

# **PALKITUN YRITTÄJYYDEN SYNTYTEKIJÄT**

**Jyväskylän yliopisto  
Kauppakorkeakoulu**

**Pro gradu -tutkielma**

**2018**

**Tekijä: Markku Tarvainen  
Oppiaine: Yrittäjyys  
Ohjaaja: Juha Kansikas**



JYVÄSKYLÄN YLIOPISTO

## TIIVISTELMÄ

Tekijä Markku Tarvainen	
Työn nimi Palkitun yrittäjyyden syntytekijät	
Oppiaine Yrittäjyys	Työn laji Pro gradu -tutkielma
Aika (pvm.) 1.4.2018	Sivumäärä 80
Tiivistelmä - Abstract <p>Tässä tutkimuksessa on selvitetty palkitun yrittäjyyden syntytekijöitä. Laadullisen tutkimuksen keinoin ja teemahaastatteluiden kautta perehdyttiin viidentoista kotipaikkakunnillaan vuoden 2017 Yrittäjäksi valitun tarinaan. Kohderyhmän jäsenet ovat kaikki Keski-Suomen maakunnasta ja heidän yrityksensä toimivat teknologia-aloilla. Yrittäjätarinoiden kautta muodostuu kuva kunkin palkitun polusta yrittäjäksi, urasta yrittäjänä sekä ammatillisiin valintoihin vaikuttaneista tekijöistä.</p> <p>Tutkimus kasvattaa ymmärrystä siitä, minkälaisista lähtökohdista kohderyhmän jäsenet ovat yrittäjiksi ponnistaneet, sekä mitkä olivat heidän motiivinsa ja inspiraationsa lähteä yrittäjän urapolulle. Tutkimustulokset antavat myös uuden näköalan ammatti- maista yrittäjyyttä synnyttäviin tai vahvistaviin tekijöihin, joita on hyvä ottaa huomioon kasvatettaessa, koulutettaessa ja valmennettaessa tulevia potentiaalisia yrittäjiä.</p> <p>Tutkimuksen aineisto koostuu 15 yrittäjän haastattelusta, jotka on jäsenetty kuuden tutkimusprosessin tuloksena syntyneen teeman ja niistä muodostuneen tarkastelukehikon kautta. Kaksi tarkastelukehikon teemoista (henkilöhistoria ja toimintaympäristö) valottaa yrittäjien henkilökohtaisia taustatekijöitä, ja neljä teemoista (tilaisuus, ansainta, kannattavuus ja jatkuvuus) kertoo valinnoista sekä niihin vaikuttavista tekijöistä.</p> <p>Yrittäjien narratiiveissa tulee esille yrittäjyyteen työntäviä ja vetäneitä tekijöitä, näiden yhteisvaikutus, sekä laukaisutekijöitä, jotka muuttivat yrittäjyysintention toiminnaksi. Lisäksi tutkimuksen tulokset mukailevat vallitsevaa käsitystä, jonka mukaan yrittäjäperheiden lapsilla on muita suurempi todennäköisyys päätyä yrittäjiksi. Tutkimus nostaa yhtenä yrittäjyyden syntytekijänä myös jatkumon, jossa toisen palveluksessa hankittu asiantuntijuus ja osaaminen muuntuvat yrittäjyydeksi. Tulosten valossa usko omiin menestymisen mahdollisuuksiin yrittäjänä näyttäytyy kenties merkittävimpänä tekijänä valintoja tehtäessä.</p> <p>Tulokset painottavat pitkäjänteisyyden merkitystä yrittäjyydessä sekä rohkaisun ja realistisen tiedon välittämisen herkkää tasapainoa yrittäjän uraa harkitsevien kohdalla. Tutkimuksen tulokset tiivistyvät yrittäjien kuvaukseen yrittäjyydestä ”kestävyyssla-jina”.</p>	
Asiasanat yrittäjyys, yrittäjyysintention, yrittäjyyskasvatus, yrittäjyysorientaatio, minäpystyvyys, suunnitelmallisen käyttäytymisen teoria, psykologinen pääoma, teknologia, narratiivi	
Säilytyspaikka Jyväskylän yliopiston kirjasto	

## ABSTRACT

Author Markku Tarvainen	
Title of thesis Insight in to the birth of award-winning entrepreneurship	
Subject Entrepreneurship	Type of work Master's Thesis
Time (month/year) 04/2018	Number of pages 80
<p><b>Abstract</b></p> <p>This research has studied the factors behind award-winning entrepreneurship. By means of qualitative research methods and thematic interviews, the stories of fifteen entrepreneurs, who have been selected as Entrepreneur of the Year 2017 in their home municipalities, were familiarised in. The members of the target group are all from the region of Central Finland, and their businesses all operate in the technology sector. The entrepreneur stories form an image of each awarded person's path to becoming an entrepreneur, their careers as entrepreneurs as well as factors that have influenced their professional choices.</p> <p>The study increases understanding on the types of starting points the members of the target group have set off from to become entrepreneurs, and what their motives and inspirations have been to choose the career path of an entrepreneur. The study results also provide a new perspective on factors that create and strengthen professional entrepreneurship, which are good to take in to account when developing, training and coaching potential entrepreneurs in the future.</p> <p>The material of the study consists of 15 entrepreneurs' interviews, which have been analysed through a theme that was a result of six research processes and an observation framework formed by them. Two of the observation frameworks' themes (personal history and operating environment) bring light on the entrepreneurs' personal background factors, and four of the themes (opportunity, earning, profitability and continuity) tell about the choices and factors that influenced them.</p> <p>The entrepreneurs' narratives bring up the factors that have pushed and pulled towards entrepreneurship, their co-effect, as well as trigger factors, which have made entrepreneurship intentions in to actions. In addition, the study results retell the prevailing understanding, according to which the children of entrepreneurs' families are more likely to become entrepreneurs. The study also raises a continuum as one factor to initiate entrepreneurship, where expertise and skills gained when employed by someone else changes in to entrepreneurship. In light of the results, the belief in one's own possibilities of success as an entrepreneur appears to be perhaps the most significant factor when making choices.</p> <p>The results emphasise the significance of perseverance in entrepreneurship, as well as the conveyance of encouragement and realistic information to those considering the career of an entrepreneur. The results of the study close up to the entrepreneurs' description of entrepreneurship as an "endurance sport".</p>	
<p><b>Key words</b></p> <p>entrepreneurship, entrepreneurial intentions, entrepreneurial education, entrepreneurial orientation, self-efficacy, theory of planned behavior, psychological capital, technology, narrative</p>	
Location      Jyväskylä University School of Business and Economics	

## SISÄLLYS

1	TUTKIMUKSEN LÄHTÖKOHDAT .....	7
1.1	Tutkimuksen tarkoitus.....	7
1.2	Tutkimuksen tausta .....	8
1.3	Tutkimusprosessi ja raportin rakenne .....	10
1.3.1	Tutkimusprosessi .....	10
1.3.2	Tutkimusraportti .....	11
2	TEOREETTINEN VIIITEKEHYS.....	12
2.1	Yrittäjyystutkimuksen perinne ja muutos.....	12
2.2	Käsitteistöä yrittäjyyden tutkimuksen ja säädösympäristön viitekehyksissä .....	13
2.2.1	Yrittäjyyden käsite .....	13
2.2.2	Yrittäjän määrittelyä .....	16
2.3	Selitysmalleja yrittäjäksi johtaneille poluille .....	19
2.3.1	Syntynyt yrittäjäksi .....	20
2.3.2	Aikonut yrittäjäksi ja ryhtynyt yrittäjäksi .....	21
2.3.3	Ajautunut yrittäjäksi .....	22
2.3.4	Situationaalinen yrittäjyys .....	23
2.3.5	Kasvu yrittäjäksi .....	25
2.3.6	Merkityksellisimmät käsitteet .....	26
3	MENETELMÄLLISET VALINNAT .....	27
3.1	Menetelmälliset valinnat laadullisen tutkimuksen viitekehyksessä ..	27
3.2	Teemahaastattelu aineiston keräämisen menetelmänä.....	28
3.3	Kohderyhmän valinta .....	29
3.4	Tiedon keruun toteutus .....	30
3.4.1	Kontaktin luominen .....	31
3.4.2	Puhelinhaastattelu menetelmällisenä ratkaisuna .....	31
3.4.3	Haastattelujen toteutusprosessina .....	32
3.5	Aineiston koonti ja analyysi .....	33
3.5.1	Aineiston koonti ja tallennus .....	33
3.5.2	Teemahaastattelujen analyysi hyvään tieteelliseen käytäntöön pyrkien.....	34
4	TUTKIMUKSEN TULOKSET.....	35
4.1	Aineiston teemoittelu .....	35
4.2	Tulokset.....	37
4.2.1	Henkilöhistoria .....	37
4.2.2	Toimintaympäristö.....	41
4.2.3	Tilaisuus.....	45
4.2.4	Ansainta .....	48
4.2.5	Kannattavuus.....	51
4.2.6	Jatkuvuus.....	55

5	JOHTOPÄÄTÖKSET JA TULOSTEN ARVIOINTI.....	58
5.1	Tulosten diskussio .....	58
5.2	Tutkimuksen menetelmällisten valintojen arviointi.....	61
5.3	Pohdintaa ja jatkotutkimuksen aiheita .....	63
	LÄHTEET .....	68
	LIITE 1: TEEMAHAASTATTELUN RUNKO .....	80

## **TUTKIMUKSEN KUVIOT**

KUVIO 1.	Tutkimusprosessi .....	10
KUVIO 2.	Yrittäjyyden muodot .....	15
KUVIO 3.	Yrittäjän ydintaidot .....	17
KUVIO 4.	Pääoman käsitteen erittelyä .....	17
KUVIO 5.	Yrittäjyyden veto- ja työntötekijät .....	21
KUVIO 6.	Suunnitelmallisen käyttäytymisen teoria .....	22
KUVIO 7.	Liiketoiminnan käynnistämisen vaiheet .....	23
KUVIO 8.	Liiketoimintamahdollisuudet schumpeteriläisen ja kirzneriläisen näkemyksen mukaan .....	24
KUVIO 9.	Mahdollisuuksien havaitseminen ja kehittäminen .....	24
KUVIO 10.	Yrittämäisen oppimisen malli .....	25
KUVIO 11.	Yrittämäisen oppimisen kolmikäsitteinen malli .....	26
KUVIO 12.	Tutkimuksen tiedon keruun prosessi .....	30
KUVIO 13.	Aineiston teemoittelu .....	36



# 1 TUTKIMUKSEN LÄHTÖKOHDAT

## 1.1 Tutkimuksen tarkoitus

Tämä pro gradu -tutkielman tarkoituksena on lisätä ymmärrystä siitä, mitkä tekijät ovat tukeneet ja mahdollistaneet yrittäjäyshaikomusten muuttumisen ihmisten valintojen kautta palkituksi yritystoiminnaksi. Tutkimustehtävä tiivistyy tutkimusongelmaksi:

Mistä palkittu yrittäjäyhyys syntyy ja miten yrittäjäyhyden syntytekijöitä voidaan vahvistaa?

Tutkimusongelmaa lähestytään laadullisen tutkimuksen keinoin kolmen tähän tutkimukseen valitun tutkimuskysymyksen kautta:

- 1) Minkälaisista taustoista palkitut teknologia-alan yrittäjät ovat yrittäjiksi ponnistaneet?
- 2) Mitkä olivat heidän motiivinsa ryhtyä yrittäjäksi?
- 3) Mistä syntyi lopullinen inspiraatio lähteä yrittäjän polulle?

Edellä mainittujen tutkimuskysymysten vastausten analyysi ja niistä tehtävät johtopäätökset puolestaan antavat vastauksen neljänteen tutkimuskysymykseen:

- 4) Millaisia ammattimaista yrittäjäyhyttä synnyttäviä tai vahvistavia tekijöitä tulisi ottaa huomioon kasvatettaessa, koulutettaessa ja valmentettaessa potentiaalisia yrittäjiä?

Tässä tutkimuksessa palkitulla yrittäjäyhydellä tarkoitetaan Vuoden yrittäjä -tunnustuksen kriteereillä palkittua yrittäjäyhyttä. Uudenmaan yrittäjät (2017) ovat esitelleet maassamme yleisesti käytettyjä palkitsemisen kriteereitä seuraavasti: esimerkillinen toiminta, yhteisöllisyys, työllistäminen ja paikkakunnan elinkeinoelämän edistäminen sekä yritystoiminnan taloudellinen menestys. Menestyksen arviointi kohdistuu yrityksen liikevaihdon kehitykseen, vakava-

raisuuteen ja yrityksen kansantaloudelliseen merkitykseen. Tämän tutkimuksen kohderyhmäksi on valittu Keski-Suomessa vuonna 2017 kotikuntiansa Vuoden Yrittäjä -tunnustuksen saaneet teknologia-alan yritykset. Vertaisryhmän antaman tunnustuksen ja palkitsemisen myötä heidät on nostettu esille positiivisella tavalla yrittäjäkunnan edustajiksi ja heidän voidaan ajatella toimivan alueellisen yrittäjyyden roolimalleina sekä esikuvina.

