samaan sosiaaliseen verkostoon kuuluviin ihmisiin kuten perheenjäseniin, ystäviin, naapureihin, työtovereihin tai tuttaviin. (Alanen ym. 2005, 72-73.)

Ilmosen (2004) mukaan luottamus on pienyrittäjän sosiaalisissa verkostoissa sosiaalisen pääoman tärkein tukijalka. Luottamus keskeisenä sosiaalisen pääoman käsitteenä on perusteltua sillä, että juuri luottamus edistää ihmisten yhteistoimintaa ja sosiaalisen vaihdon vastavuoroisuutta (Ilmonen 2004, 122).

Ilmonen määrittelee luottamuksen sillä perusteella, onko luottamus henkilökohtainen, epäpersoonallinen, välitön vai välillinen. Primääristä luottamuksesta puhutaan silloin, kun ihmisten välinen yhteys on välitöntä ja henkilökohtaista kuten perheenjäsenten yhteys. Tällöin luottamus on vahvaa luottamusta ja sitä harvoin epäillään. Kun luottamus on henkilökohtaista, mutta välillistä, voidaan puhua luottamusketjusta. Luottamusketju on luottamusverkosto, joka jo sellaisenaan ilmentää sosiaalista pääomaa. Tällöin johonkin henkilöön luotetaan jo siksi, että hän kuuluu verkostoon, vaikka häntä ei tunnettaisikaan. (Ilmonen 2004, 122.)

5 TUTKIMUKSEN METODOLOGIAN VALINTA

Metodologia eli oppi tieteessä käytettävistä menetelmistä on tieteenfilosofinen osa-alue, joka liittyy tieteelliseen tutkimusprosessiin eli niihin tapoihin tai keinoihin, joilla tieteellistä tietoa tavoitellaan, muodostetaan ja perustellaan sekä saavutetaan. Metodologia liittyy myös keskeisesti tieteen etiikan kysymykseen, millaista on hyvä tutkimus eli millaiset ovat tutkimustyön sisäiset normit. (Haaparanta ja Niiniluoto 1998, 86.)

Metodologiaan liittyvien sääntöjen seuraamisen merkityksestä tutkimuksen tuloksellisuudelle on erilaisia lähtökohtia, jotka liittyvät siihen, miten tieteen ajatellaan kehittyvän. Toisen ääripään metodologisen optimismin, mukaan oikean metodin käyttäminen tai sopivien metodologisten sääntöjen seuraaminen takaa tutkimuksen onnistumisen ja tieteellisen tiedon jatkuvan laajenemisen. Toinen äärimmäinen, Feyerabendin edustama näkemys esittää, että *“everything goes”* eli kaikkia sääntöjä voidaan tarpeen tullen kyseenalaistaa ja rajoitustoja ylittää (Feyerabend 1997).

Itsenäisesti ajatteleva tutkija ei myöskään asetu yhdenkään joukkueen taakse. Argumenttien ja päättelyn empiirinen analyysi osoittaa sen, että jokainen empiirinen tarina on ainutlaatuinen ja se täytyy aina ymmärtää ja tulkita myös sen omilla ehdoilla. Oppiakseni tutkimaan kokeilemaan ja tunnustelemaan, siis ajattelemaan itse, on minun täytynyt kieltäytyä vain uskomasta ilmiöön.

Narratiivisen lähestymistavan mukaisesti on havaittu, että ihmiset rakentavat, konstruoivat omaa elämäänsä ja tietoa omasta elämästään kertomusten muodossa ja niiden välityksellä. Tämä tarkoittaa sellaista analogisen kerronnallisuuden muotoa, jossa jäsennetään elämämme kokemuksia aiempien, tuntemien tarinoiden kautta (Hyvärinen 2004, 307). Tulkitsemme elämää kertomuksellisesti käyttämällä ja vertailemalla analogisesti ja joustavasti eri kertomuksia, jotka ovat merkityksellisiä.

Tutkimuksen metodologinen valinta sekä narratiivinen lähestymistapa on perusteltua siksi, että tutkimuksessa tutkitaan pienyrittäjien elämäkertoja andalusialaisessa kontekstissa. Kvalitatiivisessa tutkimusaineistossa esiintyy ker-

tomuksia ja tutkimuskohteena on ilmiöitä kuvaava pienyrittäjän interaktiivinen toimintakyky siirtymien kautta. Narratiivisessa tarkastelussa nousevat esiin myös ne seikat kvalitatiivisesta tutkimusaineistosta, mitkä pienyrittäjille on merkitystä antavia ja olennaisia. Narratiivisuus tutkii tässä kontekstissa sitä, miten maailma avautuu pienyrittäjälle itselleen ja miten hän ymmärtää ja jäsen-tää maailmaa kontekstissaan. Narratiivisen työskentelyn olennaisena välineenä on keskustelu. Narratiivisuus ei ensisijaisesti ole ongelmanratkaisua, vaan pikemmin asioiden ymmärtämistä ja tutkimista uusista näkökulmista. Narratiivisessa tutkimusstrategiassa korostuu se, millaisia kertomuksia pienyrittäjät kertovat ja millaisena kertomuksena tutkimuskohde on olemassa tutkittavassa kontekstissa.

Tutkimuksen tuloksellisuuden kannalta metodologian valinta on olennainen ennen kaikkea pyrittäessä tutkimuksen uutuusarvoon ja kontribuutioon. Metodologisen uudistumisen kannalta olisi jopa toivottavaa pyrkiä erilaisiin rajanylityksiin. Ne voivat liittyä joko metodologiseen uudistamiseen yleensä tai tieteenalakohtaisiin metodologisiin ratkaisuihin. Tieteenalakohtaiset metodologiset erityispiirteet liittyvät usein paradigman muodon kehittämiseen. Kehittyneillä tieteenaloilla on metodologisia erityispiirteitä, jotka liittyvät niiden peruskäsitteisiin. Toisaalta uudet tieteenalat perustellessaan erityisyyttään pyrkivät löytämään niille ominaisia metodologisia ratkaisuja sekä kehittämällä omaa metodologiaansa että omaksumalla sitä muilta eri tieteenaloilta. Myös yrittäjyydessä metodologinen keskustelu on avannut pohdintoja siihen, miten tutkia ja löytää yrittäjyydelle ominaisia metodologisia ratkaisuja. (Bygrave 1989, Böhm-Bawerk 1991, Kirzner 1982.)

Metodologian ja tieteenalan peruskäsitteiden välinen vuorovaikutus johdattelee minua tutkijana teoreettisiin valintoihin. Tässä tutkimuksessa taustasitoumusten ymmärtäminen auttaa valinnassa ja toisaalta mahdollistaa metodologisten uudisteiden keksimisen eli kontribuution tuottamisen. Joskus metodologisten raja-aitojen rikkominen saattaa olla välttämättömyys ilmiön tutkimiselle, koska metodeilla on rajoituksensa, eli ne tuottavat muuten oman näköis-ään muottituloksia. Rajoitusten oivaltaminen on osa metodologista valintaa. Tämä toimii myös toisinpäin. Tutkimusongelma voidaan rajata myös metodologisesti. Eli ilmiötä tutkitaan metodologisten rajoitusten puitteissa. Tämä antaa minulle joustavuutta metodologisten valintojen osalta. Se kuitenkin edellyttää, että pystyn tutkijana perustelemaan valintani ja ottamaan huomioon valinnoista syntyneet tutkimukselliset kokonaisuudet. Toisaalta vaikka en tutkijana itse uudista metodologiaa, kuuluu metodologiset toiminnot tutkijan perusvalmiuksiin. Tieteellisen tiedon luova soveltaminen edellyttää metodologisten rajoitteiden ja mahdollisuuksien oivaltamista. Tässä tutkimuksessa pidän sitä osana laajempaa yleissivistystä, vrt. seuraava Niiniluodon (1984) sitaatti:

“Nykyaikaiseen maailmankatsomukseen ja yleissivistykseen ei kuulu ainoastaan tieteen tärkeimpien tulosten tunteminen, vaan myös käsitys niistä menetelmistä ja tutkimustavoista, joilla nämä tulokset on saavutettu. Tieteellisen tutkimuksen metodiikan ja pelinsääntöjen tuntemusta ei vaadita ainoastaan tieteen tekijöiltä, vaan myös siltä laajalta joukolta asiantuntijoita ja päätöksente-

kijöitä, jotka joutuvat tutkimuksen tuloksia hyväksikäyttämään. ” (Niiniluoto 1984, 21.)

5.1 Tiedon intressit

Tiedon intressit termistö nousee esiin Jürgen Habermasin esittämistä termeistä liittyen tiedon arvosidonnaisuuteen. Tekstissään ”Tieto ja intressi” (1968/1976) hän ottaa kantaa positivistiseen käsitykseen siitä, että tieto voisi olla tietäjästä eli subjektista riippumatonta. Habermas väittää, että ”tieteet ovat filosofiasta irrottuaan säilyttäneet erään sen piirteen: puhtaan teorian harhan” (Habermas 1976, 138).

Habermasin mukaan tieto on siis aina yhteydessä elämään, arvoihin, käytäntöön ja subjettiin. Pyrkimys tiedon arvovapauteen on katkaissut yhteyden puhtaan teorian ja elämän käytännön väliltä. Tämä yhteys on Habermasin mukaan tieteellisen kulttuurin kehittymisen edellytys. (Habermas 1971, 124)

Kriittisen tieteenteorian tehtävä on osoittaa, kuinka tutkimustoiminta ja tiedon intressit ovat yhteydessä toisiinsa. Tutkimusta tekee aina ihminen, ja tutkija on tutkimustoiminnan subjekti. Tutkijan tiedon intressi ohjaa tutkimuksen kaikkia vaiheita ja sitä, millaista tietoa tutkimuksen kautta syntyy. Tietoa ohjaavien intressien tiedostaminen ei vapauta tutkijaa tiedon subjektiivisuudesta, mutta paljastaa tämän yhteyden tutkijalle itselleen, sekä yleisölleen.

Erilaisiin tieteellisiin lähestymistapoihin sekä inhimillisen toiminnan eri aspekteihin perustuen Habermas erottaa kolme tiedon intressiä:

1. *Tekninen tiedon intressi* liittyy empiiris-analyyttisiin tieteisiin ja työhön. Se pyrkii ennustamaan ilmiöitä, ja tiedolla on instrumentaalinen, välineellinen tarkoitus. Toisin sanoen, se pyrkii varmistamaan instrumentaalisen toiminnan (”työn”) tarvitseman informaation todenperäisyyttä. Empiiris-analyttiset tieteet perustuvat järjestelmälliseen havainnointiin tavoitteenaan luotettava, varma välitön tieto ilman subjektiivisia lisiä. Tekninen tiedon intressi tavoittelee lainalaisuuksia luonnon ja ihmisen vuorovaikutusta koskevista säännönmukaisuuksista ja syysuhteista, minkä pohjalta voidaan pyrkiä ennustamaan ilmiöitä ja tapahtumia sekä kontrolloimaan niiden esiintymistä. Tämä on erityisen merkityksellistä luonnontieteille.
2. *Praktinen tiedon intressi* liittyy historiallis-hermeneuttisiin tieteisiin ja kieleen. Sen tavoitteena on inhimillisten merkitysten ymmärtäminen ja tulkinta. Tulkitsija (tutkija) pyrkii muodostamaan kommunikaatioyhteyden tekstin ja itsensä välille. Tavoitteena on toimintasuuntautunut ymmärrys, intersubjektiivisuuden säilyttäminen ja laajentaminen, toisin sanoen itseymmärrykseen perustuva yhteisymmärrys. Praktinen, eli hermeneuttinen, tulkitseva tiedonintressi tavoittelee tässä tutkimuksessa ilmiöiden ymmärtämistä.
3. *Emansipatorinen tiedon intressi* liittyy kriittisiin yhteiskuntatieteisiin ja valtaan. Se pyrkii selvittämään yhteiskunnallisen toiminnan lainalaisuuksia.

sia ja sen ideologisia riippuvuussuhteita. Lainalaisuuksia koskevan tiedon tarkoitus on käynnistää tietoinen refleksioprosessi, ja mahdollisesti osoittaa ko. lainalaisuus käyttökelvottomaksi. Emansipatorinen tiedon intressi ohjaa subjektin itsereflektiota ja pyrkii vapauttamaan subjektin riippuvuussuhteiden vallasta. Kriittinen, emansipatorinen tiedonintressi pyrkii vapauttamaan väärästä tietoisuudesta ja tavoittelee pikemminkin totuttujen säännönmukaisuuksien rikkomista ja käytänteiden muuttamista kuin säännönmukaisuuksien kehittämistä (Niiniluoto 1984). Suojanen (2001), kuten toiminnan teoritit laajemminkin, painottaa kriittisen tiedonintressin tavoitteena kehittämistä ja toimintojen muuttamista.

Habermasin (1976) mukaan tiedon intressit ovat objektiivisuuden mahdollisuuden ehtoja. Tällä hän tarkoittaa sitä, että paljastamalla tiedon intressi paljastetaan samalla subjektin ja objektin yhteys, joka puolestaan tekee mahdolliseksi tiedon turvaamisen erityisintressien paineita ja harhaa vastaan ja siten edistää pyrkimystä objektiivisuuteen.

Habermasin alkuperäinen intressiteoria on taipunut kätevästi kuvaamaan tiedon erilaisia tavoitteita, joista muodostuu erilaisia lähtökohtia tutkimuksen asianmukaiselle perustelulle.

Niiniluoto (1984) esittää, että näitä tiedon intressejä tulisi täydentää neljännellä teoreettisella tiedon intressillä, jonka tehtävä olisi selittää todellisuutta koskevia tosiasioita ja säännönmukaisuuksia ilman ennustamis- ja kontrollitavoitetta. Sen motiivina olisi ihmisen älyllinen tarve jäsentää ympärillään olevaa maailmaa sekä saavuttaa sitä koskevaa totuudellista informaatiota. Välineenä olisivat tieteelliset teoriat.

Anttila (2001) puolestaan kehittäessään tiedeperinnettä esittää, että luovuus, jonka rooli tieteen tavoitteissa on tällä hetkellä vielä varsin kiistanalainen ja jäsentymätön, edellyttää oman, intuitiivisen tiedonintressin huomioimista. Sen tavoitteena voisi ajatella olevan uuden luominen intuition avulla.

Tässä narratiivisessa tutkimuksessa kuitenkin huomioidaan ero, joka rakentuu elämän ja kerronnan välille. Elämä eletään muualla ja tarina kerrotaan toisaalla. Tarinat kertovat olennaiset asiat siitä, miten elämä on kertomushetkellä muodostunut ja mitkä tapahtumat tuona kyseisenä hetkenä ovat olleet merkityksellisimpiä tai toissijaisia. Lisäksi tarinan kertoja voi päättää itse sen, mitä hän kertoo ja mitä jättää kertomuksestaan pois. Kertoja on siis aktiivinen subjekti eikä tutkija maalaa tarinaa etukäteen omien tarkoitusperien mukaan. (Eskola & Suoranta 2000, 124.)

Eriolaisten narratiivisten muotojen välillä on Ricoeurin (1986) mukaan toiminnallinen rajapintaan liittyvä yhteys. Kertomusta ja ajallisuutta yhdistää vuorovaikutus, jossa kertomus tapahtuu ajassa ja etenee ajan sysäyksissä ja tässä tutkimuksessa etenkin muuttuvissa tapahtumissa. Analysoitavat kertomukset auttavat tutkijaa järjestämään eri aikoina tapahtuneita kokemuksia ja ne koostuvat tapahtumien ja tekojen valikoiduista järjestyksistä, joista tarina rakentuu tutkijan ymmärryksen kautta kokonaisuudeksi. Juoni on siis kokoelma yhdistettyjä kokemuksia, jotka kertomuksessa muuttuvat tarinaksi, ja tarina yhdistyy

kertomuksen tapahtumiin. Tässä tutkimuksessa pienyritysten tarinoiden juoni koostuu tapahtumaketjun sysäävistä tekijöistä, toiminnan ajureista, olosuhteista, päämääristä, keinoista, aloitteista ja tarkoittamattomista seurauksista sekä kehittyvistä siirtymistä. Kuulijan kannalta tarinan seuraamistilanteessa tarvitaan erikoinen ymmärtämisen tapa, jota kutsutaan tutkijan narratiiviseksi tunteälyksi. Tarinan selittämistapa kiinnittyy läheisesti narratiiviseen ymmärtämiseen sekä narratiiviseen älykkyyteen ja neuvokkuuteen. Tutkimuksessa luetaan haastatteluaineistoa läpi useita kertoja peräkkäin, jotta tutkija pääsee käsiksi kunkin henkilön kirjoittaman dokumentin ydinseikkoihin ja erilaiseen kirjoitustapaan ja löytää tekstin olennaisen tiedon tutkimuksen kannalta.

Tarinoiden syntymiseen vaaditaan tapahtumasarja, tarinan kertoja sekä yleisö, joiden kautta ihminen pohtii jokapäiväisen elämän merkityksellisiä tehtäviä. Myös tutkijalla on tärkeä rooli narratiivien muotoutumisessa, mikä vaikuttaa tutkimusraporttiin ja tutkimuksen aineiston analysointiin. Narratiivisen tutkimustiedon tavoitteena on pyrkiä ymmärtämään ilmiöitä tutkimuksen keskipisteessä, jolloin myös tutkijan ääni kuuluu tarinoissa. (Polkinghorne 1995, 19.)

TAULUKKO 1 Tiedon intressien asemointi Patti Latheria (1991) ja Habermasia soveltaen.

Tiedon intressi	Tutkimusote	Vrt. Habermas
<i>Ennustaminen</i>	Positivistinen, kokeellinen, kvasi-kokeellinen	Empiiris-analyttinen
<i>Ymmärtäminen</i>	Fenomenologinen, tulkitseva , etnografinen, narratiivinen	Hermeneuttinen
<i>Emansipaatio</i>	Kriittinen, toimintatutkimus, feministinen	Kriittinen
<i>Dekonstruointi</i>	Intertekstuaalinen, diskurssianalyysi, postkolonialistinen	

Kaikki yllämainitut tutkimusotteet ja niiden taustalla vaikuttavat tiedon intressit sekä käsitykset tiedon ja tietämisen luonteesta (paradigmat) ovat nykypäivänä edelleen käytössä. Kullakin on omat sekä vahvat historialliset jalanjäljet. Habermasin hermeneuttinen näkökulma tuo ymmärrystä narratiiviseen lähestymistapaan tutkimusotteeseen liittyen.

Ricouerin (2000) mukaan ymmärryksen tavoitteena on merkityksen olennainen rakentaminen kuullusta. Tavoitteena ei ole ymmärtää alkuperäistä tilannetta, vaan sitä, mikä osoittaa kohti mahdollista tulevaisuutta ja tapahtumaketjua ja siihen liittyviä kehittyviä siirtymiä. Tässä tutkimuksessa hermeneuttisen ymmärtämisen tehtävänä on etsiä tarinasta, teoksesta tai kohteesta sisäistä dynamiikkaa, joka antaa suuntaa tarinan kehittymiselle. Toisaalta tutkijan on myös rakennettava itsensä ulkopuolelle sellainen maailma, jossa kertomuksen ymmärtäminen muodostuu. Ymmärtämisen ja selittämisen välinen yhteys liittyy myös tutkijan itsensä rakentamaan merkityksen ymmärtämiseen. Ricouerin (2000) mukaan selittäminen liittyy ymmärtämiseen, toisin sanoen se koostuu

kertomuksen omaksumisesta tutkijan mielessä ja rakenteilla olevien koodien esilletuomisesta.

5.2 Paradigman pohdintaa

Tähän tutkimukseen vaikuttivat Nurmen (2003) sisältämät ajatukset tieteenfilosofista tehtävistä sekä hänen luomansa käsitys paradigmasta: "Paradigmalla tarkoitetaan suhteellisen yhtenäistä teorioiden, tutkimuskäytänteiden ja niiden myötä myös yhteensopivien tutkimustulosten joukkoa, jonka taustalla on yhteiseen maailmankuvaan perustuva näkemys tieteenalan tehtävästä." (Nurmi 2003.)

Paradigma käsitteenä on omaksuttu tieteessä 1900-luvun loppupuolella, jolloin tieteellisen tiedon määrä on laajentunut olennaisesti (Popper 1992). Tieteellisen tiedon kasvu on kehittänyt näin ollen tieteenfilosofista keskustelua tiedon luonteesta ja sen suhteesta ympäröivään todellisuuteen sekä erilaisista menetelmistä hankkia tietoa tai oppia tietämään todellisuudesta. Paradigma käsitteen tarpeellisuutta voidaan juuri siksi kuvata tässä tutkimuksessa sekä sen yleistä roolia tieteellisessä tutkimuksessa näistä kahdesta näkökulmasta.

Avoimessa tieteellisessä keskustelussa paradigma liittyy dynaamiseen kuvaan tieteen ajanjaksosta, joka etsi erilaista lähestymistapaa. Kuhnin teoksessaan "The Structure of Scientific Revolution" (1962) kuvaili sen ajatusta, jossa tieteellistä ajattelua ja tutkimusta ohjaavat paradigmat ja jotka muodostuvat rakennetuista teorioista, tutkimustuloksista ja asianmukaisista tutkimusmenetelmistä. Kaikista näistä syntyy siis käsitteellinen näkemys maailmankuvasta ja tutkimusta kuvaavista erilaisista taustailmiöistä. Kuhnin ajatus tieteen vallankumouksellisesta kehittämisestä on saanut runsaasti kritiikkiä eri tieteenharjoittajien keskuudessa. Paradigman käsite on jäänyt kuitenkin erinomaiseksi keinoksi kuvailla tieteenfilosofien perustan, tutkimuksen teorioiden sekä metodologisten ratkaisujen välistä riippuvuutta.

Nurmen mukaan (2003) paradigma ilmentääkin toisaalta jollekin tieteenalalle tai teorioiden joukolle tunnusomaista näkemystä maailmasta ja ihmisten tehtävistä siinä. Samalla paradigma kuvaa näkemystä tieteenaloille soveltuvista metodeista sekä näin ollen myös tähän näkemykseen soveltuvista tiedonhankintatavoista. Näin paradigma tarrautuu tieteenfilosofisiin sitoumuksiin ja metodologisiin ratkaisuihin sekä valintoihin teorioissa. Tässä tutkimuksessa tutkijana kiinnittäessäni tietyt paradigmat ilmentäviin teorioihin ja metodologisiin ratkaisuihin otan myös kantaa perustavaa laatua oleviin käsityksiin ja lainalaisuuksiin maailmasta sekä tiedon hankkimisen jatkuvaan tarpeeseen.

Näkemykset kullekin tieteenalalle soveltuvista paradigmoista vaihtelevat usein ja siksi tieteenalakohtaisella asemoinnilla ilmiön ja ongelman määrittelyssä on merkitystä koko tutkimusprosessille. Uusien näkökulmien ja lähestymistapojen etsintä on tieteenfilosofian globaalia tilaa luonnehtiva ominaisuus. Silloin tässä tutkimuksessa voidaan olettaa moninaisuuden ja valintavaihtoehtojen lisääntyvän ja ylittävän perinteisiä tieteidenvälisiä raja-aitoja.

Paradigma ohjaa tieteenfilosofian kentälle eli tieteellisen tiedon luonnetta ja sen saavuttamisen oikeita menetelmiä koskevia käsityksiä ja ideoita tutkivaan metatieteeseen. Tutkimuksen taustaoletusten kannalta tieteenfilosofisessa näkökulmassa voidaan suunnistaa edelleen ontologiaan eli oppiin olevaisesta sekä epistemologiaan eli tieto-oppiin.

Alun perin ontologia viittasi metafysiikan osa-alueeseen, joka käsitteli olemisen ja todellisuuden elementtejä (McKechnie 1977). Ontologiassa tarkastellaan todellisuuden perusominaisuuksia ja rakennetta. Tämän tutkimuksen ontologinen linja on se, että todellisuus on narratiivinen.

Epistemologia vastaavasti käsittelee tiedon olemusta eli sitä, mitä tieto on ja kuinka arvioimme saavamme tietoa siitä, minkä uskomme olevan olemassa. Se tutkii tiedon olemuksen käsitettä, tiedon alkuperää sekä tiedon eri lajeja, tiedon saavuttamisen mahdollisuuksia rajapintoineen sekä tiedon varsinaisia rajoja sekä tiedon varmuutta ja luotettavuuden elementtejä. (Niiniluoto 1984.)

Tässä vaiheessa on olennaista raottaa tämän tutkimuksen epistemologisia perusteita ja ilmaista niiden keskinäiset suhteet klassisen tiedon käsitteen kautta. Tieto on kuvailtu oikeutetuksi tai perustelluksi tosi uskomukseksi. Uskomukset peilaavat ajatukseen siitä, että tutkija on vakuuttunut uskomuksen pätevydestä. Totuutta tarkastellaan tiedon yhteisymmärryksen lisäarvona ja tiedon käytännöllisenä arvona. Vastaavuus eli korrespondenssiteorian uskomuksen ja tosiasian välillä on eräänlainen vastaavuussuhde. Eli uskomus on tosi, kun se vastaa varsinaista todellisuutta. Yhteisymmärrys eli konsensussteoriassa totuus on yhteisymmärryksen tulosta. (Niiniluoto 1984.)

Hyvin perusteltu asia tai ilmiö osoittaa siis tässä tutkimuksessa sen, että tutkija pystyy osoittamaan ja perustelemaan sen, mitä uskoo todeksi. Silloin ne asiat, mitä tutkija ei pysty perustelemaan, jäävät tämän määrittelyn mukaan varsinaisen tiedon ulkopuolelle. Se, mitä tutkija uskoo todeksi, voi koskea vain sellaista tietoa, jonka tutkija perustelee valituista lähtökohdista. Lähtökohdat taas reflektioivat tutkimuksen tavoitteita sekä tutkimuksen ontologisia sitoumuksia.

Tavoitteita voidaan tarkastella Jürgen Habermasin (1974) kehittämän tiedon intressiteorian pohjalta. Niiniluodon (1984, 71) mukaan Habermasin tiedon intressi tarkoittaa eräänlaista tiedon arvon perustaa tieteelliselle käytännölle, joka Anttilan (1998, 21) mukaan määrittää ja motivoi omantyyppistään tutkimusta. Näitä tiedon intressejä on Habermasin mukaan kolme, tekninen, praktinen ja kriittinen. (Katso luku 5.1.)

5.2.1 Haastattelut osana narratiivisuutta

Haastatteluaineiston narratiivisuudessa oli kaksi päätavoitetta. Hahmottelin tutkimuksen esiyymmärryksen vuoksi pienyrittäjien haastattelujen perusteella puheessa rakentuvaa pienyrittäjien sosiaalista verkostoitumista Espanjan Aurinkorannikolla ja toisaalta pyrin ymmärtämään pienyrittäjien kokemuksia siitä toiminnan kautta.

Tavoitteet edellyttivät, että jäljitin tutkimuksen alkuvaiheessa haastattelujen triggeriä eli toiminnan sysääviä tekijöitä ja toiminnan drivereita eli toi-

minnan ajureita. Sovelsin tähän tunnistamiseen Leena Aarikka-Stenroosin kuvailemaa mallia narratiivisen aineiston analyysin teosta.

Pienyrittäjien tarinoiden käyttäminen perustuu etenkin siihen narratiivisen tutkimuksen perusajatukseen, että tapahtumien järjestäminen ajallisiksi episodeiksi on olennainen todellisuuden jäsentämisen tapa (Bruner 1986; Polkinghorne 1988) toiminnan prosessin ja muutoksen yhteensovittamiseksi (Herman 2009, 2).

Analyysiprosessin kulku esitetään yksityiskohtaisemmin luvussa 5. Haastatteluiden narratiiveissa todellisuuden kohtaaminen tuottaa siis merkityksellisiä kokemuksia, jotka syntyvät, kun ihminen järjestää tai jäsentää tapahtuvia asioita. Myös sosiaalisen konstruktionismin keskeinen teoreetikko Kenneth Gergen (1999) luonnehtii narratiivisuutta tapahtumien jäsentämiseksi. Merkityksellisissä kokemuksissa ja merkityksissä on kyse toiminnasta. Siksi merkitysten maailmaa on mahdotonta tavoittaa luonnontieteellisen tutkimustradition keinoin. Siihen ei voida tarttua eikä sitä voida mitata. Merkitysten ymmärtämistä vaikeuttaa lisäksi se, että ihmisellä on suora pääsy vain omiin ajatuksiinsa ja merkityksiinsä (Polkinghorne 1988, 1-5). Narratiivisen juonen tavoittamiseksi on esitetty erilaisia menettelytapoja ja malleja. William Labov (1972) on kehittänyt mallin, jossa aineistoa muokataan ja pelkistetään ydinnarratiivien löytämiseksi. Labovin mallissa on kyse narratiivien analyysistä.

Tässä tutkimuksessa on käytetty Van Dijkin kerrontakategorioita ja Labovin & Waletzky'n lineaarisen kerrontamallin tekniikoita yhdessä. Rakenteet on koostettu pieniksi ydintarinoiksi, joista on analysoitu toiminnan sysääjän ja toiminnan ajurin avulla pienyrittäjien toiminnalliset osat interaktiivista toimintakykyä kuvattaessa kehittyvien siirtymien näkökulmasta. Tutkimuksen analyysitekniikkaa on käsitelty luvussa 5.

5.2.2 Pienyrittäjien narratiivien tulkinnat tutkimuksen kohteena

Kertomuksen ja kerronnallisen tutkimuksen malleja on useita. Yleisesti kertomukset tunnistetaan siitä, että niissä on tilanne, henkilöt ja juoni. Juoni onkin yksi keskeinen väline narratiivisessa tutkimuksessa. Juoni kutoo yhteen ajallisesti etenevien tapahtumien ketjun eli tapahtumilla on syynsä ja vaikutuksensa. Tyypillisimmin juonen tunnistaa kertomuksen sisältämistä vaiheista: alkutilanteesta, johon liittyen jokin toiminta tai tapahtuma ilmenee ja tuottaa toisenlaisen asiointilan. Kertomuksen lopussa on saatu aikaan jonkinlainen ratkaisu ilmiöön, tapahtumaan tai ongelmaan. (Czarniawska 1997, 1998; Gergen 1999.)

Labovin mallin mukaisesti kertomuksen aloittaa tiivistelmä tai esipuhe, joka usein pohjustaa kaikkeen siihen, mitä on tulossa. Lyhyt tarinan tiivistys antaa ennen varsinaista kertomista viitteen siitä, että kertomus pitää sisällään erilaisia asioita. Kertomuksen orientaatio selviää tapahtumien aika, paikka, keskeiset henkilöt ja alkutilanne. Orientaatio voi olla rakenteellisesti joko kertomuksen alussa tai siroteltuna pitkin kertomusta (Saarenheimo 1997). Tarinan juoni kertoo varsinaisen tapahtuman syineen ja seurauksineen.

Labovin mallin mukaisesti kertomukseen liittyy edellisten rakenneosien lisäksi vielä arviointi. Se voidaan esittää joko tarinan päätyttyä tai useissa koh-

dissa tarinaan upotettuna. Arvioinnin tehtävänä kertomuksissa on tuoda esiin tarinan merkitys tai se, miksi tarina kerrotaan. Se on eräänlainen moraalinen selitys tarinalle, jonka informantti haluaa välittää tutkijalle. Kertomukset päättyvät tavallisesti niin sanottuun coda-osaan. Se on ilmoitus tarinan päättymisestä, jossa haastateltava itse määrittelee tarinansa loppukohdan (Saarenheimo 1997, 2001).

Keskeinen osa kerronnallisuuden erityisyydestä perustuu sen kykyyn kantaa jotakin keskeistä ydinsanomaa konkreettisesti ja suggestiivisessa muodossa. Kertomuksia voikin pitää eräänlaisina kerronnan narratiivisina sumpuina, jotka suljetun muotonsa ja juonellisen koherenssinsa vuoksi erottuvat keskustelun ja muun kerronnan usein epäloogisesta tai vuolaasta virrasta. (Saarenheimo 2001.)

5.3 Tutkimuksen päättelyn logiikka

Metodologian ydin liitetään päättelyyn, sen logiikkaan ja rakenteeseen. Päättelyn logiikasta on olemassa kolme perusteiltaan erilaista päättelyn osa-aluetta kuten deduktiivinen, induktiivinen ja abduktiivinen. (Haaparanta ja Niiniluoto 1998.)

Haaparannan ja Niiniluodon (1998) mukaan deduktiivista päättelyä kuvaillaan totuuden säilyttämisenä eli niin, että johtopäätös on oletusten looginen seuraus. Induktiivisen päättelyn esitetään etenevän yksityistapauksista yleisiin lainalaisuuksiin. Kuitenkin määrittely, joka kattaa kaikki induktion eri tehtävät, liittyy laajemmin mahdollisuuteen kehittää tutkimuksellista tietopohjaa. Tyypillistä induktiiviselle päättelylle tutkimusprosessissa on, että se on aineistolähtöinen tutkimustapa, jossa aineistosta tehdyistä havainnoista sekä tulkinnoista edetään portaittain yleistyksiin eli käsitteisiin ja teorioihin.

Abduktiivinen päättely liittyy keksimisen päättelylogiikkaan. Se viittaa pyrkimykseen löytää päättelysääntöjä yleisesti keksimiselle. Abduktion suunnannäyttäjäksi ehdotetaan teorioita kuten abduktiivis-deduktiivinen päättelyteoria tai empiirisiä havaintoja kuten abduktiivis-induktiivinen päättelyteoria sekä esimerkiksi intuitiivista ajatusta tai ideaa (Grönfors 1982, Siitonen 1999). Anttila (2001) puolestaan ehdottaa että abduktiiviselle päättelylle on luonteenomaista se, että se kytkee käytännön ajattelun ja toiminnan päättelyyn liittyviin prosesseihin.

Kun tarkemmin tutkii erilaisia päättelyn lajeja ja niistä johdettuja päättelyn metodeja, löytää niistä kaikista abduktion tapaista päättelyä. Deduktiivisessä päättelyssä ilmaistaan, että lähtökohtien tai totuuksien löytäminen sekä valitseminen ovat keksimisen tulosta. Niiniluodon mukaan keksimisen logiikka on yksi metodologiaan ja tieteenfilosofiaan liittyvä olennainen ongelma. (Niiniluoto 1984.)

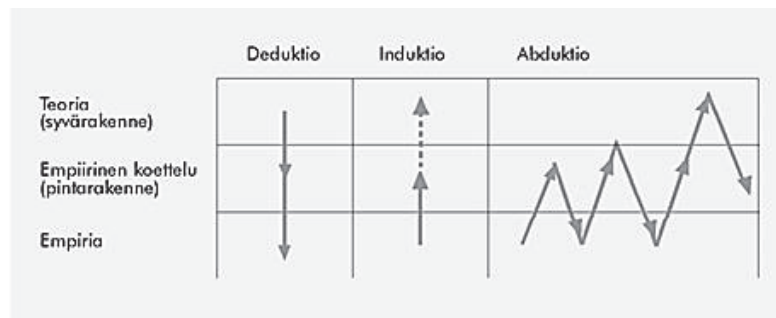
Samansuuntaista ajattelua edustaa Siitosen (1999) mukaan Pierce loogisen päättelyn mallissaan. Sen mukaan tutkimuksessa tarvitaan kaikkia kolmea päättelyn lajia eli abduktiota, induktiota ja deduktiota. Tutkimus aloitetaan ab-

duktiolla, jota tarvitaan ongelman hahmottamisessa sekä sen jäsentämisessä ja hypoteesin paljastamisessa. Deduktiota tarvitaan hypoteesin arvioimisessa ja jalostamisessa muiden uskottavien lainalaisuuksien avulla. Induktio yhdistetään empiiriseen arviointiin ja toteen näyttämiseen. Siitonen (1999) esittää, että Piercen logiikan mukaan abduktio luo, deduktio kehittää ja induktio todistaa oikeaksi. Keksimisen ja intuition rooli sekä sen ongelmallisuus astuvat esiin, kun tarkastellaan päättelyn lajeista kehitettyjä rakenteita eli metodeja.

Tässä tutkimuksessa ihmisen käyttäytymistä koskevissa tieteissä tulee esiin tarve ymmärtää tai paljastaa tutkimuskohteen merkitys. Tällaisen tutkimuksen johtopäätöksiä kutsutaan tulkinnaksi. Siihen liittyvä metodi nimetään tulkinnalliseksi metodiksi, joka perustuu tutkijan ja aineiston väliseen hermeneuttiseen dialogiin. Tutkija nostaa esiin aineistoa koskevia tulkintaehdotuksia, jotka pyrkivät ilmaisemaan aineistoon liittyviä olennaisia merkityksiä. Tulkintaprosessissa edetään kokonaisuudesta paloihin ja palasista kokonaisuuteen hermeneuttisena tutkijan ja aineiston välisenä dialogisena kehänä. Hermeneuttisen dialogin rakenteessa on samankaltaisuutta kuin hypoteettis-deduktiivisen rakennetta kuvattaessa eli toisessa on hypoteesi ja toisessa tulkintaehdotus.

Hermeneuttisen ajattelun mukaan tämä tutkimus on vuorovaikutteinen prosessi, jossa teoria ja empiria keskustelevalta ja syventävältä tutkijan esiyymmärrystä. Teoriasta on muodostettu johtoajatus, joka abduktiivisen päättelyn logiikan mukaisesti rakentuu tässä vuoropuhelussa, ohjaa tutkimuksen aineiston hankintaa, narratiivien analyysiä ja tutkimuksessa tapahtuvaa tulkintaa. Tämän prosessin tuloksena tutkija päätyy tutkimuksen keskeisiin tuloksiin ja tekee niistä johtopäätöksensä.

Yleisesti perinteisessä tutkimuksessa on valittu deduktiivinen tai induktiivinen päättely empirian sekä teorian yhdistämiseksi. Esimerkkinä induktiivisesta tutkimuksesta on grounded-teoriatutkimus ja deduktiivisesta tutkimuksesta tilastollinen kyselytutkimus (Glaser & Strauss 1967). Joidenkin tutkijoiden mielestä selkeästi induktiivista tai selkeästi deduktiivista päättelyä ei ole (Poole 2000, 115). Teoriat ovat kuitenkin saaneet alkusysäyksensä jostakin, jolloin induktiivista päättelyä on sovellettu tietystä suhteesta yleensä tutkittaviin prosesseihin. Deduktion ja induktion yhdistäväksi lähestymistavaksi on usein esitetty abduktiivista päättelyä, jolla viitataan uusien ideoiden ja hypoteesien arviointiin (Eriksson & Kovalainen 2008, 23). Tässä tutkimuksessa käytetään abduktiivisen päättelyn käsitettä sekä logiikkaa, koska abduktiivinen lähestymistapa antaa hyvän esiyymmärryksen tieteenfilosofisena näkökulmana tutkittavan ilmiön ymmärtämiseen. Empiria toimii sysäävänä voimana teorioiden valinnassa ja teoriat ohjasivat tutkimuksen myötä syntyvää kehittyvää ymmärrystä, jonka abduktiivinen päättely sallii. Asiaa on kuvattu kuviossa 8.



KUVIO 8 Abduktiivisen päättelyn logiikka. (Mukaeltu Alvesson & Sköldbberg 1994, 45.)

5.4 Tutkimuksen kohde ja aineiston keruu

Tieto kerättiin tässä kvalitatiivisessa tutkimuksessa suomalaisten pienyrittäjien henkilökohtaisilla haastatteluilla Andalusian Fuengirolassa, Benalmadenassa, Arroyo de la Mielissä, Marbellassa sekä Malagassa kunkin pienyrityksen toimitaloissa. Tämän tutkimuksen kannalta oli tärkeää tehdä haastattelu siinä toimintakulttuurissa, jossa yrittäjä toimii ilmiöiden ymmärryksen kannalta. Henkilökohtaisilla haastatteluilla on pyritty saamaan mahdollisimman selkeä ja monipuolinen kuva pienyrittäjän sosiaalisten verkostojen synnystä, tarkoitusperistä ja pienyrittäjän tehtävistä sosiaalisissa, intensionaalisissa verkostoissa.

Tutkimukseen sisältyy kohteen kuvaaminen laadullisin käsittein sekä sen ymmärrettäväksi tekeminen entistä syvällisemmin uudesta näkökulmasta. Tutkijana olen halunnut muodostaa tutkimuksen tuloksena ilmiötä paremmin kuvaavia käsitteitä ja käsitelmalleja. Tietoa on analysoitu tässä tutkimuksessa esimerkkitaupauksen tarinoiden kautta.

Analyyysin tehtävänä tutkimuksessa on luoda laadulliseen aineistoon selkeyttä, järjestystä, rakennetta sekä merkitystä ja täten tuottaa uutta ymmärrystä tutkittavasta aiheesta. Kertomuksen yhtenä keskeisenä määrittäjä on kokemuksellisuus. Lauseet, jotka eivät välitä kokemusta, edustavat minimaalista kerronnallisuutta. Paul Ricoeur (1991) tuo kertomuksen määrittelyyn ajallisuuden ja juonentamisen (emplotment) käsitteet. Ajallisuuden näkökulmasta tarinalla on aina alku, keskikohta ja loppu, jotka luovat tarinalle tietyn olemuksen. Ricoeurin mukaan tarinan kertominen onkin muodonrakentamista erinäisistä peräkkäisistä jaksoista tapahtumaprosesseja. Kerrottu tarina on aina ikään kuin rivi tapahtumista, jotka ovat muodostuneet ketjun lailla ymmärrettäväksi kokonaisuudeksi.

Tarinan juoni on synteesi, joka yhdistää suunniteltuja tapahtumia sekä yllättäviä sattumuksia, kertomuksen subjekteja ja sivussakulkijoita sekä paljastaa lopulta ratkaisevat tekijät, jotka johtavat tarinan päätökseen. Tämän vuoksi kertomukset sisältävät samalla yhdenmukaisuutta ja moninaista ristiriitaa. Ristiriita syntyy ajan prosessin merkityksestä suhteessa tarinaan eli kertomus kuvaa

nykyhetkeä samalla kun se pyrkii tarrautumaan johonkin menneisyydestä ja aavistelemaan mahdollista tulevaa. Ricoeurin (1991) mukaan tarinan ajatuksessa korostuu kertomusten tulkinnallisuus ja ajasta riippuvaisuus. Kerrottu tarina on aina jonkun ihmisen tulkinta tietynä aikajaksona eikä tarina toistu myöhemmin täysin samanlaisena. (Ricoeur 1991, Hyvärinen 2006.)

Apon (1990, 63) mukaan kertomuksessa on tyypillisesti kyse inhimillisen toiminnan kuvaamisesta. Tähän kuvaamiseen voidaan käyttää seuraavia Van Dijkin vuonna 1980 määrittelemiä osa-alueita, kuten tapahtumien puitteiden tai taustan määrittelyä (setting), tapahtumaa tai tapahtumasarjaa ja sen tulosta (complication, resolution) sekä kertojan arviointia kerrotuista tapahtumista (evaluation). Itse kertomuksen sisäinen maailma heijastaa edelleen tiettyjä osakategorioita, joita ovat tapahtumarakenteeseen liittyvät elementit kuten (juoni), kehystävä ja määrittelevä aihekokonaisuus (kertomusmaailman tarkempi kuvaus) sekä narraatio, kertojan toiminta. Jos tarinaa kuitenkin analysoidaan pelkästään näiden kategorioiden avulla, havaitaan että tarinan sisältämä tieto on analyyttisesti liian kategorisoitu ja tiedon välittämät prosessit liian kapea-alaisia.

Edellä mainitut kategoriat osoittavat siis vain sen, että kerrottu tarina jäsentyy tietyn mallin mukaisesti. Van Dijk nimittää näiden osa-alueiden tiedollista antia skemaattisiksi superstruktuureiksi Aineiston tarkemman jäsentelyn ja tematisoinnin jälkeen esiin nousevat semanttiset makrostruktuurit, joiden avulla tarinan pienemmätkin merkityssuhteet tulevat esiin. (Apo 1990, 62-64.)

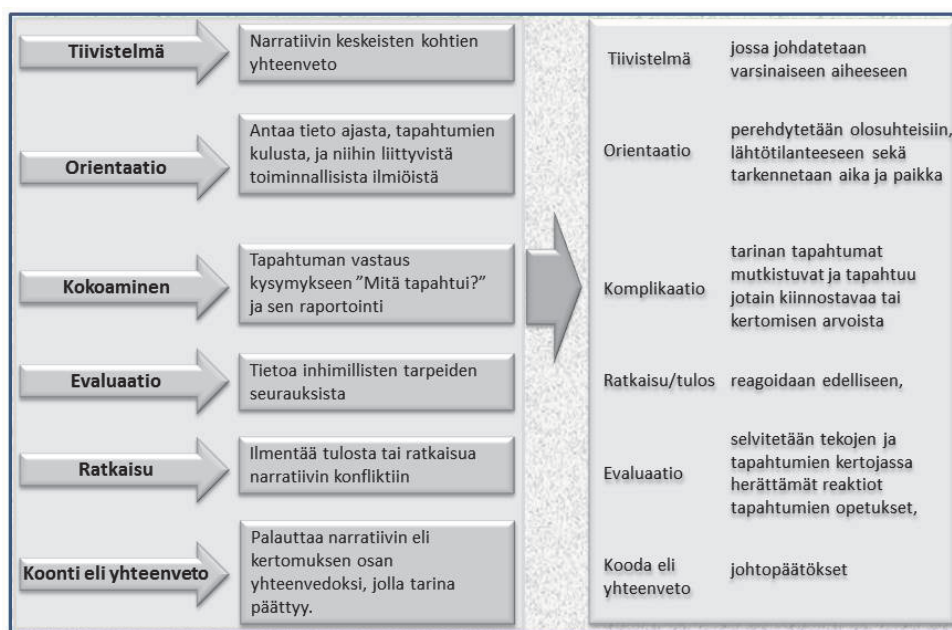
Pienyrittäjien tarinoita analysoitaessa on tarpeen muistaa, että kyseessä on ajallisesti pitkäkestoinen tapahtuma. Yrittäjäpolun kuvaus lähtee yrittäjyyden harkinnasta edeten kohti ajatusta perustaa yritys, perustamisesta kohti yrittäjyysvuosien moninaisia tapahtumia ja lopulta yrityksen nykytilan reflektointiin. Yrittäjäpolut kattavat monia vuosia, ja niiden vaikutus kertojan jokapäiväiseen elämään on merkittävä.

Yrittäjien kertomuksia analysoitaessa tutkija havaitsi Vilkon (1990, 93-97) omaelämäkerrallisen kerrontaskeeman soveltuvan viitekehyykseksi tämän tutkimuksen pienyrittäjäpolkujen ja toimintojen kuvaamisessa. Vilkon kerrontaskeema yhdistää kaksi eri kerronnan analyysikeinoa nimittäin Van Dijkin kerrontakategoriat ja Labovin & Waletzky'n lineaarisen kerrontamallin. Vilkon skeemassa tarinan kulku ositetaan sopiviin jaksoihin ja jaksot tematisoidaan edelleen selventämään tarinan kulun prosessia. Kerrontaskeemassa ilmenevät jaksot ovat Vilkon (1990), mukaan seuraavat:

TAULUKKO 2 Kerrontaskeema.

1. Tiivistelmä,	jossa johdatetaan varsinaiseen aiheeseen
2. Orientaatio	perehdytetään olosuhteisiin, lähtötilanteeseen sekä tarkennetaan aika ja paikka
3. Komplikaatio	tarinan tapahtumat mutkistuvat ja tapahtuu jotain kiinnostavaa tai kertomisen arvoista
4. Ratkaisu/tulos	reagoidaan edelliseen,
5. Evaluaatio	selvitetään tekojen ja tapahtumien kertojassa herättämät reaktiot
6. Kooda eli yhteenveto	tapahtumien opetukset, johtopäätökset

Tässä tutkimuksessa analysoinnin menetelmiä on hyödynnetty Labovin Waletzky'n mallia ja Vilkon kerrontaskeemaa näin:



KUVIO 9 Tutkimuksen tiedon analysoinnin malli mukaillen Labov-Waletzky'n (1967) ja Vilkon mallia (1990).

Pienyrittäjien tarinoita käsittelevää aineistoa analysoitaessa tutkija noudatti kahta periaatetta. Ensinnäkin tarina säilyi kokonaisena samalla kun se jaksotettiin ja tematisoitiin pienempiin osiin. Toiseksi elämäntarinan kertojan tai kirjoittajan oma ilmaisu säilytettiin ja näin ollen pienyrittäjien ilmaisut toimivat tutkimuksen ytimessä.

5.5 Tutkimuksen analysoinnin menetelmät

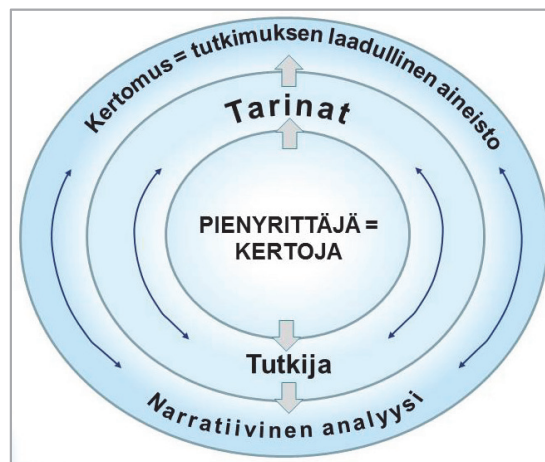
Tutkimuksen kohteina ovat suomalaiset pienyrittäjät ja heidän interaktiivinen toimintakykynsä sosiaalisissa verkostoissa. Ilmiöiden kokonaisuuden ymmärtämistä hahmottaa seuraavat tutkittaviin kohteisiin liittyvät asiat ja kontekstin kuvaaminen. Pekkarisen (2011) mukaan Aurinkorannikon vetovoima kasvaa jatkuvasti. Selvä esimerkki alueen kiinnostavuudesta on uusien suomalaisten yrittäjien rantautuminen Fuengirolan alueelle. Suomalaisia yrityksiä on Aurinkorannikolla satoja. Tarkkaa lukua on mahdoton sanoa, mutta arviot vaihtelevat kolmen ja viidensadan välillä. (Pekkarinen 2011, 9.)

Suomalaisten pienyritysten leima näkyy Los Bolichesin ”junakadulla” sekä uuden suomalaisen ostoskeskuksen Centro Finlandian ympärillä. Aurinkorannikolla toimivat suomalaisyrittäjät ovat pääsääntöisesti nk. pienyrittäjiä eli vain muutamia ihmisiä työllistäviä yrityksiä. Yrittäjän oma työpanos päivittäin liiketoiminnassaan on tärkeä ja arvokas resurssi. Pienyrittäjien yleisimmät toimialat ovat: media-ala, kiinteistöala, leipomo-ala, hyvinvointiala, ravintola-ala, hotelli- ja majoitusala, kaupan alalla elintarvikeala. Uusimpia toimijoita ovat liikunta-alan sekä it-alan pienyrittäjät. Espanjassa on myös suomalaisia pienyrittäjiä, jotka ovat perustaneet asiointitoimistoja, joissa pienyrittäjät voivat hoitaa liiketoimintaan liittyviä sekä espanjalaiseen byrokraatiaan että lakiin kuuluvia asioita. Monet suomalaiset pienyrittäjät perustaessaan yritystään antavat suomalaisen asiointitoimiston eli ”gestorian” hoitaa yrityksen perustamiseen liittyvät asiakirjat ajan säästämiseksi. Espanjan yritysveroprosentti suomalaisyrittäjillä on pääsääntöisesti 35 %, tosin pienet yritykset saavat verohelpotusta tuen avulla ensimmäiseksi kolmeksi vuodeksi siten, ettei heidän tarvitse maksaa tänä aikana veroa lainkaan. Tämä mahdollistaa uuden pienyrityksen onnistuneen aloituksen. (Kauranen 2010.)

5.6 Narratiivinen tutkimusote

Narratiivisen tutkimuksen jalanjäljet ulottuvat monille eri tieteenaloille liiketaloudellisesta tutkimuksesta sosiaalitieteisiin. Narratiivisuuden etymologinen perusta juontaa usein juurensa latinan kielen sanan ”narrare”, joka tarkoittaa vapaasti suomennettuna verbiä ”kertoa”. (Jovchelovitch & Bauer 2000.)

Kertomusten kuten yrittäjätarinoiden, elämäkertojen, juttujen, anekdoottien sekä muistelmien tutkimus on yleistynyt parin vuosikymmen aikana niin yhteiskuntatieteissä, kasvatustieteissä kuin psykologiassakin. Myös taiteen ja taidepedagogiikan alalla narratiivinen otteella on paikkansa. Merkittävä osa narratiivisesta tutkimuksesta kiinnittyy ihmisten omaelämäkertojen ja henkilökohtaisten kertomusten sekä tarinoiden tutkimiseen. Kyse on silloin kertomuksista ja niiden paikasta ihmisen elämän eri vaiheissa.



KUVIO 10 Narratiivinen lähestymistapa.

Narratiivinen tai kerronnallinen tutkimusote on joustava kehys, jonka sisään mahtuu erilaisia tutkimusmenetelmiä aineiston hankintaa ja lukutapoja ajatellen. Vaikka narratiivisuus ei ole yhtenäinen eikä selvärajainen ajattelutapa, keskeisenä tekijänä on kuitenkin tässä tutkimuksessa kertomuksen käsite. Tällöin on olennaista erottaa kertomuksen metaforinen ja metodologinen käyttö.

Kertomuksen metaforinen käyttö suuntaa siihen, että kaikkea, mitä pienyrittäjät haastatteluissa kertoivat, nimitetään tarinoiksi, mikä on tutkijan mielestä selkeä osoitus kerronnallisuudesta ja sen merkityksestä. Kertomuksen metodologinen käyttö suuntaa vastaavasti yksityiskohtaisempaan puheen ja kielenkäytön analyysiin. Tutkimuksen painotus esiintyy metaforien käytössä pienanalysoitaessa yrittäjien kertomuksia. Kertomuksellinen näkökulma auttaa piirtämään kuvaa yksittäisistä merkityksistä ja tulkinnoista kehittyvinä kokonaisuuksina sekä yksilöllisellä että yhteisöllisellä tasolla.

Narratiivisessa lähestymistavassa lähdetään siitä toiminnasta, että kertominen on ihmisyyteen olennaisesti kuuluva asia. Pienyrittäjä kertoo asioista eli tarinoi haastattelussa. Pienyrittäjän identiteetti muotoutuu kertomuksessa ja samalla, kun pienyrittäjä kertoo tarinaansa, hän myös elää sitä ”tässä ja nyt”.

Narratiiviset tarkastelutavat soveltuvat tähän tutkimukseen, koska tässä tutkimuksessa ollaan kiinnostuneita yksilöiden vapaasti kertomista asioista, tarinoista ja pienyrittäjien omasta elämästä yrittäjyyden globaalissa kontekstissa.

Tutkimuksen avulla tarkastellaan, miten henkilökohtaiset tarinat ovat suhteessa selviytymiseen elämän muutoksissa ja miten kehittyvät siirtymät ohjaavat yrittäjien toimintaa Espanjassa. Tarinoissa tehdään selontekoja, perustellaan, otetaan kantaa, kritisoidaan, tehdään asioita selkeiksi sekä ymmärrettäviksi ja asemoidaan itseä ja muita vallitsevaan kontekstiin kehittyvien siirtymien selittäessä ilmiöiden tuomaa toimintatapojen muutosta. Narratiivisuuden avulla saadaan arvokkaita näkökulmia erilaisten pienyrittäjien ja erilaisissa verkostoissa toimivien yrittäjien elämästä kansainvälisellä liiketoiminnan kentällä.

Taustatiedoilla on oleellinen merkitys, koska tutkijan tavoitteena on tulkita tarinoita ja niihin liittyviä siirtymiä, jotka muokkaavat pienyrittäjien toimintaa. Tällöin haastateltavalla pienyrittäjällä voidaan ajatella olevan päärooli kertomuksen kutojana sekä juonen juoksuttajana. Kertoja ja tutkija eivät voi tästä syystä jäädä abstraktiksi tekijäksi ilman sitoutumista aikaan ja paikkaan.

Narratiivisessa lähestymistavassa muodostetaan usein eräänlaisia tyyppikertomuksia, joita nimitetään esimerkiksi sisältöselostuksiksi, referaateiksi tai juonitiivistelmiksi.

Tutkija on muodostanut kustakin tarinasta aluksi ydintarinoita, joista käy ilmi tarinoiden juonet pieninä kehyksinä. Ydintarinoista rakentui suuri kertomus, joka kuvaa pienempien tarinoiden kokonaisuutta ja varsinaista pääjuonen kulkua. Tällaiset konstruoinnit ovat eräänlaisia tyyppittelyitä, joissa tiivistetään aineiston keskeiset elementit ja moniulotteinen tarinasalkku. Tyyppikertomuksissa ilmenee usein pienyrittäjien tarinoiden juonirakenne keskeisine elementteineen, tarinassa mukana olleet keskeiset henkilöt ja muut olennaiset elementit. Narratiivisesta aineistosta voidaan etsiä kertomusten rakennusosia erillisinä asioina, jotka kiinnitetään juoniin ja muodostetaan niistä myös suurempi kertomus.

Narratiivisen tutkimuksen lähtökohtana ovat ne pienyrittäjien kertomukset, jotka voivat toimia tai toimivat sekä tiedonvälittäjänä että rakentajana tutkimuksen luonteeseen liittyen. Ne sisältävät toimintaan liittyneet sysäykset eli toiminnan laukaisevat tekijät sekä toiminnasta toiseen johdattavat tekijät eli ajurit sekä eri suuntiin liikuttavat muutokset. Tässä narratiivisessa tutkimuksessa tutkimusote on monimuotoinen.

Narratiivisuus ja sen lähikäsitteet ovat käytössä tässä tutkimuksessa taloustieteitä, yhteiskuntatieteitä ja psykologiaa peilaten. Tutkimusotteena narratiivisuus on lähtökohdiltaan sosiaaliskonstruktivistinen.

Pienyrittäjien ajatellaan rakentavan ymmärryksensä ja identiteettinsä jatkuvasti muuttuvien kertomusten avulla, missä yksilö ilmentää niitä merkityksiä, joita on luonut elämästään ja itsestään. Tietäminen on tällöin vahvasti sidoksissa aikaan, paikkaan ja sosiaaliseen kontekstiin. Merkityksenannossa tutkimusote saattaa poiketa muiden laadullisten tutkimusotteiden tutkijalähtöisyydestä, sillä tutkija ja tutkittava pyrkivät luomaan kertomuksen avulla yhteisen tutkimuksellisen merkityksen.

Narratiivisten aineistojen analysointi vaatii tutkijan syvällis-analyttistä tulkintaa. Analyysissa tehdään selkeä ero narratiivisten ja narratiivien analyysin välillä. Narratiivisessa analyysissa tuotetaan kertomuksia aineiston kertomuksista, kun taas narratiivien analyysissa keskitytään aineiston kertomusten luokitteluun. Analyysitapoja on jaoteltu seuraavat neljä: temaattinen luenta tai sisällön analyysi, kertomusten luokittelu kokonaishahmon perusteella, kertomuksen kulun yksityiskohtainen analyysi sekä kertomusten vuorovaikutuksellisten tuottamisten analyysi.

Aineiston analyysi on toteutettu Labovin mallin mukaisesti koostaen niistä pieniä ydinkertomuksia, joissa toiminnan sysäivät tekijät ja toiminnan ajurit ovat toimineet ilmiöiden esiintymisen keskiössä. Yrittäjyyden alalla narratiivi-

sen tutkimuksen potentiaali on tunnistettu viime vuosikymmenen aikana alan merkittävimmissä ja kuuluisimpien tutkijoiden toimittamissa julkaisuissa, missä kuvataan myös narratiivisen tutkimuksen olemusta. (Eriksson&Kovalainen 2008.)

Pienyrittäjien tarinoita tiedonvälittämisen muodossa on hyödynnetty pitkään ilmiöön liittyvän yleisen tietouden lisäämiseksi ja ymmärtämiseksi. Tarinoiden myötä tarjotaan käytännönläheisiä ja samaistumisen kohteita tarjoavia esimerkkejä yrittäjyydestä kiinnostuneille yhteisöille.

Narratiivisiin tieteenaloihin liittyvänä ja yleisesti ihmiselämää käsittelevänä filosofisena ja metodologisena kehyksenä narratiivinen lähestymistapa tutkimuksessa on monitulkintainen. Yleisellä tasolla narratiivisen analyysin voidaan ajatella viittaavan kaikkiin tarinamuotoisten tekstien tulkintaan tarkoitettujen menetelmien kokonaisuuteen. Tarinalliset kiinnostuksen kohteet saattavat narratiivisessa tutkimuksessa poiketa toisistaan lähemmässä tarkastellussa merkittävästi, minkä johdosta myös erilaisia kehyksiä ja tyypittelyjä on monia.

Yleisesti kertomukset tunnistetaan siitä, että niissä on tilanne, henkilöt ja juoni. Juoni onkin yksi keskeinen liikkuva osa narratiivisessa tutkimuksessa. Juoni kutoo yhteen ajallisesti etenevien tapahtumien ketjun ja sillä on syynsä ja vaikutuksensa suhteessa tutkittaviin ilmiöihin. Tyypillisimmin juonen tunnistaa kertomuksen vaiheiden analyysistä kuten alkutilanteesta, johon liittyen jokin toiminta tai tapahtuma ilmenee ja tuottaa toisenlaisen olotilan. Kertomuksen lopussa on saatu aikaan jonkinlainen ratkaisu ilmiöön, tapahtumaan tai varsinaiseen ongelmaan.

Labovin mallin mukaisesti kertomuksen aloittaa tiivistelmä tai esipuhe, joka usein pohjustaa kaikkeen siihen, mitä tutkimuksessa on tulossa. Lyhyt tarinan tiivistys antaa ennen varsinaista kertomusta viitteen siitä, että kertomus pitää sisällään moninaisia asioita. Kertomuksen orientaatioissa kuvataan tapahtumien aika, paikka, keskeiset henkilöt sekä alkutilanne. Orientaatio voi olla rakenteellisesti joko kertomuksen alussa tai tipauteltuna pitkin kertomusta (Saarenheimo 1997). Tarinan juoni kertoo varsinaisen tapahtuman kehittyvine toimintoineen.

Labovin mallin mukaisesti kertomukseen liittyy edellisten rakenneosien lisäksi vielä tarinan merkityksen arviointi. Se voidaan esittää joko tarinan päätyttyä tai useissa kohdissa tarinaan piilotettuna elementtinä. Arvioinnin tehtävänä kertomuksissa on tuoda esiin tarinan olennaisin merkitys tai se miksi tarina kerrotaan tässä kontekstissa. Se on eräänlainen moraalinen selitys tarinalle, jonka tutkija haluaa välittää eteenpäin. Pienyrittäjien kertomukset päättyvät tässä tutkimuksessa coda-osaan. Se on ilmoitus tarinan päättymisestä, jossa pienyrittäjä itse määrittelee tarinansa loppuhuipentuman tarinan päätöstä ajatellen. (Saarenheimo 1997, 2001.)

Labovin analyysi on siis ideaalinen malli, jonka elementit näyttäytyvät eri tavoin kerronnassa. Se minkälaiseksi kulloinenkin pienyrittäjän tarina syntyy, liittyy olennaisesti kertojaan, kerrontatilanteeseen ja varsinaisiin kuulijoihin.

5.7 Yhteenvedo metodologisista ratkaisuksista

Tieteessä hermeneutiikan tehtävänä on auttaa ilmaisemaan täsmällisesti se, joka on olemassa tutkittavissa kohteissa epäselvästi. Hermeneutiikasta käytetään myös nimeä tulkinnallinen menetelmä (Haaparanta & Niiniluoto 1994, 69). Tulkinnalla tarkoitetaan tässä tutkimuksessa sitä, että tutkija tarkastelee havaintojaan teoreettisten oletusten kautta, joiden ilmenemistapoja havaittavien ilmiöiden ajatellaan olevan.

Historiallis-hermeneuttinen näkökulma tuo sisältöä ilmiöiden ymmärtämiseen. Tämän tutkimuksen hermeneutiikan ideaa ymmärtää ajattelemalla historian tutkimusmenetelmiä. Niiden tarkoituksena on ymmärtää myös menneen ajan kulttuuria ja tapahtumia suhteessa tutkimuksessa tapahtuviin ilmiöihin. Nämä tutkimuksen kohteet ovat täynnä merkityksiä, joista tiedämme, että ne ovat ihmisen ajatusten ja tekojen jättämiä jälkiä. Niillä on ollut jokin tietty tarkoitus. Näitä merkityksiä voimme siis tulkita ja ymmärtää.

Tekstiä tulkitaan narratiivisella tutkimusotteella. Se on perusteltua siksi, että empiirisessä aineistossa on pienyrittäjien kertomuksia ja tutkimuskohteena ovat myös sellaiset ilmiöt, joiden takana on pienyrittäjien elämän muutokset.

Ensimmäisessä luvussa käydään läpi ydinkäsitteitä, jotka liittyvät tutkimuksen aihepiiriin. Abduktiivisen päättelyn logiikkaa on hyödynnetty tutkittavien ilmiöiden ymmärtämisessä.

Empiiriset ratkaisut on toteutettu kvalitatiivisilla tutkimushaastatteluilla, koska niistä saatiin tietoa tutkittavaa ilmiötä ajatellen. Henkilökohtaisilla syvähaastatteluilla päästiin itse ilmiöiden ytimeen. Haastatteluiden tarinoita tulkittiin Labovin analyysimallia hyödyntäen, koska tämä malli yhdessä Vilkon kerontaskeemojen kanssa jäsensi haastatteluista tulkittua tekstiä selkeästi. Aineiston analyysin avulla nousi esiin muutoksista johtuvia olennaisia sekä tutkittavia ilmiöitä.

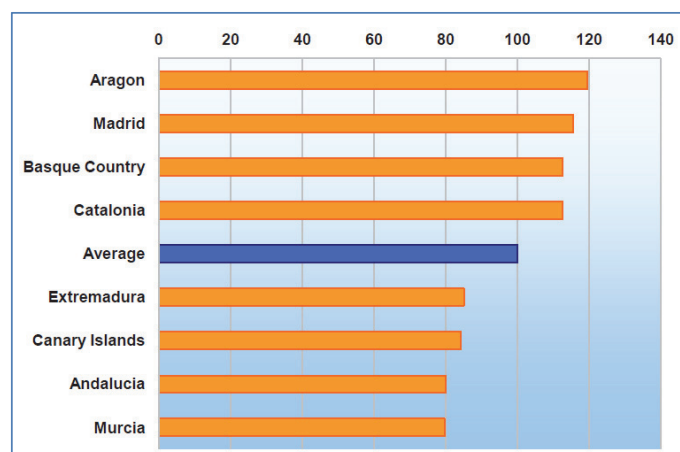
TAULUKKO 3 Yhteenvedo tutkimuksen metodologisista ratkaisuista.

Tiedon intressien aseointi/ Tieteenfilosofia ja tutkimusote	Ydinkäsitteet	Abduktiivisen päättelyn logiikka	Kvalitatiivinen haastattelututkimus	Henkilökohdalliset syvähaastattelut	Analyysi/Labovin malli
Tiedon intressi: Ymmärtäminen	Pienyrittäjä Potentiaalinen toimintakyky Interaktiivinen toimintakyky	Ilmiön ymmärtäminen	Aineisto tulokinnan ja ajattelun lähtökohta	Tiedonkeruumenetelmä	Labovin mallia soveltaen Vilkon kerontaskeemat
Historiallis-hermeneuttinen näkökulma/Narratiivinen tutkimusote	Sosiaalinen pääoma Sosiaalinen liiketoimintaverkosto Intensionaaliset verkostot Kertomus Narratiivi Toiminnan sysääjä Toiminnan ajuri Siirtymä	Teoretisoinnin ja empiirisen havainnoinnin kehän idea päätelmien tukena. Empiria antoi syötteen teorioiden valintaan. Teoriat antoivat lisäsysäyksiä haakea lisätietoa empiriasta.			

6 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS JA TULOKSET

Espanjan Aurinkorannikolla toimii satoja suomalaisia pienyrittäjiä. Luku vaihtelee suuresti ajoittain, sillä osa yrityksistä lopettaa ja toiset aloittavat. Yrittämistä kokeillaan ja vahvimmat pienyritykset jäävät eloon.

Pienyrittäjät kokevat haasteina toiminnan espanjalaisten viranomaisten kanssa erityisesti kielitaitoa sekä kokonaisbyrokratiaa ajatellen. Myös Espanjan lainsäädäntö ja alueiden suhteellisen laaja itsehallinto-oikeus vaikeuttavat yritystoimintaan ryhtymistä ja yritystoiminnan kehittämistä. Julkisen rahoituksen puute koetaan suurena hidasteena pienyritysten kasvulle ja kehitykselle. Espanjaan rekisteröity yritys on suomalaisten rahoitus- ja yritystukijärjestelmien ulkopuolella, vaikka kaikki omistajat olisivatkin Suomen kansalaisia. Siksi pienyrittäjät haluavat kasvattaa tietouttaan espanjalaisten rahoitusvaihtoehtojen tuntemuksessa. Pienyrittäjät ovat kiinnostuneita erityisesti kansainvälisistä rahoitusjärjestelyistä, yhteistyömahdollisuuksista ja tietysti yritystoiminnan tärkeimmistä osasta nimittäin asiakkaista. Aurinkorannikolle kaivataan myös yhteisiä tapaamisia ja yrittäjyyttä tukevia koulutuksia.



KUVIO 11 Espanjan hallintoalueiden tulonjakauma (Tero Nummila, Finpro, 14.02.2012).

Edellä olevasta kuvioista 12 voidaan todeta, että Andalusia on tulonjakaumissa alle keskitasoa. Tämä antaa tietoa alueen väestöstä sekä siitä, että alue on hyvin riippuvainen turistien tuomista tulonlähteistä. (Nummila 2012.)

Suurlähettiläs Keinänen mukaan (2013) pienyrittäjät toivovat omaa palvelupistettä Aurinkorannikolle. Tällä hetkellä kuitenkin siihen ei löydy resursseja. Sen sijaan yrittäjille on luvassa apua yhteisten tapahtumien ja koulutuksen osalta. Suurlähetystön, Kauppakamarin ja Finpron yhteistyönä voidaan auttaa Aurinkorannikon yrittäjiä alkuun yhteisten tapahtumien aikaansaamiseksi. Myös Facebook-ryhmä on avattu Aurinkorannikon yrittäjille ja Team Finlandin edustajille. Lisäksi on suunnitteilla Aurinkorannikolla järjestettävä koulutustilaisuus tai seminaari. (Keinänen 2013.)

6.1 Tutkimuksen pienyrittäjät

Kaiken kaikkiaan tutkimuksen suomalaiset pienyrittäjät valittiin tutkimukseen sen perusteella, että he kaikki edustivat yleisimpiä suomalaisten pienyrittäjien toimialoja andalusialaisessa kulttuurissa Fuengirolassa, Arroyo de la Mielin sekä Benalmadena Costan alueella. Tämän lisäksi kyseiset yritykset ovat toimineet aktiivisesti andalusialaisessa toimintaympäristössä. Suomalaisten pienyrittäjien maailma näkyy voimakkaimmin Fuengirolan vanhassa kalastaja-kaupungissa, Los Bolichesin kaupunginosassa niin kutsutulla ”junakadulla”. Sinne on myös noussut suomalaisten turistien suosima suomalainen ostos- ja palvelukeskus Centro Finlandia, josta palvelua saa aina suomen kielellä. Tutkimukseen valittiin sijaintinsa perusteella myös muita pienyrittäjiä, jotka ovat toimineet alueella kauan. Tutkimuksen pienyrittäjät valittiin edustettavuutensa, fyysisen sijaintinsa sekä olemassaolonsa (kuinka kauan yritys on toiminut) perusteella tutkittaviksi kohteiksi.

Toimialoista tutkimukseen valittiin:

1. Kiinteistöala
2. Media-ala
3. Kaupan ala
4. Kauneudenhoitoala
5. Palveluala
6. It-ala
7. Kampaamoala
8. Rakennusala
9. Ravintola- ja kiinteistöala
10. Elintarvikeala
11. Liikunta-ala
12. Terveystieteidenhoitoala

Tutkimuksen pienyrittäjiä haastateltiin siis näiltä aloilta vuosina 2006-2013. Tänä aikana tutkija kävi Espanjassa tekemässä haastattelut pienyrittäjien luona

kasvotusten. Haastattelut analysoitiin heti litteroinnin jälkeen. Analysoinnista tarkemmin luvussa 5.

6.2 Suomalaisen pienyrittäjien toimintaympäristö Espanjan Aurinkorannikolla

Espanja on perustuslaillinen ja vanhoja perinteitä vaaliva kuningaskunta, jossa itse kuninkuus periytyy suvussa. Espanjalainen hallinto perustuu seitsemääntoista toimivaan itsehallintoalueeseen, joissa kullakin on omat suoraan valitut viranomaisensa. Espanjassa toimii myös kaksikamarinen parlamentti, Cortes generales. Parlamentti (Cortes generales) koostuu kahdesta kamarista: Senaatista "Senado de España" ja edustajainhuoneesta "Congreso de los Diputados". (Cusi 1925.)



KUVIO 12 Espanjan hallintoalueiden kartta (Tero Nummila, Finpro, 14.02.2012).

Aurinkorannikko on kasvanut suureksi Välimeren turistikohteeksi entisistä pienistä kalastajakylistä. Kalastusta harjoitetaan vielä pienenä elinkeinona, joten kalastajien veneet ovat vaihtuneet palveluita tarjoaviksi huvipursiksi. Kylät muodostavat kaupunkimaisen linjan Aurinkorannikolle lähiöineen ja korkeine rakennuksineen. Uudisrakentaminen on ollut nopeavauhtista sekä asumisen tavat ovat muuttuneet ja maan hinta noussut. (Karisto 2008.)

Gustafsson (1999) toteaa seuraavaa: *"Andalusiassa on kaikkea, mitä vaaditaan, olit sitten auringonpalvoja, kulttuurihistorioitsija, nautiskelija, juhlija tai golfinpelaaja. Täällä on mieto Välimeren ilmasto, rannat, suolaiset aallot, mutta myös korkeita vuoria, aitoja kulttuurikaupunkeja ja Espanjan parhaat golfkentät. Costa del Solin turistipai-*

koissa on kansainvälinen tunnelma ja ne tarjoavat nykyaikaista, eurooppalaista elämää kaikkine sisältöineen. Kesäkaudella yöelämä on vilkasta. Mutta Andalusia on myös niiden eldorado, jotka ovat kiinnostuneet kulttuurihistoriasta. Heti hotellien ulkopuolella löytyy andalusialainen kulttuuri flamencoineen, sherryineen, härkineen ja andalusialaisine hevosineen.”

Kariston mukaan (2008) Espanjan Aurinkorannikolla suomalaisuus näkyy ritualistisena yhteisöllisyytenä juhlapyhien yhteydessä. Espanjan Aurinkorannikolle on tyypillistä taloudellisesti ajatellen suomalaisyhteisöjen sekä eläkeläisten talviasuminen, joka liittyy palveluiden ja hyödykkeiden kulutukseen. (Karisto 2008.)

Espanjassa toimivat suomalaiset pienyrittäjät toimivat pääasiassa lähiverkostoissaan siellä, missä yrityksen varsinainen asemapaikka on ja siellä missä asiakkaat konkreettisesti ovat palveluiden tarpeessa. Teknologisen kehityksen myötä yritysten kansainvälistyminen ja markkinoiden laajentuminen on vaikuttanut myös olennaisesti toimintaympäristön laajentumiseen ja ympäristökontekstien kehittymiseen mm. verkkokaupan yleistyessä suurimmissa kansainvälisissä kaupungeissa ja turisticalueilla.

Espanjan merkittävin ja tunnetuin turistien lomakohde on etelässä sijaitseva Aurinkorannikko, Costa del Sol, jossa suurin osa suomalaispienyrityksistä toimii ja sijaitsee. Alueen pääkaupunki on sisämaassa sijaitseva historiallinen ja perinteinen Sevilla. Aurinkorannikon tärkeimpiin kaupunkeihin kuuluvat Málaga, Torremolinos, Benalmádena, Fuengirola, Marbella, Estepona ja Almería. Suomalaisyritykset sijaitsevat pääasiassa Fuengirolassa ja Benalmadenassa. Marbellassa pienyritysten määrä on kasvussa.