Tutkimuksen taustalla olevan tutkimusintressin ja pro gradu -tutkielman tyypillisen laajuuden sekä syvyyden pohjalta kohderyhmää on rajattu maantieteellisesti koskemaan Keski-Suomen seutua ja toimialan osalta kattamaan teknologia-alan yritykset. Tutkimus lisää ymmärrystä yrittäjyyden syntytekijöistä tässä rajatussa tarkastelujoukossa. Tämä kasvanut ymmärrys auttaa arvioimaan sitä, kuinka hyvin ammatillisen koulutuksen yrittäjyyskasvatus ja -koulutus kohtaa paikallisen todellisuuden. Ammatillisen koulutuksen suunnittelussa kuvaan yleisesti kuuluu jatkuva huoli siitä, että pysyvätkö sisällöt ja menetelmät työ- ja yritys-elämän muutoksen vauhdissa mukana. Aihetta tarkastellaan esimerkiksi tasaisin väliajoin tehtävillä teema- ja järjestelmäarvioinneilla sekä oppimistulosten arvioinneilla (koulutuksen arviointineuvosto Karvi 2017). Tutkimus jatkaa tämän perinteen mukaista selvitystyötä.

Tutkimuksen jälkeen ammatillisen koulutuksen yrittäjyysvalmennusta pohdittaessa saatamme todeta, että ymmärryksemme mukaan kehittäminen on ollut oikean suuntaista ja vauhtista. Voi myös olla, että löytyy tekijöitä, joihin pitää yrittäjyysvalmennuksissa kiinnittää huomiota tai saatamme jopa havaita yrittäjyyden alkamisen syiden ja motiivien kirjon olevan laajempi kuin mitä toimijat ovat arjessaan ymmärtäneet. Eskolaa (1998, 16) mukaillen voisi todeta, että tässä tutkimuksessa ei lähtökohtana ole hypoteesien todistaminen vaan hypoteesin kehittäminen.

Kun kiinnostuksen kohde on viime kädessä ammatillisen koulutuksen yrittäjyysvalmennuksen ajantasaisuus ja laatu, niin miksi tässä tutkimuksessa katse käännetään palkittuihin yrittäjiin? Syy löytyy siitä, että tutkija päätyi soveltamaan Eskolan (1998, 28) esittämää ajatusta ”jos tutkit saituria, tutki myös tuhlaria...”. Sen mukaan kannattaa siis pohtia asioiden ääripäitä ja vastakohtia. Keski-suomalaiset yrittäjät eivät edusta ammatillisen koulutuksen vastakohtaa, mutta ehkä sen yhdenlaista ääripäätä ja loppuasiakasta. Paras vastaus siihen, että tehdäänkö asioita oikein, löytyy usein asiakkaiden luota. Kannattaa siis kuunnella heidän tarinoitansa ja oppia niistä.

## 1.2 Tutkimuksen tausta

Euroopan unionin (2006) tasolla yrittäjyys on katsottu yhdeksi elinikäisen oppimisen avaintaidoista. Oman valtiovaltamme taholta todettiin jo yhdeksän vuotta takaperin (Opetusministeriö 2009, 12), että ”Suomessa tarvitaan yrittäjämäistä toimintaa” – sen nähtiin olevan kehittyvän yhteiskunnan perusta. Vuonna 2018 vallassa olevan Sipilän hallituksen hallitusohjelman pohjalta Opetus- ja kulttuuriministeriö (2017) on päivittänyt lausumiaan ja toteaa, että ”tule-



vaisuuden työ on yhä enemmän yrittäjyyttä”. Samalla haluttiin syventää vuoden 2009 yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivoja ja todettiin, että toisen asteen koulutuksessa mukaan halutaan vahvemmin yritystoimintaan liittyvät valmiudet. Keski-Suomessa tavoitteena on rakentaa maakuntaan kannustava ympäristö, jossa ”yrittäjyys ja osaaminen muuntuvat kaupallisiksi innovaatioiksi” (Keski-Suomen liitto 2018). Tämä elinikäisen oppimisen avaintaito onkin ollut vahva kehittämisen kohde paikallisessa ammatillisessa koulutuksessa ja siitä osoituksena on mm. OKM:n myöntämä laatupalkinto Jyväskylän koulutuskuntayhtymälle vuonna 2013, jolloin kilpailun temana oli yrittäjyys (Jyväskylän koulutuskuntayhtymä, 2013).

Keski-Suomen seudulla ovat vaikuttaneet samat ilmiöt, joka ovat puhuttaneet koko maata: matalan osaamisen työpaikkojen väheneminen ja työn uudet muodot (Dufva 2017) (Kauhanen 2015) sekä maaseudun roolin muutos kaupungistumisen jatkuessa (Kuhmonen 2014). Työn osalta muutokset ovat näkyneet erityisen selvästi teknologia-aloilla, jolla vuoden 2008 taantumien jälkeen nuorisotyöttömyys on edelleen korkealla tasolla ja työpaikkojen määrä on vasta parina viime vuonna lähtenyt varovaiseen kasvuun. Itsensä työllistäminen ja yrittäjyys nähdään tulevaisuudessa yhä useammin yhtenä vaihtoehtona työmarkkinoilla.

Isossa kuvassa haasteellista on tietoisuus siitä, että yhä useampi nykyajan supermenestyjistä on ollut drop out’ja, opintonsa keskeyttäjiä (esimerkiksi Steve Jobs, Bill Gates, Mark Zuckerberg). Yhteiskunnallisen keskustelun ja henkilökohtaisen kokemuksen valossa koen, että olisi hyvä, jos suomalaista koulutusta ei pidettäisi turhana ajantuhlauksena, vaan se olisi yksi yrittäjän uraa valintana vahvistanut kokemus ja vahvuustekijä eteenpäin pyrittäessä.

Näiden globaalien, valtakunnallisten ja seudullisten ilmiöiden vuoksi on tarve tarvetta kohdennetulle yrittäjyyden syntytekijöiden lisätutkimukselle. Yrittäjyyden tutkimusperinteessä yrittäjyyden ja yritystoiminnan syntyä sekä yrittäjyysaikomuksia on tutkittu paljonkin (mm. Shane 2003, Hornaday 1982, Timmons & Spinelli 2004, Ajzen 1985 ja 1991, Luthans, Luthans & Luthans 2004) ja aiheesta löytyy teoreettisista selitysmalleista koostuva kokonaisuus. Uudemmaa kansainvälistä tieteellistä keskustelua aiheesta löytyy mm. Fritsch’n (2011) toimittaman kirjan artikkeleista. Aiheen ympäriltä löytyy melko tuoreita kotimaisia väitöskirjoja mm. Oksaselta (2013), Järveltä (2013) ja Popp’lta (2016). Yrittäjän persoonallisuutta ja käyttäytymistä ovat tutkineet mm. Heikkinen (2007) ja Saade (2013). Hytti (2003) ja Hägg (2011) ovat taas tutkineet yrittäjien identiteetin muodostumista.

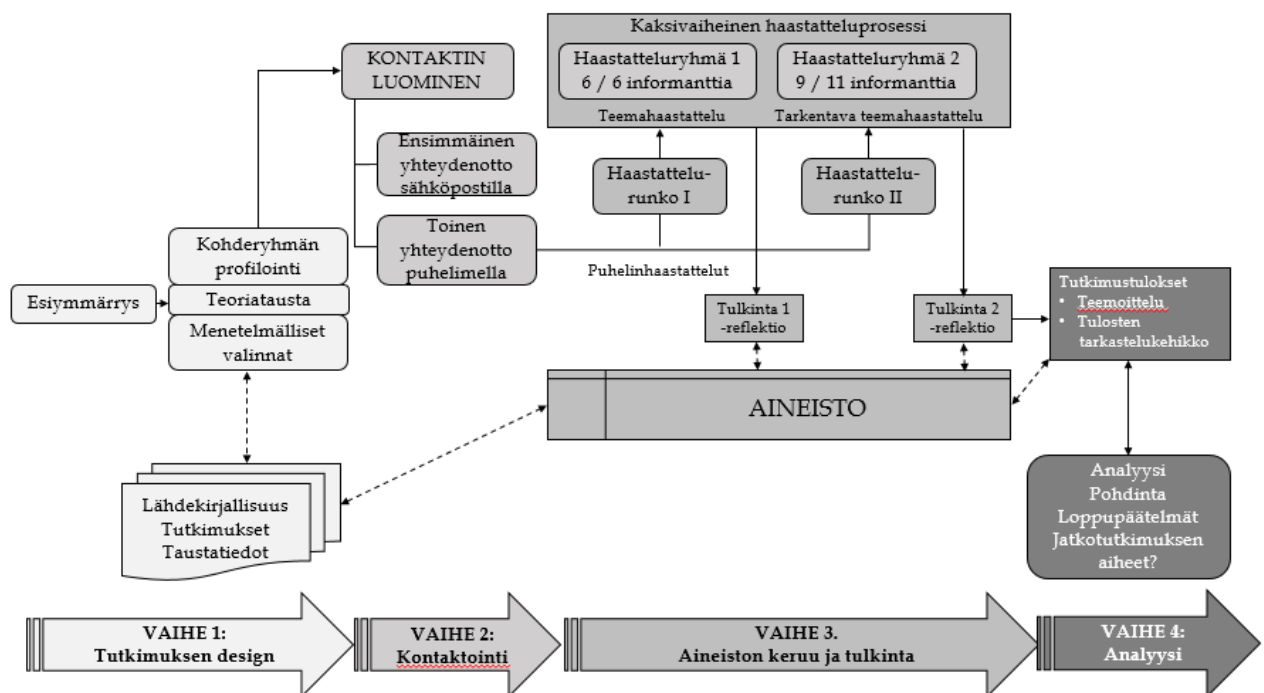
Aihetta sivuten löytyy kotimaisia tutkimuksia koskien ammattikorkeakoulu- ja toisen asteen opiskelijoiden yrittäjyysaikomuksia (Joensuu, Varamäki, Viljamaa, Heikkilä & Katajavirta 2014), (Ylikerälä 2005), (Lassila 2016) tai opettajien yrittäjyyskasvatusvalmiuksia (Peltonen 2014) sekä arviointihankkeita (mm. KARVI:n Yrtti-hanke). Stenlund (2017) on tutkinut yrittäjyyden tuottamisen teoriaa ammattikorkeakoulun tutkimusympäristössä. Osa yrittäjyystutkimuksista on käsitellyt tarkemmin rajattua tutkimuskohdetta, esimerkiksi ta-payrittäjyyttä (Talvitie, 2015) tai koulun ja paikallisyhteisön kumppanuutta

(Käyhkö 2015). Huomion arvoista on, että tämän tutkielman kanssa samankaltaisella tutkimusalueella tai rajauksella olevia tutkimuksia tai tutkielmia tästä aiheesta ei juuri löydy.

## 1.3 Tutkimusprosessi ja raportin rakenne

### 1.3.1 Tutkimusprosessi

Tämä tutkimusprosessi on edennyt alla olevan kuvion 1 mukaista polkua.



KUVIO 1. Tutkimusprosessi

Esiymmärryksen pohjalta on pohdittu menetelmällisiä valintoja sekä karotettu tutkimuksen teoriataustaa. Tutkimuksen kohderyhmän osalta ratkaisu kypsyi osin tekemisen ja kokemuksen kautta. Lopulta päädyttiin rajatulle kohderyhmälle suunnattuihin tapaustutkimuksiin. Aineiston keruu suoritettiin kaksivaiheisen haastatteluprosessin kautta. Aineistoa on teemoitettu ja tyypitetty palaten aina välillä takaisin aineiston pariin. Teoriaa on tutkimuksessa käytetty Eskolan esittämään tapaan (1998, 59-61) apuvälineenä, joka on ohjannut tietojen etsinnässä, aineiston analysoinnissa ja jäsentämisessä. Lopputuloksena on analyysien ja pohdinnan kautta päädytty loppupäätelmiin ja nostamaan esiin muutama mielenkiintoiselta vaikuttava mahdollinen jatkotutkimuksen aihe.

### 1.3.2 Tutkimusraportti

Tutkimuksen raportissa johdannon jälkeen lukijaa tutustetaan aihepiirin aiempaan tutkimukseen sekä muutamiiin keskeisimpiin käsitteisiin. Käsitteitä on koottu niin, että se helpottaisi raportin lukemista sekä yrittäjyyden tieteenalaan sekä yrittäjien arkeen ja ammatillisen koulutuksen viitekehykseen liittyvien termien osalta.

Tämän jälkeen tutkija esittelee ja perustelee menetelmälliset valintansa: miksi päädyttiin laadullisen tutkimuksen keinoin tutkimaan sarjaa tapauksia ja käyttämään prosessikaaviossa esitettyä menettelytapaa, puhelinhaastattelua. Samalla esitetään tutkimusprosessin aikana esille nousseita huomioita menetelmällisistä ratkaisuista.

Tämän jälkeen esitellään tutkimuksessa kertynyttä aineistoa, jota on koottu esille nousseiden teemojen alle. Tässä yhteydessä tehdään aineiston vertailua ja kiinnitetään myös huomiota yllättäviksi koettuihin seikkoihin tutkimusmateriaalissa. Samassa yhteydessä perustellaan aineiston teemoittelu ja luokittelu.