KUVA 1 Fuengirolan rantakatua.

Arvioiden ja tilastojen mukaan Costa del Solilla asuu jopa 30 000 suomalaista yli kuukauden vuodessa. Pysyvästi Fuengirolassa asuvia on noin 76 000, joista

vähintään 40 prosenttia on ulkomaalaisia. Suurin osa ulkomaalaisista on brittejä, joita on noin 6000. Seuraavaksi eniten on marokkolaisia ja sitten suomalaisia noin 3000. (Espanjan Tieto- ja Palvelukeskus 2005.)

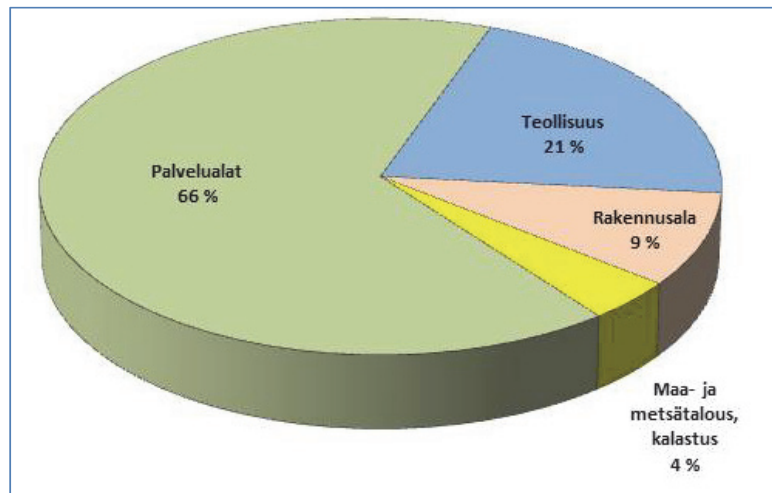
"Itse Fuengirolan kaupungiss asustelee noin 80 000 ihmistä, joista ulkomaalaisii on kaike kaikkiaan 38, 5 prosenttia. Heist vakituisesti asuvia brittejä on noin 6200, marokkolaisii on noin 3300 ja suomalaisii noin 3200. Euroopan alueelt on täällä paljon ihmisii, koska Euroopan Unionin ansiost liikkuminen eri maiden välill on helppoo." (Inf. A)

Mitkään tilastot eivät kerro asiasta koko totuutta, sillä läheskään kaikki eivät tee muuttoilmoitusta Suomesta lähtiessään eivätkä rekisteröidy Espanjassa asuinpaikkansa virastoon, vaikka asutuskeskusten kehittymisen kannalta se olisikin hyvin olennaista. Oleskeluluvan eli "residensian" hankkineet sen sijaan näkyvät selvästi Espanjan varsinaisissa tilastoissa. (Espanjan Tieto- ja Palvelukeskus 2005.)

"Omass mieles aina toivoin, ett mahdollisimman monet rekisteröityis kaupungin asukkaaksi. Näin myös ne rekisteröityneet ulkomaalaiset sais kaupunginmaksuist alennust. Toisaalt valtionapu on sidottu asukasluku Espanjassa. Toki mit enemmänä rekisteröityneit asukkaista o, sit paremmin pelaa kaupungin sähköt ja uudet palvelut asukkaill, ku valtionapuu tulee lissää taloudellises mieless kunnallishankkeisii." (Inf. A)

Aurinkorannikon alueella on hyvä imago ja positiivinen julkisuuskuva suomalaisten keskuudessa. Suomenkielellä saatavat palvelut, hyvä suomenkielinen koulu, aktiivinen seurakunta, lyhyt lentomatka Suomesta sekä sijainti, kansainvälinen alue ja miellyttävä ilmasto ovat positiivisia valtteja matka- ja asuinkohdetta valittaessa. Rannikolla käy yhä jatkuvana virtana paljon suomalaisia. Pysyvästi maassa asuvien suomalaisten lisäksi monet eläkeläiset viihtyvät lämpimällä rannikolla, ainakin osan aikaa vuodesta, vähintään Suomen pimeän ja kylmän talven yli.

Päivittäisten ravintola-, terveys-, ja kauppapalveluiden lisäksi, rannikolla pidempään oleskeleville on tarjolla myös monipuoliset laki-, varainhoito-, kiinteistöpalvelut suomeksi. Saatavilla on useita aikakausi- sekä sanomalehtiä, päivittäinen suomenkielellä toteutettu radio-ohjelma, uutiset sekä monta internet-palvelua, jotka päivittävät paikallisia asioita. Lisäksi Aurinkorannikolla näkyy suomalainen ja suomen kielellä toteutettu tv-kanava ja suomalaisten lehtien levikki on runsas ja niitä myydään eri toimipisteissä ympäri Espanjaa. Paikallisesta mediasta voidaan mainita Fuengirola-lehti, Suomalainen Espanjassa -lehti, Espanjan sanomat, Radio Finlandia sekä Radio Kajanus.



KUVIO 13 Espanjan elinkeinorakenne (Tero Nummila, Finpro, 14. 02. 2012).

Espanjan elinkeinorakenne perustuu paljolti palveluihin ja pienyrityksiin sillä sektorilla. Palvelusektorin kasvu on viime vuosikymmeninä ollut räjähdysmäistä.

"Espanjassa vuorokausirytmii poikkeaa olennaisesti perinteisestä suomalaisesta arkipäivästä. Yrityksessämme on hyvin hyödynnetty nämä vuorokauden tunnii, jos ajatellaan, että meillä on toimistot auki kaiken päivää ja baarikin sulkeutuu vasta yöllä kahdelta. Joten siinä ei jää kuin aamuyöntunteja, jolloin liiketilassa ei ole mitään toimintaa". (Inf. I)

Tavallisesti työpäivä Espanjassa alkaa kello kymmenen jälkeen. Jokaiseen päivään kuuluu siesta, jota vietetään pari tuntia iltapäivällä kello yhden ja kuuden välillä. Tällöin suurin osa liikkeistä ja toimistoista on kiinni. Siestan aikana espanjalaiset käyvät syömässä ja lepäämässä joko kotonaan tai ravintolassa. Siestan jälkeen työt jatkuvat noin iltayhteentoista asti. Ruokaravintolat ovat yleensä auki niin kauan kuin asiakkaita riittää. Vuorokausirytmii on kuitenkin huomattavasti iltapainotteisempi kuin Skandinaviassa.

"Verrattaessa Suomen oloihin täytyy huomioida espanjalaisten aikataulujen erilaisuus. Täällä työpäiväkin on niin erilainen. Jos pohjoismaisiin työtunteihin kuuluu se kahdeksantuntinen työpäivä, niin täällä Espanjassa töitä tehdään auringonnoususta auringonlaskuun. Toisin sanoen täällä toimistot avaavat ovensa siinä yhdeksän tai kymmenen paikkeilla aamulla ja he pitävät auki noin yhteen tai kahteen. Sitten on siesta. Toimistot aukeavat uudelleen jälleen neljän tai viiden aikaan ja ovat auki ilta yhdeksään tai jopa ilta kymmeneen. Minä tosin teen yhtämittaista työpäivää, enkä pidä siestaa". (Inf. I)

Andalusialaiseen kulttuuriin kuuluu myös myöhästely, koska espanjalaiseen tapaan ajatellaan, että lyhyessä ajassa ehtii saada enemmän aikaiseksi. "Mañana" -asenne näkyy selvästi joskus jopa liiketoiminnassakin: Älä tee tänään mi-

tään, minkä voit varmasti siirtää huomiseksi. (Espanjan Tieto- ja Palvelukeskus 2005.)



KUVA 2 Andalusialainen kylänäkymä.

Kaupankäynnissä henkilö- ja ystävyyssuhteilla on suuri merkitys. Liikeasioissa espanjalaiset ovat konservatiivisia ja perinteitä noudattavia. Myös ulkomaalaisilta odotetaan muodollista sekä asianmukaista käyttäytymistä että pukeutumista. Kauppakielenä on perinteisesti espanja, mutta englanti on EU:hun liittymisen myötä yleistynyt yllättävän nopeasti. Espanjalaisten lomakuukausi on eteläeurooppalaiseen tapaan elokuu. Pienimmät yritykset ovat elokuussa kokonaan suljettuina. Kiinnostus Suomea ja suomalaisia kohtaan on lisääntynyt suomalaisten yrittäjien tuodessa aktiivisesti Suomi-kuvaa esille ja turistivirtojen kautta. Suomea tunnetaan espanjalaisessa kulttuurissa vielä suhteellisen vähän. (Espanjan maaraportti 2010.)

Euroopan unioni on luonut vapaan yrityksen perustamisoikeuden ja suomalaiset pienyrittäjät voivat harjoittaa liike-toimintaansa Espanjassa monipuolisilla ja eri yritysmuodoilla. Periaatteiltaan yritysmuodot jakautuvat kahteen osaan: elinkeinonharjoittajiin, *empresarios individuales*, juridisiin henkilöihin, *empresarios sociales*. (Westerdahl 2001, 233.)

Helpoin tapa harjoittaa elinkeinotoimintaa Espanjassa on toimia yksityisenä elinkeinonharjoittajana, jota espanjaksi kutsutaan nimellä ”*empresario individual*”. Tyypillisiä yksityisiä elinkeinonharjoittajia ovat pienet kaupat, baarit ja kahvilat, joilla on palveluksessaan vain muutama palkattu työntekijä. Lisäksi monet ammatinharjoittajat, kuten liikunnanohjaajat samoin kuin hammaslääkärit, hierojat ja asianajajat toimivat yksityisinä elinkeinonharjoittajina. (Westerdahl 2001, 330.)

”*Empresario individual*” tarkoittaa suomeksi siis yksityistä elinkeinonharjoittajaa. Yksityisestä elinkeinonharjoittajasta voidaan käyttää myös nimitystä ”*trabajador autónomo*”. Yksityinen elinkeinonharjoittaja on vastuullinen liike-

toimija ja maksaa itse lain vaatimat sosiaaliturvamaksut. Tämänäyttöistä toimintaa kutsutaan nimellä "cuenta propia", eli "omaan piikkiin" toimimista. Elinkeinon harjoittamisen ehtona on 18 vuoden ikä. Liiketoiminta ja fyysinen henkilö ovat tässä tapauksessa sama juridinen henkilö. Elinkeinonharjoittaja on vastuussa liiketoimintaansa kohdistuvista veloista koko omaisuudellaan, olipa omaisuus itse liiketoimintaan liittyvää tai henkilökohtaista yksityisomaisuutta. (Westerdahl 2001, 233.)

"Sociedad civil" tarkoittaa suomeksi yksityistä yhtiötä. Tämänäyttöistä yhtiötä samoin kuin kommandiittiyhtiötä kutsutaan henkilöyhtiöiksi, jossa osakkaat vastaavat yhtiön veloista henkilökohtaisella omaisuudellaan. Yhtiömuoto sopii yritykselle, jossa osapuolten henkilökohtainen työpanos ja kokemus sekä keskinäinen luottamus ovat olennaisina elementteinä. (Westerdahl 2001, 233 -234.)

Yksinkertaisin yritysmuoto on espanjaksi "Sociedad colectiva", avoin yhtiö. Sen omistaa kaksi tai useampi yhtiömies, joilla kaikilla on kokonaisvaltainen vastuu yrityksestä. Kaikki yhtiömiehet ovat sidottuja osallistumaan yrityksen hallintoon ja antamaan sen panoksen, mistä sovittiin yritystä perustettaessa. Vastavuoroisesti yhtiömiehet saavat osan yrityksen voitosta.

Avoin yhtiö on muodollistettava julkisella ja virallisella asiakirjalla ja rekisteröitävä yritysrekisteriin asianmukaisesti. Avoimen yhtiön muodostamisvaiheet ovat lähes samankaltaiset kuin osakeyhtiön muodostamisessa. Avoimen yhtiön nimi muodostuu kaikkien tai joidenkin kumppaneiden nimistä, joiden yhteyteen lisätään espanjan kielen sanat "y compañía" (Hobbs 2004, 143).

"Sociedad comanditaria" -yhtiöllä tarkoitetaan kommandiittiyhtiötä. Yhtiömuoto rakentuu samankaltaisesti kuin pohjoismainen kommandiittiyhtiö. Siinä on kahdenlaisia yhtiökumppaneja: äänettäviä yhtiömiehiä, joiden vastuu yhtiön taloudesta rajoittuu vain sijoitettuun pääomaan sekä varsinaisia yhtiömiehiä, jotka vastaavat yhtiöstä henkilökohtaisella omaisuudellaan. (Westerdahl 2001:234.)

"Sucursal" tarkoittaa suomeksi sivuliikettä. Sivuliiketoiminta voi olla ulkomaalainen yhtiö, joka harjoittaa toimintaa Espanjassa omistamansa sivuliikkeen kautta.

Sivuliikkeellä on oltava myös alkupääoma liiketoimintaansa varten, mutta sen vähimmäismäärää ei ole määrätty laissa. Sivuliikkeelle ja sen toiminnalle tarvitaan Espanjan toiminnasta vastaava edustaja, jolla on voimassaoleva ulkomaisen yhtiön valtuutus. Pääyhtiöllä on liiketaloudellinen vastuu, koska Espanjan lain mukaan sivuliike ei ole oikeudellinen henkilö. (Westerdahl 2001, 234.)

"Sociedad de Responsabilidad Limitada" on pienosakeyhtiö, joka luokitellaan pääomayhtiöiksi. Tällaisen yhtiön perustaminen edellyttää lakisääteistä vähimmäispääomaa. Pienosakeyhtiön käyttöala on laaja-alainen. Se sopii erityisesti sellaisten pienyritysten ja perheyrittäjien tarpeisiin, joiden toiminta ei sisällä merkittävää pääomapanosta. (Suomen yrittäjät 2008.)

S. L. on jaettu osuuksiin. Omistajat vastaavat yhtiön taloudesta sijoittamansa pääoman määrällä. (Hobbs 2004, 141.)

Costa del Solille suomalaisia yrittäjiä vetää jatkuvasti kasvava kansainvälinen asiakaskunta, hyvät liiketoimintamahdollisuudet sekä Välimeren lämmin ja aurinkoinen ilmasto. Aurinkorannikolla toimii lähes sata suomalaista yritystä ja eri alojen ammattilaisia. Tämän lisäksi siellä toimii aktiivinen talkoohenkinen suomalaisyhteisö, joka rakentaa kiinteästi yhteistyömuotoja verkostoissa Espanjassa toimivan suomalaisen seurakunnan ja suomalaisen koulun kanssa, jotka molemmat toimivat aktiivisesti Espanjassa, ja joiden toimintarakennukset sijaitsevat Los Bolicheksen sekä Los Pacosin alueella.

Aurinkorannikon pienyrittäjien tukena toimivat myös seuraavat tahot:

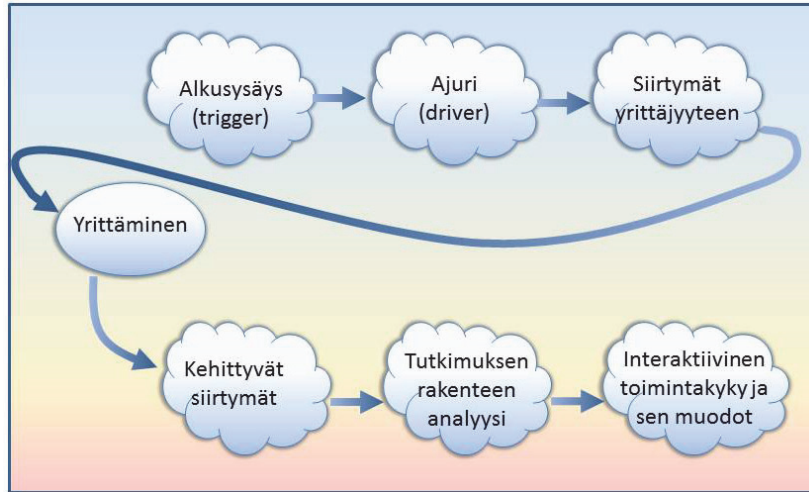
1. Team Finland-verkosto, jonka tehtävänä on edistää ja kehittää Suomen kaupallisten toimintojen ulkomaansuhteita ja toimia positiivisen maakuvan välittäjänä. Sen tehtävänä on tukea vahvasti suomalaisten yritysten kansainvälistymistä ja hankkia Suomeen suuntautuvia investointeja. Pienyrittäjien tukiverkostoon kuuluvat Espanjassa myös Suomen Madridin suurlähetystö, Finpron Espanjan vientikeskus, Espanjalais-Suomalainen Kauppakamari, Suomen Kulttuuri-instituutti sekä 50 Espanjassa toimivaa yritystä. Team Finland-verkosto haluaa nivoa yhteen erilaiset julkiset ja yksityiset Suomi-toimijat. Toimintaa ohjaa Suomen valtioneuvosto ja sen alaiset eri ministeriöt.
2. Myös Suomen suurlähetystö edustaa Suomea Espanjassa ja Andorrassa. Sen tärkeimmät tehtävät ovat Euroopan unionin päätöksiin vaikuttaminen, poliittiset ja kaupallistaloudelliset tehtävät, konsulipalvelut, tiedotustehtävät sekä suomalaisen kulttuurin kehittäminen ja edistäminen. Suomen Espanjan suurlähetystö sijaitsee Espanjan pääkaupungissa, Madridissa. Suurlähettiläs Markku Keinänen lisäksi Madridin lähetystössä työskentelee tällä hetkellä 16 henkilöä. Tämän lisäksi Espanjassa toimii 13 Suomen kunniakonsulaattia.
3. Finpron tehtävänä on tukea eri suomalaisten yritysten kansainvälistymistä ja vientitoimia sekä saada ulkomaisia toimijoita investoimaan aktiivisesti Suomeen. Finpro tuottaa maailmanlaajuisesti oman alansa konsultointi- ja asiantuntijapalveluita lähes 50 maassa ja 69 toimipisteessä. Espanjan vientikeskusta ja samalla Länsi-Euroopan ja Afrikan toimintoja johtaa Pekka Tolonen. Espanjassa Finpro toimii Madridista käsin.
4. Espanjalais-Suomalainen Kauppakamari on espanjalaisten ja suomalaisten yhteistyöjärjestö, joka tuottaa liiketoimintaa tukevia ja yritysten liiketoimintamahdollisuuksia edistäviä palveluita, järjestää erilaisia tapahtumia ja auttaa työvoiman rekrytoinnissa. Järjestöön kuuluu sekä erilaisia suur- että pk-yrityksiä Espanjasta ja Suomesta. Toimisto sijaitsee pääkaupungissa Madridissa. Toimintaa johtaa Kristoffer Mannes. Kauppakamarin hallitukseen kuuluu puheenjohtajan, kahden varapuheenjohtajan, sihteerin ja rahastonhoitajan lisäksi jäseniä myös viidestätoista yrityksestä tai yhteisöstä.

6.3 Tutkimuksen toteutus

Tutkimus toteutettiin henkilökohtaisilla haastatteluilla Espanjan Aurinkorannikolla vuosina 2006-2013. Haastattelun ensimmäinen kierros tehtiin vuosina 2006-2008 ja tarkennetut haastattelut vuosina 2009-2013. Haastattelut keskittyivät aina pienyrittäjiin Fuengirolassa, Arroyo de la Mielissä sekä Benalmadena Costassa. Näillä alueilla on suomalaisia pienyrittäjiä eniten ja näillä alueilla asustaa myös suomalaisten suurin yhteisö ajatellen koko Espanjaa. Tutkimuksen pienyrittäjät olivat kukin kauan toimineita pienyrittäjiä toimialallaan. Tutkimuksen haastattelut nauhoitettiin joka kerta ja litteroitiin nauhoituksen jälkeen. Litteroinnin jälkeen haastattelut analysoitiin analyysimenetelmien keinoin. Analyysimenetelmät kuvataan luvussa 5. Tutkijana sovin aina haastattelun etukäteen paikan päällä joko kasvotusten käymällä kyseisessä yrityksessä tai soittamalla ensin. Espanjassa on tapana sopia asioista myös kasvotusten eikä pelkästään puhelimitse tai teknologiaa hyödyntäen. Näin syntyy usein luottamus tutkijan ja haastateltavan välille, kun haastatteluajasta sovitaan kasvotusten.

6.4 Aineiston hankinta ja kuvaus

Vuonna 2006 syksyllä tutkija saapui Malagan lentokentälle Helsingistä mukanaan nauhuri ja matkalaukku, jossa oli haastatteluja varten tarvittavat työvälineet. Tuolloin oli tarkoitus selvittää ne pienyrittäjät Espanjan Aurinkorannikolta, jotka olisivat valmiita antamaan haastattelut ja kertomaan pienyrittäjätarinansa. Samalla tutkija halusi orientoitua tutkimusmielessä Espanjan pienyrittäjätäilmaukseen kokemalla itse sen, minkälainen toimintaympäristö pienyrittäjien alueella on. Tutkija sai selville helposti palveluhakemistokarttojen avulla alueet, joissa suomalaisia pienyrittäjiä oli eniten. Ensimmäiset haastattelut tehtiin jo syksyllä 2006, seuraavat kesällä 2007, kesällä 2008, kesällä 2010 ja viimeiset haastattelut joulukuussa 2013. Kvalitatiivinen tutkimusaineisto syntyi paikan päällä haastatteleamalla pienyrittäjiä. Haastatteluja tehtiin yli kolmekymmentä toimintaympäristön kokonaisuuden ymmärtämiseksi. Tutkija halusi näin varmistaa tutkimuksen luotettavuuden näkökulmaa. Pienyrittäjien luona käytiin ja sovittiin haastatteluajankohta tai haastatteluajasta sovittiin ensin puhelimitse. Kaikki haastattelut on tehty kasvotusten Espanjassa. Haastattelutekniikassa käytettiin narratiivista lähestymistapaa, jolloin haastateltava sai kertoa vapaasti oman pienyrittäjätarinansa. Narratiivisessa lähestymistavassa olennaista se, että tutkija antaa pienyrittäjän vapaasti kertoa oman yrittäjätarinansa. Tutkija tulkitsee tämän jälkeen analyysin keinoin aineistoaan ja selvittää analyysimenetelmänsä. Tähän tutkimukseen valittiin kaksitoista pienyrittäjää kuvaamaan pienyrittäjän interaktiivista toimintakykyä siirtymien kautta.

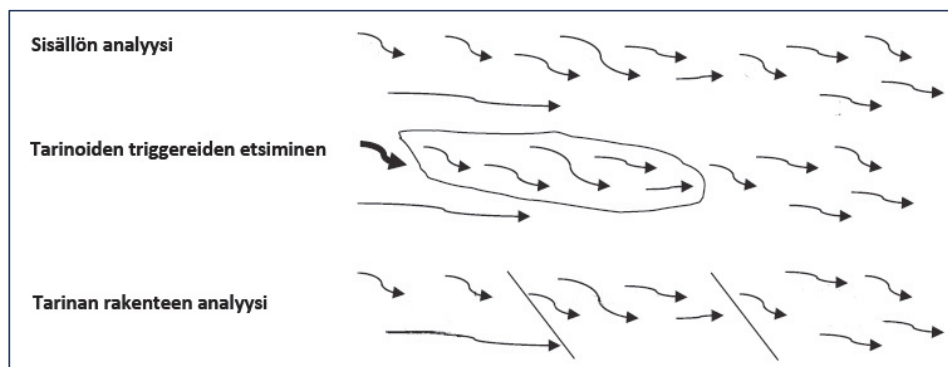


KUVIO 14 Haastatteluaineiston analyysielementtien kuvaus.

Haastatteluaineiston analyysiprosessi toteutettiin kahdentoista pienyrittäjän haastattelun perusteella. Analyysiprosessiin sovellettiin aiemmin tutkijan esittelemää analyysimallia yhdessä toiminnan sysääjän ja toiminnan ajurin käsitteiden ja siirtymien kautta. Haastatteluaineiston analyysit tehtiin seuraavilla narratiivisen aineiston analyysiprosesseilla:

1. Sisällön analyysi eli tarinoiden tapahtumien kulun analysointi ja kategorisointi sekä näiden tuotosten jatkoanalysointi.
2. Toiminnan sysääjän ja toiminnan ajurin analysointi tarinoista.
3. Tarinan rakenteen analysointi ja niiden kuvaaminen kerrontaskeemoina.

Näiden analyysitekniikoiden yhteisanalyysillä on analysoitu tämän tutkimuksen tulkinnalliset tulokset.



KUVIO 15 Analyysitekniikoiden yhteisanalyysimalli mukaillen Aarikka-Stenroosin mallia (2012).

6.4.1 Aineiston synteetit tutkimuskysymyksittäin

Aineiston synteetit ensimmäinen vaihe alkoi jo haastatteluja tehdessä. Laadullisessa tutkimuksessa analyysi alkaa jo haastattelutilanteessa, kun tutkija tekee havaintoja ilmiöistä ja yhdistelee havaintojaan (Hirsjärvi & Hurme 2009, 136). Haastattelutallenteita haastattelujen jälkeen kuunnellessa ja haastatteluja litteroidessa tutkijalle muodostui käsitys haastattelun sisällöstä ja aineistosta kokonaisuutena. Tutkijalle kokonaiskäsityksen muodostuminen aineistosta onkin keskeistä (Patton 2002, 440). Aineistoa litteroidessa tutkija teki litteroituun aineistoon merkintöjä ja poimi sieltä tulkinnan kannalta olennaisia asioita. Merkinnät saattoivat olla suurempia asiakokonaisuuksia, lauseita, virkkeitä tai yksittäisiä toistuvia sanoja tai osuvia ilmauksia.

Kaikista kahdestatoista esimerkkiyrittäjistä tehtiin tutkimuskysymyksittäin kerontaskeemat, jotka ilmenevät alla olevissa kuvauksissa.

TAULUKKO 4 Informantti A.

	Kerrontaskeema	Oma tutkimus
1. Tiivistelmä	johdatus varsinaiseen aiheeseen	
2. Orientaatio	perehdytetään olosuhteisiin, lähtötilanteeseen sekä tarkennetaan aika ja paikka	- ihastuminen andalusialaiseen ympäristöön ja kulttuuriin - kokeilunhalu pienyrittäjänä
3. Komplikaatio	tarinan tapahtumat mutkistuvat ja tapahtuu jotain kiinnostavaa tai kertomisen arvoista	Toiminnan sysääjä (trigger) - yhteensattumien summa ja sattuma tai tieto mahdollisuudesta ryhtyä pienyrittäjiksi, johon tartuttiin heti. Toiminnan ajuri (driver) - halu ja intohimo kokeilla jotain uutta - halu menestyä ja verkostoitua muiden yrittäjien kanssa.
4. Ratkaisu/tulos	reagoidaan edelliseen	- hetkessä eläminen - tehokas organisointikyky - kyky suoriutua rooleista - ongelmanratkaisutaitojen kehittyminen - aktiivisen sosiaalisen verkoston kehittäminen - toimintaympäristöön integroituminen yhteisöjen avulla - oman kunnon ylläpitäminen
5. Evaluaatio	selvitetään tekojen ja tapahtumien kertojassa herättämät reaktiot	- ennakkoluulottomuus - rohkeus luoda uusia kumppanuussuhteita - sosiaalisten verkostojen luonti ja kasvu sekä niiden ylläpito - yhteisöllisyys/”kuulun tähän yhteisöön

	Kerrontaskeema	Oma tutkimus
		vahvasti” - yhteisten resurssien käyttö - ajan priorisointi - luja usko itseen sekä vahva motivaatio menestymiseen. - ennakkoluulottomuus - rohkeus luoda uusia kumppanuussuhteita - sosiaalisten verkostojen luonti ja kasvu sekä niiden ylläpito - yhteisten resurssien käyttö - ajan priorisointi - luja usko itseen sekä vahva motivaatio menestymiseen.
6. Kooda eli yhteenveto	tapahtumien opetukset, johtopäätökset	- oman oppimisen reflektointi - tietopääoman ja sosiaalisen pääoman olennainen kasvu - yrittämisen perspektiivin ja ymmärryksen laajeneminen - hyvinvoinnin ja hyvän elämän tavoittelu kokonaisvaltaisesti.

Informantti A edustaa kiinteistöalaa ja hän on lähtenyt Espanjaan perheensä kanssa alun perin kokeilemaan yrittäjyyttä ja tutustumaan andalusialaiseen kulttuuriin. Yhteensattumien kautta hän ryhtyi pienyrittäjäksi välittämään asuntoja. Hänen vahvuutensa pienyrittäjänä korostuvat voimakkaana haluna verkostoitua ja tarpeena menestyä liiketoiminnoissaan. Intensionaaliset verkostot perustuvat voimakkaasti pienyrittäjän henkilökohtaisiin ominaisuuksiin, kuten tehokkaaseen organisointikykyyn, hyvään fyysiseen kuntoon, ongelmaratkaisutaitoihin sekä johtajuusominaisuuksiin.

”Itse asiassa yhteensattumien summa niinku varmaan hyvin monella, että tarjottii tilaisuus pääst tavallaan käynnistämään yrityst, mikä hoitaa lomahuoneistoja ja niiden vuokrauksia, kunnossapitoa ja niin pois päin. Ja sillo kun tultiin tänne aikanaan, niin meill oli tarkoitus olla vaan vuos täällä Espanjassa, hyvin vakaa tarkoitus. Mä olin vakituisessa virassa Suomessa ja vaimoll oli yritys Suomessa. Ja sit ku meinattiin, että jos tähä tilaisuuteen tartutaan, niin ei sit tiedä, miten paljon tulee kaduttaan tai tulee kaduttaan jälkeensä. Ja sit meinattiin, että tullaan vuodeks, pistettii asunnot pakettii ja yritykset jäihi, ja sain virkavapaata vuodeks. Ja sit tultiin tänne ja alettiin siitä, ett perustettii yritys ja alettii opettelee espanjaa oikein urakalla. Ja sit huomattii, ett ei se niin yksinkertaista olekaan.” (Inf. A)

Halu menestyä, voimakas usko omaan itseen sekä tahto verkostoitua muiden pienyrittäjien kanssa kehitti yrittäjän intensionaalista toimintakykyä, niin, että pienyrittäjyys mahdollistui haastavissa olosuhteissa.

”Ensimmäinen vuosi käytiin aika syvällä, vaikka saatiinki hyviä kontakteja, hyviä suhteita heti alussa. Mikä oli sinänsä lottovoitto, koska ilman suhteita ei täällä pysty yksinkertai-

sesti toimimaan. Ja siitä sitten huomatti eka vuoden jälkeen, että hetkinen, hirveen rankka vuosi takana, me ollaan käyty aika syoällä, mut pikkasen valoo tunnelin päässä näkyvissä. Ja sit todettiin, että ollaan nyt ainakin toinen vuosi täällä viel ja sen toisen vuoden jälkeen ei tehtykään mitään suunnitelmia, ett ollaan toistaseks. Se oli yhteensattumien summa. Meille tarjoutui tilaisuus siihen, ett tunnettiin ihmisiä, ketkä pyöritti tällasta tai oli kehittämässä tällasta toimintaa eli he myi kiinteistöjä nimenomaan täältä. Se oli tavallaan huoneistohotelli-tyyppistä toimintaa. Ja sitten pikkuhiljaa siinä ekan vuoden aikana alettii saamaan kontakteja täällä enemmän, ja me tarjottii enemmän huoneistoja. Ja sitten alko niinku tämmönen verkostoituminen, verkostorakentaminen siinä heti alussa. Ja sit pikkuhiljaa se kasvo ja kehitty ja sit todettiin, että nyt ollaan siinä tilanteessa, et kannattaa jatkaa toimintaa. Ja varmasti Suomessa moni asia ois helpompaa kuin täällä. Ku täällä joutuu todella pistämään itsensä peliin 110 prosenttia, sata prosenttia ei aina välttämättä riitä. Pitää aina pystyy ylittämään itsensä ja sitten pitää nähdä se valo tunnelin päässä. Muuten täällä on niin monta asiaa, mitkä tekee mutkia matkaan ja hankaloittaa toimintaan verrattuna Suomessa. Suomessa kaikki asiat on niin helppoja, sulla on selkee kuvio, jos sä lähet perustaan yritystä. Sulla on tietty toimintasuunnitelma, et tää nyt tehdään näin, näin ja näin. Yleensä ne tapahtuu pääsääntöisesti niinku suunnittelee. Mut täällä kun on muuttujia enemmän kuin näitä sääntöjä, poikkeuksia enemmän kuin sääntöjä. Niin täytyy todella kaikki rakentaa ihan alusta loppuun itse." (Inf. A)

Kiinteistöalalla oli pienyrittäjän mukaan myös vaikeaa toimia, sillä alalle oli pesiytynyt myös epäluotettavia kumppaneita, jotka halusivat vain hyötyä rahallisesti hinnalla millä hyvänsä.

"No, se sosiaalisen verkosto ihmisineen on tullu sen oman yrittämisen kautta, yrittämisen ja erehtymisen kautta. Siin oppii tuntemaan nopeesti yrityksen ja yrittäjiä, joitten kanssa voi tehdä yhteistyötä, joihin voi luottaa ja sit taas toisin päin. Valitettavasti näitöisen puolen yrittäjiä on paljon enemmän täällä. Kuitenkin sellasia, että ollaan vaan käymässä täällä ja todetaan, että jos tän tekee vähän niin ja näin, niin sillä ei oo sinänsä mitään merkitystä. Eli tavallaan sulle tulee jatkuuutta sille toiminnalle. Semmosii toimintoja täällä on paljon ja varsinkin tän tyyppistä, mitä me tehdään elikä on vuokraustoimintaa. Ja siihen mahtuu niin paljon yrittäjiä, joilla ei oo niinku minkään näköstä vastuuta asioista. Sit se tietenkin hankaloitti mejän toimintaa alussa, kun me oltiin nuorempia ja varmaan nuorimpia yrittäjiä tässä ympäristössä, ja kuitenkin puhuttiin kiinteistöistä minkä arvo oli sillon varmaan pitkälti toista miljoonaa markkaa Suomen rahassa. Tänä päivänä ne on, sanotaan 300 000 – 350 000 euroa halvimmat asunnot, mitä täältä löytyy." (Inf. A)

Kiinteistöalan yrittäjä toteaa, että on oltava valmis tekemään töitä sitkeästi ja taukoamatta. Yrittäjäyys on hänelle ollut sopiva haaste yleensäkin. Espanjalaisen hidas työtahti on vaikeuttanut ajoittain liiketoiminnan edistymistä.

"Pitää olla valmis tekemään ja pistämään itsensä likoon. Kyll jos Suomessa on jotkut asiat hankalia, niin täällä ne on vielä moninkertaisesti hankalia eikä vähiten sen takia, että kielimuuri on monessa asiassa niinku rajana ja aikakäsitys. Vaikka töitä olis tarjolla vaikka jossain ravintola-alassa, niin et sä pystykään menemään sisään, jos et sä puhu mitään muuta kuin suomee ja hiukan englantia. Sun pitää puhuu englantii hyvin, espanjaa ja mahdollisesti jotain muuta kieltä siihen lisäksi.

Itselle yrittäjäydessä se on se, että kaikki on niin haasteellista, et mielellään ottaa haasteita vastaan ja halua niinku näyttää, et tää on jollekin muulle vaikeeta, mutta mä

tästä pääsen eteenpäin, kyllä me tästä päästään. Yksin ei tietenkään kukaan pääse, mut se vaatii just sitä, että on niinku valmis sitoutumaan ja jatkamaan eteenpäin. Toki täällä tää ilmasto on semmonen, mikä luo oman ison motivaationsa. Täällä ei tarvii rämpiä räntäsateessa ympäri vuoden, ei nyt ihan ympäri vuoden, mutta yhdeksän kuukautta vuodessa tavall tai toisell.” (Inf. A)

Kiinteistöalan yrittäjä kertoo myös siitä, kuinka erilaisia ihmisiä suomalaiset ja espanjalaiset ovat. Samalla hän mainitsee, kuinka tärkeää on pysyä ajan hengessä mukana panostamalla siihen, mitä tekee.

”Ja sit se, että espanjalaiset on yleisesti niinku hyvin positiivisii ihmisiä. Se elämänlaatu täällä ja elämäninto on erilainen, mitä Suomessa. Täällä näkee harvoin espanjalaisia maentuneita ihmisiä. Ja sitten taas Suomessa ku mennään paikkaan kuin paikkaan, seuraa vähän aikaa ympärilleen, niin siellä kuljetaan enemmän nenä alaspäin kuin ylöspäin. Ja täällä se on enemmänkin toisinpäin. Se on niinku semmonen, mikä antaa itsellekin tavallaan virtaa siitä. Ja sitten ympäristö on hirveen kansainvälinen, tänne tullaan ympäri maailmaa, eri puolilta maailmaa jatkuvasti, lennot kulkee edestakas. Niin se vaihtuu tää ihmismassa koko ajan tässä ympärillä. Mikään päivä ei oo samanlainen, ei yhtään ainutta semmosta rutiinipäivää ole. Et sä sano, että huomenna tehdään samoja asioita, joita eilen tehtiin tai tänään, jokainen päivä on erilainen. Ja se tuo omalla tavallaan sen virran siihen toimintaan. Samojen ongelmien kans tarvii painia päivästä toiseen, et täällä ei tuu valmista niistä asioista. Mut se, että joka päivä on kuitenkin erilainen. Raskaaks tän tekee se, että täällä joutuu tosissaan olemaan sen 24/7 töissä ja valmiina ja sitoutunut tohon toimintaan. Ettei voi silleen, et jätetään nyt muutamaks viikoks tai kuukaudeks ja jatkeetaan sitte sen jälkeen. Jos täällä haluat päästä eteenpäin – niin on se sama Suomessakin, että sun pitää olla tosissaan valmis satsaamaan.” (Inf. A)

Yrittämisestä hän toteaa yrittäjän yrityksen aloittamiseen liittyviä tekijöitä, joita hän kertoo elämänmuutoksen kuvaamisella.

”Ja noille uusille yrittäjille se, että eka vuosi on aina järkyttävän raskas. Se on monesta syystä raskas eikä vähiten sen takia, et se oma sosiaalinen verkosto ja kaikki ne vanhat rutiinit ja muut, niin ne jää kokonaan pois ja tulee totaalinen elämänmuutos. Jotkut ketkä on käyny täällä, asunu pidempiä aikoja ja sit tekee sen päätöksen, et se päätös kypsyy pikkuhiljaa, niin heillä se voi olla helpompaa se siirtyminen kuin se, että joku päättää, ett lähetään Espanjaan, muutetaan sinne ja myydään täältä kaikki. Tai sitten vaan siirrytään ja ollaan eka vuosi ja huomataan, varmasti käy kaikki aika syvällä. Mulla on yks suomalainen yrittäjä, ketä silloin ekan vuoden aikana meille sanoi yhdessä baarissa kylläkin, mutta se tais olla joku yhteinen tapaaminen. Se sano, kuulkaa että täällä Espanjassa on se jännä puoli, että ensimmäisenä vuotena kaikki menee pahasti pielee. Toisena vuotena maksetaan niitä ensimmäisen vuoden aikana aiheutuneita kuluja ja kolmantena vuotena- jos jaksaa ja vielä rahheet kestää - niin sitte voi alkaa tienamaan. Ja kun kattoo sitä ympäristöä, niin kyllä näin on väistämättä tapahtunut. Toki kaikessa aina, kun perustetaan uus yritys tai yritystoiminta – on se mikä tahansa ala – niin se eka vuosi on aina raskas, koska kaikki kustannukset ja kaikki joutuu niinku rakentaan nollasta. Mut sitte monesti se, että täällä se loppuu ekaan vuoteen monella yrittäjällä, et yksinkertaisesti ei rahheet riitä enää sen jälkeen. Sen takia sanoin, et pitää olla todella sinnikäs, et täällä jaksaa”. (Inf. A)

Samalla kuitenkin elämänlaatu korostuu kiinteistövälittäjän tarinassa. Liitteessä 1 esitellään kooste informantti A:n osalta.

"Mutt sitte on nää omat positiiviset puolet siellä kuitenkin, ilmasto ja ympäristö muuten. Ja sitten jos tulee vapaa-aikaa täällä, niin se on helppo lähtö tästä alueelta, okei, lähdetään vaikka Sierra Nevadaan lasketteleen, niin kahden tunnin päästä ollaan sukset jalassa siellä Sierra Nevadassa. Aamulla käydään aamu-uinnilla Välimeressä tai kattoterassilla, ja sit sen jälkeen kahden tunnin päästä Sierra Nevadassa. Lasketellaan siellä päivää, käydään syömässä kivassa vuoristopaikassa ja illaks tullaan takas jälleen Välimereen uimaan. Joskus ku tulee sellasia päiviä, et voi pitää yhden päivään vapaata, niin se antaa taas pitkään potkua eteenpäin." (Inf. A)

TAULUKKO 5 Informantti B.

	Kerrontaskeema	Oma tutkimus
1. Tiivistelmä	johdatus varsinaiseen aiheeseen	
2. Orientaatio	perehdytetään olosuhteisiin, lähtötilanteeseen sekä tarkennetaan aika ja paikka	<ul style="list-style-type: none"> - halu totaaliseen elämänmuutokseen, toivo paremmasta elämästä - uuden elämän löytäminen pienyrittäjänä
3. Komplikaatio	tarinan tapahtumat mutkistuvat ja tapahtuu jotain kiinnostavaa tai kertomisen arvoista	<p>Toiminnan sysääjä (trigger)</p> <ul style="list-style-type: none"> - perhesuhteiden muutos <p>Toiminnan ajuri (driver)</p> <ul style="list-style-type: none"> - työllistyminen Espanjassa ja psykologinen omistajuus suhteessa yrittämiseen
4. Ratkaisu/tulos	reagoidaan edelliseen,	<ul style="list-style-type: none"> - henkilökohtaisten suhteiden luonti liiketoimintoja hyödyntämään - vastavuoroinen toiminta pienyrittäjien verkostoissa - ideat lisääntyivät toimintatavoissa ja arjen rutiinien sekä ajankäytön organisoimisessa - pienyrittäjien resurssien yhdistäminen
5. Evaluaatio	selvitetään tekojen ja tapahtumien kertojassa herättämät reaktiot	<ul style="list-style-type: none"> - sosiaalisen pääoman kasvu - tehokkuus työnteossa - verkostojen leviäminen tehokkaasti ajasta ja paikasta riippumatta - aktiivinen sosiaalisten verkostojen ylläpito - monipuolisten yrittäjien resurssien käyttäminen yhteiseksi voimavaraksi - informaationvaihto sujuvasti - aineellisten voimavarojen vaihto tarvittaessa - helppoon menestykseen tähtäävät moraalittomat kokeilijat eli "onnenonkijat" - epäluotettavat yrittäjät - tiiviistä verkostosta irtautumisen vaikeus
6. Kooda eli yhteenveto	tapahtumien ope- tukset, johtopäätökset	<ul style="list-style-type: none"> - oma brändäys - sosiaalisen identiteetin tuki ja kehittyminen

Informantti B toimii media-alalla ja on lähtenyt Espanjaan elämänmuutoksen myötä. Toivo paremmasta elämästä ja halu ryhtyä pienyrittäjäksi on ohjannut hänen valintojaan elämänvaiheiden varrella.

”Siis mä oon lähtenyt aikanaan tänne toimittajaks. Eli mä oon lähtenyt seitsemän vuotta sitten, kun lapset muutti himasta pois. Mä päätin, että nyt vihdoinkin mä voin tehdä jotain, mä oon eronnut jo 80-luvulla. Mä jaoin kaikki tavarat pois, panin kaks matkalaukkuu mukanani ja olin netin kautta saanut niinku työpaikan. En ollu käynny edes Aurinkorannikolla koskaan. Sit mä tulin tänne ja sillä mielellä, että oon niin kauan kuin viihdyn, että aina pääsee takasin. Ja sit mä olin neljä ja puol vuotta siellä. Sit tein ihan ikkunahommia toimitussihteerinä. Ja sitten oli joko vaihtoehto palaa siellä loppuun tai lähtee Suomeen. No, sit mä sanoin itteni irti. Mut ei mulla menny kuin yks hetki, kun mä tajusin, että mä luon sitten oman lehden, koska siinä oli nähny, mikä tarve täällä on. Ja sitten mä olin yrittäjien kanssa puhunut, ketä täältä tunnen tai olin oppinut tunteen. Sit mä aattelin, että ei se ota, jos ei anna ja sit lähettiin kokeileen.” (Inf. B)

Hän on toteuttanut liiketoiminnoissaan vastavuoroisuuden periaatetta sekä yhdistellyt taitavasti intensionaalisissa verkostoissaan yhteisiä resursseja.

”Ydinjengiin mun sosiaalisessa verkostossa kuuluu totta kai nää muut pienyrittäjät ja yksittäiset henkilöt. Mulla on avustajia Suomessa yks toimittaja, joka oli aikanaan mulla töissä. Niin mulla on sit yks auttamassa mua ilmoitusmyynnissä, joka auttaa mua tässä. Ja sit meillä on hyvät välit muiden toimittajien kanssa. Jos mä oon myymässä ja joku tarvii nopeeta mainontaa, niin mä suosittelen heitä. Mä oon joskus ottanu jonkun jutun, kun heillä on kiire, tehny heille ja kuvia antanut puolin ja toisin.” (Inf. B)

Pienyrittäjä on matkallaan kohdannut myös onnenonkijoita ja liike-elämän pettureita.

”Mulla oli hetken aikaa – tää on ihan totuus – eräs toimittaja, kenen kanssa mä oon tehny paljon yhteistyötä, niin se sano, että ooksä tulossa mukaan mun yritykseen. Sillä oli pienyritys ja mun tyttö oli siellä sillon töissä. Mä olin äärettömän onnellinen, että sain jonkun, yksin on kuitenkin aina semmosta pähkäilyä joka asiassa. Mut sit siinä kävi niin, että se tuli tänne, kusetti mut kybällä samantein ja jäi kiinni, sit se oli siinä. Mä sanoin, etten mä voi ruveta sun kanssa tekemään, vaikka ollaan vanhoja tuttuja, et kerran kun tekee noin, niin ei luota enää.” (Inf. B)

Informantti B sai voimia rakentaa oman yrittäjän polkunsa haasteiden ja intensionaalisten verkostojensa kautta. Hän brändäsi tuotteensa ja osaamisensa. Sosiaalisilla taidoillaan hän kasvatti intensionaalista verkostoaan. Liitteessä 2 esitellään kooste informantti B:n osalta.

”Täällä on liikkeellä nyt niin paljon nuorempia yrittäjiä, täällä on nyt kato niin paljon nuoria perheitä, perhefirmoja, semmosii 35 – 45-vuotiaita. Sanotaan, että se on kolmen viimeisen vuoden aikana lisääntynyt hirveesti se ikäluokka, jotka tulee tänne yrittään. Ja tää kulttuuri on niinku, et tää täytyy elää ja näin. Ja sit tääl on vielä tuo suomalainen koulu ja kirkko.

Koulun rooli merkkää yrittäjille siks, että ne voi tulla lapsiperheet tänne yrittää, jotka ei halua laittaa espanjalaiseen kouluun lapsiaan, koska ei kaikki halua laittaa. Ja nyt

saatiin vielä lukiolupa, ennen on ollut ongelma, kun ei ollut lukioo... Ja kirkko toimii lähellä." (Inf. B)

TAULUKKO 6 Informantti C.

	Kerrontaskeema	Oma tutkimus
1. Tiivistelmä	johdatus varsinaiseen aiheeseen	
2. Orientaatio	perehdytetään olosuhteisiin, lähtötilanteeseen sekä tarkennetaan aika ja paikka	Seikkailunhalu ja elämänmuutoksen tarve
3. Komplikaatio	tarinan tapahtumat mutkistuvat ja tapahtuu jotain kiinnostavaa tai kertomisen arvoista	Toiminnan sysääjä (trigger) - innostus liiketoiminnan aloittamiseen Toiminnan ajuri (driver) - työllistyminen - uuden elämän alku - asuinpaikan vaihdos
4. Ratkaisu/tulos	reagoidaan edelliseen,	- ongelmien ratkaisu sosiaalisissa, kansainvälisissä verkostoissa - yrittäjäyhteisössä osallisuuden merkitys ja sen kokeminen - luontevuus, dynaamisuus toimia kansainvälisissä verkostoissa heti kielitaidon avulla
5. Evaluaatio	selvitetään tekojen ja tapahtumien kertojassa herättämät reaktiot	- kulttuurinen lukutaito - laaja osaaminen liiketoiminnassa - ahkeruus, sinnikkyys, peräänantamattomuus - yhteisten resurssien totaalinen hyödyntäminen - onnistunut markkinointi - kateus - toimintaympäristön yllättävät muutokset - erilaisuus suhteessa muihin sosiaalisen verkoston toimijoihin
6. Kooda eli yhteenvedo	tapahtumien opetukset, johtopäätökset	- benchmarkkaus sosiaalisissa verkostoissa - ongelmien ratkaisu yhdessä muiden pienyrittäjien kanssa - uusien ideoiden jakaminen ja saaminen

	Kerrontaskeema	Oma tutkimus
		- verkostojen laajojen kansainvälisten markkinoiden hyödyntäminen.

Informantti C on aikanaan ajautunut Espanjaan seikkailumielessä ja elämänmuutoksen myötä. Pienyrittäjäksi hän on ryhtynyt työllistääkseen itsensä.

"No, ajauduin tänne Espanjaan ensin Eurooppaa kiertäessäni ja sit eläminen on täällä huomattavasti rennompaa kuin mitä esimerkiksi Suomessa on. Ja yrittäminenkin on rentoo ja asiakkaat on kuitenkin kaikki niin hirveen ystävällisiä, hyväntuulisia, ilosia ja niinku nyt yleensä vapaalla ollaan." (Inf. C)

Hänen intensionaaliset verkostonsa ovat kansainvälistyneet vuosien varrella ja hän omaa itse erinomaisen kielitaidon.

"No, mulla on... voi sanoa, että mun asiakspiiri on kyllä ihan ympäri maailmoita, on ollu Kanadasta, on ollu Etelä-Amerikasta ja Afrikan puolelta. Ja sitten niinku tietysti täällä on, niin asiakasryhmistä on ensimmäisenä suomalaiset, jotka on lomalaisia. Ja sitten tulee ruotsalaiset, norjalaiset, ranskalaiset, saksalaiset..." (Inf. C)

Monesti hän on kohdannut muiden suomalaisten kateutta onnistuessaan liiketoiminnoissaan. Markkinoinnissa hän luottaa perinteiseen toimintaan. Liitteessä 3 esitellään kooste informantti C:n osalta.

"Ja onhan mulla tietysti ollut radiossa mainoksia ja kaikkee tämmöstä. Mutta kaikkein parhaiten täällä menee suusta suuhun-menetelmällä, vaikka kateelliset kertovat, mitä lystävät." (Inf. C)

TAULUKKO 7 Informantti D.

	Kerrontaskeema	Oma tutkimus
1. Tiivistelmä	jossa johdatetaan varsinaiseen aiheeseen	
2. Orientaatio	perehdytetään olosuhteisiin, lähtötilanteeseen sekä tarkennetaan aika ja paikka	Hyvän elämän- laadun tavoittelu
3. Komplikaatio	tarinan tapahtumat mutkistuvat ja tapahtuu jotain kiinnostavaa tai kertomisen arvoista	Toiminnan sysääjä (trigger) - tahto muuttaa elämää terveellisempään suuntaan Toiminnan ajuri (driver) - ajoitus ja ajankohta - oman unelman toteuttaminen

	Kerrontaskeema	Oma tutkimus
4. Ratkaisu/tulos	reagoidaan edelliseen,	<ul style="list-style-type: none"> - oikean toimintaympäristön löytyminen - liikeneuvottelut sosiaalisissa verkostoissa tunnetun yhteisön sisällä - rahoituksen järkevä suunnittelu - perheyhteisön tuki - kokemus liiketoiminnasta
5. Evaluaatio	selvitetään tekojen ja tapahtumien kertojassa herättämät reaktiot	<ul style="list-style-type: none"> - liiketilan löytäminen hyvältä markkina- paikalta - yhteistoiminnallinen markkinointi - yhteisöllisyys pienyrittäjien kesken - muiden pienyrittäjien kokonaisvaltainen tuki - erikoisosaamiseen keskittyminen - pienyrittäjien yhteisten resurssien järkevä käyttö - liian suppea sosiaalinen verkosto Espanjassa - erilaisuus elämän arvojen ajattelussa
6. Kooda eli yhteenveto	tapahtumien opetukset, johtopäätökset	<ul style="list-style-type: none"> - bestpractise kokemusten jakaminen - oppiminen toisten kokemuksista

Informantti D toimii kauneusalalla ja on lähtenyt Espanjaan tavoittelemaan hyvää elämänlaatua pienyrittäjänä.

"Joo, elikä mä olen itse asiassa yrittäjä sekä täällä että Suomessa, mulla on edelleen Suomessa osakeyhtiö. Ja se on jo sillä tavalla omillaan toimiva, että siellä mulla on neljä työntekijää tällä hetkellä, se on kymmenen vuotta jo ollut olemassa. Ja siellä on konkariporukka, jotka hoitelee hommat, niin mä voin tällain toteuttaa unelmaani nyt täällä, ja tulín tänne lämpimään tekemään tätä mun ensimmäistä ammattiani eli tätä kosmetologin työtä. Mä oon sairaanhoitaja, psykoterapeutti sitten ammatiltani. Mutta nyt tulín tänne katselemaan ja en edes oo... ei oo ihan valmis tulevaisuudensuunnitelma, kauan nyt ollaan tässä sillä ajatuksella, että ollaan vuosi, ja sitten tehdään päätöksiä. Tää on tämmönen, miten mä sanoisin, vähän hullunkin rohkea vaihto. Mä olisin voinut jäädä Suomeen ja tehdä sitä mun työtäni siellä, se on turvallista ja se on pysyvä. Siihen ei tuu enää muutoksia, kun se on jo paikkansa lunastanut markkinoilla, mutta lähinpä taas uutta yrittämään." (Inf. D)

Informantti D kuvaa pienyrittämisen onnistumisena tärkeimpänä omat intensionaaliset verkostonsa eli perhe ja kollegat muissa yrityksissä. Myös rahoituksen oikea suunnittelu on auttanut häntä eteenpäin. Vaikeudeksi hän kokee erilaisten ihmisten elämänfilosofiset kysymykset yrittäjyyttä ajatellen. Hän imee kaikki positiiviset vaikutukset liiketoimintaympäristöstään omaan käyttöönsä liiketoimintaansa ajatellen. Hän oppii toisten virheistä ja yrittää löytää arjen ongelmiin erilaisten parhaiten käytäntöjen kautta ratkaisut liitteessä 4 esitellään kooste informantti D:n osalta.

"Nyt tässä tietysti toimitaan yhteisönä. Ja nyt pikkuhiljaa, mä oon tosiaan aloittamassa niin tuntuu, että ne verkostot löytyvät. Eli totta kai sitä haluaa laaja-alaisesti tehdä yhteistyötä, ei pelkästään oman alan vaan muunkin alan yrittäjien kanssa. Joo-o, eli pikkuhiljaa sitä tässä tutustuu ja oppii toisilta. Mut tietysti täällä enimmäkseen omassa kopisaa on sen verran duunia, että aina ei voi käyttää aikaa siihen verkostoitumiseen niin paljon kuin ehkä haluais. Kyllä tässä on nyt sitten toteutettu se mun suurin unelma suurin osa niistä, sanotaan näin." (Inf. D)

TAULUKKO 8 Informantti E.

	Kerrontaskeema	Oma tutkimus
1. Tiivistelmä	johdatus varsinaiseen aiheeseen	
2. Orientaatio	perehdytetään olosuhteisiin, lähtötilanteeseen sekä tarkennetaan aika ja paikka	- primaariperheen intressit Espanjassa - espanjalaisen kulttuurin omaksuminen ja ihailu
3. Komplikaatio	tarinan tapahtumat mutkistuvat ja tapahtuu jotain kiinnostavaa tai kertomisen arvoista	Toiminnan sysääjä (trigger) - avioliitto espanjalaisen miehen kanssa - perheen elättäminen Toiminnan ajuri (driver) - perhe - omien taitojen hyödyntäminen liiketoiminnassa
4. Ratkaisu/tulos	reagoidaan edelliseen,	- liikkuminen kansainvälisissä verkostoissa sujuvaa ja luontevaa - kumppanuuksien luonti helppoa - perheyrittäjyys lähellä sydäntä - hyvä liikeäly eli "businessvainu"
5. Evaluaatio	selvitetään tekojen ja tapahtumien kertojassa herättämät reaktiot	- kulttuurinen lukutaito - intensionaalisissa verkostoissa toimimisen helppous - monipuoliset kompetenssit - paikallisten tuntema henkilö - liiketoiminnan muuntautuvuus - hyvä maine - paljon erilaisia toimijoita - kausiluonteisuus liiketoiminnassa - alan suhdanteet
6. Kooda eli yhteenvedo	tapahtumien opetukset, johtopäätökset	- laajojen markkinoiden hyödyntäminen - kilpailukyvyyn parantuminen - kustannusetujen kerryttäminen - erikoisosaamisen hyödyntäminen - laajan kompetenssin alueella liiketoiminnan monipuolisuus

Informantti E toimii palvelualalla. Hän on alun perin tullut Espanjaan ydinperheensä mukana ja avioitunut siellä myöhemmin espanjalaisen miehen kanssa.

Hän on toteuttanut ja hyödyntänyt omia taitojaan perustamassaan yrityksessä. Hänen intensionaalinen verkostonsa koostuu kansainvälisistä ympyröistä ja kumppaneista. Hänen valttinsa yrityksen menestymisessä näkyvät erinomaisena kulttuuri- ja kielipääoman kartuttamisena. Myös luontainen businessäly on auttanut häntä eteenpäin liiketoiminnoissaan.

”Meidän yrityksessä hoidetaan kaikkien suomalaisten paperiasioita eli perunkirjoja, yritysten perustamisia ja veroilmoituksia, kaikkee siltä väliltä mitä nyt sitten on, kaikkee virallista paperihommaa. Ja sit suhteet muihin yrittäjiin on oikeestaan aika hyvät, että meillä ei voi sanoa sillä tavalla... mä en koskaan ajattele, että meillä ois mitään kilpailua, vaan että täällä on kaikkea, kaikille riittää töitä ja yhteistyötä tehdään.

Yhteistyö on yleensä sitä, että joku toinen saattaa tehdä jonkun toisen tehtävän, mitä mä en kerkee tai mitä mä en virallisesti tee, esimerkiksi kirjanpitohommat on, että mä annan ne kirjanpitäjälle, joka mulla on. Ja samantyyppiset on esimerkiksi nuo verotukset, ne menee sinne, et mä en ite tee niitä.

Meillä asiakkaat ne on pääasiassa suomalaisia ja sit ne on muun maalaisia, niin ne on espanjalaisia meillä. Verkostokumppanuuksia ajatellen oikeestaan se tärkein on se, että työt hoituu, homma hoituu, koska mä oon sitten vastuussa asiakkaalle siitä, jos joku juttu ei oo valmis, sitä ei oo kerenny tai sitä ei oo tehty tai näin pois päin, niin ei sitä voi kauan kattoo. Se täytyy niinku sen työn hoitua niinku sen pitäis mennä. Tietysti poikkeuksiakin on, että aina ei kaikki mee niinku pitäis, mutta pääpiirteittäin se on tärkeää että ne tulee tehtyä. No, liiketoiminnan teko on täällä se on aika monivoivasteista ja mielenkiintosta, että täällä ei koskaan tiedä mihin törmää. Mä en nyt Suomessa ollu yrittäjänä, mut tota noin niin ettei semmosta vertailua voi tehdä. Mut mä vertaan silleen, et mä luulen että se on värikäämpää täällä ja elämänmeno yleensäkin.” (Inf. E)

Liiketoimintaa hankaloittavat usein erilaiset kulttuurikäsitteet ja erilaisten toimijoiden verkostot. Liitteessä 5 esitellään kooste informantti E:n osalta.

”Se on jo vähän hankalampi, tuo suhdanne ja aikakäsite täällä Espanjassa. No sanotaan, et se on parantunut sitte viime näkymiin. Ennenhän tää oli mañana-tyyli, että kaikki asiat meni hitaasti. Jotkut asiat menee vieläkin hitaasti, mut tota noin niin, mitä nyt sitten pyörii tuolla niin sanotusti byrokratian rattaissa, että... kyl sanotaan, että aika byrokraattista on vielä monessa suhteessa kaikki.

”Mun mielestä sosiaaliset verkostot liiketoiminnassa ne on aika hyvin sekottunu. Sanotaan, että määki teen melko lailla enemmän yhteistyötä kuitenkin niinku muunmaalaisien kuin suomalaisten kanssa. Mutta että teen suomalaisten kanssa, ei oo mitään vastaan.” (Inf. E)

TAULUKKO 9 Informantti F.

	Kerrontaskeema	Oma tutkimus
1. Tiivistelmä	johdatus varsinaiseen aiheeseen	
2. Orientaatio	perehdytetään olosuhteisiin, lähtötilanteeseen sekä tarkennetaan aika ja paikka	- suomalaisen työelämän oravanpyörä ja epävarmuus

	Kerrontaskeema	Oma tutkimus
3. Komplikaatio	tarinan tapahtumat mutkistuvat ja tapahtuu jotain kiinnostavaa tai kertomisen arvoista	Toiminnan sysääjä (trigger) - kyllästyminen suomalaiseen työelämään Toiminnan ajuri (driver) - eurooppalaisen työelämän muutokset
4. Ratkaisu/tulos	reagoidaan edelliseen,	- uusien kontaktien luonti kaikkialta Euroopasta - toimintaympäristön luominen perheen kanssa - asiakkuuksien löytäminen verkostojen avulla
5. Evaluaatio	selvitetään tekojen ja tapahtumien kertojassa herättämät reaktiot	- tunnettavuuden lisääminen - luottamus toimijoiden kesken - oma brändäys - innovaatioiden rikastuminen - espanjalaisen yhteiskunnan teknologian hitaus - taloudelliset suhdanteet
6. Kooda eli yhteenveto	tapahtumien opetukset, johtopäätökset	- yhteisvoiman lisääntyminen - tietopääoma kasvanut - uusien ideoiden saaminen

Informantti F, joka toimii it-alalla, on aikanaan lähtenyt katsastamaan maailmalle uusia liiketoiminta mahdollisuuksia erilaisia työympäristöjä ajatellen.

"Mä toimin periaatteessa niinku yksityisyrittäjänä täällä Espanjassa yksin. Mutta käytännössä me tehdään alihankintaprojekteja Suomeen, Englantiin, muutamia muitakin on tehty. Ja monessa tapauksessa sitä ei pysty tekemään, tulee vähän liian isoja juttuja. Mulla on täällä semmonen neljän kaverin ryhmä, ketä mä sitten käytän, että projektikohtaisesti sitten suoraan duunit heillekin." (Inf. F)

Asiakkuutensa hän rakentaa intensionaalisten toimintojen ympärille ja tätä kautta yrittää saada tunnettavuutta lisää.

"Mulla on itte asiassa yks espanjalainen kaveri ja muut on suomalaisia kavereita. Ja tää verkostojen ja suhteiden rakentuminen näkyy mulle niin se näkyy selkeesti kulujen sääntämisenä, mulla ei oo kiinteitä palkkakuluja. Eli kaverit toimii ihan niinku minäkin ja tulee siihen mukaan. Toki siinä on riskinsä, että voi olla että tää kaveri ei oo käytettävissä. Mut toistaseks se on toiminut ihan hyvin, aina on löytynyt sen verran tekijöitä, kun on taroittu. Mut kuitenkin täällä paikallisesti, niin it-alalla yrittäminen on aika nihkeätä, että siinä ja tässä mennään, varsinkin jos toimii pelkästään suomalaisten kanssa, niin ei täällä oo tarpeeks väkee eikä tarpeeks tekijöitä." (Inf. F)

Informantti F on törmännyt it-alaa vaikeuttaviin asioihin liiketoiminnoissaan.

”Kaiken näkösiin ihmejuttuihin täällä törmää eli, lainsäädännöllisiin ja siihen että niitä ei noudateta niitä säädäntöjä, ne on täysin eri tavalla kuin kun täällä niinku eletään hirveesti monet luulo- ja kuulopuheitten perusteella. Asiat etenee sillä tavalla, viralliset asiat, sillä tavalla että joku vaan luulee, että näin on tehtävää. Ja ehkä se johtuu siitä, että – varsinkin monet, jotka on just tullut – niin ei puhu espanjaa, niinku kaikki kulkee välikäsien kautta. Ja se on muutenkin se perinteinen yrittämisen kulttuuri täällä aika erilaista, pimeetä rahaa pyörii ja muuta.” (Inf. F)

Informantti F:n mielestä terve kilpailu liiketoiminnoissa on Aurinkorannikolla oleellinen asia. Hänen mielestään myös menestyy, jos on hyvä tuote ja hyvä liikeidea. Liitteessä 6 esitellään kooste informantti F:n osalta.

”Kilpailu on hyvästä, mä en ainakaan pelkää ollenkaan. Ja mä en väitä, että minä olisin halvin. Mä en edes yritä olla se halvin, mä yritän olla paras. Sillä siisti! Ensinnäkin pitää olla tietysti hyvä tuote, hyvä idea. Jotain pitää olla, täällä on muuten kuitenkin kaikennäköstä yrittäjää. Ja sitten tyyppinä tietenkin täällä niinku Suomessakin varmasti, niin se on aika rankkaa alussa. Kyllä se, mä sanoisin että ihan liian moni lähtee alussa aivan liian pienellä budjetilla liikkeelle. Se perussanoma niinku kaikkialla, kulut minimiin ja hulluna duunia, niin kyllä se siitä. Jos on hyvä tuote tai hyvä idea tai itte on niinku fiksu, osaa tehdä. Sit se on kiinni siitä, että sattuu se yks tuuri, et löytyy joku hyvä kontakti. Niinhän se on kaikessa.” (Inf. F)

TAULUKKO 10 Informantti G.

	Kerrontaskeema	Oma tutkimus
1. Tiivistelmä	johdattaa varsinaiseen aiheeseen	
2. Orientaatio	perehdytetään olosuhteisiin, lähtötilanteeseen sekä tarkennetaan aika ja paikka	- menestymisen ja kokeilunhalu pienyrittäjänä
3. Komplikaatio	tarinan tapahtumat mutkistuvat ja tapahtuu jotain kiinnostavaa tai kertomisen arvoista	Toiminnan sysääjä (trigger) - kova kilpailutilanne tällä alalla Suomessa ajoi yrittämään Espanjaan Toiminnan ajuri (driver) - Yrittäjäystävän houkuttelu Espanjaan yrittämään.
4. Ratkaisu/tulos	reagoidaan edelliseen,	- ennakkoluulottomuus kokeilla uutta - ystävien valmis liiketoimintasuhteidenverkosto jo alalla Aurinkorannikolla. - runsaat, kansainväliset työmarkkinat
5. Evaluaatio	selvitetään tekojen ja tapahtumien kertojassa herättämät reaktiot	- pienyrittäjien yhteiset markkinointitoimenpiteet - yhteinen, maksukykyinen asiakaskunta valmiina - ennestään tutut, luotettavat pienyrittäjät kumppaneina

	Kerrontaskeema	Oma tutkimus
		- paljon erilaisia toimijoita alalla - kokemattomuus kansainvälisissä verkostoissa toimimisessa
6. Kooda eli yhteenveto	tapahtumien opetukset, johtopäätökset	- työllistynyt pienyrittäjänä - oppiminen toisten pienyrittäjien esimerkkien avulla - sosiaalinen pääoma kasvanut

Informantti G on lähtenyt Espanjaan kokeilemaan kampaamoalan yrittäjyyttä andalusialaisessa kulttuurissa. Kova kilpailutilanne Suomessa ajoi hänet kokeilemaan alaa Espanjaan. Oman osaamisen hyödyntäminen kehittyi informantin rakentaessa intensionaalisia verkostoja. Hänellä oli myös tukena jo valmis asiakaskunta.

"Mä oon tullut vasta kolme kuukautta sitten, et mä oon aika tuore täällä. Ja täällä on kylä tosi mukavaa, et meillä on tosi kivat asiakkaat, ja kyllä, töitä riittää. Teen yhteistyötä ton viereisen kosmetologin kanssa meillä on välillä yhteisiä ilmoituksia tai mainoksia, mutta muuten toimin itsekseni vielä. No, tietysti hyöää sää aina houkuttelee, ja sitten tällä alalla on tosi kova kilpailu Suomessa, että tulin nyt kokeileen tänne, minkälaista täällä on yrittää. Ja tunnen täältä kampaajan, niin hän mut itse asiassa tänne pyysi tulemaan. Ajattelin lähteä kokeileen." (Inf. G)

Informantti G on kokenut monenlaisia toimijoita kampaamoalalla sekä kokee olevansa vielä aloittelija kansainvälisillä kentillä. Hän kasvattaa kuitenkin jatkuvasti sosiaalista pääomaansa rakentamalla uusia sosiaalisia verkostoja. Asiakkaita riittää tällä alalla. Liitteessä 7 esitellään kooste informantti G:n osalta.

"No, ihmiset täällä, niin kyllä haluaa hemmotella itseään ja, koska senkin takia että täällä on paljon halvempaa kuin Suomessa, niin sitten on kiva hemmotella täällä. Se on semmonen, että täällä kyllä asiakkaita riittää." (Inf. G)

TAULUKKO 11 Informantti H.

	Kerrontaskeema	Oma tutkimus
1. Tiivistelmä	jossa johdatetaan varsinaiseen aiheeseen	
2. Orientaatio	perehdytetään olosuhteisiin, lähtötilanteeseen sekä tarkennetaan aika ja paikka	- avioliiton myötä
3. Komplikaatio	tarinan tapahtumat mutkistuvat ja tapahtuu jotain kiinnostavaa tai kertomisen arvoista	Toiminnan sysääjä (trigger) - perheyrittäjyystausta ja yrittäjäsuku Toiminnan ajuri (driver) - isän esimerkki pienyrittäjänä toimimisesta - toimiminen isän yrityksessä apulaisena nuoresta asti

	Kerrontaskeema	Oma tutkimus
4. Ratkaisu/ tulos	reagoidaan edelliseen,	- osallistuminen yrittäjäyhteisön toimintaan - perheen kaikki resurssit hyödynnettiin pienyrittämisessä - sosiaalisten verkostojen laaja ja taidokas hyödyntäminen asiakassuhteita luotaessa
5. Evaluaatio	selvitetään tekojen ja tapahtumien kertojassa herättämät reaktiot	- hyvät vuorovaikutustaidot - finanssipolitiikan ymmärtäminen Espanjassa - kova kilpailu alalla - epäluotettavat kumppanit
6. Kooda eli yhteenveto	tapahtumien opetukset, johtopäätökset	- intohimo pienyrittämiseen kansainvälisillä markkinoilla - laaja kokemus pienyrittäjyydestä ja yrityksen rahoituksesta auttoi menestymään

Informantti H toimii rakennusalalla. Hän on lähtenyt Espanjaan avioliiton myötä oman perheyrittäjyystaustaan. Hän on hyödyntänyt sosiaalisuuttaan intensionaalisia verkostoja rakentaessaan. Myös rahapolitiikan ymmärtäminen on auttanut yrittämisessä.

"No niin, mulla on tää yrittäjyys lähtenyt ihan kotoa. Isäni oli yrittäjä, ja olen ihan koulusta suoraan hänen opastuksellaan alkanut hoitaa tarjouskirjeitä, laskee palkkoja ja maksaa veroja ja kaikkea tällasta. Asiakassuhteet tuli, ja sosiaaliset verkostot toivat meidän yritystä sillä lailla esille. Ja sitten kun asiakkaat tutustu meidän tuotteisiin ja meidän taloon, niin yleensä sit tulivat jo meillepäin. Ja silloin ostokset lisäänty, et silloin he hankki meidän kautta niin paljon enemmän, että se kasvatti meidän liikevaihtoa. Espanjaan päätettiin lähteä sitten kokeilemaan myös. Se syntyi se ajatus intohimosta pärjätä kansainvälisillä markkinoilla." (Inf. H)

Informantti H kertoo törmänneensä epäluotettaviin kumppaneihin ja äärimmäisen kovaan kilpailuun. Rahoituksen ymmärtäminen auttoi menestymään. Liitteessä 8 esitellään kooste informantti H:n osalta.

"Mun mielestä toi rahoitus siis tuo yrityksen rahoittaminen on tosi tärkeää ymmärtää ja on tietysti niin tarkkaa ja sitten uskaltaa lähteä yrittää, niin siinä pitää kyllä paljon tietää ja saada ohjetta ja opastusta. Eihän kukaan uskalla lähteä yrittään, jos ei saa kunnon opastusta aiheeseen. Ja se kiinnostus ja se, että pystyy rakentamaan sitä niin että saa siihen rahoituksen toimimaan, eikä ala tosta noin vaan suurellisesti rakentaa sitä yritys-haavettaan. Se vaatii tosi paljon työtä. Se ei ole ihan vaan leikkimistä. Mun mielestä se on – miten mä sanoisin – pitää olla innostunut asiasta ja siihen pitää paneutua oikein kunolla." (Inf. H)

TAULUKKO 12 Informantti I.

	Kerrontaskeema	Oma tutkimus
1. Tiivistelmä	johdatus varsinaiseen aiheeseen	

	Kerrontaskeema	Oma tutkimus
2. Orientaatio	perehdytetään olosuhteisiin, lähtötilanteeseen sekä tarkennetaan aika ja paikka	- unelma toimia pienyrittäjänä ulkomailla
3. Komplikaatio	tarinan tapahtumat mutkistuvat ja tapahtuu jotain kiinnostavaa tai kertomisen arvoista	Toiminnan sysääjä (trigger) - halu kokeilla omia siipiä ulkomailla ja oman itsensä herrana toimiminen Toiminnan ajuri (driver) - vapauden kaipuu (voi itse päättää työstään)
4. Ratkaisu/tulos	reagoidaan edelliseen,	- kotimaassa olevat resurssit/liikekumppanuudet hyötykäyttöön ulkomailla Espanjassa - koulutus taloudellisiin prosesseihin - osallistuminen yrittäjäyhteisön toimintaan - asiakaspalveluun, markkinointiin ja johtamiseen panostaminen
5. Evaluaatio	selvitetään tekojen ja tapahtumien kertojassa herättämät reaktiot	- aikaisemmin luodut liikekumppanuusverkostot - koulutus - rohkeus uusien liikesuhdeverkostojen luomisessa - pienyrittäjän sitkeys - tapa toimia asiakaslähtöisesti - pienyrittäjäkokemusta Suomessa asuessa - epäluotettavat pienyrittäjät - rahan ahneus - globalisaation tuomat haitat EU:ssa - yrittäjyyspolitiikka Espanjassa
6. Kooda eli yhteenvedo	tapahtumien opetukset, johtopäätökset	- luotettavan brändin rakentaminen asiakaspalvelun kautta - monialainen ja moniosaajayrittäjä menestyy - koulutuksen merkitys kasvattaa olennaisesti myös sosiaalista pääomaa - kulttuurisen pääoman merkitys eri ympäristöissä

Informantti I toimii ravintola- ja kiinteistöalalla. Hän toteuttaa unelmaansa pienyrittäjänä Espanjassa. Hän on aina halunnut olla työssään oman itsensä herra. Hän rakensi aktiivisesti oman intensionaalisen verkostonsa koulutuksensa ja kokemustensa kautta sekä asiakaspalveluun ja markkinointiin panostaen. Liitteessä 9 esitellään kooste informantti I:n osalta.

"Mulla on hirveen hyvä sosiaalinen verkosto täällä Espanjassa, äärettömän hyövä... Sitteen kun mä olin tossa, ravintolaa pidin, niin tuota tai pidettiin, niin tuota sieltä sitten

kun ne kävi asiakkaana, niin sieltä se vaan niinku kertaantu, se vaan kertaantu. Sä oot täällä, ai sä oot täällä, sä oot täällä, siitä se lähti. Eli se on niinku semmonen kun Suomi on niin pieni paikka ja sana kiirii tänne Espanjaan asti miss mä oon ja sit kun sä oot siellä tämmösessä liike-elämässä mukana, se vyöryy...Mä oon muuten kaupallisen koulutuksen käyny. Mä oon luku sitten johtamistaidon ja tämmöset aikuisena, kaikki nämä.