Lopuksi tutkija pohdiskelee kriittisesti tutkimuksessa esille nousseita teemoja ja tehtyjä havaintoja uuden tiedon ja kasvaneen ymmärryksen näkökulmasta. Tutkija esittelee johtopäätöksensä tutkimuksen tuloksista ja nostaa esiin aiheita, jotka hänen mielestään ansaitsisivat jatkotutkimusta.

Raportti päättyy lähdeluetteloon ja raportin liiteaineistoon.

## 2 TEOREETTINEN VIITEKEHYS

### 2.1 Yrittäjyystutkimuksen perinne ja muutos

Yrittäjyystutkimus on perinteisesti ollut monitieteistä ja tutkimuksessa on pitkälti keskitytty alkavaan yritystoimintaan, yksilöön ja hänen ominaisuksiinsa. Yrittäjyyden syntyä on tutkittu paljon, ja Ronstadtin (1984) mukaan tämä tutkimuskenttä on jaettavissa kolmeen koulukuntaan:

- yksilölähtöinen koulukunta
- toimintaympäristölähtöinen koulukunta
- liiketoimintalähtöinen koulukunta

Yrittäjyyttä, yrittäjää ja hänen rooliaan on määritelty näissä yhteyksissä eri tavoin (Schumpeter 1934; Hornaday 1982; Venkataraman 1997), ja tutkimuksissa on mm. tunnistettu yrittäjän ydintaitoja (Gibb 1997). Painopisteet ja tutkimusintressit ovat ajan saatossa muuttuneet toimintaympäristön muutosten myötä. Tämän vuosituhannen alussa Acs ja Audretsch (2003) totesivat, että enää ei oltu niin kiinnostuneita yrittäjän piirteistä ja persoonasta, vaan tutkimus kääntyi kohti yrittäjän käyttäytymistä, osaamista ja intentioita sekä sitä, kuinka he tunnistavat ja hyödyntävät uusia liiketoimintamahdollisuuksia (esimerkiksi Stritar & Drnovsek 2011).

Nämä mainitut aihealueet huomioiden voisi kuvitella, että laadullinen tutkimus olisi samalla yleistynyt, mutta näin ei välttämättä tapahtunut. 2010-luvun alussa Duxbury (2012) kirjoitti tapaustutkimusten haasteista yrittäjyyden tutkimuksessa; hän kaipasi niistä lisää A-tason julkaisuihin kelpaavia raportteja. Duxbury oli selvittänyt tutkimusartikkelien luonteita kahdessa arvostetussa julkaisussa (Entrepreneurship Theory and Practice, aikaväli 2002-2005 ja Journal of Business Venturing, aikaväli 1985-2005). Hänen mukaansa vain 4% artikkeleista koski tapaustutkimuksia. Duxbury näki kaiken taustalla olevan heikkoudet tapaustutkimusten laadussa: tutkimuksen menetelmiä ja aineiston analyysitapoja ei avattu tarpeeksi eikä tutkimusten reliabiliteetin ja validiteetin arviointi ollut riittävästi.

Stenlund (2017) esittää omana arvionaan, että uusia avauksia yrittäjyystutkimuksen alalla ovat tehneet erityisesti naistutkijat ja kasvatustieteilijät. Aivan viimeisimmistä tutkimuksen painotuksista kertoo vaikkapa aikakauskirjan *Entrepreneurship Theory and Practice* heinäkuun, syyskuun ja marraskuun 2017 artikkeleiden aihealueet. Niissä esille nousivat johdon yrittäjyysorientaation ja yrityksen suorituskyvyn väliset yhteydet, perheyrittäjyyden ilmiöt sekä ikään ja sukupuoleen kiinnittyvät kysymykset yrittäjyyden kentässä.

Kotimaisista yrittäjyystutkimuksen tuoreimmista painotuksista voi saada jotain kuvaa vaikkapa Turun yliopiston kauppakorkeakoulun nettisivun (27.2.2018) julkilausumasta, jonka mukaan heillä ”*painopisteinä ovat yrittäjyys ja työn uudet muodot sekä yrittäjämäinen toimintatapa ja liiketoiminnan kasvu*”. Jyväskylän University School of Business and Economics (2018) puolestaan kertoo yrittäjyyden tutkimusryhmänsä keskittävän tutkimaan vastuullista yrittäjyyttä, yrittäjämäistä käyttäytymistä ja yrittäjyyskoulutusta.

## 2.2 Käsitteistöä yrittäjyyden tutkimuksen ja säädösympäristön viitekehyksissä

Tässä tutkimuksessa aineiston jäsentelyssä ja analysoinnissa on hyödynnetty käsitteitä ja niiden määrittelyä kahdessa viitekehyksessä:

- *Yrittäjyyden tutkimuksen viitekehys*. Ilmiöitä on tulkittu yrittäjyyden tieteenalan selitysmallien ja käsitteistön kautta.
- *Säädösympäristön viitekehys*. Aineiston tulkitsemiseksi on ollut välttämätöntä tuntea tutkimuksen viitekehyksessä käytettyjen käsitteiden määritelmät lakien, asetusten ja muiden arjen toimintaa tai opetustyötä säätelevien normien sekä ohjeistusten näkökulmasta.

Näistä jälkimmäinen näkökulma vastaa arjenläheisyydessään pitkälti käsitteiden määrittelyä ja käyttöä ammatillisen koulutuksen viitekehyksessä.

### 2.2.1 Yrittäjyyden käsite

Yrittäjyyskäsitteen varhaisen historian osalta yleensä viitataan Richard Cantillonin (1755) 1700-luvun teksteihin. Niissä taustalla on ajatus eteenpäin menijästä, aloitteen tekijästä, joka kantaa yrittäjyyteen liittyvän riskin (Valli & Niittykangas 2009, 18). Nykyaikaisen yrittäjyystutkimuksen katsotaan usein käynnistyneen Schumpeterin (1934) työstä ja sen yhteydessä hän kuvaa yrittäjyyttä muita tuotannon tekijöitä yhdistäväksi supertuotannon tekijäksi (Stenlund 2017). Myöhemmin Kirzner (1973) on nostanut esiin liiketoimintamahdollisuuksien ja -tilaisuuksien tunnistamisen sekä hintaepätasapainon kautta syntyvän liiketaloudellisen voiton mahdollisuuksien merkityksen yrittäjyydessä.

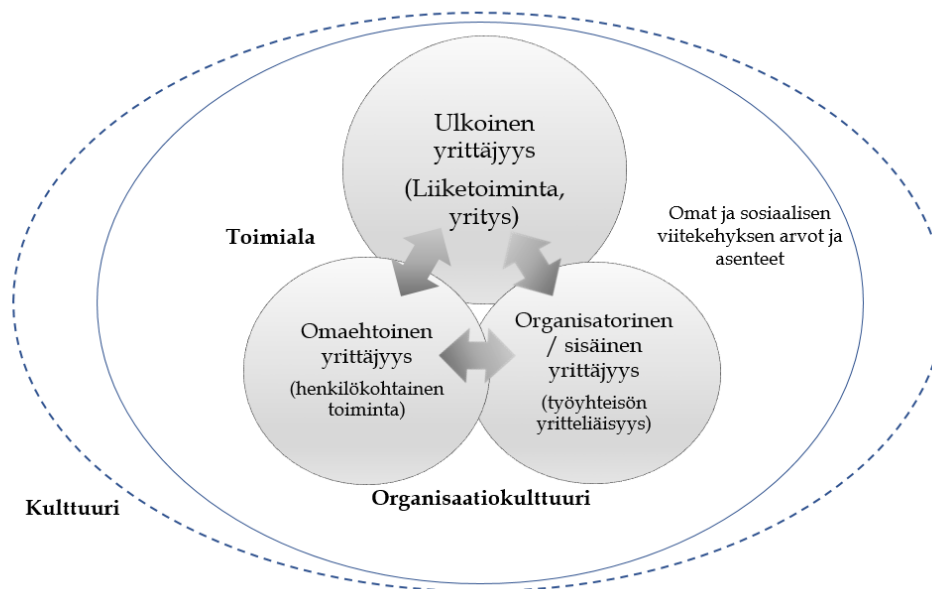
Niittykangas (2011) käsittelee yrittäjyyden käsitteen eri ulottuvuuksia sekä ristiriitaisuuksia ja toteaa, että Laukkanen antaa käsitteelle ainakin kuusi

tulkintaa, mutta nämäkään eivät ole ainoat mahdolliset. Laukkanen (2005, 14-15) esittää, että yrittäjyys on

- yksilön tai yhteisön tiettyjä ominaisuuksia, piirteitä, kokemuksia, tietämystä, asenteita, uskomuksia, motiiveja tai aikeita.
- yksilön tai yhteisön ”yrittäjämäistä” käyttäytymistä.
- liiketoimintaa
- syntymistä ja perustamista, joskus esiasteita kuten perustamisaikomuksia ja -toimia.
- pienten ja keskisuurten yritysten sekä itsensä työllistämisen yleisyyttä taloudessa
- talouden yleistä innovaatiokykyä ja teknologista kyvykkyyttä.

Niittykankaan mukaan käsitteen tulkintojen toista ääripäätä edustaa Peltosen (1986, 32) aktiiviseen asenteeseen kiinnittyvä tulkinta, jonka mukaan ”*yrittäjyys on ajattelu-, toiminta- ja suhtautumistapa*”, jonka kautta yksiköt ja työyhteisöt saadaan toimimaan tehokkaasti asetettujen päämäärien saavuttamiseksi. Ronstadt (1984) näkee yrittäjyyden dynaamisena prosessina, joka luo kasvavaa varallisuutta. Audretsch (2002) haluaa painottaa, että kyseessä on muutosprosessi.

Gibb'n (2005) mukaan yrittäjyys ei ole sama asia kuin toimia liikemiesmäisesti ja hän määritteli yrittäjyyden kolmen muun käsitteen kautta: käyttäytymisen, taitojen ja persoonallisuuden. Yrittäjyys työnteon muotona voi kanavoitua muutakin kautta kuin liiketoiminnan aloittamisena, väittää myös Ristimäki (2004). Pinchot (1985) oli jo jonkin verran aiemmin esittänyt sisäisen yrittäjyyden ja sisäisen yrittäjän käsitteet. Hänen mukaansa yksiköt voivat toimia innovatiivisesti ja yrittäjämäisesti myös toisen palveluksessa, myös usein suuressakin yrityksessä. Suomalaiseen alan keskusteluun putkahti sana ”intraprenööri”, kun Peltonen (1986) alkoi käsitellä Pinchot'a mukailleen sisäisen yrittäjyyden kysymyksiä. Tässä keskustelussa sisäinen yrittäjyys erkautui yritystoiminnasta sekä omistamisesta ja siitä alkoi muovautua strategisen johtamisen kehittämissuunta. Kuviossa 2 on esitetty näitä yrittäjyyden eri muotoja.



KUVIO 2. Yrittäjyyden muodot (Kyrö 2001, 225-226; Peltonen 2014, 42)

Cunningham ja Lischeron (1991) ovat yrittäneet jäsentää yrittäjyyden käsitteen määrittelyn erilaisia näkökulmia erottamalla toisistaan neljä erilaista koulukuntaa:

- yrittäjien piirteisiin huomiota kiinnittävät (kiinnostuksen kohteena suuret persoonat tai perinteinen piirreteoreettinen tulkinta)
- aikaansaannoksiin huomiota kiinnittävät
- tekemisiin huomiota kiinnittävät (keskiössä liikkeenjohdollinen osaaminen tai ihmisten johtaminen)
- yrityksen sopeutumiseen ja joustavuuteen huomiota kiinnittävät (sisäisen yrittäjyyden koulukunta)

Tämän tutkimuksen informanttien rajauksen yhteydessä puhutaan palkitusta yrittäjyydestä. Tässä yhteydessä tämä käsite linkittyy puhtaasti ulkoiseen yrittäjyyteen ja tutkimuksen kohderyhmää yhdistävään tekijään. Kaikki haastatellut yrittäjät olivat saaneet kotipaikkakuntansa yrittäjäjärjestöltä palkinnon vuoden yrittäjänä. Perustelut vaihtelivat, mutta yleisimmin ne liittyivät haluun tukea nuorta yrittäjää, huomioida nopeasti laajentunutta tai paikkakunnan mitataavassa hyvin työllistävää yritystä tai nostaa esille yrittäjä, jolla on takanaan kunnioittavan pitkä ura ja jonka työ on luonut yhteisöllisyyttä ympäristöönsä. Tiedot palkinnon perusteista on kerätty seudun sanoma- ja paikallislehtien (Joutsan Seutu 2017; Keskisuomalainen 2017; Torstai 2017) sekä kuntien (Muurame 2017; Saarijärvi 2017) uutisoinnista tai haastattelujen yhteydessä yrittäjiltä itseltään. Ne kertovat hauskillalla tavalla, että kaikkien Cunninghamin ja Lischeronin esittämien koulukuntien edustajia löytyy myös yrittäjäjärjestöjen piiristä. Olennaisinta kuitenkin on, että tässä yhteydessä palkittuun yrittäjyyteen liittyvät olennaisesti vertaisryhmän antama ja todennettavissa oleva tunnustus sekä yrittäjän nostaminen viiteryhmänsä roolimalliksi mediassa.