Muute markkinointia ja muita toimintoja ajatellen yleensä suomalaiset on hyvässä huudossa niinku espanjalaisen kesken. Suomalaiset on siistiä ja maksaa hyvin vuokran-
sa, jos ne on vuokralaisena. Ja ne antaa niinku noin hyvin myyntiin asuntonsa, ne asun-
not, helposti sitten jälleenmyytäviä. Kyllä siis suomalaisilla on käsittääkseni hyvä maine.
Semmonen luottamuksellinen ja täsmällinen ja, että hyvin paljon espanjalaiset antaa
miehellään omia asuntojaan vuokrattavaks suomalaisille toimistoille ja suomalaisille ihmi-
sille. Mieluummin suomalaisille kuin espanjalaisille itselleen, monet sanookin että älä sit-
ten vuokraa espanjalaisille. Ne ei kelpaa eikä englantilaisille." (Inf. I)

TAULUKKO 13 Informantti J.

	Kerrontaskeema	Oma tutkimus
1. Tiivistelmä	johdatus varsinaiseen aiheeseen	
2. Orientaatio	perehdytetään olosuhteisiin, lähtötilanteeseen sekä tarkennetaan aika ja paikka	- ajautunut aikanaan Espanjaan oman entisen ammatin kautta
3. Komplikaatio	tarinan tapahtumat mutkistuvat ja tapahtuu jotain kiinnostavaa tai kertomisen arvoista	Toiminnan sysääjä (trigger) - elämänmuutos Toiminnan ajuri driver) - työllistyminen ja kiinnostus alasta
4. Ratkaisu/tulos	reagoidaan edelliseen,	- intressit itsensä kehittämiseen pienyrittäjänä - asiakaspalvelun kehittäminen kansainvälisessä ympäristössä - sosiaalinen kyvykkyys korostui uusien liiketoimintaverkkojen rakentamisessa - rohkeus
5. Evaluaatio	selvitetään tekojen ja tapahtumien kertojassa herättämät reaktiot	- osasi hahmottaa markkinat ja oikeat liiketoimintakumppanit alusta alkaen - halu menestyä - rakensi sosiaalisia verkostoja kaikkien kansallisuuksien kanssa - keskittyi liiketoimintasuhteiden kehittämiseen - hyödynsi "puskaradiota" eli kuulopuheita markkinointikanavana - espanjalainen byrokrania - yrittäjä asui kaukana yrityksestään
6. Kooda eli yhteenvedo	tapahtumien opetukset, johtopäätökset	- kasvatti liiketoimintaverkkoaan strategisesti joka kansallisuusryhmään - hyödynsi markkinointikanavia joka tasol-

	Kerrontaskeema	Oma tutkimus
		la - erikoisosaamisen hyödyntäminen - oppiminen toisten tavoista

Informantti J toimii elintarvikealalla. Hän on aikanaan ajautunut Espanjaan entisen ammattinsa kautta itsensä työllistäen. Hänellä on halu kasvattaa intensionaalisia verkostoja etenkin erinomaisen asiakaspalvelun myötä. Liitteessä 10 esitellään kooste informantti J:n osalta.

”No niin, elikä tää suomalaisten alue on tällanen, oikeestaan tuntuu, että semmonen pieni perhe. Me järjestetään kerran kuussa erilaisia tapahtumia täällä, että just oli markkinat. Me tehään silleen hirveesti yhteistyötä, että kaikki käy ostaan välipaloja, me käydään ravintolassa, joku tulee meiltä hakeen karkkeja ja pastilleja. Ja monet meistä työntekijöistä käyttää siis vaikka parturi-kampaamo-palveluja ja mennään tavallaan ristiin. Ja sit tietysti mainostetaan aina, kun laitetaan muualla. Onhan meillä tietysti sit kauppa muuallakin, kun täällä, kun meillä on kaks kauppa. No, olen ollu varmaan -98 vuodesta lähtien, ihan jo jonkun aikaa. Ja sit käynyt Suomessa, ollut jonkun aikaa ja palannut takaisin.

Suomalaisii tavaroita myyviä kauppojahan täällä on useempia, että eihän me olla yksi ainut. Mutta meillä ihan ehottomasti tässä kyseisellä kaupalla, niin on palvelu. Sitten tuolla toisella kaupalla, siellä on hyvin monipuolisia, esimerkiksi kielitaitosia ihmisiä, että siellä puhutaan seittemää eri kieltä yhteensä meidän työntekijät, että siellä voi sitten käydä tälleen multikulti-ihmisiä. Mutta täällä se on enemmän, tää on semmonen pieni kyläkauppa, me tunnetaan kaikki meidän asiakkaat, muistetaan ostokset ja muut.”
(Inf. J)

TAULUKKO 14 Informantti K.

	Kerrontaskeema	Oma tutkimus
1. Tiivistelmä	johdatus varsinaiseen aiheeseen	
2. Orientaatio	perehdytetään olosuhteisiin, lähtötilanteeseen sekä tarkennetaan aika ja paikka	elämänmuutos seikkailunhalu
3. Komplikaatio	tarinan tapahtumat mutkistuvat ja tapahtuu jotain kiinnostavaa tai kertomisen arvoista	Toiminnan sysääjä (trigger) - halu perustaa pienyritys Toiminnan ajuri (driver) - intohimo yrittäjyyteen
4. Ratkaisu/tulos	reagoidaan edelliseen,	- koko perhe mukana yrittämisessä - aktiivinen toimintaympäristöön tutustuminen - koulutus - kielitaidon hankkiminen
5. Evaluaatio	selvitetään tekojen ja tapahtumien	- yrittäjämäinen toimintatapa - sosiaaliset vuorovaikutustaidot liiketoi-

	Kerrontaskeema	Oma tutkimus
	kertojassa herättämät reaktiot	<ul style="list-style-type: none"> - mintasuhteita rakennettaessa - halu vaikuttaa pienyrittäjien asemaan - teknologian hitaus
6. Kooda eli yhteenveto	tapahtumien opetukset, johtopäätökset	<ul style="list-style-type: none"> - oman yrittäjyysfilosofian luominen - kulttuurin tavoista oppiminen menestyvään liiketoimintaan - monialaisuuden hyödyntäminen liiketoimintaverkostoissa - toisilta oppiminen - asiakaslähtöisen toiminnan kehittäminen - hyvä elämän laadun tavoittelu

Informantti K toimii liikunta-alalla yrittäjänä. Hän tuli Espanjaan alun perin elämänmuutoksen ja seikkailunhalun myötä. Hänellä on aina ollut halu perustaa kansainvälinen yritys. Hänen intensionaalinen verkostonsa kehittyi perheen avustamana yrittäjämäistä toimintatapaa käyttäen laajaksi ja hän loi myös oman yritysfilosofian. Liitteessä 11 esitellään kooste informantti K:n osalta.

"Jos puhutaan tñn yrityksen toiminnan kannalta tärkeitä kontakteista, niin meillä on käytännössä kaikki sellaiset palvelut, mitä me markkinoidaan omille asiakkaille. Ja lähinnä siinä mielessä saadaan pidettyä asiakastytyöväisyys mahdollisimman korkeella, koska me ollaan aina vastuussa asiakkaalle. Asiakas tilaa jonkun palvelun meiltä ja me suositellaan jotain palvelua. Eli auta armias, kun me mennään suosittelen sellasia palveluja, mitkä ei toimi ja se kaatuu mejän päälle. Eli siinä puhutaan monenlaisesta matkailualan palveluista, ja niin pois päin. Siellä on ihan kansainvälistä yrittäjää taustalla, ettei oo hirveesti suomalaisia. On toki tiettyjä asioita, mitkä suositaan suomalaista, jos vaan pystytään. Mut se, että kun meidän asiakaskunta on hiroeen kansainvälistä, niin ne ei hae suomalaista palvelua välttämättä. Ne hakee ainoastaan sitä, et se palvelu mitä ne hakee, niin se toimii. Ja se riittää heille, oli se palveluntarjoaja sitten kuka tahansa. Siinä on hyvin kansainvälinen yrittäjäpohja kuitenkin siinä mejän verkostossa. Ei siinä sinänsä kansallisuudella oo merkitystä." (Inf. K)

TAULUKKO 15 Informantti L.

	Kerrontaskeema	Oma tutkimus
1. Tiivistelmä	johdatus varsinaiseen aiheeseen	
2. Orientaatio	perehdytetään olosuhteisiin, lähtötilanteeseen sekä tarkennetaan aika ja paikka	- sattuma
3. Komplikaatio	tarinan tapahtumat mutkistuvat ja tapahtuu jotain kiinnostavaa tai	Toiminnan sysääjä (trigger) <ul style="list-style-type: none"> - koulutustilaisuus Espanjassa Toiminnan ajuri (driver) <ul style="list-style-type: none"> - halu ryhtyä pienyrittäjäksi

	Kerrontaskeema	Oma tutkimus
	kertomisen arvoista	
4. Ratkaisu/tulos	reagoidaan edelliseen,	<ul style="list-style-type: none"> - kokemus yrittämisestä ja kovasta työnteosta - ystävien tuki - kielitaito - ammattitaito alasta
5. Evaluaatio	selvitetään tekojen ja tapahtumien kertojassa herättämät reaktiot	<ul style="list-style-type: none"> - sosiaaliset vuorovaikutustaidot - yrittäjämäinen toimintatapa - systemaattinen tiedonnälkä - halu verkostoitua - uuden ympäristön kulttuurierot - luotettavien kumppanien löytäminen
6. Kooda eli yhteenveto	tapahtumien opetukset, johtopäätökset	<ul style="list-style-type: none"> - uuden alan oppiminen - oman ammattitaidon syventäminen - elämänlaadun parantaminen - tulevaisuuden tutkimuksen kehittämisen alalla

Informantti L toimii terveydenhoitoalalla. Hän on tullut Espanjaan sattuman kautta. Hänellä on ollut aina unelmana toimia yrittäjänä. Uuden ympäristön tuomat haasteet ovat välillä vaikeuttaneet liiketoimintaa. Hän on rakentanut yrittämisenä ympärille intensionaalisen verkostonsa aiempien kokemustensa kautta sekä verkostoituen aktiivisesti. Liitteessä 12 esitellään kooste informantti L:n osalta.

"No, itse asiassa mun ei pitäny koskaan lähtee Espanjaan eli Espanja oli mun matkustuslistalla viiminen maa, mihin matkustaa. Mähän oon koulutukseltani sairaanhoitaja ja sitten mä oon erilaisia lääketieteen arvoja opiskellu, niitä mä tein työkseni – ja mulla oli alan yritys Helsingissä elikä siis tämmönen hoitola, jossa mulla oli muutamia ihmisiä tekemässä mun lisäksi näitä hoitoja. Niin ja tota sitten minut houkuteltiin tänne pitämään -93 tammikuussa semmonen itsehoitokurssi täällä oleville suomalaisille, joku ehkä 20 opiskelijaa oli siinä. Ja mä pidin sen tuolla suomalaisella koululla iltasin. Ja mä tapasin täällä niin kivoja ihmisiä, ja totesin että eihän tää ookaan mikään keihäsmatkojen ryyppy-paikka elikä paljon mainettaan parempi paikka. Elikä niin tota mulla sattuu olemaan semmonen elämäntilanne, että mä pystyin irrottautumaan, jättämään Suomessa mun yrityksen tyttäreille hoidettavaksi ja tulla kokeilemaan tänne. Ja mulla oli asiakkaita täällä ja Suomessa. Elikä mä matkustin tän välin, oisko noin kahdeksan tai yhdeksän kertaa sen aikana. Lokakuussa sitten muutin, sen vuoden lokakuussa muutin sitten tänne kokonaan. Ja ensin tein puolisen vuotta niin, että mulla oli asunto ni yhteydessä yks makuuhuone laitettu hoitotilaks. Nykyään asiakkaani on suurin osa talvi-ihmisiä. Niin se, että koko vuoden tulos täytyy tehdä lokakuun alusta huhtikuun loppuun sinä aikana. Elikä täytyy oppia säästämään rahaa, että saa kesällä myös maksettua sosiaaliturvamaksut, vuokrat, sähköt, puhelimet ja niin edelleen. Ja pystyä elämään. Se on semmonen rytmi, joka täytyy oppia, jos tulee sen tyyppistä työtä tekemään tota, että on rahaa sitten varastossa, millä elää." (Inf. L)

6.4.2 Empiirisen aineiston valinnan perustelut

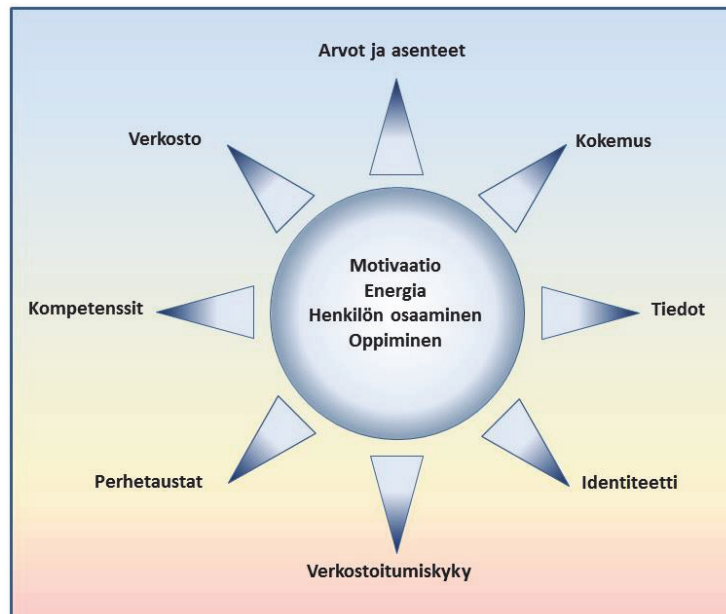
Empiirisen aineiston informantit valittiin tutkimuksen edustavuutensa perusteella eri aloilta. Nämä valitut pienyrittäjät edustavat alueen pienyrittäjyyttä selkeästi ja laajalti. Vaikka tutkimukseen haastateltiin 38 pienyrittäjää, niin informanteiksi valittiin juuri nämä pienyrittäjät. Loput haastattelut hyödynnettiin ilmiöiden esiymmärrystä varten ja andalusialaiseen kulttuuriin tutustumisen yhteydessä. Aineisto kuvaa selkeästi tässä tutkimuksessa tutkittua interaktiivista toimintakykyä ja se täytti näiden kahdentoista pienyrittäjän haastatteluista tehokkaasti.

6.5 Pienyrittäjien intensionaaliset verkostot

Esimerkkiyritykset rakentavat liiketoimintansa vahvasti sosiaalisten henkilökohtaisten suhteiden varaan. Samalla yrittäjät korostavat yrittäjän henkilökohtaisia persoonallisuuden piirteitä ja niiden soveltamista. Ne korostavat yrittäjyyden sosiaalisten suhteiden onnistumisessa osaamisen auringossa mainitun mallin mukaisia elementtejä.

”Minul on etuu siitä verkostosuhteissa, ett minulla on kolme eri yritystä. Näin olle toimin aktiivisesti eri järjestöiden kans sekä eri alan verkostois, joita minulla on paljo. Urani antoi minulle myös mahdollisuudet uusiin suhteisii, joit hyödynnän. Baarin toiminnassa olen nykyään vähemmän mukana, mutta saan aina työntekijöiltäni kuukausiraportit.”
(Inf. 1)

Pienyrittäjältä vaaditaan motivaatiota, aitoa intohimoa, energiaa, todellisia verkostotaitoja sekä verkostosuhteiden luomisen myötä sosiaalisessa viidakossa ihmissuhteiden hyödyntämisen oppimista suhteessa liiketoimintaan. Sosiaalisten suhteiden luomisessa kansainvälisessä ympäristössä korostuvat pienyrittäjän osaamiseen liitetyt arvot ja asenteet, kokemukset, erilaiset kontaktit, taidot, tiedot sekä pienyrittäjän perhetausta, yrittäjäidentiteetti sekä verkostoitumiskyky. Näitä kaikkia elementtejä tarvitaan pienyrittäjän intensionaalisten verkostojen ilmaantuessa liike-elämän ongelmien ratkaisuun. Pienyrittäjien liiketoimintojen kokemusten karttuessa kasvavat pienyrittäjien kokemukset liiketoimintasuhteista. Näin pienyrittäjien toiminnoissa tapahtuu oppimista, josta muodostuu pienyrittäjien osaamisen aurinkomallin elementit. (Katso kuvio 16.)



KUVIO 16 Pienyrittäjän osaamisen aurinkomalli.

Espanjassa yhteistyökumppanuudet perustuvat vastavuoroisuustapaan sekä syvään luottamukseen, jolloin yhteistyökumppaneilta odotetaan myös vastapalveluksia. Toisaalta yhteistyölle on ominaista sosiaalisissa verkostoissa juuri intensionaalisten verkkojen piirteet kuten yllättävä ja yhtäkkinen ilmaantuminen, jolloin ne otetaan käyttöön jonkin tietyn työtehtävän ratkomiseen. Suhteiden historia kuvaa sen, että ne nojaavat aikaisempaan suhteeseen ja yhdessä koettuun ilmiöön. "Kilautan kaverille"- esiintyy yhä enemmän yrittäjien arkiongelmien ratkaisuisissa suomalaisten yrittäjien keskuudessa Espanjassa.

"Perheeni tuki on korvaamaton arjen ongelmien selvittämisessä. Ilman heitä en pärjäisi liiketoimissani. Ystävä ja tuttavapiirini on laaja ja teemme paljon yhteistyötä kansainvälisten kumppaneiden kanssa. Liikuntabusiness on suunnattu pääasiassa suomalaisille ja siinä minulla on myös paljon suomalaisia verkostokumppaneita. Alan yrityksemme tekee taasen enemmän liiketoimintaa brittien ja espanjalaisten kanssa. Näin minulla on hyödin kansainväliset kumppanit joka puolella ja tarvittaessa voin aina soittaa tai käydä pikaisesti heidän luonaan." (Inf. K)

Toisaalta esimerkkiyritysten haastattelun perusteella ilmenee voimakkaasti yrittäjien verkostoissa myös kirkon ja koulun rooli Espanjan suomalaisyhteisöissä. Kansalaisaktiivisuuden myötä kirkko ja koulu tekevät tiivistä yhteistyötä yhteistyökumppaneina suomalaisten pienyritysten kanssa, jotta yritykset selviävät hengissä Espanjan talouskriisissä, joka olennaisesti vaikuttaa myös suomalaisyritysten suoriutumiseen.

Esimerkkiyritysten intensionaaliset verkostot löytyvät sijainniltaan hyvin läheltä suomalaisyhteisössä, joten joskus myös henkilökohtainen tapaaminen toimii heti, jos yrittäjäkumppani on ikään kuin jo nurkan takana.

"No, mä luulen, että tänä päivänä noi verkostot on melkein ainut tapa tehdä kauppaa, koska nyt on vähän semmoinen lama-aika ja hiljasta. Niin se niinku mahdollistaa sen, että jos itsellä ei oo asiakasta, toiselta se löytyy aivan vierestä. Tai jos itsellä ei ole myyntikohdetta, niin toiselta voi hakea semmosen sopivan kohteen ja myydään se sitte puoliksi. Ja kummatkin saa sitten puolikkaan siitä palkkiosta että saa kaupan syntyymään." (Inf. A)

Espanjalaiseen kulttuuriin kuuluu myös voimakas sosiaalinen kokoontuminen tapana, joka on osittain myös iskostunut yrittäjien arkeen suomalaisyhteisöissäkin. Näin arkiongelmia ja yhteisiä sopimuksia solmitaankin yhteisöllisissä tapahtumissa kuten seurakunnan ja suomalaisen koulun tilaisuuksissa. Pienyrittäjät toimivat usein sponsoreina koulun tilaisuuksissa ja rahoittavat osittain koulun toimintaa. Samalla tavoin kirkko tarjoaa tilojaan suomalaisyrittäjien kokoontumiseen kuten Aurinkorannikon pienyrittäjien tapaamisiin.

"Ja kyl seurakunta on joka tapauksessa tämmönen hyvin kokoava organisaatio täällä, koska heillä on paljon toimintaa ja erilaisia palveluita. Sit on näitä pisteitä, missä voi käydä tutustumassa ihmisiin niinku juttelemassa ja hiljentymässä, mitä kukakin haluaa. Niin se seurakunta on yks tärkeä palvelupiste kuitenkin." (Inf. G)

1990-luvulla suomalaiset yritykset Aurinkorannikolla olivat hyvin sisäänpäin verkostoituneita kokonaisuuksia eikä sosiaalisia verkostoja hyödynnetty kansainvälisesti.

"Se on joku semmoinen jännä ilmiö, kun suomalaiset aikanaan tuli tänne Espanjaan. Ne sit kilpaili vaan toisiaan vastaan ja nyt se on tavallaan, että tuetaan toisiamme, koska siitähän se asiakaskunta tulee." (Inf. E)

Omalta osaltaan tämä johtui Fuengirolan kaupungin tietotekniikan heikosta kehityksestä ja suomalaisten pienyrittäjien ennakkoluuloista ja vain oman edun tavoittelusta sekä liiketoiminnallisten taitojen puutteesta. Nykyään verkostoitumisesta ollaan kiinnostuneita ja sitä tapahtuu yhteisten kokemusten kautta aktiivisesti ja kansainvälisesti.

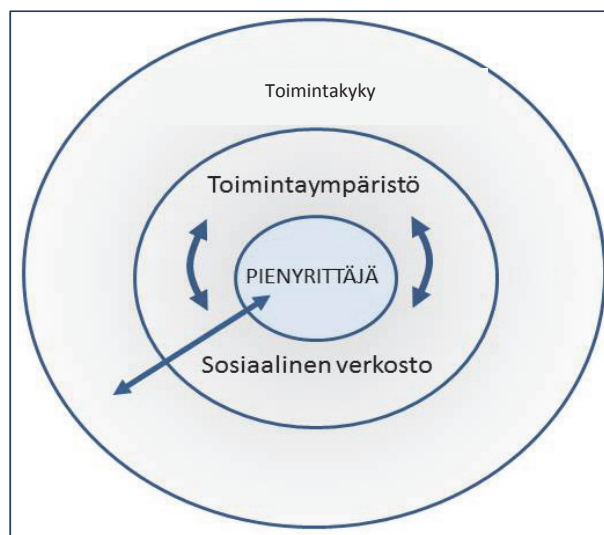
Esimerkkiyrittäjät ovat kehittäneet sosiaalisia verkostojaan suomalaisena yrittäjänä Espanjassa yli kahdeksan vuoden ajan toimimalla aktiivisesti sosiaalisissa verkostoissaan liike-elämässä ja yksityiselämässä sekä eri yhteisöissä kuten esimerkiksi poliittisissa yhteisöissä. Esimerkkiyrittäjien verkostot ovat olleet alusta alkaen hyvin laajat ja monipuoliset, sillä yrittäjät ovat sosiaalisilta vuorovaikutustaidoiltaan hyvin lahjakkaita sekä omaavat myös erinomaisen kielitaidon ja logistisen ajattelutavan sekä systeemistä älykkyyttä ja yrittäjämäistä tarttumapintaa saatavissa oleviin resursseihin ja liiketoiminnallisiin mahdollisuuksiin.

Eräs tämän tutkimuksen pienyrittäjä korostaa verkostojen kehittämisessä ja prosessissa ennen kaikkea seuraavia asioita:

"Joskus verkostot syntyvät tietoisesti sekä hitaasti ja toisinaan taas kuuluu johonki sosiaaliseen verkostoon ilman suurempia ponnisteluja. Ensi on kuitenkin hyövä tehdä yrittäjänä itselleen selväksi se, mitä omia tavoitteita on, kun rakentaa sosiaalisia verkostojaan."

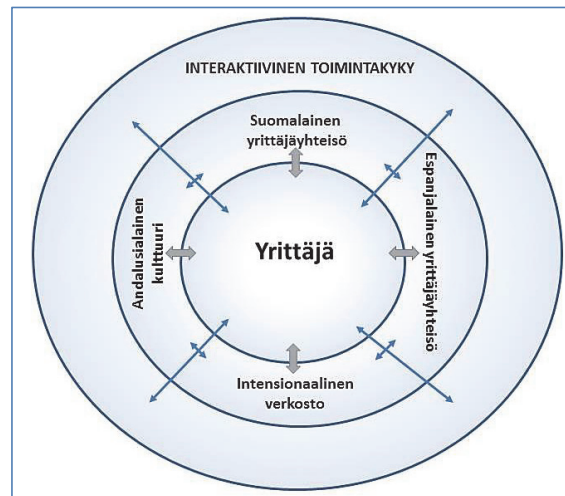
Sen jälkeen on hyvää kartoittaa yhteistyökumppaneita ja hyödyntää kaikki mahdolliset ystävyysuhteet apua tarvittaessa. Jotta verkoston resurssit saadaan yhteiseen käyttöön ja siitä hyötyvät kaikki, on verkoston osaamisella ja toimijoiden ammattitaidolla suuri merkitys. Myönteisen ilmapiirin luominen, tiedon saaminen, toisten ihmisten kunnioitus ja verkostossa toimijoiden rehellisyys ja toiminnan läpinäkyvyys ovat arvoja, joiden pitää näkyä verkostojen kehittyessä koko prosessissa. Verkostojen kehittäminen on sitkeää ja ajoittain hidasta puuhaa ja hyvää luottamus syntyy usein pitkän yhdessä toimimisen tuloksena. Syvää luottamusta saatetaan rakentaa usein monta vuotta, mutta sen menettäminen voi tapahtua silmän räpäyksessä.” (Inf. H)

Yrittäjän interaktiivinen toimintakyky muodostuu kyvystä suoriutua rooleista, osallisuuden merkityksestä ja sen kokemisesta, sosiaalisesta kanssakäymisestä, yhteisöllisyyden merkityksestä ja sen kokemisesta, interaktion muodostamisesta ja sen ylläpitämisestä, vastavuoroisuudesta sosiaalisessa toiminnassa, intresseistä, osallistamisesta ja osallistumisesta elämän eri vaiheisiin, ongelmaratkaisutaidoista ja niiden soveltamisesta arjessa.



KUVIO 17 Pienyrittäjän toimintakyvyn rakentuminen.

Pienyrittäjän interaktiiviseen toimintakykyyn liittyy organisointia ja priorisointia, hetkessä elämistä, joustavuutta, dynamiikkaa ja ongelmien ratkaisua sosiaalisissa verkostoissa. Erityisesti organisoinnin ja priorisoinnin vaatimukset korostuivat jokaisen haastateltavan arjen rutiineissa. Haastateltavien mukaan heidän on osattava organisoida ja priorisoida ajankäyttö ja tehtävät sekä töissä että kotona. Aurinkorannikolla espanjalaisen kulttuurin, yrittäjyyden ja perheen yhteensovittaminen on vaatinut lisäksi runsaasti yrittäjämäistä asennetta, sillä yrittämisessä on opittava kestäämään sitä, että kaikki ei suju oman mielen mukaan tai juuri sillä hetkellä, kuin olisi sopivin aika.



KUVIO 18 Yrittäjän interaktiivinen toiminta espanjalaisessa kulttuurissa.

Sosiaaliset verkostot rakentavat tässä tapauksessa yritykselle sosiaalista pääomaa, josta voi tulla yritykselle merkittävä ja ennen kaikkea ainutlaatuinen kilpailuetu. Sosiaalinen pääomahan muodostuu juuri ihmisten kyvyistä ja mahdollisuuksista sekä motivaatiosta rakentaa sosiaalisia suhteita. (Toivola 2005.)

6.6 Vastaukset tutkimuskysymyksiin

Tämän tutkimuksen tutkimuskysymyksenä esitettiin kysymys:

Miten suomalaisten pienyrittäjien interaktiivinen toimintakyky vaikuttaa heidän selviytymiseensä liiketoiminnan ankarassa kilpailutilanteessa Espanjan Aurinkorannikolla?

Tutkimuksen tavoitteena on täyttää myös tietoaukkoja seuraavien näkökulmien suhteen:

- Pienyrittäjän interaktiivista toimintakykyä ei ole tutkittu aiemmin täysin vastaavassa kontekstissa, joten aiheella on uutuusarvoa. Tutkimus tuo uutta lisäarvoa yhteiskunnalliseen keskusteluun yrittäjämäisen toimintakyvyn kehittymisestä uuden kulttuurin kontekstissa.
- Pienyrittäjän sosiaaliset verkostot kiinnostavat toimintakyvyn kasvun kannalta sekä minua tutkijana että suomalaisia yrittäjiä Espanjassa.
- Pienyrittäjän interaktiivinen toimintakyky kuvataan näkökulmasta, joka kuvaa pienyrittäjien muuttuneita tilanteita liiketoimintaprosesseissa.

Tutkimuksen haastatteluihin valittiin kaksitoista suomalaista Espanjassa toimivaa esimerkkiyrittäjää, jossa haastateltiin narratiivisella tutkimusotteella eli jokainen pienyrittäjä kertoi vapaasti oman yrittäjätarinansa. Litteroitujen haastatteluiden analyysien jälkeen saatiin tutkimuksen tulokset, joita tässä luvussa tulkitaan. Tämä tulkinta on yksi tulkinta pienyrittäjien interaktiivisen toimintakyvyn kehittymisestä. Seuraavaksi esitellään tutkimuksesta nousseet tekijät ja tulokset. Haastateltavat on merkitty kirjaimin.

Miten pienyrittäjät kuvaavat interaktiivisen toimintakyvyn muuttuneen laadullisesti ja määrällisesti uudessa kulttuuriympäristössä?

Kaikki kaksitoista pienyrittäjää kuvaa tarinoissaan interaktiivisen toimintakyvyn kasvaneen vuosien myötä laadullisesti seuraavasti:

1. Apu pienyrittäjien välillä on laajentunut (benchmarkkaus verkostossa, ongelmien ratkaisu yhdessä).
2. Ideat ovat lisääntyneet liiketoimintaverkostojen avulla (innovaatioiden rikastuminen, uusien ideoiden jakaminen, uusien ideoiden saaminen kasvanut).
3. Ilon jakaminen (työn ilon jakaminen yhdessä on toteutunut).
4. Osaamisen erikoistuminen (erikoisosaamiseen keskittyminen ja verkostojen laajojen kansainvälisten markkinoiden hyödyntäminen).
5. Oppimisen lisääntyminen (taitojen kartuttaminen menestyvien yrittäjien keskuudessa, kilpailukyvyn parantuminen).
6. Säästöt ovat lisääntyneet (kustannusetujen kertyminen, edullisten hintojen neuvottelu, resurssien järkevä käyttö/hyödyntäminen kokonaisvaltaisesti).
7. Tehokkuus on nopeutunut (prosessien nopeus, liiketoiminnot markkinoille nopeasti).
8. Tietopääoma on kasvanut sekä tiedon kulku nopeutunut (trendit ja uutuuudet heti tiedossa).
9. Tuki pienyrittäjien välillä on parantunut (henkisen ja sosiaalisen pääoman kartuttaminen, työn ja yrityksen arvostus businesspiireissä).
10. Yhteisvoiman lisääntyminen (yhdessä vaikuttaminen, markkinaesteiden purkaminen, ääni kuuluville).

Pienyrittäjien interaktiivisen toimintakyvyn laadun kehittyminen on mahdollistanut haastatteluiden perusteella seuraavat sosiaaliseen verkostoitumiseen liittyvät elementit:

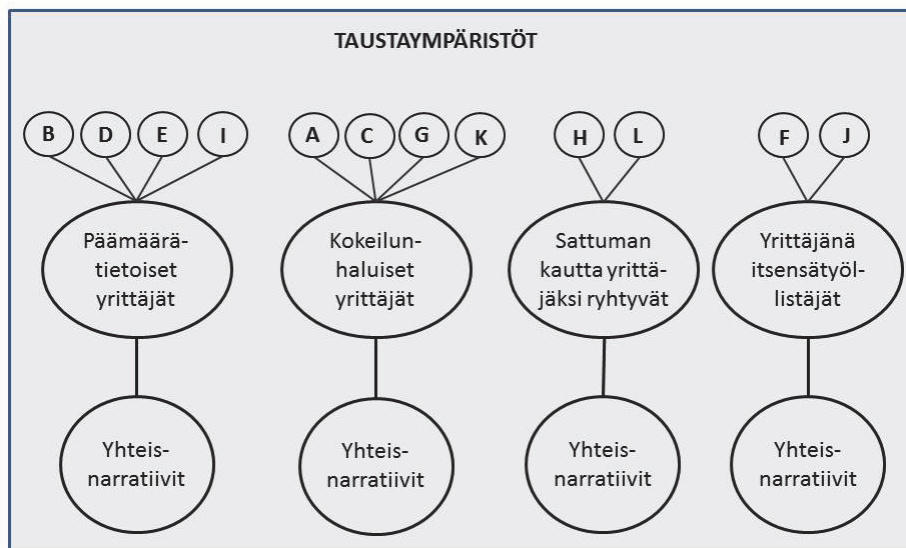
- sosiaalisen identiteetin tuki ja kehittyminen-samaistuminen hyvään referenssiryhmään voi antaa henkilölle statusta ja avata hyviä kontakteja. Yrittäjä haluaa kuulua menestyjien joukkoon.
- oma brändäys – yrittäjät tulevat tunnetuiksi osajina ja henkilöinä,
- Best practice-kokemusten jakaminen-hyvistä käytänteistä kuuleminen eri toimialoilta on etu yrityksen kehittymiselle,

- oppiminen toisten kokemuksista – ahaa-elämysten synty,
- oman oppimisen reflektointi: keskittymiskokemusten tietoinen läpikäynti vahvistaa yrittäjien oppimista,
- suhteiden solmiminen tukee työn sosiaalista hyvinvointia ja yrittäjää toiminnoissaan,
- valtarakenteisiin lähentyminen intensionaalisten verkostojen kautta yrittäjä saa uusia kontakteja, joita olisi ollut vaikea tavoittaa suoraan,
- perspektiivin ja ymmärryksen laajeneminen - yrittäjä pystyy ilmiötasolla tunnistamaan trendejä, yhteiskunnan tilanteiden samanlaisuuksia tai erilaisuuksia sekä auttaa yrittäjää suhteuttamaan oman liiketoimintonsa liiketoimintaympäristönsä kartalle.

6.6.1 Analyysin synteesisistä tutkimuskysymyksittäin nousseet yrittäjätyyppiryhmät

Analyysiä tehtäessä ilmeni informanttien erilaiset motiivit ryhtyä yrittäjiksi ja niiden perusteella yrittäjätyyppiryhmät muodostuivat seuraaviksi ryhmiksi: päämäärätietoiset yrittäjät, kokeilunhaluiset yrittäjät, sattuman kautta yrittäjiksi ryhtyneet yrittäjät sekä itsensä työllistävät yrittäjät. Yrittäjätyypeistä analysoitiin yhteisnarratiivit, jotka esitellään seuraavaksi. Alla olevassa kuviossa ilmenee yrittäjätyyppien muodostuminen.

Päämäärätietoiset yrittäjät ilmaisivat selkeästi tahtonsa ryhtyä yrittäjiksi Espanjassa. Heidän tavoitteenaan oli paras mahdollinen menestys pienyrittäjän toimintakentässä.



KUVIO 19 Yrittäjätyyppit.

Näin kuvaili informantti B tilannettaan:

"Mut ei mul menny ku yks hetki, kun mä tajusin ett mä luon sitte oman lehden, koska mä olin nähny, mikä tarve täällä on ja se tuntu siltä. "Meil on hyvät välit muiden toimittajien kanssa. Jos mä oon myymässä mainostilaa ja joku tarttee nopeeta mainontaa, niin mä suosittelen myös muiden lehtien palstoja. Vastaavasti mä oon tehny joskus jonkun jutun vastavuoroisesti muille suomalaisille lehdille täällä, kun heillä on kiire. Oon tehny heille siis enemmänkin juttuja ja kuvia antanut ja sekin on toiminut puolin ja toisin."
(Inf. B)

Kokeilunhaluiset yrittäjät olivat elämäntilanteessa sellaisessa vaiheessa, jolloin he halusivat kokeilla jotain uutta elämässään kuten yrittäjyyttä Espanjassa. Usein tilanteeseen liittyi vielä seikkailunhalu ulkomailla.

Näin kuvaili yrittäjäksi ryhtymistään informantti G:

"Mä päätin, että nyt vihdoinkin mä voin itse tehdä jotain, mä oon eronnut jo aiemmin parikymmentä vuotta sitten. Sit mä tulin tänne Espanjan Aurinkorannikolle ja sillä mielellä, että oon niin kauan ku viihdyn." (Inf. G)

Itsensä työllistäjät olivat tulleet Espanjaan elämänmuutoksen myötä työllistämään itsensä yrittäjinä ilman aikaisempaa pitkäaikaista suunnitelmaa yrittäjäksi ryhtymisestä.

Informantti F selosti asiaa näin:

"No, mulla on voi sanoa, että mun asiakaspiiri on kyllä ympäri maailmaa. On ollu Yhdysvalloista, on ollu Kanadasta, on ollu Etelä-Amerikasta ja Afrikan puolelta. Ja sit niinku tietysti täällä on asiakasryhmiä ekana suomalaiset, jotka ovat lomalaisia ja sitten tulee ruotsalaiset, norjalaiset, tanskalaiset ja saksalaiset. Ja onhan mulla ollu tietysti suomalaisessa radiossa mainoksia ja kaikkee tämmöstä. Mutta kaikkein parhaiten täällä menee suusta suuhun mentelmällä asiat eteenpäin, että puskaradio on kaikkein paras mainos mun bisneksessä. No mut toi henkilökohtaisesti Espanjaan kyllästyminen Suomen juttuihin ja kiireeseen työelämässä. Sit mä olin siis viis vuotta Suomessa Sonera Plazalla. Ja lähin sieltä ajoissa eli ennen kuin rupes menee huonosti. Kun mä tulin Espanjaan, ei mulla ollu itse asiassa täällä mitään työpaikkaa, mä vaan tulin ja sillä siisti. Niin ku mä just sanoin, että mun leipä ei tule pelkästään Aurinkorannikon suomalaisväestöstä ja briteistä tulee nyt jonkin verran lisää pottiin. Mutta ilman muuta ne alihankintatyöt oli ne sitte alihankintasopimuksia tai suoria tilauksia esimerkiks Suomesta, niin se on hyvä juttu mulle." (Inf. F)

Sattuman kautta yrittäjiksi ryhtyvät elivät sellaisessa tilanteessa, jossa he sattumalta osuivat yrittämisen mahdollisuuteen ja tarttuivat siihen epäröimättä. Näin kuvaa tapahtumaa informantti L:

"Se oli yhteensattumien summa. Meille tarjoutui tilaisuus siihen lomahuoneistojen vuokraukseen ja tunnettiin ihmisiä, jotka pyöritti tällaista tai oli kehittämässä tällaista toimintaa täällä. " "Sit se tienkin alussa hankaloitti meidän toimintaa, kun me oltiin nuorempia

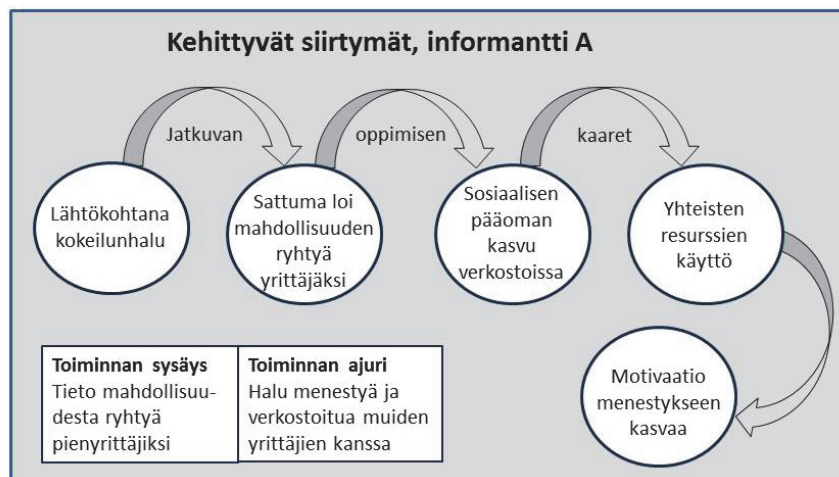
ja varmaan nuorimpia yrittäjiä tässä ympäristössä ja kuitenkin puhuttiin kiinteistöistä minkä arvo oli silloin varmaan pitkälti 300 000-350 000 euroa.

Mun mielestä nää ihmissuhteet ja verkostot on mulla aika hyvin sekottunu. Sanotaan että määhki teen melko lailla enemmän yhteistyötä kuiteski niinku muunmaalaisten kuin suomalaisten kanssa. Mä sain mahdollisuuden lähteä Espanjaan, koska lapset ovat jo niin isoja ja rahoitus järjestyi oikeaan aikaan yrityksen perustamista ajatellen". Hänen intensionaaliset verkostot ovat fyysisestikin hyvin lähellä Centro Finlandiassa, jossa pienyrittäjiä on useita. Joskus järjestämme yhdessä retkiäkin muiden pienyrittäjien kanssa ja keskustelemme mahdollisista yhteistoiminnoista." (Inf. L)

6.6.2 Kehittyvät siirtymät pienyrittäjien toiminnassa

Oppimisen kautta pienyrittäjien sosiaalisissa verkostoissa syntyy sellaisia toimintoja ja siirtymiä, jotka kehittävät pienyrittäjien liiketoimintaa. Pienyrittäjän toiminnan ja siirtymän ilmiötä, jotka syntyvät intensionaalisten verkostojen kautta, nimitetään *kehittyviksi siirtymiksi*. Tämä kehittävä siirtymä verkostoissa on tutkimuksen tulos ja samalla käsitteenä uusi. Uuden käsitteen luominen oli välttämätöntä, koska aiempi verkostotutkimuksen käsitteistö ei sisällä tutkimuksessa havaittua ilmiön toimintaan liittyvää käsitettä.

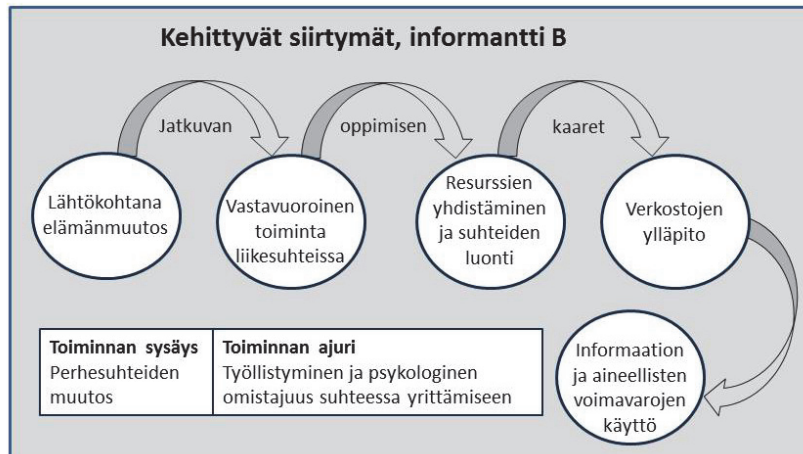
Informantti A:n kehittyvät siirtymät havainnollistetaan kuviossa 21. Hänen lähtökohtanaan suunnan muutosta kuvattaessa on kokeilunhalu. Hän tarttuu mahdollisuuksiin ja haluaa menestyä. Hänen kehittyvät siirtymät näkyvät oppimisen kaarissa etenkin sosiaalisen pääoman kasvussa verkostojen kasvaessa ja yhteisten resurssien käytössä.



KUVIO 20 Informantti A:n kehittyvien siirtymien prosessi.

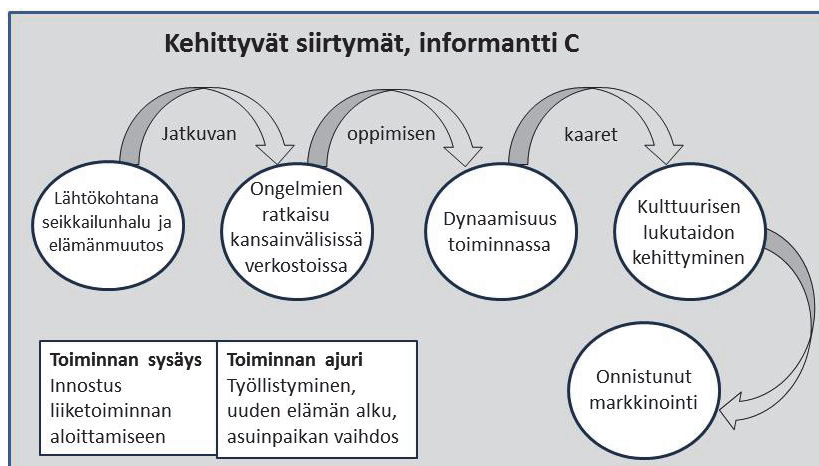
Informantti B. n kehittyvät siirtymät näkyvät kuviossa 22 oppimisen kaarissa elämän muutoksissa, joista suunnan muutokset alkavat. Hän tarttuu mahdollisuuksiin ja haluaa menestyä. Hänen kehittyvät siirtymänsä näkyvät oppimisen myötä liiketoiminnan vastavuoroisuusperiaatteen noudattamisessa, yhteisten resurssien yhdistämisessä, uusien verkostojen nopeassa luomisessa sekä ylläpi-

tämisessä. Hän hyödyntää tehokkaasti intensionaalisissa verkostoissaan tiedon kulkua omista liikekumppaneistaan sekä laajentaa aineellisten resurssien käyttöä vastapalveluksina.



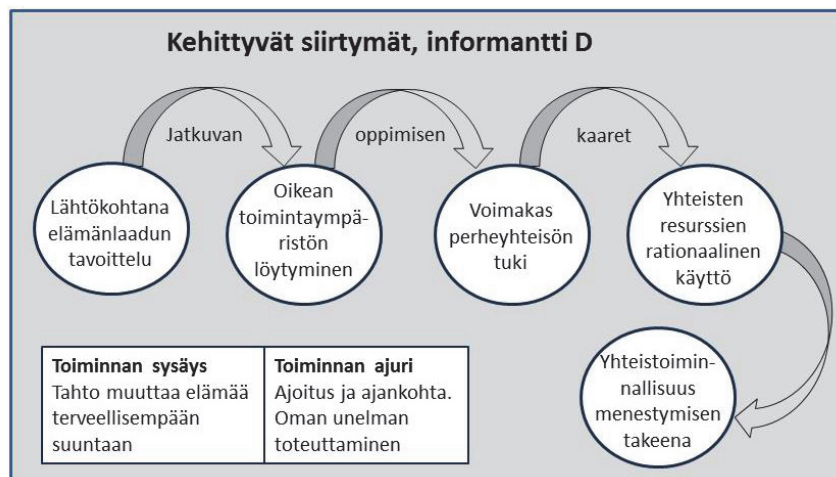
KUVIO 21 Informantti B:n kehittyvien siirtymien prosessi.

Informantti C:n kehittyvät siirtymät havainnollistetaan kuviossa 23. Hänen lähtökohtanaan suunnan muutosta kuvattaessa on seikkailunhalu. Hän tarttuu mahdollisuuksiin ja innostuu niistä. Hänen kehittyvät siirtymät näkyvät nopeissa, konkreettisissa suunnan muutoksissa kuten asuinpaikan vaihtamisessa sekä verkostojen taitavassa hyödyntämisessä sekä taidokkaassa markkinoinnissa. Hän työllistyy toimiessaan pienyrittäjänä Espanjassa ja hyödyntää kulttuurista lukutaitoaan taitavasti. Hän on tutkimuksen informanteista kansainvälisin. Tämä ilmenee informantin kyvykkyydestä sulautua kansainvälisiin sosiaalisiin verkostoihin dynaamisesti. Hän omaa myös laajan kielitaidon.



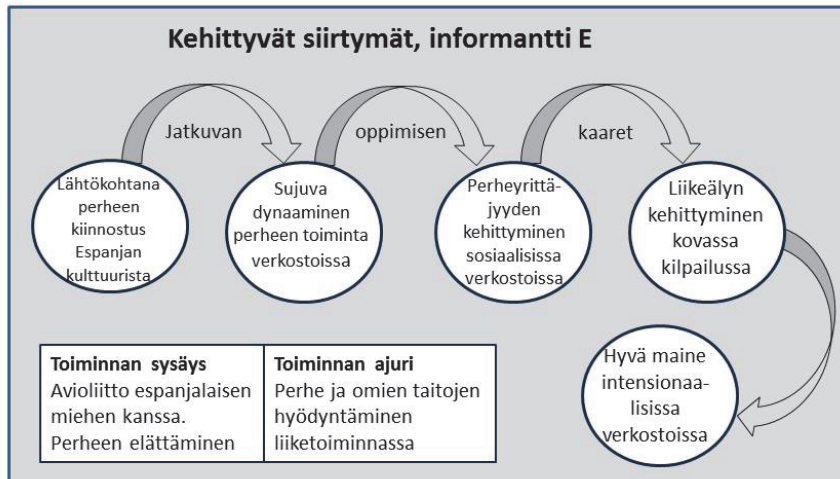
KUVIO 22 Informantti C:n kehittyvien siirtymien prosessi.

Informantti D:n kehittyvät siirtymät havainnollistetaan kuviossa 24. Hänen lähtökohtanaan suunnan muutosta kuvattaessa on elämänlaadun tavoittelu. Hän tavoittelee hyvää elämänlaatua. Hänen kehittyvät siirtymänsä näkyvät sosiaalisten verkostojen rakentamisessa ja oikean toimintaympäristön valitsemisessa. Motiivina toimintoihin hänellä on oman unelman täyttämisen. Hänen suunnanmuutoksensa ajoitus osuu juuri oikeaan kohtaan ja oppiminen verkostoissa on dynaamista. Hän hyödyntää liiketoiminnoissaan oman perheyhteisön tukea sekä käyttää rationaalisesti verkostoista hyödyntämiään resursseja kuten tietoa liikekumppaneistaan ja aineellisten hyödykkeiden vaihdantaa. Hän korostaa menestymisessään yhteistoiminnallisuutta yrittäjäyhteisössä. Hänellä on voimakas tahto oppia uutta suunnan muutoksen myötä.



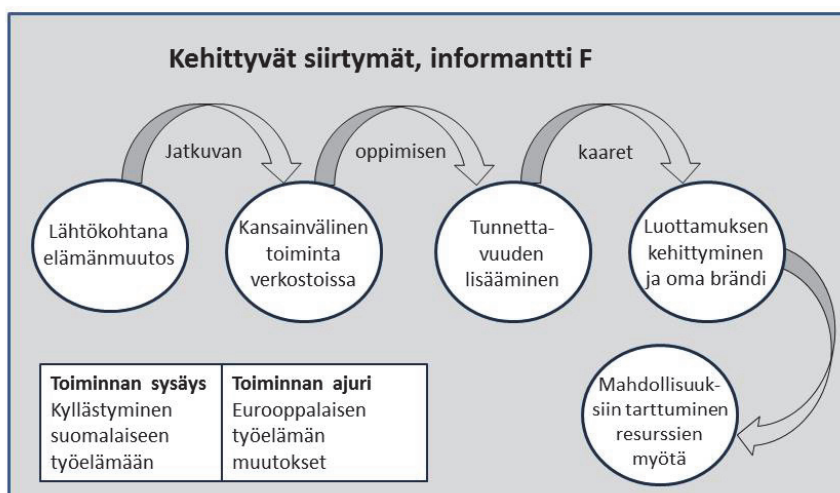
KUVIO 23 Informantti D:n kehittyvien siirtymien prosessi.

Informantti E:n kehittyvät siirtymät havainnollistetaan kuviossa 25. Hän on kiinnostunut espanjalaisesta kulttuurista. Erinomainen kielitaito edistää liiketoimintoja. Hänen kehittyvät siirtymänsä liittyvät avioliittoon espanjalaisen miehen kanssa ja hän tavoittelee omien taitojensa kehittymistä liiketoiminnoissaan. Hänen kehittyvät siirtymänsä näkyvät perheyrittäjyyden kehittämisessä ja hän hyödyntää sosiaalisia verkostoja toimintaympäristön valitsemisessa. Motiivina toimintoihin hänellä on oman perheen elättäminen. Hän korostaa menestymisessään liikeälyään sekä hyvää että rehellistä mainettaan intensionaalisissa verkostoissa.



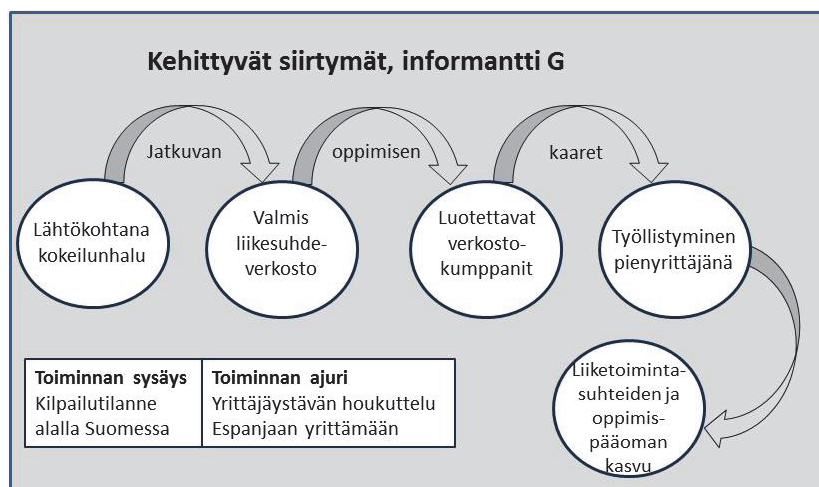
KUVIO 24 Informantti E:n kehittyvien siirtymien prosessi.

Informantti F:n kehittyvät siirtymät havainnollistetaan kuviossa 26. Hänen motiivinaan suunnan muutosta kuvattaessa on totaalisen elämänmuutoksen tekeminen. Hän tavoittelee liiketoiminnoissaan kansainvälisyyttä sekä tunnettuuden lisäämistä. Hänen kehittyvät siirtymänsä näkyvät luottamuksen kehittämisessä luodessaan intensionaalisia verkostoja liikekumppaneidensa kanssa sekä oman brändin kehittymisenä. Motiivina toimintoihin on elämänmuutoksen tekeminen sekä kyllästyminen suomalaiseen työelämään. Hänen suunnanmuutoksensa ajoitus osuu oikeaan kohtaan eurooppalaisen työelämän muutoksen myötä. Hän korostaa menestymisessään mahdollisuuksiin tarttumista saatuttaessaan sisällepääsyn yhteisiin resursseihin intensionaalisten verkostojen myötä.



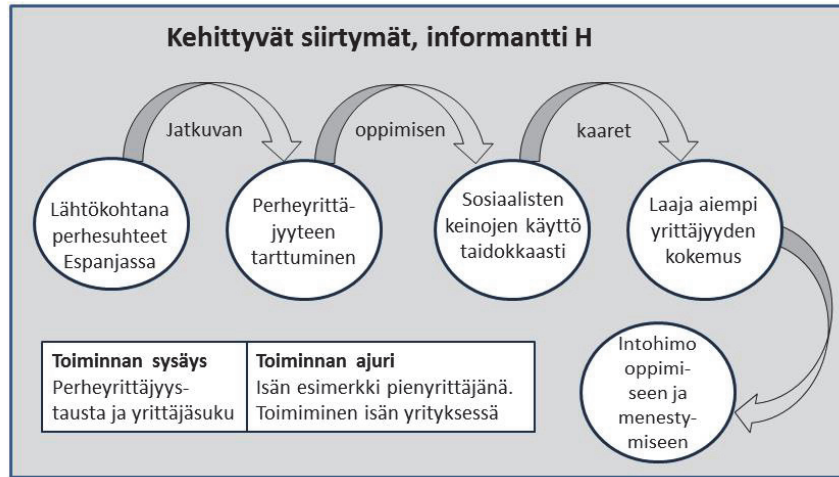
KUVIO 25 Informantti F:n kehittyvien siirtymien prosessi.

Informantti G:n kehittyvät siirtymät havainnollistetaan kuviossa 27. Hänen motiivinaan suunnan muutosta kuvattaessa on kokeilunhalu. Hänellä motiivina liiketoiminnoissaan on kokeilla omia siipiään erilaisessa toimintaympäristössä. Kova kilpailutilanne aikanaan Suomessa ajoi hänet Espanjaan yrittämään. Myös yrittäjäystävän houkuttelu vaikutti hänen liiketoimintoihin siten, että hän sai valmiin liiketoimintaverkoston tultuaan Espanjaan sekä luotettavat sidosryhmät ympärilleen. Kehittyvät siirtymät korostuvat liiketoimintasuhteiden sekä oppimispääoman kasvuna, jolloin hänen yrittäjäystaidot kehittyivät. Samalla hän myös työlistää itsensä pienyrittäjänä Espanjassa.



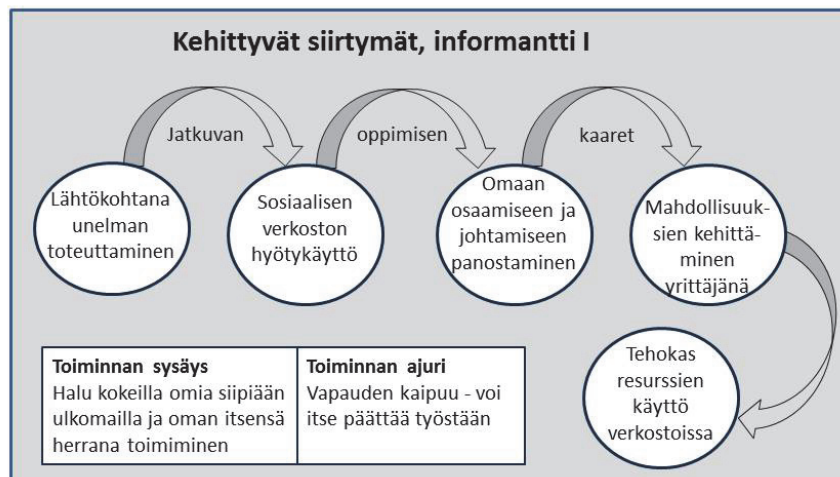
KUVIO 26 Informantti G:n kehittyvien siirtymien prosessi.

Informantti H:n kehittyvät siirtymät havainnollistetaan kuviossa 28. Hänen lähtökohtanaan suunnan muutosta kuvattaessa on perheyrittäjyyteen tarttuminen. Hän tavoittelee hyvää elämänlaatua. Hänen kehittyvät siirtymänsä näkyvät sosiaalisten verkostojen rakentamisessa ja oikean toimintaympäristön valitsemisessa. Motiivina toimintoihin hänellä on oman unelmansa toteuttaminen. Hänen suunnanmuutoksensa ajoitus osuu oikeaan kohtaan ja oppiminen verkostoissa on dynaamista. Hänen intensionaalisten verkostojen rakentamisensa perustuu haluun menestyä liiketoiminnoissaan sekä intohimoon oppia uutta. Hän hyödyntää liiketoiminnoissaan perheyrittäjyyteen tarttumisen mahdollisuutta sekä oman perheyhteisön tukea. Hänen kehittyvät siirtymänsä liittyvät taidokkaasti rakennettuihin intensionaalisiin verkostoihin sekä aiempaan yrittäjäkokemukseen. Yrittäjäsuvun oppi sekä isän esimerkki yrittäjänä toimivat kehittyvien siirtymien sysäävänä tekijänä ja toiminnan ajurina.



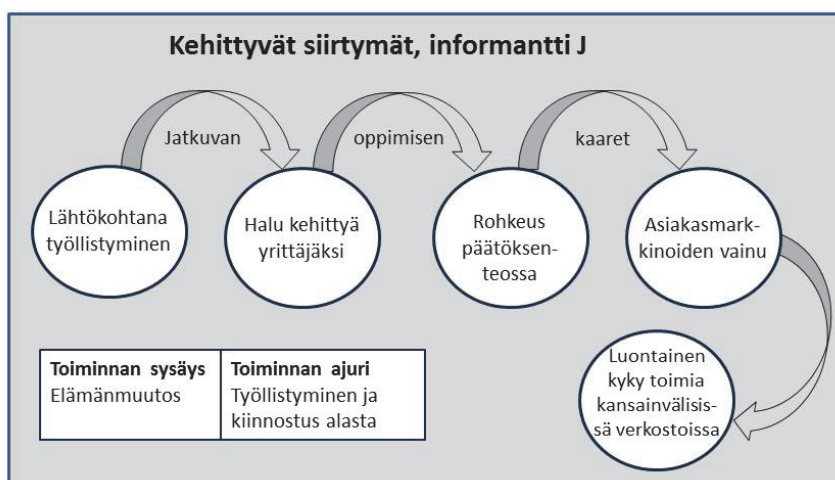
KUVIO 27 Informantti H:n kehittyvien siirtymien prosessi.

Informantti I:n kehittyvät siirtymät havainnollistetaan kuviossa 29. Hänen motiivinaan suunnan muutosta kuvattaessa on unelman toteuttaminen ulkomailla. Hän tavoittelee liiketoiminnoissaan sosiaalisista verkostoista yleisesti saatua hyötyä omaan johtamiseen ja osaamiseen liittyen. Hän haluaa kehittyä liiketoiminnoissaan ja panostaa osaamisen kehittämiseen. Hän haluaa vahvasti päättää omasta työstään. Hänen kehittyvien siirtymiensä motiivina on vapauden kaipuu ja halu toteuttaa itseään sekä omana herrana toimiminen. Hänen oppimisprosessinsa kehittyvissä siirtymissä näkyy intensionaalisissa verkostoissa saatujen etujen ja resurssien tehokkaana hyödyntämisenä.



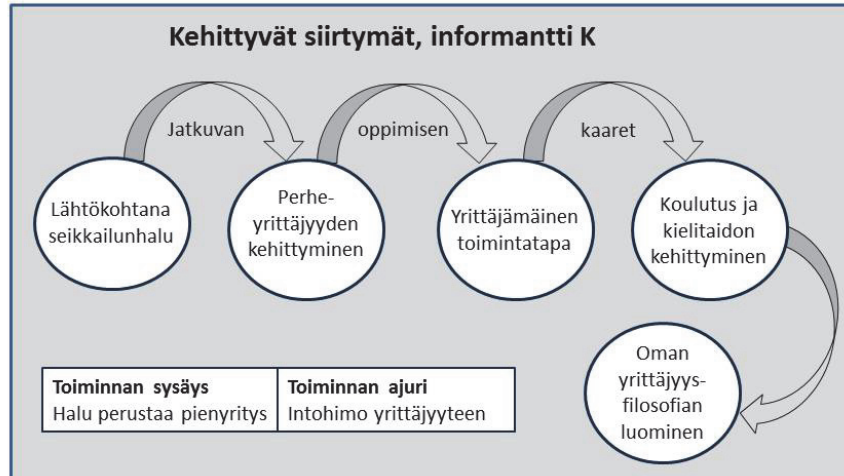
KUVIO 28 Informantti I:n kehittyvien siirtymien prosessi.

Informantti J:n kehittyvät siirtymät havainnollistetaan kuviossa 30. Hänen lähtökohtanaan kuvattaessa suunnan muutosta on elämänmuutoksen kautta saavutettu työllistyminen. Hänen motiivinaan toimintoihin on vahva halu ryhtyä yrittäjäksi. Hänen kehittyvät siirtymänsä näkyvät sosiaalisten verkostojen rakentamisessa, oikean toimintaympäristön valitsemisessa sekä rohkeissa päätöksentekoon liittyvissä valinnoissa. Motiivina valintoihin on myös pienyrittäjän luontainen kyky toimia kansainvälisissä verkostoissa sekä intuitio olemassa olevista asiakasmarkkinoista. Hänellä on voimakas tahto oppia uutta suunnan muutoksen myötä sekä voimakas kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan.



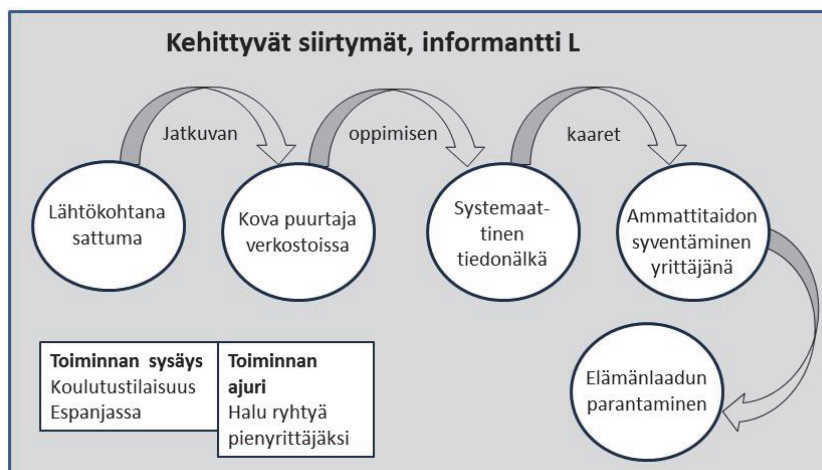
KUVIO 29 Informantti J:n kehittyvien siirtymien prosessi.

Informantti K:n kehittyvät siirtymät havainnollistetaan kuviossa 31. Hänen lähtökohtanaan suunnan muutosta kuvattaessa on seikkailunhalu. Hän toimii yrittäjämäisesti sekä hänen kehittyvät siirtymät näkyvät juuri yrittäjämäisen toimintatavan kautta syntyneessä oman perheyrittäjyysfilosofian luomisessa. Motiivina toimintoihin hänellä on oman koulutuksen laajentaminen sekä kielitaidon kehittyminen. Hänen suunnanmuutoksensa ajoitus osuu oikeaan kohtaan ja oppiminen verkostoissa on dynaamista. Hän hyödyntää liiketoiminnoissaan oman perheyhteisön tukea. Hänellä on ollut voimakas halu ryhtyä pienyrittäjäksi.



KUVIO 30 Informantti K:n kehittyvien siirtymien prosessi.

Informantti L:n kehittyvät siirtymät havainnollistetaan kuviossa 32. Hänen suunnanmuutoksensa tapahtui sattuman kautta koulutustilaisuudessa Espanjassa. Hän on luonteeltaan kova puurtaja sosiaalisissa verkostoissa eli tekee runsaasti töitä uusia liikekumppaneita etsiessään. Hän haluaa jatkuvasti tietoa liikekumppaneistaan ja systemaattisesti hakee tietoa sosiaalisissa verkostoissa. Hän tavoittelee sosiaalisten verkostojen kautta ammattitaitonsa syventämistä. Hän haluaa kehittyä pienyrittäjänä sekä panostaa oman osaamisensa kehittämiseen. Hänen kehittyvissä siirtymissään näkyy elämänlaadun parantamisen yrittäminen.



KUVIO 31 Informantti L:n kehittyvien siirtymien prosessi.

7 TULOSTEN POHDINTA

7.1 Diskussio

Sosiaalinen pääoma on avainkäsite tämän tutkimuksen tarkastelussa. Sosiaalisen pääoman teoriassa viitataan sosiaalisen ympäristön tai sosiaalisten suhteiden tiettyihin ulottuvuuksiin. Näitä tiettyjä ulottuvuuksia ovat luottamus, vastavuoroisuuden normit, henkilöiden väliset informaatioverkostot, jotka edistävät pienyrittäjien välistä sosiaalista vuorovaikutusta ja toimintojen yhteensovittamista.

Sosiaalinen pääoma vaikuttaa yrittäjien toimintakykyyn parantamalla yksilöiden ja pienyritysten välistä yhteistyötä, toimintojen koordinoitua ja yhteisön jäsenilleen antamaa vastavuoroista tukea (Mäkelä & Ruokonen 2005, Ruuskanen 2001a). Sosiaalisen pääoman kasvu tuotti kaikille pienyrittäjille mahdollisuuden resurssien laajentamiseen ja hyödyntämiseen sekä kehitti yrittäjien liiketoiminnallisen ymmärryksen kokonaisuutta. Samalla interaktiivinen toimintakyky tehostui. Sosiaalisen pääoman teoria selittää pienyritysten henkilöstön sosiaalisten suhteiden laatua sekä arvioi tämän pääoman merkitystä yrityksen menestymiselle. Siksi tämän teorian hyödyntäminen tämän tutkimuksen lähtökohtana on perusteltua.

Lähestymistavan vahvuutena voidaan pitää suhteiden teoreettisten käsitteiden muuntamista käytännönläheiseksi selitteiksi ja suhteiden kartoitusta helpottavaksi tekijäksi.

Sosiaalisen pääoman pienyrittäjien yhdessä toimimisen edellytyksenä ovat luottamus ja kommunikaatio. Sosiaaliset, intensionaaliset verkostot luovat pohjan sosiaaliselle vuorovaikutukselle, joka puolestaan tuottaa luottamusta, vastavuoroisuutta korostavia normiodotuksia ja menestymiseen tähtäävää yhteistoimintaa pienyrittäjien välillä. Sosiaalista pääomaa voidaan tarkastella jakamalla verkostot pienyrittäjiä sitovaan (bonding social capital), silloittavaan

(bridging social capital) ja toisiinsa kytkeviin (linking social capital) sosiaalisen pääoman elementteihin (Ruuskanen 2001b). Sitova sosiaalinen pääoma viittaa vahvoihin siteisiin samankaltaisten ja toisilleen tuttujen ihmisten tiiviissä ryhmässä kuten esimerkiksi perheessä ja ystäväpiirissä. Tällaiset verkostot sitovat jäsenet tiukasti toisiinsa ja voivat tehokkaasti tuottaa sosiaalista tukea ja kontrollia, mutta voivat olla samalla poissulkevia verkoston ulkopuolella olevia kohtaan. Sitova pääoma saattaa olla myös kasvua ja kehitystä hidastava, koska yksilön toimintavapaudet ovat kapeutuneet suppeassa, liian normitetussa toimintaympäristössä.

Yhdistävä sosiaalinen pääoma liittyy verkostoitumiseen erilaisten ihmisten tai ryhmien välillä. Se tarjoaa laajemman vuorovaikutuksen kuin sitova pääoma ja pienyrittäjien kannalta mahdollisuuden kehittää hyödyllistä sosiaalista vuorovaikutusta. Tutkimuksessa korostuu kuitenkin intensionaalisten verkostojen kautta syntyvä liiketoiminnan hyöty pienyrittäjien interaktiivisen toiminnan ja siinä syntyvien kehittyvien siirtymien kautta. Sosiaalisen pääoman teoria selittää myös sosiaalisten, intensionaalisten verkostojen päälle rakentuvaa kokonaisuutta. Tällöin sosiaalisten verkostojen päälle muodostuu sosiaalinen pienyrittäjien vuorovaikutus, joka osaltaan luo pohjan pienyrittäjien toiminnassa Nardin teorian mukaisen tehokkaan tavan hoitaa nopeasti liiketoimintoihin liittyviä kysymyksiä kuten toiminnassa ”kilautan kaverille”. Sosiaalisen pääoman kautta liiketoimintaverkostoissa syntyi myös kiinteitä sitoumuksia liiketoimintakumppanin auttamiseen periaatteella ”kaveria ei jätetä”. Tämä periaate näkyi haastattelun analyysivaiheessa monien informanttien tekstissä ja siihen liittyi myös sisäiset intensionaalisen verkoston toimintaan liittyvät periaatteet.

Sosiaalisen pääoman käsitettä ja teoriaa voidaan myös kritisoida laajana ja vaikeasti määriteltynä kokonaisuutena, jolla pyritään selittämään liian monia ilmiöitä (Ruuskanen 2002, 8). Sosiaalisen pääoman käsitteiden perusasioita: yhteisöllisyyttä, luottamusta ja sosiaalisia verkostoja on hyvin hankala mitata, vaan siksi asiaa tarkastellaan kokemuseräiseltä ja tulkinnalliselta kannalta, joka avaa tutkimuskentän tälle tutkimukselle.

Tässä tutkimuksessa havaittiin, kuinka sosiaalisen pääoman kasvu (tuntemalla oikeita ihmisiä liikesuhteissaan) avaa pienyrittäjille menestymisen avaimia. Tässä tutkimuksessa käsiteltiin sosiaalista pääomaa Bourdieun, Colemanin ja Putnamin teorioiden yhdistelmänä, jossa tärkeimmiksi tekijöiksi olen nostanut seuraavat seikat: Sosiaalisen pääoman näkeminen pienyrittäjän voimavarana, sosiaalisen pääoman muodostuminen ja hyödynnettävyys yksilön ihmissuhdeverkostojen kautta, yksilöiden välisten luottamuksellisten suhteiden tarpeellisuuden osana sosiaalisen pääoman rakentumista.

Pienyrittäjien liiketoiminta, niin kuin muukin sosiaalinen kanssakäyminen, perustuu myös sosiaalisen vaihdantaan ja vuorovaikutukseen, jota tapahtuu sekä yksilöiden että pienyrittäjäyhteisöjen kesken kansallisella ja kansainvälisellä tasolla. Vaihdantaan sisältyy sosiaalisessa kanssakäymisessä tietoa, taitoa ja osaamista palveluiden ja tuotteiden ympärillä. Sosiaalisen verkottumisen merkitys pienyritysten kilpailukykyyn luojana ja ylläpitäjänä on kasvanut Es-

panjassa. Syinä tähän on ollut muun muassa yritysten nopean toiminnan tehokkuus intensionaalisissa verkostoissa ja globaali toiminta, jolloin pienyritykset ovat valloittaneet uusia markkinoita ja tarttuneet mahdollisuuksiin.

Sosiaalisen vaihdannan teoria luo hyvän pohjan ihmisten välisten suhteiden tutkimukseen. Teorian kautta on perusteltua tutkia pienyrittäjien asiakassuhteita ja liiketoimintasuhteita, jotka vaikuttavat olennaisesti liiketoimintaprosesseihin sosiaalisissa verkostoissa.

Teoria korostaa vastavuoroisen kanssakäymisen kautta kehittyvää pienyrittäjien välillä toimivan tuntemuksen, ymmärryksen ja luottamuksen kasvua, jonka pohjalta osapuolet voivat jakaa strategista informaatiota. Teoria tarjoaa intensionaaliin verkostosuhteiden analysointiin ja kehittämiseen keskeisiä käsitteitä kuten vastavuoroisuus, luottamus, sopeutuminen ja sitoutuminen, jotka kuitenkin ovat tämän tutkimuksen tulkinnan kohteiden katalysaattoreita.

Sosiaalisen vaihdon teoriaa voidaan kritisoida. Kritiikki voidaan kohdistaa siihen, että on olemassa myös sellaisia liiketoimintasuhteita, joissa ei odoteta minkäänlaista vastavuoroisuutta. Tällaisia suhteita voivat olla pienyritysten toimintaan liittyvä hyväntekeväisyystoiminta, jolla tavoitellaan yrittäjäyhteisön eettisiin periaatteisiin kohdistettua yrityskulttuurissa hyväksyttyä toimintaa.

Tässä tutkimuksessa selvisi kuitenkin, että pienyrittäjät pyrkivät oman menestymisen ja olemassaolon takaamiseksi vastavuoroisuuteen ja tasapuolisuuteen sosiaalisissa liikesuhteissaan.

7.2 Kontribuutio

Suomalaisen yrittäjän rooli Espanjassa on hyvin moninainen johtuen kansainvälisen ympäristön tuomista haasteista. Esimerkkiyrittäjä sosiaalisia verkostoja luodessaan tuottaa lisäarvoa koko suomalaisyhteisön kehittämiseen Espanjassa tarjoten mm. työharjoittelupaikkoja opiskelijoille sekä toimien muille suomalaisille esimerkkiyrittäjänä. Kansainvälisessä ympäristössä yrittäjä pystyy osoittamaan intensionaaliin verkostoihin perustuvia liiketoiminnan hyötyjä. Myös positiivisen Suomi-kuvan laajentaminen ulkomailla on ensiarvoisen tärkeää uusia liiketoimintamahdollisuuksia etsittäessä. Tutkimuksen tieteellinen kontribuutio näkyy etenkin seuraavissa tekijöissä:

1. Tutkimus tekee näkyväksi maahanmuuttajayrittäjien hyödyntämää sosiaalista pääomaa.
2. Tutkimus tekee näkyväksi sosiaalisten verkostojen merkityksen sekä pienyrittäjien ongelmia ratkottaessa että pienyrittäjien mahdollisuuksia lisääntäessä.
3. Tutkimus kytkee yhteen kehittyvät siirtymät ja verkostoitumisen, joiden välillä on vuorovaikutus.