Tieteentienalan tutkimuksen laajentuessa on syntynyt uusia alakäsitteitä ja esimerkiksi Peltonen (2014, 15) puhuu pedagogisen yrittäjyyden käsitteestä, joka voidaan ymmärtää ”opettajien yrittäjämäisenä ajattelu-, toiminta- ja suhtautumistapana, jonka tavoitteena on opiskelijoiden yritteliään työ- ja elämänorientaation sekä toimintatavan kehittäminen”.

”Konteksti vaikuttaa yrittäjyyteen”, kirjoittaa Stenlund (2017, 17) ja perustelee tätä toteamusta Kyrön (1998) ja Paajasen (2001) aikaisemmilla lausumilla siitä, kuinka ajassa liikkuvat ilmiöt ja uudet tarpeet määrittävät kulloistakin yrittäjyyden käsitteen tulkintaa. Hän toteaa myös Routamaan (1993) todenneen, että yrittäjyyden yhteiskunnallinen arvostus on sidoksissa asiaan. Luukkainen ja Wuorinen (2002) tuovat hyvin esiin mielikuvien muutoksen positiiviseen suuntaan 60-70 -luvulta 90-luvulle tultaessa.

Kuten Peltonen (2014) toteaa, ohjaa kaikkien kouluasteidemme opetussuunnitelmia Euroopan komission julkilausumat (2006) ja tavoitteet (2016) sekä pitkälti niistä johdetut Opetus- ja kulttuuriministeriön (OKM 2017) antamat yrittäjyyslinjaukset koulutukseen. Näillä tuoreilla linjauksilla OKM syvensi kahdeksan vuotta aiemmin julkaisemiaan yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivoja (2009). Kun 2009 vielä suuntaviivoissa todettiin, että ”yrittäjyys on yksilön kykyä muuttaa ideat toiminnaksi”, oli määritelmä 2017 linjauksissa ”yrittäjyys on mahdollisuuksien havainnointia ja niihin tarttumista sekä kykyä muuttaa ideat sellaiseksi toiminnaksi, joka tuottaa taloudellista, kulttuurista, sosiaalista tai yhteiskunnallista arvoa”.

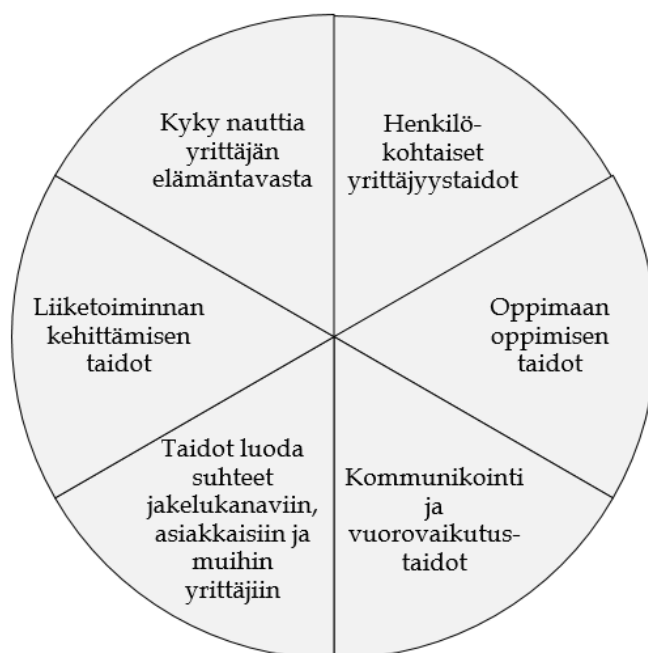
Tutkijan mielestä näitä määritelmiä ei pidä lähestyä tieteellisinä selitysmalleina, vaan suomalaista koulutusta ja yrittäjyyskasvatusta ohjaavina reunaehdoina. Ne kertovat kontekstista 2009 ja 2017, ja heijastelevat sitä, kuinka vallassa olevat poliitikkomme haluavat yrittäjyyden nähtävän tässä ajassa ja paikassa.

## 2.2.2 Yrittäjän määrittelyä

### *Yrittäjän määrittely tieteellisessä kontekstissa*

Varhaisemmissa tulkinnoissa Cantillonin (1755) yrittäjä oli henkilö, joka osti tuotteet tiettyyn hintaan ja sai ne kaupaksi jollain myyntihinnalla; riskin ottaminen kuului yrittäjän kuvaan. Stenlund (2017, 15) esittelee Druckerin (1986) sanoin ensimmäisen Euroopan kansantaloustieteen professorin Jean Baptiste Say’n (1767-1832), jonka mukaan yrittäjä oli tuotantoprosessin kokoaja, ylläpitäjä ja ohjaaja. Schumpeterille (1934) yrittäjä oli ennen kaikkea innovaattori, joka ”luovan tuhon” kautta uudistaa toimintaa ja rakenteita. Itävaltalaisen koulukunnan edustaja Kirzner (1982, 1997) taas näki yrittäjällä olevan kyky tulkita markkinainformaatiota niin, että hän löysi sitä kautta mahdollisuuksia ansaita voittoa. Käyttäytymisen pohjalta tarkasteltuna Gartner (1989) piti yrittäjää organisaation luojana. Niittykankaan (2011) mukaan yrittäjän ydintaidoista puhuttaessa pitää huomata, että yrittäjäosaaminen on jotain enemmän kuin liiketoimintaosaaminen. Gibb (1997b) on esittänyt näistä ydintaidoista oman näkemyksensä seuraavan sivun kuvion kautta.





KUVIO 3. Yrittäjän ydintaidot (Gibb 1997b; Niittykangas 2011, 96)

Tietoja ja taitoja yhdistetään usein käsitteen ”osaaminen” alle. Viitalan (2008) määritelmän mukaan osaaminen koostuu yksilön tiedoista, taidoista, valmiuksista ja asenteista. Liiketoiminnan yhteydessä osaaminen voidaan nähdä tarvittavana pääomana, huomauttaa Niittykangas (2011, 97) ja hänen mielestään osaamisen käsittely tästä näkökulmasta avaa uusia ja mielenkiintoisia näkymiä. Luthans, Luthans & Luthans (2004) erittelivät pääoman muotoja ja toivat keskusteluun mukaan inhimillisen, sosiaalisen ja positiivisen psykologisen pääoman termit.

<b>Perinteinen taloudellinen pääoma</b>	<b>Inhimillinen pääoma</b>	<b>Sosiaalinen pääoma</b>	<b>Positiivinen psykologinen pääoma</b>
Mitä omistat?	Mitä sinä osaat?	Kenet sinä tunnet?	Kuka olet?
Rahavarat, aineellinen omaisuus	Kokemus, koulutus, taidot, tiedot, ideat	Suhteet, kontaktit ja verkostot, ystävät	Luottamus, toiveikkuus, optimismi, lannistumattomuus

KUVIO 4. Pääoman käsitteen erittelyä Luthans, Luthans & Luthans (2004, 46) mukaisesti.

Näistä pääoman käsitteistä varsinkin sosiaalinen ja positiivinen psykologinen pääoma ovat olleet runsaasti mukana keskusteluissa, joissa pohditaan tämän ajan menestyvän yrittäjän profiilia ja yrittäjyyskasvatuksen tavoitteita. Niittykangas (2011, 98) arvioi tämän liittyvän siihen, että yrittäjyys on kollektiivinen ja ihmisten vuorovaikutukseen perustuva ilmiö. Toisaalta luottamus nähdään myös oleellisena edellytyksenä yhteistyölle nykyisessä verkostojen ja

klusterien muodostamassa liiketoimintaympäristössä. Oman osaamisen ja kyvykkyyden käsityksiin liitetään myös käsite minäpystyvyys (self-efficacy), jota mm. Bandura (1997) on käsitellyt teoksessaan osana sosio-kognitiivista teoriaa. Sen kautta on selitetty yrittäjän positiiviseen psykologiseen pääomaan liitettyä omaa käsitystä siitä, että kykenee kyvykkyyksiensä kautta saavuttamaan tavoitteensa. Joskus käytetään myös lähitermejä itseluottamus ja itsetunto.

Bygrave (1994) pitää kuitenkin ensisijaisena sitä, että yrittäjä havaitsee liiketoimintamahdollisuuden ja hyödyntää niistä sopivimmiksi katsomansa.

Yhteenvedona edellä kuvatuista yrittäjyyden erilaisista määritelmistä voidaan nostaa Hebert'n ja Link'n (2006, 4-5) 12 yrittäjää kuvaavaa teemaa:

- Yrittäjä henkilönä kantaa liiketoiminnan epävarmuudesta koituvan riskin
- Yrittäjä sijoittaa tarvittavan pääoman
- Yrittäjä toimii innovaattorina
- Yrittäjä on päätöksentekijä
- Yrittäjä on teollisen toiminnan johtohenkilö
- Yrittäjä on johtaja tai valvoja
- Yrittäjä on organisaattori ja koordinoi taloudellisia resursseja
- Yrittäjä omistaa yrityksen
- Yrittäjä on työllistäjä ja toimeksiantaja
- Yrittäjä on urakoitsija, sopimuskumppani
- Yrittäjä hyödyntää hintaeroja
- Yrittäjä allokoii resursseja eri tarkoituksiin

#### *Yrittäjän määrittely yhteiskunnallisessa kontekstissa*

Suomalaisen yhteiskunnan normiston ja arjen toiminnan näkökulmasta on löydettävissä myös erilaisia yrittäjän määritelmiä. Verohallinto (2018) tuo netti-sivuillaan hyvin esille, kuinka moneen asiaan tulkinnoilla on merkitystä. Verotuksen näkökulmasta eroaa yrittäjälle maksettava työkorvaus työntekijälle maksettavasta palkasta. Yrittäjä maksaa sosiaalikulunsa itse ja palkansaajan osalta kuuluu työnantajan velvollisuuksiin huolehtia työntekijän sosiaaliturvasta ja lakisääteisistä eläke- ja vakuutusmaksuista. Yrittäjää koskee myös oma eläkelakinsa (Yrittäjän eläkelaki 1272/2006).

Verohallinto käyttää yritystoimintaan liittyvää termiä toimeksiantosuhte ja pohtiessaan työ- ja toimeksiantosuhteen rajanvetoa he kiinnittävät huomiota yritystoiminnan tunnusmerkkeihin, kuten esimerkiksi toiminimellä tai yhtiömuodossa toimimiseen, pakollisten sosiaalivakuutusten ottamiseen tai ennakkoperintärekisteriin kuulumiseen. Lisäksi he arvioivat toiminnan todellista luonnetta olosuhteita valottavien tunnusmerkkien kautta: esimerkiksi mikä on työsopimuksen tai toimeksiantosopimuksen tosiasiallinen sisältö ja miten toteutuu työn suorittamisen henkilökohtaisuus tai itsenäisyys.

Työttömyysturvan näkökulmasta TE-palvelut (2018) selvittää taas hiukan eri kriteerein, onko henkilö työttömyysturvalaissa tarkoitettu yrittäjä. Nyt kiinnitetään huomiota siihen, kuuluuko YEL- tai MYEL-vakuutuksen piiriin, työllis-

tyykö henkilö päätoimisesti yrittäjän tai omassa työssään ja mikä on hänen mahdollinen omistusosuutensa jossain yrityksessä.

Yrittäjän eläkelain piiriin kuuluviksi yrittäjiksi taas katsotaan mm. (Verohallinto 2018b)

- liikkeen- ja ammatinharjoittajat ja ne heidän perheensä jäsenet, jotka työskentelevät yrityksessä ilman työsuhdetta (palkkaa)
- avoimen yhtiön yhtiömies ja kommandiittiyhtiön vastuunalainen yhtiömies
- osakeyhtiössä johtavassa asemassa työskentelevä osakas, joka omistaa yksin yli 30 % yhtiöstä tai äänivallasta;
- tai omistaa yhdessä perheenjäsentensä kanssa yli 50 % yhtiöstä tai äänivallasta.

Kuten todettu jo aiemmin (luku 2.2.), nämä viimeksi mainitut määritelmät eivät liity yrittäjyyden käsitteen selitysmalleihin tieteellisessä mielessä, mutta auttavat osaltaan tämän tutkimuksen yhteydessä tulkitsemaan aineistoa ja informanteilta saatuja kommentteja sääntöjen ja viranomaistulkintojen viidakosta. Eräs informantti kuvasi tilannetta seuraavasti.

(I 6) Tai sitten kun sää uuden yrityksen laitot, niin mitä kaikkia velvoitteita sun täytyy hoitaa ja mihkä sä otat yhteyttä ja miten nää eläkesysteemit toimii ja... Kaiken päiväistä tämmöistä. Vasta vuosien saatossa se on valjennut itsellekin. Sanotaan, että kiinnostunut en oo ollu yhtään, mutta pakko on ollut pikkuisen selvittää.