Tutkimuksella voidaan todeta olevan uutta lisäarvoa tuottava merkitys tieteelliseen keskusteluun pohdittaessa pienyrittäjien sosiaalista verkostoitumista ja

siihen liittyviä tekijöitä kuten verkostoitumiskykyä intensionaalisissa verkostoissa. Pienyrittäjien verkostoja on tutkittu viimeisen kymmenen vuoden ajan runsaasti, mutta intensionaalisten verkostojen tutkimusta on esiintynyt hyvin vähän etenkin tutkittaessa yrittäjien kykyjä solmia intensionaalisia suhteita. Tässä tutkimuksessa tuotettiin lisäymmärrystä pienyrittäjän toiminnasta sosiaalisen verkoston kehittäjänä Espanjassa.

Tutkimus avaa käsitystä pienyrittäjien sosiaalisten verkostojen rakentamisen ja kehittymisen toimintatavoista sekä niihin liittyvistä olennaisista tekijöistä Nardin teorian mukaisesti. Pienyrittäjän sosiaalisten verkostojen kehittäminen on jatkuva prosessi, joka suuntaa yrittäjän liiketoimintaa. Pienyrittäjän ohjenuorana verkostoja rakennettaessa toimii oma elämäkokemus reflektioineen sekä havaintoineen.

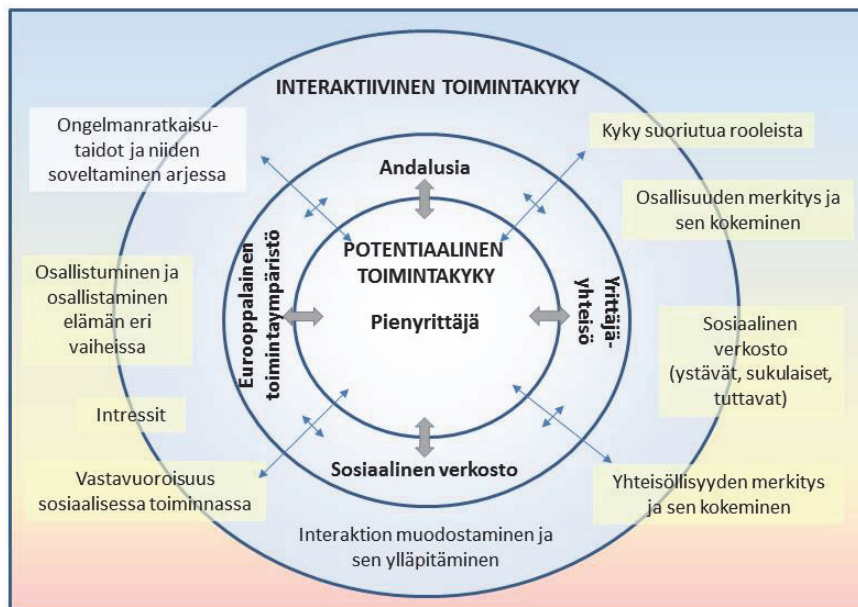
Kuva siitä, miten intensionaalinen verkosto voi olla avuksi yrittäjän työssä, on kirkastunut tässä tutkimuksessa. Näiden verkostojen rakentaminen näytetään pienyrittäjän luomana toimintatapana ja selviytymisstrategiana. Tämän tutkimuksen esiintuoma käsitys pienyrittäjästä sosiaalisen verkoston kehittäjänä kuvaa pienyrittäjää myös oman yrityksensä työntövoimana eli toiminnan sysääjänä (trigger), joka ennakoii ja ohjaa itse liiketoimintaansa sekä tuo lisäymmärrystä pienyrittäjän toiminnalliseen arkeen ja niihin liittyviin yrittäjämaisiin toimintatapoihin.

Tutkimus vastaa ennalta asetettuihin tutkimuskysymyksiin. Tutkimuksessa haluttiin tuoda esille pienyrittäjän muuttunutta tehtäväkenttää verkostohankkeen prosessissa. Yrittäjän työssä on tapahtunut roolimuuotos: yrittämisestä on siirrytty kansainvälisiin ympäristöihin, työelämälähtöisyyttä korostavaan ajasta ja paikasta riippumattomaan toimintaan, jossa muutosta kehittävä yrittäjä intensionaalisilla suhteillaan verkostoissaan toimii muutosagenttina ja sosiaalisten verkostojen kutojana sekä myös sisäisenä yrittäjänä. Muutosagenttiuteen liittyvä verkostojen rakentajana toimiminen mielletään uusien roolien hahmottamisena, toiminta- ja hierarkiarajojen ylittämisenä, osaamisen ja kyvykkyyden kasvuna ja sosiaalisten verkostojen hyödyntämisenä. Pienyrittäjän toiminta nähdään tässä tilanteessa usein voimaantumisenä, ”empowerment”, jolla tarkoitetaan yhteistyövalmiuksien nostatusta ja yhteistoiminnan mahdollistamista. Antamalla voimaa ja valtaistamalla, ”empowering people”, helpotetaan yrittäjää löytämään omat tiensä ja tapansa suunnattua tavoitetta kohti (Adams 1996; Payne 1998).

Tämä tutkimus kuvaa pienyrittäjän tehtäväkentän interaktiivisen toimintakyvyn kehittäjänä laajasti intensionaalisten verkostojen kautta. Samalla tutkimus määrittelee intensionaalisen verkoston käsityksen Nardin teorian mukaisesti. Tutkittavien pienyrittäjien intensionaalinen verkosto kuvataan espanjalaisessa sekä kansainvälisessä toimintaympäristössä. Esimerkkiyrittäjien intensionaaliset verkostot koostuvat ihmissuhteista, joiden kanssa on koettu syvällisiä, yhteisiä asioita ja jotka koostuvat laajoista ystävä- ja liiketuttavapiireistä sekä poliittisista toimijoista ja oman perheen jäsenistä. Esimerkkiyrittäjät liiketoiminnissaan toimivat intensionaalisissa verkostoissaan soittamalla kaverille ja

sukulaisilleen ratkoessaan arjen ongelmia. He saattavat myös käydä liiketumppaninsa luona etsiessään pikaista ratkaisua liiketoiminnallisiin ongelmiin.

Intensionaalisten verkostojen rakentamisen yhteydessä korostuu haastattelututkimuksen perusteella esimerkkiyrittäjien henkilökohtaiset piirteet ja niiden soveltaminen verkostojen rakennettaessa. Voimakas interaktiivinen kyky on ominaisuus, joka perustuu yksilön kykyyn selviytyä rooleistaan, arkipäivän tilanteista, yhteisyyden kokemisen tunteesta, osallistumisesta erilaisiin tapahtumiin niin kirkon kuin koulun tai yhteistyökumppaneiden järjestämänä sekä yleisenä sosiaalisena toimintana siviilielämässä. Proaktiivinen ja interaktiivinen toimintakyky on edellytys intensionaalisen verkoston ylläpitämiseen. Pienyrittäjä peilaa myös suomalaista yrityskulttuuria Espanjassa koko Euroopan yrityskulttuuriin. Se, miten suomalainen yrittäjä toimii Espanjassa, antaa myös ennakkokuvaa suomalaisista yleensä. Siksi suomalainen yrittäjä on suomalaisen kulttuurin lähettiläs Espanjassa ja suomalaisen imagon kehittäjä. Tällaisen rooliin kantamisessa on suuri vastuu.



KUVIO 32 Interaktiivinen toimintakyky: yrittäjä sosiaalisessa verkostossaan.

Esimerkkinä olevien pienyrittäjien intensionaalinen verkosto löytyi läheltä eli Fuengirolan kaupungin hallintokoneiston ystävistä sekä suomalaisista, espanjalaisista ja englantilaisista yhteistyökumppaneista. Heille esimerkkiyrittäjät soittivat tai kävivät henkilökohtaisesti liiketoimintaan liittyvissä juridisissa, taloudellisissa sekä strategisissa kysymyksissä yllättävien liiketoimintaan liittyvien ongelmien esiintyessä arkielämässä. Myös kirkon tuki sekä koulun sosiaaliset verkostot toimivat intensionaalisissa verkostoissa aktiivisesti päivittäin.

Esimerkkiyrittäjät luettelivat hyvin selkeästi ne merkitykset, joita hän sosiaalisilla suhteillaan saavuttaa liiketoimintaa ajatellen. Sosiaalisilla suhteilla

yrittäjä pyrkii saavuttamaan uusia liikekumppaneita sekä asiakkaita, helpottamaan byrokratiasta selviytymistä liiketoiminnassaan, kehittämään toiminnallaan "Suomi-imagoa" kansainvälisessä yhteisössä Espanjassa, edesauttamaan ja kehittämään suomalaisen yhteisön toimintaa Espanjassa sekä rakentamaan itselleen toimeentuloa Espanjassa. Tämän lisäksi yrittäjyydessä näkyy hyvän elämänlaadun tavoittelu sosiaalisten suhteiden ja yhteistyömuotojen puitteissa.

7.3 Menetelmän ja tulosten kriittinen arviointi

Tämä tutkimus on laadullinen tutkimus, joka kuvaa kahtatoista tutkittua tapausta kansainvälisessä toimintaympäristössä Espanjassa. Tämä tutkimus on empiirinen tutkimus, joka käyttää hankittua tietoa analysoimaan tiettyä nykyistä toimintaa tietyssä ympäristössä. Tällä tutkimuksella on pyritty mahdollisimman kokonaisvaltaiseen sekä selkeään kuvaukseen tutkittavasta ilmiöstä. Tämän tutkimuksen menetelmä antaa hyvää taustainformaatiota. Intensiivisenä menetelmänä sen avulla saadaan esiin oleellisia tekijöitä, prosesseja ja vuorovaikutukseen liittyviä olennaisia elementtejä.

Tutkimuksessa tärkeää on tutkijan mahdollisuus tutkimusprosessin holistiseen näkemykseen. Toisaalta tämän tutkimuksen kritiikki kohdistuu lähinnä tutkimuksen kykyyn tuottaa hypoteeseja ja tutkimustulosten yleistämisen mahdollisuutta. Tavoitteena kuitenkin on tutkimusaineiston teoreettinen vastaavuus eli aineistossa on tutkimusongelman kannalta olennaiset piirteet ja tekijät.

Kvalitatiivisen aineiston osalta tutkija on pyrkinyt perusteltavuuteen, tarpeelliseksi katsomaansa kattavuuteen, rationaalisuuteen ja totuudellisuuteen. Laadullisen tutkimuksen luotettavuuden arviointi on koko tutkimusprosessia koskeva kysymys. Tutkimuksen tulosten esittelyssä tutkija on pyrkinyt avoimuuteen ja antamaan lukijalle mahdollisuuden tarkastella tutkimuksen johdonmukaisuutta mahdollisimman selkeällä kuvaamisella tutkimuksessa esiintyvine kuvioineen.

Tutkimuksen luotettavuuden hahmottamisessa on käytetty reliabiliteetin ja validiteetin käsitteitä. Tämän tutkimuksen reliabiliteetin eli toistettavuuden ja johdonmukaisuuden osoittamista pidetään vaikeampana kuin validiteetin. Haastattelun luotettavuuden lisäämiseksi haastattelu dokumentoitiin. Tässä kontekstissa validiteetilla tarkoitetaan lähinnä sitä, missä määrin tutkimuksessa tehdyt johtopäätökset vastaavat sitä todellisuutta, jossa pienyrittäjät toimivat. Tällöin validiteetin nostamiseksi on tutkijan erityisesti kiinnitettävä huomiota vaikutuksiin, joita hänellä itsellään on varsinaiseen tutkimuskohteeseen. Haastattelut tehtiin kasvotusten pienyrittäjien kanssa Espanjassa. Tulosten luotettavuutta olisi voitu tosin lisätä, jos tutkittavalla yrittäjällä olisi ollut mahdollisuus kommentoida saatuja tuloksia. Toisaalta mikäli haastattelua ei olisi tehty henkilökohtaisena haastatteluna paikan päällä, ei tutkittavasta ilmiöstä olisi saatu näin tarkkaa tietoa, jolloin uusien käsitteiden synty ei olisi mahdollistunut.

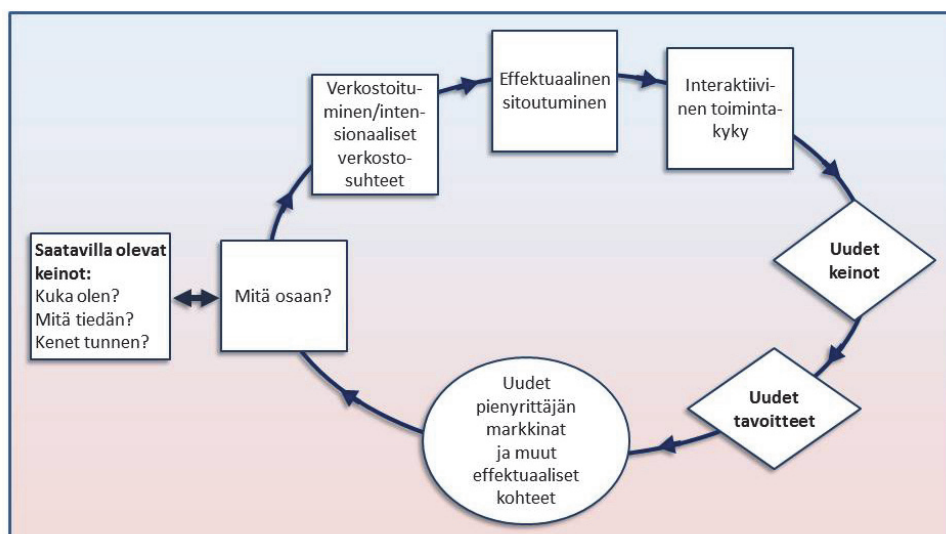
Tutkimustuloksista nousi esiin yrittäjän osaamisen elementteihin liittyvä aurinkomalli sekä uutena käsitteenä sekä ilmiönä yrittäjän interaktiivinen toimintakyky kehittyvine siirtymineen. Nämä tulokset osoittavat sen, kuinka tutkittavan yrittäjän henkilökohtaiset ominaisuudet vaikuttavat suuresti sosiaalisten verkostojen ilmentymiseen sekä niiden olemukseen. Uusien käsitteiden nousun myötä korostuu myös tutkittavan pienyrittäjän avoin luottamus haastattelijaa kohtaan, sillä ilman luottamusta tutkimustuloksia ei olisi saavutettu.

7.4 Jatkotutkimusehdotuksia

Tämän tutkimuksen jatkotutkimuksena ehdotan Espanjassa toimivien muiden kansallisuusryhmien tutkimista pienyrittäjyyden toimintojen näkökulmasta. Suurimpia kansallisuusryhmiä edustavat englantilaiset ja saksalaiset. Heidän pienyrittäjyyteen liittyvät toimintatapansa kiinnostavat ja se, miten he selviytyvät yrittämiseen liittyvistä kilpailutilanteista. Toisaalta olisi myös perusteltua tutkia verrata muiden suomalaisten yrittäjäyhteisöjen toimintaa niin kotimaassa kuin ulkomailla, esimerkiksi Ruotsissa. Myös tuloksissa nouseen käsitteen pienyrittäjien kehittyvien siirtymien tutkimuskenttää voisi laajentaa pitkäjätkä tutkimuksen muodossa.

Tämän tutkimuksen yhteydessä nousseet käsitteet avaavat mahdollisuuden tutkia myös intensionaalisten verkostojen merkitystä resursseja laajentavana syklinä sekä kohteen eli pienyrittäjien toiminnan muutosten syklinä. Jatkotutkimuksia ajatellen näihin voi soveltaa myös efektuaalisen toiminnan kautta tapahtuvaa suomalaisten yrittäjien ja pienyrittäjäyhteisöjen markkinoiden luomista ulkomailla. Alla oleva mukailtu kuvio selventää jatkotutkimuksen aihetta. (Read ym. 2009 & Sarasvathy 2008.)

KUVIO 33 Jatkotutkimusaihe: Pienyrittäjien efektuaation kulun malli (Mukaeltu Read ym. 2009 & Sarasvathy 2008 mukaan).



Sarasvathyn (2008) mukaan efektuaatioprosessi etenee niiden keinojen puitteissa, joita yrittäjällä on käytettävissään. Kaaviossa "kuka olen", "mitä tiedän" ja "kenet tunnen" nimitetään keinoiksi, joita pienyrittäjä voi hyödyntää sillä, mitä hän näillä keinoilla tekee eli kaaviossa tätä kuvaa kohta "mitä osaan". Yrittäjä rakentaa toiminnalleen näin viitekehysten, jossa tavoitteet muodostuvat yrityksen kehittyessä toiminnassaan interaktiivinen toimintakyky mukaan lukien ja muodostavat syklin, joka laajentaa yrittäjän käytettävissä olevia keinoja. Sidosryhmien verkostoissa luodaan myös uusia tavoitteita, joiden myötä syntyy uusi sykli. Tässä edellä mainitussa jatkotutkimusaiheessa on ideana efektuaatiolähestyminen, jossa tutkitaan kumppanuuksien solmimista uusien markkinoiden luomisessa sekä muita efektuaalisia kohteita kuten juuri pienyrityksen interaktiivisen toimintakyvyn kautta syntyneitä uusia toimintatapoja ja palveluita sekä tuotteita. Effektuaation mukaan pienyrittäjä luo markkinoita tekemällä eli kyse on mahdollisuuksien luomisesta, ei löytämisestä (Read & Sarasvathy 2012). Mahdollisuuksien luominen pienyrittäjien keskuudessa, sen aiheen tutkiminen kehittyvien siirtymien kautta, olisi mielenkiintoista ja haastavaa. Olisiko tällöin pienyrittäjien ennakoimat tulokset keskiössä toisin kuin pienyrittäjien ennalta valitut tavoitteet ja mihin se perustuisi? Näihin kysymyksiin haetaan vastausta tulevaisuuden jatkotutkimuksissa.

Mitä verkostotutkimukseen yleisesti tulee, olisi myös tulevaisuudessa tilaa lisätutkimuksille informaalien ja formaalien verkostosuhteiden kentällä.

Suomalaisten pienyrittäjien uuden yrityksen toiminnan päättäminen ilmiönä kiinnosta jatkossa lisätutkimusaiheena. Aiheena ilmiö on haastava, koska empiirisen tiedon keruu saattaa olla tällaisessa tilanteessa hankalaa siksi, että kaikki eivät ole valmiita jakamaan tietoa tutkijoille pienyrityksensä lopettamisprosessista. Ilmiöön liittyy usein vahva epäonnistumisen tunne prosesseineen. Toisaalta yrityksen toiminnan päättäminen ei ole kuitenkaan aina epäonnistumiseen liittyvä asia, vaan saattaa olla aito ja monipuolinen oppimisprosessi, jossa pienyrittäjän interaktiivisen toimintakyvyn myötä yrittäjän keinot toteuttaa toimintaansa ovat kehittyneet. Mielenkiintoista olisi myös tutkia, miten pienyrittäjät käyttävät aiemmin opittua kokemustaan hyväksi myöhemmin perustamissaan yrityksissä. Tähän näkökulmaan laadullinen prosessitutkimus voisi tuoda yhteiskunnallista lisäarvoa. (Blackburn & Kovalainen 2009.)

SUMMARY

Interactive Workability of Small Business Entrepreneurs - A Narrative-based Interpretation Regarding the Actions of Finnish Small Business Entrepreneurs Operating in the Social Business Networks of Costa del Sol in Spain.

Introduction to the topic

Small businesses and their networks are a strong force maintaining the European economy and its competitiveness. For this reason, the European Union is committed to promoting small businesses and developing a more favourable operating environment for them. The significance of small entrepreneurs to general economic growth and European competitiveness is therefore particularly essential.

The business success of small entrepreneurs is strongly based on their own social networks and on their ability to use and exploit their social relationships in developing their businesses. Thus, cooperation and social networks play a key role in shaping new business. Innovative Finnish small entrepreneurs operating in Spain use their networks or seek partnerships while looking for pathways for their operations. More experienced small entrepreneurs, "swim in their social networks" and are already adept at using partnerships in their businesses, while at the same time reducing their personal commercial risks. It is characteristic of a successful social network relationship that it can adapt and learn along the way, according to the expectations and requirements of its environment.

The aims of this study are: to describe the interactive abilities of small entrepreneurs and how they appear in a new cultural environment; to analyze the stories of small entrepreneurs from a research viewpoint and use these to understand the importance of developmental transitions to the practices of small businesses in intensional networks; to bring out what small entrepreneurs achieve through their ability to function interactively when they act as developers of intensional networks; and to discover how small entrepreneurs describe their interactive abilities as having changed qualitatively and quantitatively in a new cultural environment. This research examines how individual stories relate to survival through life changes and how developmental transitions guide the activities of entrepreneurs in Spain. The stories report, justify, take a position, criticize, make matters clear and understandable, and position the individual and others in relation to the prevailing context in which developmental transitions explain the changes in operating procedures that phenomena bring about. The narrative approach thus provides valuable perspectives on the lives of a variety of small entrepreneurs and of entrepreneurs operating in a variety of circles in the field of international business.

In this narrative study, background information is of crucial importance, because the researcher has directed attention precisely towards relating texts to

their small entrepreneur narrators and also towards the narrative contexts and developmental transitions that develop the operating practices of small entrepreneurs. In this case the narrating small entrepreneur can be considered as taking the lead role as weaver of the story and leader of the plot. The narrator and the researcher cannot therefore remain abstract elements without commitment to time and place.

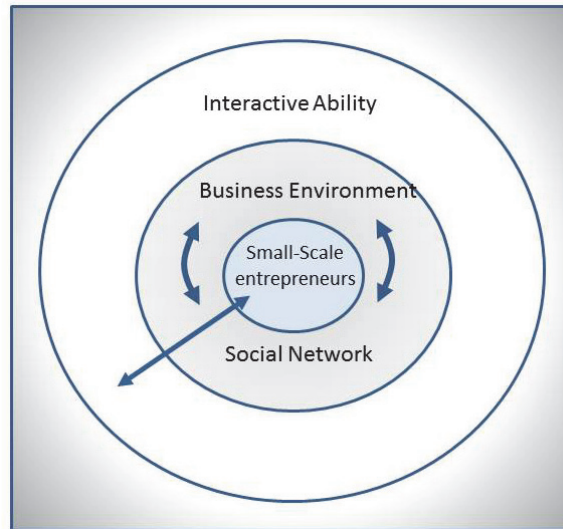


FIGURE 1 The structure of the small entrepreneur's ability to function

The narrative approach very often involves creating types of narrative, which are classified, for example, as content reports, synopses, or plot summaries.

In this study, the researcher first formed core stories from each story, which showed the story plot in small frames. The core stories then again became the foundation for a larger story, describing the entirety of the smaller stories and the actual course of the main plot. Constructions of this kind are effectively typologies, which summarize the central elements of the data and the diverse portfolio of stories. The typological stories often demonstrate the structures of typical stories by small entrepreneurs, with their central elements, the key persons of the story, and other essential elements. The narrative material can be searched for the building blocks of stories, as separate issues, which are attached to plots and from which the larger story is formed.

In this study, the narrative research begins from the stories of small entrepreneurs, which can and do function both as relayers of information and as builders related to the nature of the research, including activity-related triggers (factors triggering actions), drivers (driving factors leading from one activity to another), and changes that move activities in different directions (developmental transitions). In this narrative study the research approach is diverse and open, which is why it does not involve a specific, coherent or clearly defined outlook.

Narrative and its related concepts are used in this study as mirrors of economics, social sciences, and psychology.

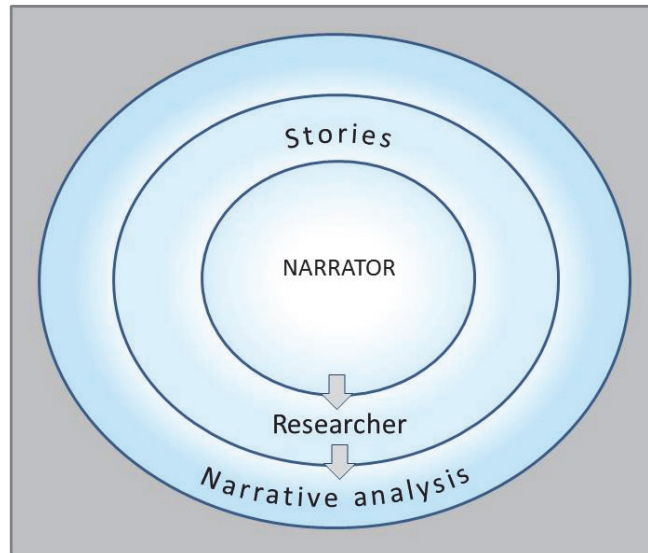


FIGURE 2 The narrative approach

Theoretical framework, research question and empirical data

The following theories appear in the theoretical framework for this study: 1) Social capital theory, which refers to those resources that can be exploited through a network. 2) Social exchange theory, which refers to the idea that people maintain those business-related relationships that they find rewarding to themselves and thereby as actions substantially contributing to business. 3) Nardi's theory, which includes the following elements: the formation of intensional networks around the individual, the appearance and deployment of social network relations, and the history of and references to created relations. Intensional networks concentrated and grouped around individuals are actively maintained and change gradually. There is also some mirroring of Coleman's theory, containing the following elements: a principle of reciprocity in network relations, expectations, responsibilities, trust, the flow and sharing of information, and the relinquishment of personal advantage in favour of shared success.

My dissertation seeks to answer the research question:

How do small entrepreneurs describe qualitative and quantitative changes in the ability to function interactively in a new cultural environment?

As a researcher, I am looking for an answer to the above research question from the intensional networks of Finnish small entrepreneurs in Spain. With this research question, I am seeking to illuminate the ways in which small entrepreneurs in Spain cope with their everyday business activities in the face of fierce competition.

The data for this qualitative study was collected in Spain from Finnish small entrepreneurs, through personal interviews in Fuengirola, Benalmadena, Arroyo de la Miel, Marbella, and Malaga, on various small business premises. For this study, it was important to conduct the interview among the customs of the culture in which the entrepreneur operates, in order to gain an initial understanding of phenomena. Personal interviews aimed to produce the clearest and most comprehensive picture possible of the genesis and purpose of small entrepreneurs' social networks, and of the functions of the small entrepreneur in social, intensional networks.

The study includes a description of the subject using qualitative concepts, and the use of a new perspective to make it understandable at a deeper level. As a researcher, I wanted the result of my research to produce concepts that would better describe the phenomena. In this study, the data was analyzed via sample stories, describing and explaining the appearing phenomena.

Study design

The introduction to the study first describes the economic role of small entrepreneurs in a European operational environment. The motive for the study lies in the researcher's interest in illuminating the world of Finnish small entrepreneurs. Their operations in the Andalusian culture are presented, and the research problem revealed. The first part of the study also deals theoretically with social capital as a resource for small business, as well as the theory of intensional social networks as an operational background for small entrepreneurs. Descriptions of the above-mentioned issues facilitate the understanding of intensional networks and the genesis of related phenomena.

The literature review for this study first clarifies the concepts of small entrepreneur, developmental transition, the entrepreneur's potential ability to function, ability to function interactively, intensional networks, narratives, triggers, drivers, and the traditions of research on entrepreneurship. This is essential in order to understand the essence of entrepreneurship and other related phenomena.

The review section on methodological solutions refers to the research methodology. The methodology chapter consequently describes the approach of the research in greater depth. The research approach is descriptive and narrative, and is reflected in hermeneutics: the study describes how intensional relationships are formed in a social network, the work of the small entrepreneur in building these, and the kind of results they generate.

The empirical part of the study presents the companies used as samples and the reasons for selecting those specific companies for this research; it also refers to the data collection method, and presents the small stories developed

from interviews at the selected companies. Narrative analyses were made on the basis of these stories. The sample small entrepreneurs were selected from entrepreneurs who moved from Finland to the Spanish Costa del Sol. The following chapter presents the results obtained in the study. Finally, the reliability and generalizability of the research are examined, and possible topics for further research discussed.

In addition, the study considers the innermost being and role of the small entrepreneur in the sample company, using intensional networks as a developer of interactive abilities; it also outlines what the significance and process of these personal relationships mean in business for the individual Finnish small entrepreneur operating abroad.

Findings of the study

On the basis of interviews, it seems that quality developments in the small entrepreneur's ability to function interactively have been enabled by the following elements related to social networking:

1. Support and development of social identity: identification with a good reference group can give a person status and good contacts. The entrepreneur wants to belong among the achievers.
2. Own branding: entrepreneurs become known as experts and as people
3. Sharing best practice experiences: hearing of best practices from different sectors is a huge advantage for the development of the company
4. Learning from the experiences of others: genesis of insightful experiences
5. Reflection on personal learning: conscious reflection on concentrated experiences strengthens the learning of entrepreneurs.
6. Establishing relationships: supports social well-being at work and supports entrepreneurs in their activities.
7. Approaching power structures through intensional networks provides the entrepreneur with new contacts, which would have been difficult to reach directly.
8. Widening perspective and understanding: at the level of events, the entrepreneur is able to identify trends, and similarities and differences between social situations; this also helps entrepreneurs to relate their own business operations to their business environment.

Conclusions

The aim of the research was to bring out the small entrepreneur's changed role in the networking process. A role change has occurred in the work of the small entrepreneur: a shift has occurred from traditional entrepreneurship to

international environments, to action that is independent of place and time and emphasises workplace orientation, in which change-developing small entrepreneurs use their relationships in intensional networks to act as agents of change and social network spiders as well as internal entrepreneurs. Operating as an agent of change spider is seen as a perception of new roles, as a breaking of operational and hierarchical boundaries, as growing competence and ability, and as exploitation of social networks. The activity of the small entrepreneur in this situation is often seen as a form of enlightenment or empowerment, by which is meant the raising of cooperative abilities and the enablement of collaboration. Providing strength and empowering people helps the small entrepreneur to find a personal way and an approach directed towards an objective.

This study describes the role of the small entrepreneur as a developer of social networks by means of intensional networks and the ability to function interactively. At the same time the research defines the concept of an intensional network in accordance with Nardi's theory. The intensional network of the studied sample entrepreneurs is described in a Spanish as well as an international operational environment. The intensional networks of the sample entrepreneurs consist of human relationships which have involved sharing profound, common issues, and which consist of extensive circles of friends and business contacts, as well as political actors and family members. In their business operations, the sample entrepreneurs operate in their intensional networks by calling friends and relatives to resolve everyday problems. They may also briefly visit their business partner in search of a quick solution for business problems. Their ability to function interactively appears as visible activity.

The interview-based research shows that building intensional networks emphasises the personal characteristics of small entrepreneurs and their application during network construction. A strong ability to function interactively is a characteristic based upon the individual's excellent ability to cope with roles, everyday situations, feelings of communal experience, participation in various events, whether organised by a school, church or cooperating partners, and general social activity in civilian life. The ability to function proactively and interactively is a prerequisite for the maintenance of an intensional network.

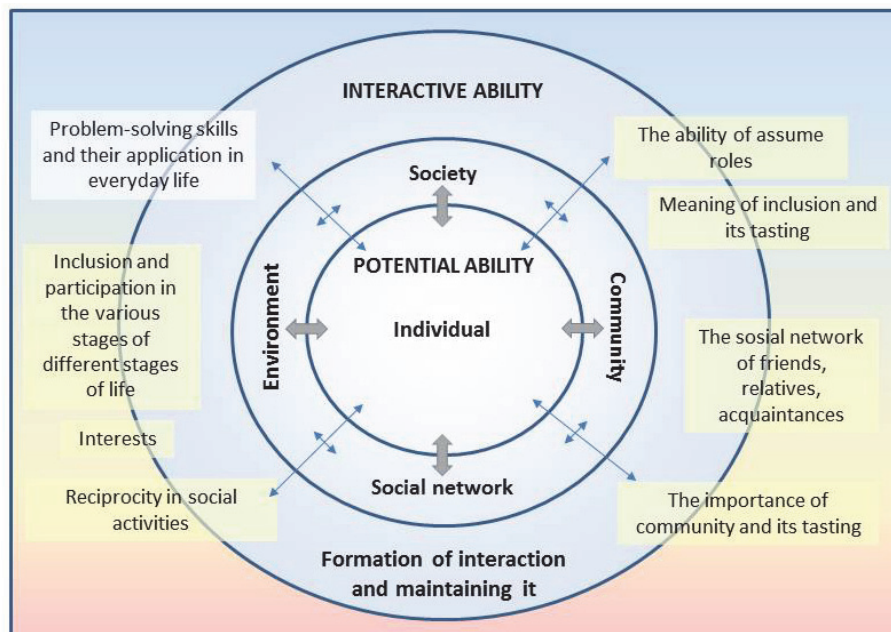


FIGURE 3 The ability to function interactively: entrepreneurs in their social networks.

The intensional networks of the sample small entrepreneurs were found nearby from friends in the administrative machinery at Fuengirola and from Finnish, Spanish and English partners. Small entrepreneurs phoned or visited them on business-related legal, economic, or strategic issues, as unexpected business problems arose in everyday life. The support of the church, and school social networks, operated actively through intensional networks on a daily basis.

The sample entrepreneurs very clearly listed the business-related relevance that they achieved through their social relationships. The entrepreneur tries to use social relationships to gain new business partners and customers, to cope with business-related bureaucracy, to develop the image of Finland in the international community in Spain, to further and develop the activities of the Finnish community in Spain, and to build a livelihood in Spain. The pursuit of a good quality of life in entrepreneurship through social relationships and forms of cooperation is also emphasised.

The small entrepreneur also continuously compares Finnish business culture in Spain with the business culture of Europe as a whole. The actions of the Finnish entrepreneur in Spain also provide a first image of Finns in general. Therefore, the Finnish entrepreneur is an ambassador of Finnish culture in Spain and a developer of the Finnish image. Supporting such a role is a big responsibility.

LÄHTEET

- Aarikka-Stenroos, L. & Sandberg B. 2012. From newproduct development to commercialisation through networks. *Journal of Business Research*, Vol. 65, No. 2, 198-206.
- Adams, J. 1996. Principals and agents, colonialists and company men: the decay of colonial control in the Dutch East Indies. *American Sociological Review*. 12-28.
- Alanen Aku & Iisakka Laura & Nieminen Tarja & Simpura Jussi 2005. Sosiaalisen pääoman mittaaminen tilastoissa. Teoksessa Pertti Jokivuori toim. Sosiaalisen pääoman kentät. Jyväskylä: Minerva.
- Anderson, James C. and James A. Narus 1984, "A Model of the Distributor's Perspective of Distributor-Manufacturer Working Relationships," *Journal of Marketing*, 48 Fall, 62-74.
- Anttila, A. 2001. Variation in Finnish Phonology and Morphology. Dissertation summary. *Glott International* 51, 1-3.
- Anttila, P. 2006. Tutkiva toiminta ja ilmaisu, teos, tekeminen. Hamina: Akatiimi.
- Apo, S. 1990. Kertomusten sisällön analyysi. Teoksessa Mäkelä, Klaus toim. Kvalitatiivisen aineiston analyysi ja tulkinta. Helsinki: Oy Gaudeamus Ab.
- Arenius, P. & Clercq D. D. 2005. A network-based approach on opportunity recognition. *Small Business Economics*, 243, 249-265.
- Atkinson, S. and Butcher, D. 2003. Trust in Managerial Relationships. *Journal of Managerial Psychology*, Vol. 18 No. 4, pp. 282-304.
- Bandura, A. 1986b. The explanatory and predictive scope of self-efficacy theory. *Journal of Clinical and Social Psychology*, 4, 359-373.
- Bateson, G. 1971: "The Cybernetics of 'Self': A Theory of Alcoholism". Teoksessa Bateson 1972, s. 280-308.
- Bateson, G. 1971. A systems approach. *International Journal of Psychiatry*. 9, 242-244.
- Bateson, G. 1972. Steps to an ecology of mind. New York: Ballantine.
- Bernerth, J. , Armenakis, A. , Feild, H. , Giles, W. , and Walker, J. 2006. Leader-Member Social Exchange LMSX: Development and Validation of a Scale. Academy of Management Best Paper Proceedings Ed. M. Weaver, Atlanta, GA, August 11-16.
- Blackburn, R. Kovalainen. A, 2009. Researching small firms and entrepreneurship: Past, present and future. *International Journal of Management Reviews*. 11: 2, pages 127-148.
- Blau, P. M. 1964. Exchange and power in social life. New York: John Wiley.
- Böhm-Bawerk, Eugen von. 1959. Capital and Interest. Vol. 2: Positive Theory of Capital. Trans. George D. Huncke. South Holland, IL: Libertarian Press.
- Bordo, Michael D. 1983. "Some Aspects of the Monetary Economics of Richard Cantillon." *Journal of Monetary Economics* 12, no. 2 August: 235-58.
- Bourdieu, P. 1984. *Distinction*. Routledge. pp. 5 & 41. ISBN 0-674-21277-0.
- Bourdieu, P. 1985. Sosiologian kysymyksiä. Vastapaino.