## 2.3 Selitysmalleja yrittäjäksi johtaneille poluille

Informanttien tarinoita tulkittaessa on syytä osata liittää ne oikeaan kontekstiin ja siinä auttaa osaltaan, jos tarinan sisältä voi tunnistaa haastateltavan suuntautumisen yrittäjyyden suhteen. Yrittäjyysorientaatiolle on Oksasen (2013) esittämälle tavalla tehty määrittelyä sen ulottuvuuksien mukaan. Lumpkin ja Dess (1996, 135–172) ovat näet esittäneet sille viisiosaisen jaottelun:

- Autonomisuus: kyky ja tahto johtaa itse toimintaa, jolla tavoitellaan haavittujen mahdollisuuksien hyödyntämistä.
- Innovatiivisuus: pyrkimys ja taipumus hyväksyä uudet ideat, uutuudet, kokeilut sekä luovat prosessit. Näiden kautta voidaan päästä kiinni uusiin tuotteisiin, palveluihin tai teknologioihin.
- Riskinottokyky: koskee taloudellisen riskin lisäksi myös esim. henkilökohaltaista, sosiaalista tai psykologista riskiä. Tähän liittyy usein kyky sietää epävarmuutta ja tehdä päätöksiä ilman täyttä varmuutta lopputuloksesta.
- Proaktiivisuus: tarkoittaa aloitteellisuutta ja aktiivisuutta. Tavoitteena on reagoida ennakoivasti ja tuoda näin yritys tuotteineen markkinoille ennen kilpailijoita.
- Kilpailullinen aggressiivisuus: viittaa taipumukseen haastaa kilpailijoita intensiivisesti ja välittömästi saavuttaakseen riittävä markkina-asema.

Auvinen, Niittykangas ja Kuhmonen (2010, 29-30) tutkivat yrittäjätarinoita ja tunnistavat niistä omassa tutkimuksessaan neljä yrittäjyysorientaatiota:

- Aktiivisesti yrittäjäuralle pyrkineet (tilaisuutta etsineet), joille oma-kohtainen yrittäjyys oli tavoiteltu suuri mahdollisuus ja unelma.
- Yrittäjävanhempien lapset (perheen / suvun perinteitä jatkaneet), jotka ovat kasvaneet yrittäjämäiseen elämäntapaan.
- Yrittäjäuralle ennen muuta toimeentulon vuoksi ajautuneet (yrittäjyys toimeentulon turvaajana), joilla oli taustalla pakkoa jossain muodossa.
- Jossain määrin yllättäen yrittäjäksi ryhtyneet (tilaisuuteen tarttuneet), joilla aktiivista pyrkimystä yrittäjäksi ei ollut, koska toimeentulo oli turvattu.

Lehti, Rope ja Pyykkö (2007) näkevät, että yrittäjäksi synnyttään, joudutaan tai ajaututaan. Heille yrittäjäksi syntyminen tarkoittaa yrittäjäperheen lapsien lisäksi henkilöitä, jotka tuntevat sisäistä poltetta yrittäjäksi ja ryhtyvät sellaiseksi heti kun vain voivat. Heidän näkemyksensä mukaan useimmat ovat kuitenkin ajautuneet tai joutuneet yrittäjiksi. Luvussa 2.3.3 pohditaan tarkemmin tällaisia tilanteita.

### 2.3.1 Syntynyt yrittäjäksi

Yrittäjän persoona on ollut pitkään suuri mysteeri, ja sitä on pyritty ymmärtämään yrittäjälle tyypillisten piirteiden kautta. Stenlundin (2017) mukaan tutkimusten kautta on etsitty yrittäjille tyypillisiä erityispiirteitä, jotka erottaisivat heidät muista yksilöistä. Hornaday (1982, 26-27) kokosi eri tutkimuksista näitä piirteitä peräti 42 kappaletta. Mukana ovat tyypilliset ”innovatiivisuus”, ”sinnikkyys”, ”itseluottamus” ja ”tulossuuntautuneisuus”. Timmons ja Spinelli (2004) käyttävät termiä yrittäjämäiset piirteet ja he jakoivat ne kolmeen ryhmään: ydinpiirteet, tavoiteltavat piirteet ja yrittäjämäiselle käyttäytymiselle vieraat piirteet. Näin he saivat eroteltua merkityksellisyyden perusteella Hornadayn laajaa piirrerypästä. Niittykangas (2011, 92) pelkisti piirreteoreettisen ajattelun näkemykseen, jonka mukaan yrittäjältä vaaditaan näkijän kykyjä (luovuutta, kykyä tunnistaa tapahtumia ja tilaisuuksia, visiönäarisyyttä) ja tekijän kykyjä (uskoa itseensä, rohkeutta, tavoitteellisuutta, pitkäjänteisyyttä). Piirreteoreettista tarkastelua on kritisoitu (mm. Mischel 1981, Mischel & Wright 1987) ja Stenlundin (2017) mukaan sitä korvaamaan on noussut yrittäjän persoonallisuutta selittävä käyttäytymistutkimus (esim. Gartner, Bird & Star 1992). Vaikka Niittykangas (2011) myös kritisoi piirreteoreettista lähestymistapaa, hän myös puolustaa sitä: sen kautta on hänestä tavoiteltu jotain oleellisesti yrittäjyyteen liittyvää - etenkin perinteisessä katsannossa.

Yrittäjäksi kasvetaan, väittää Dyer (1994) ja tulkitsee yrittäjyyden oppimisprosessiksi. Yksi tuttu ja yllättävänkin yleinen tapa kasvaa yrittäjäksi on kasvaa yrittäjäperheen lapsena. Niittykangas ja Tervo (2005) ovat tulleet tutkimukses-

saan siihen tulokseen, että yrittäjäperheen lapsilla on kaksinkertainen todennäköisyys ryhtyä yrittäjiksi muihin verrattuna. Selitykseksi Niittykangas (2011, 108) esittää, että ”perheen muodostama kasvuympäristö muokkaa yksilön arvoja, asenteita ja käyttäytymistä”.

Lehti, Rope ja Pyykkö (2007) kuitenkin huomauttavat, että Suomeen ei kaikesta huolimatta ole syntynyt mitään laajamittaista yritysten periytymisen mallia ja suomalaisista yrityksistä arvioidaan vain 15% olevan toisen tai sitä vanhemman polven hallussa yrittäjävetoisina. He epäilevät, että löytyy muita asioita, jotka ovat perhekulttuuria vahvempia lapsen kehityksen ohjaajia.

### 2.3.2 Aikonut yrittäjäksi ja ryhtynyt yrittäjäksi

Yrittäjäksi ryhtyessä tarvitaan Ruohotien ja Koirasen (2000) mukaan motivaatiota ja tahtoa. Samalla heidän mukaansa sitoutuu opettelemaan ja oppimaan uusia asioita ja kehittämään yrittäjän valmiuksiaan. Holopaisen (1979) aikanaan esittämät motiiviperustelut ovat edelleen vahvasti mukana keskustelussa: pyritään riippumattomaan asemaan, halutaan toteuttaa itseään, toimia itsenäisesti monipuolisemmissa tehtävissä, kokeilla jotain uutta ja saada jotain aikaiseksi elämässään.

Lee (1966) esitti muuttoliikkeiden taustatekijöitä kuvaavan ns. työntö- ja vetotekijöiden mallin (Theory of Migration). Siinä kuvattiin muuttokäyttäytymiseen vaikuttavan neljä erityyppistä tekijää: lähtöalueen työntävät tekijät, tuloalueen vetävät tekijät, väliin tulevat tekijät ja arvomaailman kaltaiset yksilölliset tekijät. Tämän mallin analogiaa on sovellettu melko yleisesti myös yrittäjäksi ryhtymiseen. Nyt vain muutos- ja motivaatiotekijöitä on kuvattu yrittäjyyden kontekstissa. Alla olevassa kuviossa Niittykankaan näkemys aiheesta.

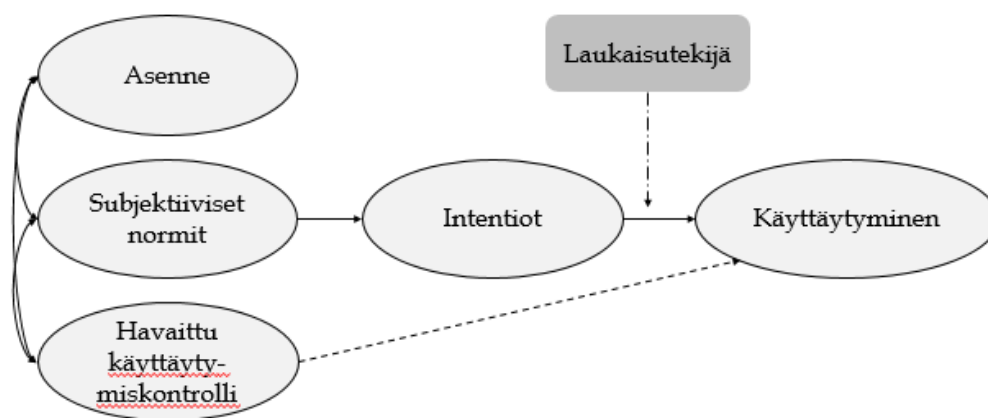
	<b>Vetotekijät (Pull)</b>	<b>Työntötekijät (Push)</b>
Yksilö	Persoonallisuuden piirteet Arvot ja asenteet Yrittäjyys elämän tavoitteiden joukossa (intentiot) Kosketus yrittäjyyteen Osaaminen (koulutus, työkokemus, työn ulkopuoliset aktiviteetit)	Persoonallisuuden piirteet (sopeutumattomuus) Pakon olemassaolo (työttömyys tai uhka siitä) Sosiaalinen marginaalisuus Nykyinen työpaikka tai työtehtävät (vaikutus- tai etenemismahdollisuudet, yksipuoliset työtehtävät)
Ympäristö	Esimerkkien olemassaolo (pienyrittäjävaltaisuus) Arvot ja asenteet (yrittäjyysilmasto) Palkkatyöhön kohdistetut tulo-odotukset ovat alhaiset Ulkopuolisten toimijoiden aktiivisuus	Alhainen koulutustaso (alueellinen ja ammatillinen liikkuvuus) Palkkatyön tarjonnan vähäisyys Halu asua alueella (local identity) Etäinen sijainti
Talous	Yrittäjän asema ja arvostus taloudessa (arvot ja asenteet yrittäjyyteen) Talouden kasvuvaihe (markkinakysynnän kasvu, rahan tarjonta, tulevaisuuden usko) Talouden taantuma	

KUVIO 5. Yrittäjyyden veto- ja työntötekijät (Niittykangas 2003, 137)

Arvot ovat ympäristöstä opittuja, yleisiä, pysyviä ja tavoitteita koskevia valintataipumuksia, sanoo Allardt (1987, 51). Mikkola (2003, 31) kuvaa asennet-

ta ”psykologisena taipumuksena, joka ilmaistaan arvioimalla tiettyä kokonaisuutta jonkin asteisella suosiolla tai epäsuosiolla”.

Mikkolaa ja Ajzenin (1985, 1991) suunnitelmallisen käyttäytymisen teoriaa (Theory of Planned Behaviour, TPB) soveltaen voidaan esittää, että kun Mikkolan mainitsema kokonaisuus on yrittäjyys ja omaksuttujen arvojen pohjalta ollaan psykologisesti taipuvaisia suosimaan sitä, voi tuloksena syntyä tavoite päätyä yrittäjäksi. Tämä yrittäjyysintention ohjaa yksilön käyttäytymistä ja tästä saattaa seurata tavoitteen mukaista toimintaa. Intention muuttumisen tavoitteelliseksi toiminnaksi saa aikaan jokin laukaisutekijä. Yrittäjäksi positiivisella tavalla päätyneillä laukaisutekijä on ollut myönteinen ja haluttu: rahoitusratkaisun tai tuoteidean löytyminen tms.



KUVIO 6. Suunnitelmallisen käyttäytymisen teoria (Ajzen 1985)

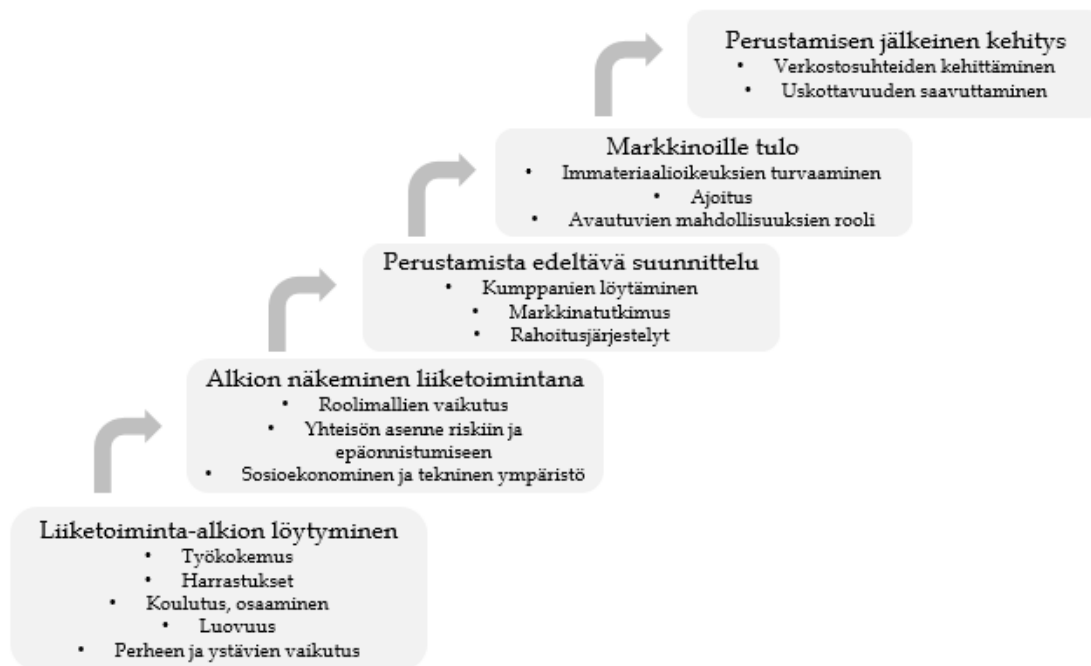
### 2.3.3 Ajautunut yrittäjäksi

Joskus motiivit ja käyttäytymisen laukaisutekijät on koettu negatiivisiksi. Niittykangas (2011) käyttää esimerkkeinä työttömyyttä tai sen uhkaa sekä työttömyyttämättömyyttä. Osassa ammatteja itsensä työllistäminen ja sirpaletöiden saaminen markkinoilta tapahtuu kaikesta huolimatta helpoimmin yrittäjyyden kautta, huomauttavat Lehti, Rope ja Pyykkö (2007). He ottavat esille myös henkilöt, jotka ovat vaikkapa perhesyistä sitoutuneet tiettyyn paikkakuntaan, mutta eivät voi työllistyä siellä kuin oman yrityksen kautta. Samankaltaiseen tilanteeseen voivat ajautua myös vaikkapa yli viisikymppiset työttömät, joiden on vaikea enää työllistyä muuten kuin yrittäjinä.

Tällöin on ryhdytty yrittäjäksi ensisijaisesti siksi, että siinä ajassa, paikassa ja henkilökohtaisessa tilanteessa muut vaihtoehdot on koettu huonommiksi. Lehti, Rope ja Pyykkö (2007) esittävät mielipiteenään, että tämä lähtöasetelma ei automaattisesti huononaa mahdollisuuksia menestyä yrittäjänä. Tärkeintä heistä on, että päätös on tehty ilman ulkopuolista painostusta ja päätöksen tehneeltä löytyy aitoa omaa intoa tekemiseen ja vastoinkäymisten voittamiseen.

### 2.3.4 Situationaalinen yrittäjyys

Joskus yrittäjäksi suuntautuminen näyttäisi tulleen yksilölle eteen luontevana jatkumona hänen ideansa tai innovaationsa eteenpäin viemiselle. Päätös näyttäisi kiinnittyvän hetkeen ja tiettyyn tilanteeseen, mutta sitä on yleensä edeltänyt joukko tapahtumia ja etappeja. Deakins (1999) on tarkastellut yritysten syntyprosesseja ja pelkistänyt yrityksen käynnistämisen viisi vaiheiseksi toimintoketjeksi alla olevan kuvion mukaisesti.



KUVIO 7. Liiketoiminnan käynnistämisen vaiheet (Deakins 1999, 51)

Auvinen, Niittykangas ja Kuhmonen (2010) pitävät lähtökohtana yksilön käyttäytymiselle yrityksen perustamisen tilanteessa inspiraatiota ja motivaatiota. Inspiraatio viittaa muutoksen ja toiminnan käynnistäneisiin tekijöihin ja motivaatio taas tekijöihin, jotka saavat yksikön toimimaan sitoutuneesti valitsemassaan suunnassa.

Esimerkkinä usein yllättävästi eteen tulevasta tilanteesta Lehti, Rope ja Pyykkö (2007) nostavat esiin vaikkapa yritysten omistusjärjestelyihin liittyvät MBO-kaupat. Tilanteen voi nähdä ahdistavana muutoksena tai se voi tulla esiin ajatuksen ainutlaatuisen tilaisuuden kohtaamisesta. Uudet tilaisuudet voi nähdä Shane'n ja Venkataramanin (2000) tavoin nykyistä tuotantoa tehostavina ja/tai markkinoiden toimintaa muuttavina. Shane (2003) on pohtinut liiketoimintamahdollisuuksia schumpeteriläisen ja kirzneriläisen näkemyksen pohjalta.

<u>Schumpeteriläinen näkemys</u>	<u>Kirzneriläinen näkemys</u>
Mahdollisuus epäjatkuvuuksia hyödyntävä	Mahdollisuus markkinatasapainoa edistävä
Olemassaolo vaatii uutta tietoa	Olemassaolo ei vaadi uutta tietoa
Innovatiivisuus oleellista	Innovatiivisuus ei korostu
Mahdollisuudet harvinaisia	Mahdollisuudet yleisiä
Mahdollisuuden syntyminen vaatii luovuutta	Mahdollisuuden tunnistaminen oleellista

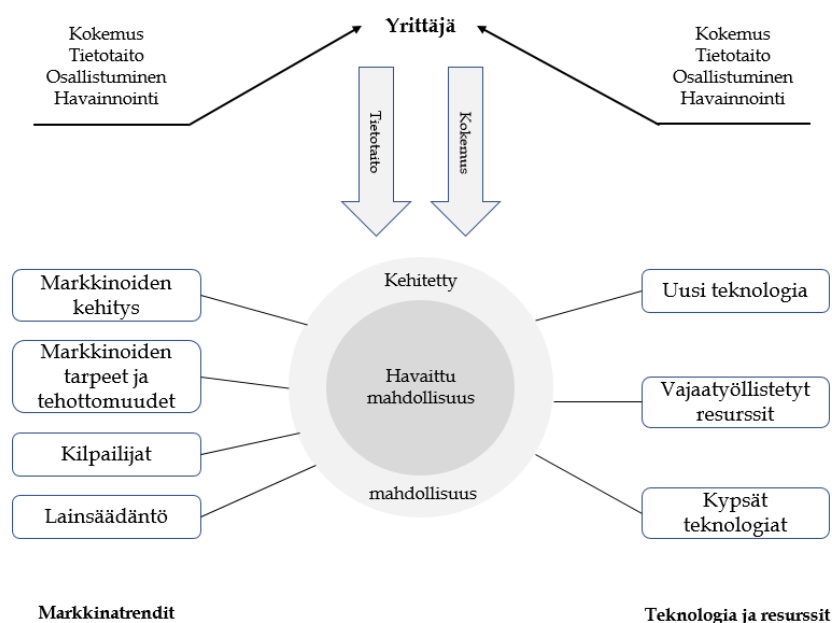
KUVIO 8. Liiketoimintamahdollisuudet schumpeteriläisen ja kirzneriläisen näkemyksen mukaan (Shane 2003, 21)

Kaikki eteen tukevat tilaisuudet eivät ole hyviä. Timmons ja Spinellin (2004, 57) mukaan hyvän liiketoimintamahdollisuuden tunnistaa kolmesta piirteestä:

- kysynnän olemassaolo
- markkinat mahdollistavat kasvun
- kannattavuus

Sarasvathy (2004) pitää havaittua mahdollisuutta vasta kehittämisen jälkeen todellisena mahdollisuutena. Myöhemmin hän (Sarasvathy 2008) esittää väitteen, jonka mukaan parhaat yrittäjät erottaa muista toiminta käynnistävän kehittämisen logiikan (effectual logic) mukaisesti.

Oksanen (2013) on tehnyt väitöskirjaansa alla esitetyn kuvion, joka selvittää mielenkiintoisella tavalla mahdollisuuksien tunnistamisen ja kehittämisen kenttää Stritar & Drnovsekin (2011) tutkimuksen johtopäätösten mukaisesti.



KUVIO 9. Mahdollisuuksien havaitseminen ja kehittäminen (Stritar & Drnovsek 2011, 100; Oksanen 2013, 28)

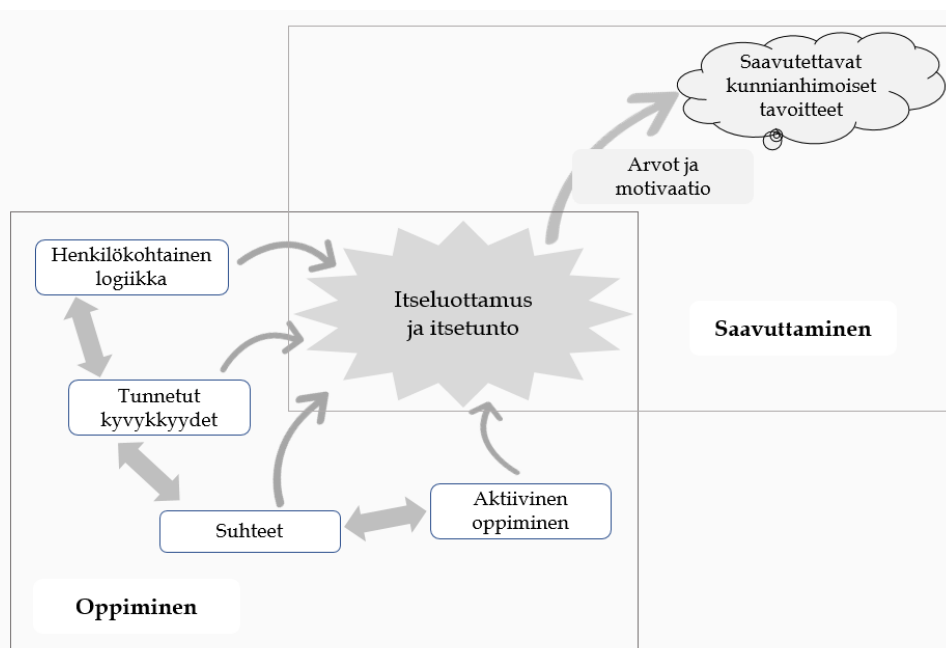


### 2.3.5 Kasvu yrittäjäksi

Yrittäjäksi voi kasvaa, väittää Dyer (1994), joka tulkitsee yrittäjyyden ylipäätään oppimisprosessiksi sosiaalisen kehityksen mallin mukaan. Hänen yrittäjänsä oppii kokemusten sekä haasteiden kautta ja elää läpi erilaisia vaiheita. Rae ja Carswell (2001, 54) ovat pyrkineet käsitteellistämään yrittäjämäistä oppimista ja ovat jakaneet yrittäjän työuran viiteen vaiheeseen.

- Vaihe 1, aiempi elämä: perhe- ja koulutausta, nuoruusikä.
- Vaihe 2, aikaisempi työura: ammatillinen oppiminen
- Vaihe 3, yrittäjäksi alkaminen
- Vaihe 4, yrityksen kasvaminen: johtamisen, henkilöstön kehittämisen ja motivoinnin osaamisen kehittäminen
- Vaihe 5, siirtyminen pois yrityksen operatiivisesta toiminnasta

Mainitut Rae & Carswell (2001) ovat esittäneet myös oman käsitteellisen mallinsa yrittäjämäisestä oppimisesta.

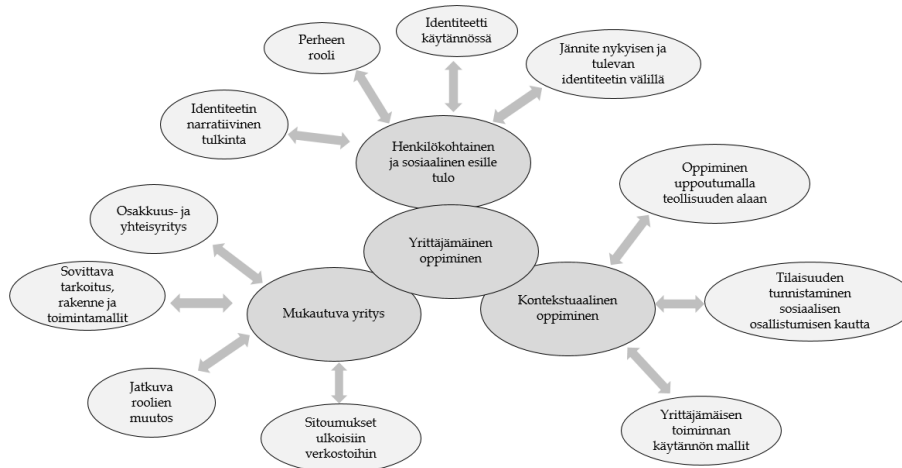


KUVIO 10. Yrittämäisen oppimisen malli. (Rae & Carswell 2001, 155.)

Yrittäjän oppiminen tapahtuu pääasiassa kokemuksen karttuessa yrittäjänä toimiessa, toteavat Koiranen ja Ruohotie (2001, 111). Heidän mielestään sille antaa luontevat lähtökohdat tekemällä oppimisen ja kokemuksellisen oppimisen pedagogiikka. Politis (2005) pitää yrittäjämäistä oppimista kokemukselliseen oppimiseen liittyvänä jatkuvana prosessina, jossa olennaista on osata muuttaa kokemus tiedoksi.