- Bourdieu, Pierre. 1980. Sosiologian kysymyksiä. Alkuteos: Questions de sociologie. Suom. J. P. Roos. Tampere: Vastapaino, 1985.
- Bruner 1986. Actual minds, possible words. Cambridge: Harvard University Press. 55, 132.
- Burt, Ronald S, 1992. Structural Holes. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Bygrave, W. D. 1989. The entrepreneurship paradigm 1: A philosophical look at its research methodologies. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Fall, 14l, 7-26.
- Cantillon, R. 1755. An Essay On Economic Theory. Essai Sur La Nature Du Commerce En Général. Translated by Saucier, edited Thornton. 2010 by the Ludwig von Mises Institute.
- Casson, M. & Giusta, M. D. 2007. Entrepreneurship and social capital: Analysing the impact of social networks on entrepreneurial activity from a rational action perspective. *International Small Business Journal*, 25 3, 220 - 244.
- Chadwick-Jones, J. K. 1976. Distributive justice, injustice and reciprocity. In J. K. Chadwick-Jones Ed. *Social exchange theory: Its structure and influence in social psychology* pp. 242-276. New York, NY: Academic Press.
- Coleman, J. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Coleman, James S. 1988. 'Social Capital in the Creation of Human Capital', *American Journal of Sociology*, Vol. 94. Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, pp. S95-S120.
- Computer Science, Economics and Statistics 38. Jyväskylän yliopisto.
- Cusí, J. 1925. *Historia De España. Libro Del Alumno*. España.
- Czarniawska B. 1997. A four times told tale: combining narrative and scientific knowledge in organization studies. In *Organization*, Vol. 4 1: 7-30.
- Czarniawska B. 1998. *Narrative approach in organization studies*, Thousand Oaks, Calif. : Sage Publications.
- Dijk, H. K. van 2004. Twentieth century shocks, trends and cycles in industrialized nations. *De Economist*, 152 2, 211-232. doi: <http://dx.doi.org/10.1023/B:ECOT.0000023257.44725.6d>
- Durkheim, É. 1951. *Suicide: A study in Sociology*. Trans
- Eriksson, P. , & Kovalainen, A. 2008. *Qualitative methods in business research*. London, UK: Sage.
- Eskola, J. & Suoranta, J. 2000. *Johdatus laadulliseen tutkimukseen*. Tampere. Vastapaino.
- Espanjan maaraportti 2010. Finpro West & South Europe, Finland Trade Center. Oficina Comercial de la Embajada de Finlandia. Madrid. Finpro.
- Espanjan Tieto- ja Palvelukeskus 2005/Enetti Team. *Viva Espana! 2-paketti*. Uutiskirje 29. 11. 2005. Copyright 2005 Net Media Team LLC.
- Euroopan komissio 2008. http://ec.europa.eu/index_fi.htm

- Feyerabend, P. 1997. *Philosophy, Science and Society* Cambridge: Polity Press, . ISBN 0-7456-1675-5, and 0-7456-1676-3.
- Frazier, W. 1974. *Rockin' Steady – A guide to basketball & cool*. Triumph Books; Reprint edition.
- Gartner, W. B. 1988. "Who is an entrepreneur?" is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 124: 11-32.
- Gergen, K. J. 1999. *An invitation to social constructionism*. London: Sage.
- Glaser, Barney G. & Strauss, Anselm L. 1967. *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*. Chicago: Aldine.
- Goffman, E. 1959. *The Presentation of Self in Everyday Life*. New York: Doubleday Anchor.
- Granovetter, M. 1973. "The Strength of Weak Ties". *American Journal of Sociology* 78 May: 1360-1380.
- Grönfors M. 1982. *Kvalitatiiviset kenttätutkimusmenetelmät*. Helsinki: WSOY.
- Gundlach, G. T. and Cadotte E. R. . 1994. Exchange interdependence and inter-firm interaction: Research in a simulated channel setting. *Journal of Marketing Research* 31: 516-532.
- Gustafsson, T. 1999. *Costa Del Sol. Kulttuuri, ruoka ja huvia*. Tidningen RES/Fritidsresor.
- Haaparanta & Niiniluoto 1998. *Johdatus tieteelliseen ajatteluun*. Helsingin yliopiston filosofian laitoksen julkaisu n:o 3/1986.
- Haaparanta, L. & Niiniluoto, I. 1986. *Johdatus tieteelliseen ajatteluun*. Helsingin yliopiston filosofian laitoksen julkaisu n:o 3.
- Habermas, J. 1971. *Knowledge and Human Interests*, trans. Jeremy. J. Shapiro. London: Heinemann.
- Habermas, J. 1971. *Toward a Rational Society*, trans. Jeremy J. Shapiro. London.
- Habermas, J. 1972. *Knowledge and Human Interests*. London.
- Habermas, J. 1974. *Theory and Practice*. London: Heineman.
- Habermas, J. 1976. *Tieto ja intressi*. Teoksessa R. Tuomela ja I. Patoluoto toim. *Yhteiskuntatieteiden filosofiset perusteet: Osa 1. Gaudeamus*.
- Habermas, J. 1984. *The Theory of Communicative Action. Vol I*. Boston: Beacon Press. Ruotsiksi 1990: *Texter om språk, rationalitet och samhälle*. Göteborg: Daidalos.
- Håkansson, H. & Ford, D. 2002. How should companies interact in business networks. *Journal of Business Research*, 55, 133-139.
- Håkansson, H. 1997. *Organization networks in A. Sorge and M. Warner toim. The IEBM handbook of organizational behaviour*. London: International Thompson business press.
- Håkansson, H. Snehota, I. 1995. *Developing Relationships in Business Networks*. London: Routledge.
- Herman, D. 2009. *Basic Elements of Narrative*. Ohio State University: John Wiley & Sons.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2009. *Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö*. Helsinki: Gaudeamus.

- Hobbs, G. 2004. Starting a business in Spain. England: Vacation Work Publications.
- Hyvärinen, M. 2004. Eletty ja kerrottu kertomus. *Sosiologia* 41: 4, 297-309.
- Hyvärinen, M. 2006. Johdatus narratiiviseen tutkimukseen. *Kirjallisuuskatsaus. Sosiologia* 41: 3, 242-246.
- Ilmonen, K. 2004. Sosiaalinen pääoma - uusi ihme, käsite vai käyttökelpoinen hypoteesi? Teoksessa: Keijo Rahkonen toim. *Sosiologia* nykykeskusteluja. Helsinki: Gaudeamus, 99-142.
- Johannisson, B. & Olaison, L. 2007. The moment of truth: Reconstructing entrepreneurship and social capital in the eye of the storm. *Review of Social Economy*, 65 1, 55 - 78.
- Jokivuori, P. 2005. Sosiaalisen pääoman kentät. Jyväskylä: Minerva Kustannus Oy.
- Jovchelovitch, S. & Bauer, M. W. 2000. Narrative Interviewing. Teoksessa Bauer, M. W. & Gaskell, G. toim. *Qualitative Researching WithText, Image and Sound. A Practical Handbook*. London: Sage Publications, 57 - 74.
- Karisto, A. 2008. *Satumaa. Suomalaiseläkeläiset Espanjan Aurinkorannikolla*. Helsinki: Hakapaino Oy.
- Kelley, Harold H. 1950. The Warm-Cold Variable in First Impressions of Persons. *Journal of Personality* 18: 431-439.
- Kirzner, I. 1982. "Uncertainty, Discovery, and Human Action: A Study of the Entrepreneurial Profile in the Misesian System." Chapter 12 in Kirzner 's ed. *Method, Process and Austrian Economics*. Lexington, Mass: D. C. Heath and Company.
- Koiranen, M. & Peltonen, J. 1995. *Yrittäjyyskasvatus. Ajatuksia yrittäjyyteen oppimisesta*. Tampere: Konetuumat Oy.
- Koiranen, M. & Pohjansaari, T. 1994. *Sisäinen yrittäjyys. Innovatiivisuuden, laadun ja tuottavuuden perusta*. Tampere: Konetuumat Oy.
- Koiranen, M. 1993. *Ole yrittäjä sisäinen ja ulkoinen yrittäjyys*. Tampere: TT-Kustannustieto Oy.
- Kuhn, Thomas S. 1962. *The Structure of Scientific Revolutions*. 3rd ed. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Kumlin, Staffan and Bo Rothstein. 2005. *Forthcoming Making and Breaking Social Capital. The Impact of Welfare State Institutions*. *Comparative Political Studies*.
- Kyrö, P. - Nissinen, J. H. 1995: *Yritä itse - murroksen kautta jälleenyrittäjyyteen*. Työministeriö. Työpoliittinen tutkimus 124. Helsinki.
- Kyrö, P. 1997. *Yrittäjyyden muodot ja tehtävä ajan murroksissa*. Jyväskylä *Studies in*
- Kyrö, P. *Yrittäjyys, talous ja kestävä kehitys. Yrittäjyyskasvatuksen julkaisusarja 3/2006*.
- Labov W. 1972. *Language in the inner City. Studies in the Black English Vernacular*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

- Labov, William and Joshua Waletzky. 1967. Narrative analysis". *Essays on the Verbal and Visual Arts*, ed. J. Helm, 12-44. Seattle: U. of Washington Press. Reprinted in *Journal of Narrative and Life History* 7:3-38, 1997.
- Lather, P. 1991. *Getting smart: Feminist research and pedagogy with in the postmodern*. New York: Routledge.
- Lin, N. 1999. Building a network theory of social capital. *Connections* 22 1. 28-51.
- Maaraportti Espanja, 2009. Finpro. Saatavilla [www.muodossa: www. finpro. fi](http://www.muodossa.fi). Luettu 15. 3. 2014
- Mäkelä, P. & Ruokonen, F. 2005 *Sosiaalisen pääoman kentät*. P. J. . toim. . Jyväskylä: Minerva, s. 21-44.
- Mäkinen, V. 1977. *Yrityksen perustaminen*. Tampereen yliopiston julkaisuja. No. A 10. Suomen Akatemia.
- Makkonen, H. , Aarikka-Stenroos, L. Olkkonen, R. 2012. Narrative approach in business network process research-Implications for theory and methodology. *Industrial Marketing Management* 41. 2012, 287-299.
- Marshall Scott Poole. 1989. Using paradox to build management and organization theories *Academy of management review*. 562-578.
- McKechnie, P. 1989. *Outsiders in the Greek Cities in the Fourth Century B. C.* Routledge, London.
- Mittilä, T. 2006. Verkosto-osaaminen - liiketoimintaosaamisen uusi mantra.
- Möller, K. and Svahn, S. 2003 "Managing strategic nets. A capability perspective", *Marketing Theory*, Vol 3 No 2, pp. 209-234.
- Möller, K. ja Svahn S. 2004. Crossing East-West boundaries: Knowledge sharing in intercultural business networks. *Industrial Marketing Management*. Vol. 33, No. 3, pp. 219-228.
- Möller, K. ja Svahn, S. 2003. "Managing strategic nets. A capability perspective", *Marketing Theory*, 3, 2, 209-234. London: Sage Publications.
- Möller, K. , Rajala, A. & Svahn, S. 2005. Strategic business nets - Their type and management. *Journal of Business Research*, 58, 1274-1284.
- Möller, K. , Rajala, A. and Svahn, S. 2005 "Strategic business nets - their type and management", *Journal of Business Research* , Vol. 58, pp. 1274-1284.
- Möttönen, S. 2008. Kumppanuus nujertuu hierarkioiden ja markkinoiden puristuksessa. *Sosiaaliturva* 9610, 22-23.
- Nahapiet, J. & Ghoshal, S. 1998, Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. *Academy of Management Review*, Vol. 23 No. 2, 242-266.
- Nardi, B. A. & Whittaker S. 1999. A Networker`s work is never done: Joint work in Intensional networks.
- Niiniluoto, I. 1984. *Tiede, filosofia ja maailmankatsomus: Filosofisia esseitä tiedosta ja sen arvosta*. Otava.
- Niittykangas, H. 2003. *Yrittäjä ja yrityksen toimintaympäristö*. Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto, taloustieteiden tiedekunta, julkaisuja N:o 134
- Nilsson, J. 2001. Organisational principles for co-operative firms. *Scandinavian Journal of Management*, vol. 17, sivut 329-356.

- Nummila, T. 2012. Finpro. Finpro West & South Europe, Finland Trade Center. Oficina Comercial de la Embajada de Finlandia. Madrid. Finpro.
- Nurmi K. E. 2003. Systemaattinen tekstianalyysi.
- Patton, M. Q. 2002. *Qualitative research & evaluation methods* 3rd ed. . Thousand Oaks, CA: Sage.
- Payne, J. 1998. 'The attractions of joined up thinking', *Adults Learning*, 10, 4, 12-14.
- Peltonen, M. 1986. *Yrittäjyys*. Keuruu: Otava.
- Polkinghorne, D. E. 1988. *Narrative knowing and the human sciences*. Albany: State University of New York Press.
- Polkinghorne, D. E. 1997. Reporting qualitative research as practice. In W. G. Tierney & Y. S. Lincoln Eds. , *Representation and the text: Re-framing the narrative voice* pp. 3-21. Albany, NY: State University of New York Press.
- Polkinghorne, D. E. 1988. *Narrative knowing and the human sciences*. Albany, NY: State University of New York Press.
- Polkinghorne, Donald 1995 *Narrative configuration in qualitative Analysis*. Teoksessa Amos Hatch & Richard Wisniewski toim. *Life history and narrative*. London: Falmer, 5-23.
- Portes, A. 1995. Social capital: its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology* 24, 1-24.
- Putnam, R. 1993. The prosperous community:social capital and public life in the *American Prospect*, 4:13
- Putnam, R. 2000. *Bowling alone*. The collapse and revival of American community. New York: Simon & Schuster.
- Read, S. , & Sarasvathy, S. D. 2005. Knowing what to do and doing what you know: Effectuation as a form of Entrepreneurial Expertise. *Journal of Private Equity*, 91: 45-62.
- Read, S. , Dew, N. , Sarasvathy, S. D. , Song, M. , & Wiltbank, R. 2009. Marketing Under Uncertainty: The Logic of Effectuation Approach, *Journal of Marketing*, 733: 1-18
- Ricoeur, P. 1984. *Time and Narrative Vol. 1*, translated by K. Mc Laughlin and D. Pellauer, Chicago IL: University of Chicago Press.
- Ricoeur, P. 1985. *Time and Narrative Vol. 2*, translated by K. Mc Laughlin and D. Pellauer, Chicago IL: University of Chicago Press.
- Ricoeur, P. 1991a. 'Life in Quest of Narrative', in *On Paul Ricoeur: Narrative and Interpretation*, ed. D. Wood. London: Routledge.
- Ricoeur, P. 1991b. 'Narrative Identity', in *On Paul Ricoeur: Narrative and interpretation*, ed. , D. Wood. London: Routledge.
- Ricoeur, P. *La mémoire, l'histoire, l'oubli*. Paris: Seuil, 2000.
- Rotter, J. B. 1966. "Generalized expectancies of internal versus external control of reinforcements". *Psychological Monographs*. 80 whole no. 609.
- Ruuskanen, P. 2001a. Sosiaalinen pääoma – käsitteet, suuntaukset ja mekanismit. *Tutkimuksia* 81. Helsinki: VATT.
- Ruuskanen, P. 2001b. Yksinäinen TV-sukupolvi ja amerikkalaisen yhteisön romahtaus. *Sociologia* 38, 3:233-235.

- Saarenheimo, M. 1997. Jos etsit kadonnutta aikaa. Vanhuus ja oman elämän muisteleminen. Tampere: Vastapaino.
- Saarenheimo, M. 2001. Narratiivinen tutkimus ja kertomisen käytännöt asiakastyössä. Julkaisussa: Korhonen, Merja ja Puustinen Birgitta toim. Elämä tarinoina. Life and Counselling in Context –seminaarin julkaisu. Joensuun yliopisto.
- Scase, R. and Goffee, R. 1980. The Real World of the Small Business Owner. London: Croom Helm.
- Schumpeter, J. 1961. The theory of Economics Development. Cambridge.
- Siitonen, J. 1999. Voimaantumisteorian perusteiden hahmottelua. - Acta Universitatis Ouluensis. Series E. Scientiae rerum socialium nro 37. Oulu.
- Smith, N. R. 1967. The Entrepreneur and His Firm: The Relationship Between the Type of Man and Type of Company. East Lansing: Michigan State University Press.
- Spaulding J. A. and G. Simpson. Glencoe Ill. : Free Press of Glencoe. Original book in French 1897.
- Stanley v. Georgia. US Supreme Court. 7 April 1969.
- Stanworth, M. J. K. & Curran, J. 1973. Management motivation in the smaller business. Great Britain. Gover Press Ltd.
- Suojanen, U. 1999. Action Research – A Strategy for Empowerment. In K. Turki ed. New Approaches to the Study of Everyday Life. Part II. Proceedings of the International Household & Family Research Conference, May 31-June 3, 1998, Helsinki, Finland. Publications 4. Department of Home Economics and Craft Science, 81-88.
- Suomen Yrittäjät. 2008. Kalvosarja. Helsinki.
- Sveiby K. 1997: The New Organisational Wealth - Managing and measuring Knowledge-Based Assets. Berrett-Koehler, San Fransisco.
- Sveiby, K. -E. 1997. New Organizational Wealth. San Fransisco: Berrett-Koehlers
- Thibaut, J. W. , and Kelley, H. H. 1959. The Social Psychology of Groups. New York: John Wiley & Sons.
- Timmons, J. A. , & Spinelli, Jr. , S. 2004. New Venture Creation Entrepreneurship for the 21st Century. Vol. 6th. Chicago: Irwin.
- Timonen, R. 2000. Yrittävyys, liikkeenjohto ja menestyminen maatilayrityksissä Publishers. Helsinki. Helsingin yliopisto.
- Tocqueville, A. 1835 & 2006 De la démocratie en Amérique Demokratia Amerikassa. Helsinki: Gaudeamus. Suom. Sami Jansson
- Toivola, T. 2005. Yrittävyys verkostotaloudessa: yksin tekemisestä verkostomaiseen toimintaan. Vaasa: Vaasan yliopisto.
- Travers, Jeffrey & Stanley Milgram. 1969. "An Experimental Study of the Small World Problem. " Sociometry, Vol. 32, No. 4, pp. 425-443.
- Vesala, K. M. 1992. Pienyrittäjän kontrollipremissit. Sosiaalipsykologinen tarkastelu. Acta Phycologica fennica. Soveltavan psykologian monografioita 5. Rauma: Suomen Psykologinen Seura.
- Vesalainen, J. 1996. Yritysyhteistyön malleja: Käsikirja yhteistyön edistäjille. Helsinki: Kauppa- ja teollisuusministeriö, yrityskehitysosasto.

- Vesalainen, J. 2002. Kaupankäynnistä kumppanuuteen: Yritystenvälisten suhteiden elementit, analysointi ja kehittäminen. MET-Julkaisuja 9. Tampere: Metalliteollisuuden Kustannus Oy.
- Vesalainen, J. 2004. Katetta kumppanuudelle: Hyöty ja sen jakaminen asiakastoimittaja-suhteessa. Tampere: Teknologiateollisuus ry.
- Vesalainen, J. 1997. Yrittäjyys. Teoksessa: Johtaminen ja organisaatiot - perusteet. Vaasan yliopisto. Johtamisen laitos.
- Vesalainen, J. 2001. Partnership on yksi verkostoitumisen muodoista. Puumies lehti, 7/2001
- Vesalainen, J. 2006. Kaupankäynnistä kumppanuuteen: yritystenvälisten suhteiden elementit, analysointi ja kehittäminen. Helsinki: Teknologiateollisuus Teknova.
- Vilkko A. 1990. Omaelämäkertojen analysoiminen kertomuksina. Teoksessa Mäkelä K. toim. Kvalitatiivisen aineiston analyysi ja tulkinta. Helsinki: Gaudeamus, 81-98.
- Vilkko A. 1990. Omaelämäkertojen analysoiminen kertomuksina. Teoksessa: Mäkelä K. toim. Kvalitatiivisen aineiston analyysi ja tulkinta. Helsinki: Gaudeamus, 81-98.
- Wellman, Barry 1979. The Community Question: The Intimate Networks of East Yorkers. *American Journal of Sociology* 84 5: 1201-31.
- Wellmann, B. 1979. The community question: The intimate networks of East Yorkers *American journal of Sociology*, 1201-1231.
- Westerdahl, S, 2001. Askelmerkit Espanjassa. 4. uusittu painos. Fuengirola: Ole´ kustantamo.
- Westerholm, H. 2007. Tutkimusmatka pienyrittäjän työvalmiuksien ytimeen. Kirjallisuuteen ja dacum-analyysiin perustuva kartoitus. Jyväskylän Yliopisto.
- Woolcock, Michael. 2000. Sosiaalinen pääoma: menneisyys, nykyisyys ja tulevaisuus. Teoksessa Kajanoja, J. & Simpura, J. toim. Sosiaalinen pääoma: globaaleja ja paikallisia näkökulmia. *Stakes* 252:2000, 25-56.

LIITTEET



LIIITE 2 Informantti B, media-ala.

<p>Toiminut pienyrittäjänä</p> <p>- yli 10 v. Espanjassa pienyrittäjänä</p>	<p>Miksi informantti muutti Espanjaan</p> <p>- halu totaalisesti elämäänmuutokseen, toivo paremmasta elämästä</p> <p>- uuden elämän löytäminen pienyrittäjänä</p>	<p>Pienyrittäjyyteen johtavat toiminnan syyt ja ajurit</p> <p>- toiminnan syyt: perhesuhteiden muutos</p> <p>- toiminnan ajurit: työllistyminen Espanjassa ja psykologinen omistajuus suhteessa yrittämiseen</p>	<p>Intensionaalisen toimintakyvyn rakentuminen uudessa toimintaympäristössä</p> <p>- henkilökohtaisten suhteiden luonti liiketoimintoja hyödyntämään</p> <p>- vastavuoroinen toiminta pienyrittäjien verkostoissa</p> <p>- ideat lisääntyivät toimintavoissa ja arjen rutiinien sekä ajankäytön organisoimisessa</p> <p>- pienyrittäjien resurssien yhdistäminen</p>	<p>Edistävät tekijät sosiaalisissa liiketoimintaverkostoissa toimittaessa</p> <p>- sosiaalisen pääoman kasvu</p> <p>- tehokkuus työntöössä</p> <p>- verkostojen leviäminen tehookkaasti ajasta ja paikasta riippumatta</p> <p>- aktiivinen sosiaalisten verkostojen ylläpito</p> <p>- monipuolisten yrittäjien resurssien käyttäminen yhteiseksi voimavaraksi</p> <p>- informaationvaihto sujuvasti aineellisten voimavarojen vaihto tarvittaessa</p>	<p>Vaikeuttavat tekijät sosiaalisissa liiketoimintaverkostoissa toimittaessa</p> <p>- helppoon menestykseen tähtäävät moraalittomat kokeilijat eli ”onnenonkijat”</p> <p>- epäluotettavat yrittäjät</p> <p>- tiiviistä verkoston irtautumisen vaikeus</p>	<p>Narratiivin lopputulema</p> <p>- oma brändäys</p> <p>- sosiaalisen identiteetin tuki ja kehittyminen</p>
--	--	---	---	--	--	--

LIITE 3 Informantti C, kaupan ala.

Toiminut pienyrittäjänä	Miksi informantti muutti Espanjaan	Pienyrittäjyyteen johtavat toiminnan syyt ja ajurit	Intensionaalisen toimintakyvyn rakentuminen uudessa toimintaympäristössä	Edistävät tekijät sosiaalisissa liiketoimintaverkostoissa toimittaessa	Vaikeuttavat tekijät sosiaalisissa liiketoimintaverkostoissa toimittaessa	Narratiivin lopputulema
- 30 v yrittäjänä	- Seikkailunhalu ja elämäntyytyväisyyden tarve	- toiminnan syyt: innostus liiketoiminnan aloittamiseen - toiminnan ajuri: työllistyminen, uuden elämän alku, asuinpaikan vaihdos	- ongelmien ratkaisu sosiaalisissa, kansainvälisissä verkostoissa - yrittäjäyhteisössä osallisuuden merkitys ja sen kokeminen - luontevuus, dynaamisuus toimivia kansainvälisissä verkostoissa heti kielitaidon avulla	- kulttuurinen luokataito - laaja osaaminen liiketoiminnassa - ahkeruus, sinnikkyyys, peräänantamattomuus - yhteisten resurssien totaalin hyödyntäminen - onnistunut markkinointi	- kateus - toimintaympäristön yllättävät muutokset - erilaisuus suhteissa muihin sosiaalisen verkoston toimijoihin	- benchmarkkaus sosiaalisissa verkostossa - ongelmien ratkaisu yhdessä muiden pienyrittäjien kanssa - uusien ideoiden jakaminen ja saaminen - verkostojen laajojen kansainvälisten markkinoiden hyödyntäminen.

LIITE 4 Informantti D, kauneuden hoitoala.

Toiminut pienyrittäjänä	Miksi informantti muutti Espan- jaan	Pienyrittäjyyteen johtavat toimin- nan syyt ja toiminnan ajurit	Intensionaalisen toimintakyvyn rakentuminen uudessa toimin- taympäristössä	Edistävät tekijät sosiaalisissa lii- ketoiminta- verkostoissa toimittaessa	Vaikeuttavat te- kijät sosiaalisissa liiketoiminta- verkostoissa toimittaessa	Narratiivin lopputulema
- 11 vuotta	- Hyvän elämän- laadun tavoitte- lu	- toiminnan sy- sääjä tahto muuttaa elämää terveellisem- pään suuntaan - toiminnan ajuri ajoitus ja ajan- kohta, oman unelman toteut- taminen	- oikean toimin- taympäristön löytyminen - liikeneuvottelut sosiaalisissa verkostoissa tunnetun yhtei- sön sisällä - rahoituksen jär- kevä suunnitte- lu - perheyhteisön tuki - kokemus liike- toiminnasta	- liiketilan löytä- minen hyvältä markkinapaikal- ta - yhteistoiminnal- linen markki- nointi - yhteisöllisyys pienyrittäjien kesken - muiden pien- yrittäjien koko- naisvaltainen tuki - erikoisosaaami- seen keskitty- minen - pienyrittäjien yhteisten re- sursien järkevä käyttö	- liian suppea so- siaalinen ver- kosto Espanjas- sa - erilaisuus elä- män arvojen ajattelussa	- bestpractice ko- kemusten jaka- minen - oppiminen tois- ten kokemuksis- ta

LIITE 5 Informantti E, palvelu-ala (asiointitoimisto).

Toiminut pienyrittäjänä	Miksi informantti muutti Espan- jaan	Pienyrittäjyyteen johtavat toimin- nan syyt ja toiminnan ajurit	Intensionaalisen toimintakyvyn rakentuminen uudessa toimin- taympäristössä	Edistävät tekijät sosiaalisissa lii- ketoiminta- verkostoissa toimittaessa	Vaikeuttavat te- kijät sosiaalisissa liiketoiminta- verkostoissa toimittaessa	Narratiivin lopputulema
- 25 vuotta	- Primaariper- heen intressit Espanjassa - Espanjalaisen kulttuurin omaksuminen ja ihailu	- toiminnan sy- sääjä avioliitto espanjalaisen miehen kanssa, perheen elättä- minen - toiminnan ajuri perhe, omien taitojen hyödyn- täminen liike- toiminnassa	- liikkuminen kansainvälisissä verkostoissa su- juvaa ja luonte- vaa - kumppanuuksi- en luonti help- poa - perheyrityisyys lähellä sydäntä - hyvä liikeäly eli ”businessväinu”	- kulttuurinen lu- kutaito - intensionaalis- sa verkostoissa toimimisen helppous - monipuoliset kompetenssit - paikallisten tun- tema henkilö - liiketoiminnan muutautuvuus - hyvä maine	- paljon erilaisia toimijoita - kausiluontei- suus liiketoi- mimassa - alan suhdanteet	- laajojen markki- noiden hyödyn- täminen - kilpailukyvyyn parantuminen - kustannussetujen kertyty - erikoisosaami- sen hyödyntä- minen - laajan kompe- tenssin alueella liiketoiminnan monipuolisuus

LIITE 6 Informantti F, IT-ala (tieto- ja viestintätekniikan asiantuntija).

<p>Toiminut pienyrittäjänä</p> <p>- 10 v yrittäjänä</p>	<p>Miksi informantti muutti Espanjaan</p> <p>- suomalaisen työelämän oravapyyryä ja epävarmuus</p>	<p>Pienyrittäjyyteen johtavat toiminnan sysääjät ja toiminnan ajurit</p> <p>- Toiminnan sysääjä kyllästyminen suomalaiseseen työelämään - Toiminnan ajuri eurooppalaisen työelämän muutokset</p>	<p>Intensionaalisen toimintakyvyn rakentuminen uudessa toimintaympäristössä</p> <p>- uusien kontaktien luonti kaikkialta Euroopasta - toimintaympäristön luominen perheen kanssa - asiakkaiden löytäminen verkkojen avulla</p>	<p>Edistävät tekijät sosiaalisissa liiketoimintaverkostoissa toimittaessa</p> <p>- tunnettavuuden lisääminen - luottamus toimijoiden kesken - oma brändäys - innovaatioiden rikastuminen</p>	<p>Vaikeuttavat tekijät sosiaalisissa liiketoimintaverkostoissa toimittaessa</p> <p>- espanjalaisen yhteiskunnan teknologian hitaus - taloudelliset suhdanteet</p>	<p>Narratiivin lopputulema</p> <p>- yhteisvoiman lisääntyminen - tietopääoma kasvanut - uusien ideoiden saaminen</p>
--	---	---	---	---	---	---

LIITE 7 Informantti G, kampaamoala.

<p>Toiminut pienyrittäjänä</p> <p>- ½ vuotta</p>	<p>Miksi informantti muutti Espanjaan</p> <p>- menestymisen ja kokeilunhalu pienyrittäjänä</p>	<p>Pienyrittäjyyteen johtavat toiminnan sysääjät ja toiminnan ajurit</p> <p>- Toiminnan sysääjä: kova kilpailutilanne tällä alalla Suomessa ajoi yrittämään Espanjaan - Toiminnan ajuri: Yrittäjyystävän houkuttelu Espanjaan yrittämään.</p>	<p>Intensionaalisen toimintakyvyn rakentuminen uudessa toimintaympäristössä</p> <p>- ennakkoluulottomuus kokeilla uutta - ystävien valmis liiketoimintasuhteiverkosto jo alalla Aurinkorannikolla. - runsaat, kansainväliset työmarkkinat</p>	<p>Edistävät tekijät sosiaalisissa liiketoimintaverkostoissa toimittaessa</p> <p>- pienyrittäjien yhteiset markkinointitoiminteet - yhteinen, maksukykyinen asiakaskunta valmiina - ennestään tutut, luotettavat pienyrittäjät kumppaneina</p>	<p>Vaikeuttavat tekijät sosiaalisissa liiketoimintaverkostoissa toimittaessa</p> <p>- paljon erilaisia toimijoita alalla - kokemattomuus kansainvälisissä verkostoissa toimimisessa</p>	<p>Narratiivin lopputulema</p> <p>- työllistynyt pienyrittäjänä - oppiminen toisten pienyrittäjien esimerkkien avulla - sosiaalinen pääoma kasvanut</p>
---	---	--	--	---	--	--

LIIITE 8 Informantti H, rakennusala.

<p>Toiminut pienyrittäjänä</p> <p>- 30 vuotta</p>	<p>Miksi informantti muutti Espan- jaan</p> <p>- avioliiton myötä</p>	<p>Pienyrittäjyyteen johtavat toimin- nan sysääjät ja toiminnan ajurit</p> <p>- Toiminnan sy- sääjä perheyrit- täjyydestä ja yrittäjäsuku - Toiminnan ajuri isän esimerkki pienyrittäjänä toimisesta, toimiminen isän yrityksessä apu- laisena nuoresta asti</p>	<p>Intensionaalisen toimintakyvyn rakentuminen uudessa toimin- taympäristössä</p> <p>- osallistuminen yrittäjyhteisön toimintaan - perheen kaikki resurssit hyö- dynnettiin pien- yrittämisessä - sosiaalisten ver- kostojen laaja ja taidoikas hyö- dyntäminen asiakassuhteita luotaessa</p>	<p>Edistävät tekijät sosiaalisissa lii- ketoiminta- verkostoissa toimittaessa</p> <p>- hyvät vuorovai- kutustaidot - finanssipoliti- kan ymmärtä- minen Espanjas- sa</p>	<p>Vaikeuttavat te- kijät sosiaalisissa liiketoiminta- verkostoissa toimittaessa</p> <p>- kova kilpailu alalla - epäluotettavat kumppanit</p>	<p>Narratiivin lopputulema</p> <p>- intohimo pien- yrittämiseen kansainvälisillä markkinoilla - laaja kokemus pienyrittäjyy- destä ja yrityk- sen rahoituksen- ta auttoi menes- tymään</p>
--	--	---	--	---	--	---

LIITE 9 Informantti I, monialainen yrittäjä/ravintola-ala ja kiinteistöala.

Toiminut pienyrittäjänä	Miksi informantti muutti Espanjaan	Pienyrittäjyyteen johtavat toiminnan syyt ja ajurit	Intensionaalisen toimintakyvyn rakentuminen uudessa toimintaympäristössä	Edistävät tekijät sosiaalisissa liike-toimintaverkostoissa toimittaessa	Vaikeuttavat tekijät sosiaalisissa liike-toimintaverkostoissa toimittaessa	Narratiivinen lopputulema
- 20 vuotta	- Unelma toimia pienyrittäjänä ulkomailla	- Toiminnan syytä ei ollut, vaan syyksi mainittiin omaa ulkomailla ja oman itsensä herrana toimiminen - Toiminnan ajuri vapauden kaipuu (voi itse päättää työstään)	- Kotimaassa olevat resurssit /liikekumppanit - uudet hyötykäyttöön ulkomailla Espanjassa - koulutus taloudellisiin prosesseihin - osallistuminen yrittäjyysyhdistyksen toimintaan - asiakaspalveluun, markkinointiin ja johtamiseen panostaminen	- aikaisemmin luodut liikekumppanuverkostot - koulutus - rohkeus uusien liikesuhdeverkostojen luomisessa - pienyrittäjän sitkeys - tapa toimia asiakaslähtöisesti - pienyrittäjäkemusta Suomessa asuessa	- epäluotettavat pienyrittäjät - rahan ahneus - globalisaation tuomat haitat EU:ssa - yrittäjyyspolitiikka Espanjassa	- luotettavan brändin rakentaminen asiakaspalvelun kautta - monialainen ja moniosaajayrittäjä menestyy koulutuksen merkitys kasvaa olemaisesti myös sosiaalisista pääomista - kulttuurisen pääoman merkitys eri ympäristöissä

LIIITE 10 Informantti J, kaupanala/elintarvikekauppa.

<p>Toiminut pienyrittäjänä</p> <p>- 35 vuotta</p>	<p>Miksi informantti muutti Espanjaan</p> <p>- ajautunut aikanaan Espanjaan oman entisen ammatin kautta</p>	<p>Pienyrittäjyyteen johtavat toiminnan sysääjät ja toiminnan ajurit</p> <p>- Toiminnan sysääjä - elämänmuutos - Toiminnan ajuri työllistyminen ja kiinnostus alasta</p>	<p>Intensionaalisen toimintakyvyn rakentuminen uudessa toimintaympäristössä</p> <p>- intressit itsensä kehittämiseen - pienyrittäjänä - asiakaspalvelun kehittämisen kansainvälisessä ympäristössä - sosiaalinen kyvykkyys korostui uusien liiketoimintaverkkojen rakentamisessa - rohkeus</p>	<p>Edistävät tekijät sosiaalisissa liiketoimintaverkostoissa toimittaessa</p> <p>- osasi hahmottaa markkinat ja oikeat liiketoimintatukumppanit alusta alkaen - halu menestyä - rakensi sosiaalisia verkostoja kaikkien kansallisuuksien kanssa - keskittyi liiketoimintasuhteiden kehittämiseen - hyödynsi ”puskaradiota” eli kuulopuheita markkinointikanavana</p>	<p>Vaikeuttavat tekijät sosiaalisissa liiketoimintaverkostoissa toimittaessa</p> <p>- espanjalainen byrokraatia - yrittäjä asui kaukana yrityksestään</p>	<p>Narratiivin lopputulema</p> <p>- kasvatti liiketoimintaverkkoaan strategisesti joka kansallisuusr ryhmään - hyödynsi markkinointikanavia joka tasolla - erikoisosaamisen hyödyntäminen - oppiminen toisten tavoista</p>
--	--	---	---	---	--	---

LJITE 11 Informantti K, liikunta-ala.

<p>Toiminut pienyrittäjänä</p> <p>- 32 vuotta</p>	<p>Miksi informantti muutti Espanjaan</p> <ul style="list-style-type: none"> - elämänmuutos - seikkailunhalu 	<p>Pienyrittäjyyteen johtavat toiminnan sysääjät ja toiminnan ajurit</p> <ul style="list-style-type: none"> - Toiminnan sysääjä halu perustaa pienyrittäjä - Toiminnan ajuri intohimo yrittäjyyteen 	<p>Intensionaalisen toimintakyvyn rakentuminen uudessa toimintaympäristössä</p> <ul style="list-style-type: none"> - koko perhe mukana yrittämissä - aktiivinen toimintaympäristöön tutustuminen - koulutus - kielitaidon hankkiminen 	<p>Edistävät tekijät sosiaalisissa liiketoimintaverkostoissa toimittaessa</p> <ul style="list-style-type: none"> - yrittäjämäinen toimintatapa - sosiaaliset vuorovaikutustaidot liiketoimintasuhteita rakennettaessa - halu vaikuttaa pienyrittäjien asemaan 	<p>Vaikeuttavat tekijät sosiaalisissa liiketoimintaverkostoissa toimittaessa</p> <ul style="list-style-type: none"> - teknologian hitaus 	<p>Narratiivin lopputulema</p> <ul style="list-style-type: none"> - oman yrittäjyyden filosofian luominen - kulttuurin tavoista oppiminen - menestyvästi liiketoimintaan - monialaisuuden hyödyntäminen liiketoimintaverkostoissa - toisilta oppiminen - asiakaslähtöisen toiminnan kehittäminen - hyvä elämänlaadun tavoittelu
--	---	--	--	---	--	---

LIITE 12 Informantti L, terveydenhoitoala.

<p>Toiminut ienyrittäjänä</p> <p>- 22 vuotta</p>	<p>Miksi informantti muutti Espan- jaan</p> <p>- sattuma</p>	<p>Pienyrittäjyyteen johtavat toimin- nan sysääjät ja toiminnan ajurit</p> <p>- Toiminnan sy- sääjakoulutusti- laisuus Espan- jassa - Toiminnan ajuri halu ryhtyä pienyrittäjäksi</p>	<p>Intensionaalisen toimintakyvyn rakentuminen uudessa toimin- tauympäristössä</p> <p>- kokemus yrit- tämisestä ja ko- vasta työntösteosta - ystävien tuki - kielitaito - ammattitaito alasta</p>	<p>Edistävät tekijät sosiaalisissa lii- ketoiminta- verkostoissa toi- mittaessa</p> <p>- sosiaaliset vuo- rovaikutustutai- dot - yrittäjämäimen toimintatapa - systemaattinen tiedonnalkä - halu verkostoit- tua</p>	<p>Vaikeuttavat te- kijät sosiaalisissa liiketoiminta- verkostoissa toimittaessa</p> <p>- uuden ympäris- tön kulttuu- rierot - luotettavien kumppanien löytäminen</p>	<p>Narratiivin lopputulema</p> <p>- uuden alan op- piminen - oman ammatti- taidon syven- täminen - elämälaadun parantaminen - tulevaisuuden tutkimuksen kehittäminen alalla</p>
---	---	--	--	---	--	--