Hytti (2003) on tutkinut aihetta yrittäjien kertomusten kautta ja näkee yrittäjän oppimisen sekä kehittymisen olevan identiteetin rakentamista. Yrittäjäidentiteetti alkaa muodostua jo yrittäjäkoulutuksessa, väittää Hägg (2011). Rae (2006) esittää, että yksilöiden muuttuminen ja kehittyminen ilmenevät oppi-

miskokemuksina. Niistä koostuu elämäkertaisia tarinoita, joiden avulla he rakentavat yrittäjämäistä identiteettiään, sekä henkilökohtaista että sosiaalista. Havaintojensa pohjalta Rae esittää yrittäjämäisen oppimisen kolmikäsitteisen mallin.



KUVIO 11. Yrittäjämäisen oppimisen kolmikäsitteinen malli. (Rae 2006,43.)

Ronstadt (1984) on lanseerannut termin ”käytäväperiaate” (corridor principle), jonka mukaan yrittäjä tutkailee jatkuvasti uusia liiketoimintamahdollisuuksia, hylkää joitakin ja tarttuu toisiin pyrkien olemaan ensimmäisenä paikalla ja hyödyntämässä liikeideaa. Samalla hän oppii ja on seuraavalla kierroksella taas astetta kyvykkäämpi. Cope (2011) on tapaustutkimuksin tutkinut epäonnistumisen kautta tapahtuvaa yrittäjämäistä oppimista ja tullut siihen tulokseen, että menetykset eivät ole olleet vain taloudellisia vaan myös tunneperäisiä, psykologisia, ammatillisia ja sosiaalisia. Takaiskuja kokeneet yrittäjät ovat hänen mukaansa kuitenkin oppineet erehdyksistä ja heidän on sen jälkeen entistä parempi sietokyky yrittäjyyden paineita vastaan.

### 2.3.6 Merkityksellisimmät käsitteet

Tämän tutkimuksen tutkimuskysymysten kannalta ja aineiston tulkinna tukena merkityksellisimmiksi käsitteiksi osoittautuivat yrittäjyysorientaation nelijako (Auvinen, Niittykangas ja Kuhmonen 2010) (s. 20), yrittäjyyden veto- ja työntekijät (Niittykangas 2003) (s. 21), suunnitelmallisen käyttäytymisen teoria (Ajzen 1985) (s. 22), pääoman käsitteen erittely (Luthan, Luthans & Luthans 2004) (s. 17), liiketoiminnan käynnistämisen vaiheet (Deakins 1999) (s. 23), liiketoimintamahdollisuudet schumpeteriläisen ja kirzneriläisen näkemyksen mukaan (Shane 2003) (s. 24), mahdollisuuksien havaitseminen ja kehittäminen (Stritar & Drnovsek 2011) (s. 24) ja Ronstadt’n (1984) käytäväperiaate (s. 26). Luvun 4 tutkimustulosten esittelyn yhteydessä (s. 35-57) käy ilmi, kuinka mainitut käsitteet kiinnittyivät esiin nostettuihin teemoihin ja loivat taustaa aineiston tulkinnoille.

### 3 MENETELMÄLLISET VALINNAT

#### 3.1 Menetelmälliset valinnat laadullisen tutkimuksen viitekehksessä

Tässä tutkimuksessa valintoja lähestymistavan ja menetelmien osalta on lähdetty tekemään Hirsjärven & Hurmeen (2008) viitoittamalla tavalla: tutkimusongelma ja tutkijan käsitys oppimisesta ja tiedosta ovat ohjanneet valintoja ja päätöksentekoa. Ensisijainen tutkimusintressi on ollut lisätä ymmärrystä tekijöistä, jotka ovat johdattaneet ihmisiä ammattimaiseen ja palkittuun yrittäjyyteen.

Tutkijan käsitys oppimisesta ja tiedosta on pitkälti konstruktivismiin teorian mukainen. Oppiminen näyttäytyy tällöin jatkuvana tiedon konstruoimisen prosessina ja kuten Heikkinen omassa artikkelissaan (Aaltola & Valli II 2001, 119) osuvasti toteaa, ”ihmiset rakentavat tietonsa ja identiteettinsä kertomusten välityksellä”. Konstruktivismiin nojautuvassa ajattelumallissa tietämys on suhteellista (Metsämuuronen 2011) ja riippuvaista ajasta, paikasta sekä tarkastelijasta.

Tutkimuksen tarkoituksena on ollut tilastollisesti tarkastellun tiedon sijaan etsiä jotain uutta näkökulmaa tutkimusongelmaan ja osaltaan tuottaa tietoa yrittäjyyden syntyyn vaikuttaneista tekijöistä kohdejoukossa, joka vaikutti erityisen mielenkiintoiselta. Tarkastelemalla ihmisten kertomuksia ja heidän antamiaan merkityksiä yrittäjyyden aloittamisen ilmiöille, voidaan myös arvioida kirjallisuudessa ja aiemmissa tutkimuksissa esitettyjä selitysmalleja aikaan ja paikkaan sidotussa tutkimuskontekstissa kohderyhmämme arkeen.

Nämä tekijät huomioiden lähestymistavaksi valikoitui laadullinen tutkimus. Tutkijan ratkaisuisissa paino alkoi kääntyä yksittäisestä onnistuneesta menetelmävalinnasta prosessiin, joka mahdollistaisi uuden tiedon syntymisen. Hirsjärven (2008) esittelemän Glesnen ja Peshkinin (1992) ajattelun mukaan tällainen kvalitatiivinen lähestymistapa toimii silloin, kun pyritään ymmärtämään haastateltavien toimintaa ja tulkitaan aineistoa tietyssä kontekstissa.

Tutkimus aiottiin toteuttaa aluksi tapaustutkimuksena, mutta alkuvaiheen kokemusten ja uudelleen arvioinnin pohjalta päädyttiin rajalliselle tiedonantajien joukolle suunnattuihin teemahaastatteluihin. Huolimatta siitä, että Metsämuurosen (2011) esittämän tutkimustyyppien järjestyksen mukaan tällaista ”sarja tapauksia”-tyyppistä ratkaisua ei pidetä painoarvoltaan erityisen merkittävänä tutkimusotteena, tämä tutkimuksen tarkoituksen ja työn rajauksen huomioiden valintaa voidaan pitää perusteltuna ja tapaustutkimusta luotettavampana tiedonhankinnan keinona. Tapauksista koostuva aineisto antaa yksittäistä tapausta kattavamman kuvan tutkittavasta aiheesta, mutta toisaalta aineisto on rajallisuutensa puolesta tarkemmin analysoitavissa laadullisen tutkimuksen menetelmin.

### 3.2 Teemahaastattelu aineiston keräämisen menetelmänä

Hirsjärvi ja Hurme (1979) ovat tuoneet suomalaiseseen tutkimukseen termin teemahaastattelu, jota he käyttävät puolistrukturoidusta haastattelusta. Tässä menetelmässä haastattelun aikana keskustelunomaisesti keskitytään tiettyihin teemoihin. Hirsjärvi ja Hurme (2008) lähtevät siitä, että näin voidaan tutkia kaikkia yksikön kokemuksia ja ajatuksia. Haastattelu etenee teemojen varassa ilman tiukkaa kysymyslistaa ja antaa tilaa yksilöiden tulkinnoille. Kyseessä on vuorovaikutustilanne, jossa pyritään saamaan esille haastateltavien asioille antamat merkitykset. Puolistrukturoitu rakenne ohjaa haastattelutilannetta kuitenkin johonkin uomaan eikä se eteen täysin vapaasti kuten syvähaastattelussa. Hirsjärvi ja Hurme (2008) puhuvat teema-alueuuttelosta ja lähtevät siitä, että luettelon teemat johdetaan tutkimusongelmasta ilmiöiden pääluokkien ja alakäsitteiden kautta.

Näiden periaatteiden mukaisesti lähdettiin luomaan haastatteluille puolistrukturoitua rakennetta. Tutkimuksen haastatteluihin ei siis tehty tiukkaa kysymyslistaa, aluksi vain oikeaan aihepiiriin ohjaava ylätasoinen kysymys. Hyvärinen puhuu artikkelissaan (Hyvärinen, Nikander & Ruusuvuori 2017) tutkimuskysymyksestä, joka ohjaa koko tutkimuksen jäsentymistä. Sen lisäksi koottiin muutama apukysymys, jotka voisivat tarvittaessa ohjata haastateltavaa rönsyilevän kertomuksen seasta takaisin tutkimuskysymysten ja teeman pariin. Hyvärinen (2017) kutsuu näitä haastattelukysymyksiksi. Kvalen (1996) taas on lähestynyt samaa kysymysten jaottelua niiden tehtävän kautta ja jakaa kysymykset temaattisiin, jotka ohjaavat haastattelun pääaiheeseen, ja dynaamisiin, jotka edistävät vuorovaikutusta ja pitävät yllä keskustelua.

Hirsjärvi ja Hurme (2008) esittävät, että sekä tutkija ja haastateltava voivat toimia tarkentajina itse haastattelutilanteessa. Tarkennustarpeiden varalta käytössä oli haastatteluissa joitakin kolmannen tason kysymyksiä. Ne olivat luonteeltaan yksityiskohtaisempia ja tarkentavia ja niitä käytettiin sekä muokattiin tilanteen mukaan. Näitä kysymyksiä pohtiessa samalla varauduttiin vastakysymyksiin, joilla haastateltava mahdollisesta haluaa tarkennusta teemoihin liittyen vuorovaikutustilanteessa.

Esiymmärryksen varassa luotu haastattelurunko (Liite 1, s. 79) mahdollisti luontevan vuorovaikutustilanteen, jossa haastattelu tapahtuu haastattelijan aloitteesta, mutta ei liiaksi hänen ehdoillaan. Hyvärinen (2017) tuo hyvin esiin haastattelijalta välittyvän asenteen merkityksen haastattelun onnistumiselle. Tavoitteena oli luoda tilanne, jossa osoitetaan kunnioittavalla ja kohteliaalla tavalla kiinnostusta, saavutetaan haastateltavan luottamus ja päästään tarinan lomassa ikään kuin sisäpiiriin tarkkailijaksi, joka tuntee ja jakaa haastateltavien kokemuspäiriä. Psykologi Ruth Josselsonin (2013) mukaan hyvä haastattelu koostuu haastateltavan kerronnasta, jota haastateltava ei tarpeettomalla reagoinnilla ja turhilla kysymyksillä keskeytä.

Haastatteluun pyrittiin tuomaan myös syvähaastattelulle ominaisia piirteitä. Melko kevyesti strukturoidulla rakenteella haluttiin rohkaista haastateltavia itse rakentamaan ja rajaamaan vastauksiaan ja tuomaan näin esiin omat merkitysperspektiivinsä Siekkisen (Aaltola & Valli I 2001) esittämällä tavalla. Suunnitelma mahdollisti myös sen, että kaikkien haastateltavien kanssa ei käydä identtisesti läpi täsmälleen samaa haastattelupolkua ja kaikkia alateemoja. Tämän tien katsottiin auttavan paremmin ymmärtämään sitä, mikä oli kullekin haastateltavalle tärkeää. Lopputuloksena aineistoksi syntyy kunkin haastateltavan oma tarina, jossa todennäköisesti voidaan erottaa ajallisesti peräkkäisiä tapahtumia. Hyvärinen (2017) kertoo, että tämä täyttää narratologi George Princen (1982) määritelmän kertomukselle. Näin myös voisi sanoa tässä tutkimuksessa olevan myös narratiivisen tutkimuksen piirteitä.

### 3.3 Kohderyhmän valinta

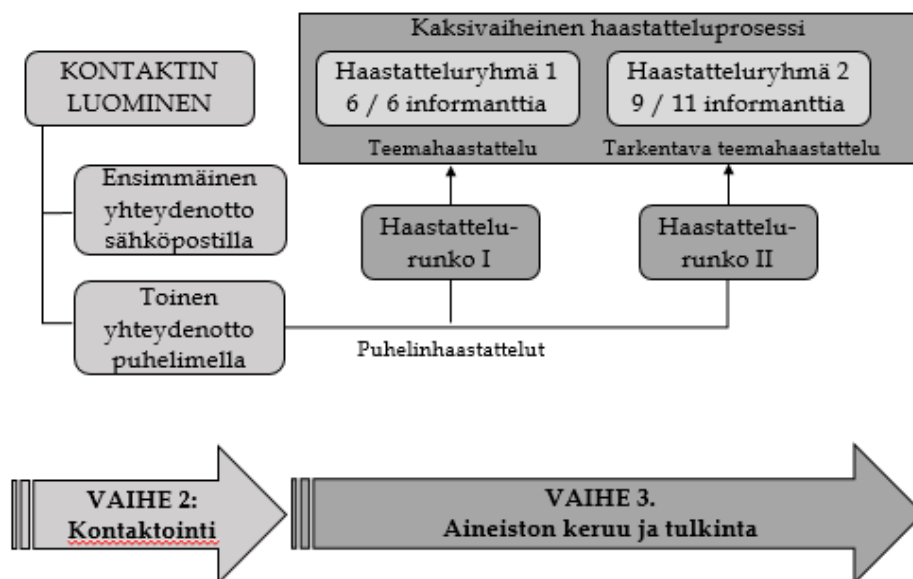
Tässä menetelmämallissa yksi avainkohta on haastateltaviksi valittavien tiedonantajien valinta ja toisaalta rajaus. Hirsjärvi ja Hurme (2008) tuovat esiin tapaustutkimusten erityisyyden. Niiden kohteeksi on olemassa rajattu joukko sopivia havaintoyksikköjä. Tutkimuksen luotettavuutta lisää merkittävästi, jos havaintoyksikköjen valinnalle on löydettävissä joku peruste, joka ei ole mielivaltainen vaan perustuu haastateltavia yhdistävään tutkijasta riippumattomaan tekijään.

Tutkimusta lähdettiin aluksi suunnittelemaan tapaustutkimuksena, jossa olisi keskitytty tarkasteluun yhden valikoidun informantin kautta. Tätä varten oli jo löydetty hyvä ehdokas tapaustutkimuksen kohteeksi ja aluksi hän suhtautui myönteisesti ajatukseen. Kun tutkimustilanne konkretisoitui, alkoi pilot-tiyrittäjä epäröidä ja väistellä haastattelua. Hirsjärven ja Hurmeen (2008) kommenttien pohjalta näyttää siltä, että tämä ei ole mitään yllättävää eikä haastattelijan parane masentua kieltäytymisistä. Tilannetta pohdittaessa päädyttiin siihen, että aluksi suunnitellussa muodossa haastattelu ja tapaustutkimus todennäköisesti tuntuivat kohteesta liian kiusalliselta ja se olisi voinut loukata yksityisyyden rajoja. Tämän jälkeen päätettiin, että kohdejoukko on oltava suurempi ja haastattelutilanne on tehtävä mahdollisimman vaivattomaksi haastateltaville.

Asiaa pohtiessa syntyi ajatus siitä, voisiko valikoidun kohderyhmän yrittäjyys olla jollain tavoin validoitua ja ympäröivän yhteisön tunnustamaa. Tästä seuraava luonteva askel oli pohtia Keski-Suomessa kotikunnissaan vuoden yrittäjiksi valittujen henkilöiden sopivuutta kohderyhmäksi. Selvitettäessä tämän alueen kotikunnissaan vuoden 2017 yrittäjänä palkitut, päädyttiin siihen, että heitä oli 27. Joukko vaikutti liian laajalta pro gradu -työn laajuutta ajatellen ja tarvitsi rajausta. Tutkimuksen tiedonintressi kohdistui ensisijaisesti teknologia-alojen toimintaympäristöön. Yritystoiminnan aloittamisen näkökulmasta tämä alue on monesti haastava: usein toiminnan aloittaminen vaatii laite-, kone- tai ajoneuvokannan hankkimisen vuoksi kohtuullisen alkupääoman ja toiminnan luonteen vuoksi teknistä erityisosaamista tai jopa erityisiä pätevyyskysymyksiä (liikenneluvat, asennusluvut tms.). Tämä erottaa toiminta-alueen tietointensiivisistä yrityksistä (esim. tilitoimistot) ja useista palvelualoista (esim. kampaajat). Rajautumalla teknologialan yrittäjiin tutkijan tiedonintressi toteutui parhaiten ja kohdejoukon koko oli 18 yrittäjää. Kaikki tästä ryhmästä tuskin saataisiin mukaan haastatteluihin, joten todennäköisemmin tästä kohdejoukosta voisi saada 11-15 yrittäjätarinaa. Hirsjärvi ja Hurme (2008) vetoavat Kvalen (1996) toteamukseen, jonka mukaan kvalitatiivisessa tutkimuksessa haastateltavien lukumäärä on usein liian suuri tai pieni, mutta harvoin sopiva. Kokemusperäisesti Kvale nosti esille tavalliseksi lukumääräksi 15 haastateltavaa.

### 3.4 Tiedon keruun toteutus

Tutkimuksen tiedonkeruusta voidaan kuvion 12 mukaisesti nimetä kaksi erillistä vaihetta: (1) Kontaktin luominen haastateltavien kanssa sekä (2) aineiston keruu ja tulkinta.



KUVIO 12. Tutkimuksen tiedon keruun prosessi

### 3.4.1 Kontaktin luominen

Aaltonen ja Leimumäki tuovat hyvin esille artikkelissaan (Hyvärinen 2011), kuinka haastattelijan valitsema ote vaikuttaa materiaalin eli haastatteluil-la kerättävän aineiston laatuun. Koska pyrkimyksenä oli saada haastateltavat suhtautumaan ajatukseen haastattelusta myönteisesti ja pitämään vastaamista helppona, pyrittiin jo ensi kosketuksessa valitsemaan siihen nähden oikea ote.

Haastateltavia lähestyttiin aluksi lyhyellä sähköpostilla. Viestin alussa heitä onnitteltiin valinnasta vuoden yrittäjäksi 2017, mutta ei tämän tarkemmin viitattu siihen, miksi juuri heitä lähestyttiin. Yhteydenoton syyksi kerrottiin yhteistyöpyyntö lyhyen haastattelun merkeissä. Taustalla olevasta tutkimuksesta ja tutkijasta kerrottiin parilla lauseella pääkohdat. Viestin kieli pyrittiin pitämään korrektina, mutta ei liian tieteenomaisena. Josselson (2013) on esimerkin avulla tuonut esiin sitä, kuinka haastattelijan olisi kyettävä mukautumaan kohdejoukon kieleen ja maailmaan. Jones (2004) on tähdentänyt haastateltavan ja haastattelijan välille syntyvän luottamuksellisen suhteen merkitystä aineiston saamiselle ja jo aloitusviestillä pyrittiin rakentamaan pohjaa tälle.

Sähköpostiyhteydenoton jälkeen haastateltavia lähestyttiin uudestaan puhelimitse. Useimmat kohderyhmästä muistivat saaneensa viestin aiheesta jo aiemmin, mutta vain muutama oli vastannut siihen. Tutkijan asia oli kuitenkin selvästi suurimmalle osalle jo entuudestaan tuttu, ja suhtautuminen haastatteluun oli pääsääntöisesti myönteinen. Vain harvassa tapauksessa yrittäjä pystyi aikataulunsa vuoksi (kesken olevat työtehtävät, sovittu meno jne.) osallistumaan haastatteluun tällä yhteydenotolla. Sen sijaan, tämän toinen yhteydenotto johti siihen, että yleensä tässä vaiheessa haastateltavien kanssa sovittiin tarkemmin haastattelun ajankohta ja toteutustapa. Tutkimusmenetelmän kannalta mielenkiintoista on, että kohderyhmän edustajat valitsivat poikkeuksetta haastattelun toteutustavaksi puhelinhaastattelu.

### 3.4.2 Puhelinhaastattelu menetelmällisenä ratkaisuna

Ikonen on käsitellyt artikkelissaan (Hyvärinen 2011, 230) puhelinhaastattelua menetelmällisenä ratkaisuna 2010-luvulla, jolloin ihmiset ovat pitkälti yhteyksissä toisiinsa internetin välityksellä. Hän nostaa esiin tekijän, joka tuli vastaan kokemukseräisesti myös tutkimuksessa: puhelinhaastattelu on edelleen merkittävän joustava tapa haastatella ihmisiä. Tutkijat Holt (2010) ja Allen (2014) ovat tuoneet esiin kyvyn ohittaa sen avulla maantieteellisen etäisyyden aiheuttamat ongelmat. Tämän tutkimuksen yhteydessä huomattiin myös toinen Ikonen esiin nostama piirre: jos sovittu aika ei käynytkään haastateltavalle, oli uuden ajan sopiminen vaivatonta. Tämä haastattelutekniikka ei myöskään kiinnittänyt aineiston keruuta mihinkään tiettyyn ympäristöön. Osa haastateltavista antoi haastattelun kotoaan, osa työmaalta ja jotkut autoa ajaessaan. Toki tällä tekniikalla jää osa tulkittavaa aineistoa pois, mm. haastateltavan ilmeet ja eleet. Tämä ei tutkijan mielestä ollut merkittävä haitta puhelinhaastattelun etuihin

nähdän arvioituna. Lisäksi esimerkiksi Drabble, Trocki, Salcedo, Walker & Korcha (2016) ovat sitä mieltä, että kun puhelinhaastattelun vuorovaikutustilanteessa kaikki on pakko ilmaista eksplisiittisesti, voi aineistoksi tallentua paljon rikkaampi ja runsaampi materiaali kuin kasvokkain tavatessa. Vaikutti myös siltä, että kun haastateltavat saivat itse päättää haastattelun ajankohdan ja väline oli anonymimpi, olivat he lyhyen alkutunnustelun jälkeen hyvin avoimen ja luontevan tuntuisesti mukana tilanteessa. Tilanne tuntui haastattelu haastattelun jälkeen helpommalta myös tutkijalle. Drabble (2016) ja Holt (2010) ovatkin esittäneet, että haastateltavan luottamuksen saavuttaminen puhelinhaastattelussa ei ole merkittävästi sen vaikeampaa kuin kasvokkain tehtävässä aineiston keruussa. Kohderyhmävalinta vaikutti myös sikäli onnistuneelta, että palkitsemisensa kautta haastateltavat olivat olleet jo jäsentäneet omaa yrittäjyyttään, eikä heitä enää arkailuttanut kertoa tarkemmin yrittäjän tarinastaan.

### 3.4.3 Haastattelujen toteutusprosessina

Ensimmäisessä vaiheessa tavoiteltiin kuutta kohderyhmän esittäjää. Aivan ensimmäisen haastattelun kokemusten jälkeen teemahaastattelun runkoa hiukan muutettiin toimivammaksi ja enemmän kertomuksen variaatioita sallivammaksi. Ensimmäisestä erästä saatiin kaikilta informanteilta haastattelu. Tämän jälkeen päivitettiin taas kokemusten pohjalta lievästi teemahaastattelun runkoa. Kuten Hirsjärvi ja Hurme (2008) esittävät, lähdettiin liikkeelle kokeilevasti ja toimintamallia kehittäen. Tutkija totesi jo tässä vaiheessa olevansa yhtä mieltä Holt'n (2010) kanssa; monet vastaajista kertoivat iloisesti sekä monisanaisesti tarinaansa ja saattoivat todeta lopuksi, että olipa mielenkiintoista itskin pysähtyä jäsentämään yrittäjyytensä alkuvaiheita.

Ensimmäisen vaiheen haastattelujen aikana tutkija joutui pohtimaan myös sitä, kokiko hän itsensä liian sisäpiiriläiseksi ja kuinka tämä mahdollisesti vaikuttaa tutkimukseen. Juvosen (Hyvärinen 2011) mukaan sisäpiiriläisyys syntyy sellaisesta kohdejoukosta ja haastattelijaa yhdistävästä tekijästä, joka toisaalta erottaa haastateltavat laajasta ihmisjoukosta. Tutkija oli nuoruusvaiheessaan ollut melko tiiviisti mukana hyvin samankaltaisen yrityksen arjessa, joita löytyi useampia kohdejoukosta. Yhteys tällaisten yritysten toimintakulttuuriin oli säilynyt myös ammatillisen koulutuksen parissa työskennellessä. Tutkijalla oli kuitenkin omaa kokemusta yrittäjän kaltaisesta asemasta vain muutaman vuoden ajalta. Pohdinnan jälkeen todettiin, että sisäpiiriläisyys oli todellakin lähinnä koettua ja saattoi näkyä jossain tutkimuksen arvoasetelmissa, esimerkiksi kunnioittavassa asenteessa yrittäjiä kohtaan. Mutta toisaalta se helpotti tutkimuksen tekoa, koska esimerkiksi jaoimme yhteisen kielen ja monet ilmaisut tuntuivat avautuvan samalla tavalla haastateltavalle ja haastattelijalle.

Osa haastatteluista sai piirteitä, joita Eskola (1998) kuvaa tavalliseksi syvähaastattelujen yhteydessä. Haastattelut alkoivat molemmin puolisella tunnustelulla, sitten kerronta tuntui avautuvan ja haastateltava tuntui jakavan kokemuksiaan ja tulkintaansa tapahtumille yllättävänkin avoimesti. Loppua kohti tarinallisuus väheni ja haastateltava muuttui pohdiskelevammaksi.



Hirsjärvi ja Hurme (2008) kertovat, että haastattelijalla voi olla ammattiroolinsa lisäksi lisärooleja. Myös tässä tutkimuksessa useissa haastatteluista hyödynnettiin lisäroolia, kun oli tarkoitus keskustelun lopuksi vetää yhteen haastateltavan näkemyksiä yrittäjyyden syntyyn vaikuttavista tekijöistä. Haastattelija kertoi tässä vaiheessa tarkemmin toiminnastaan ammatillisen koulutuksen parissa ja kysyi tästä näkökulmasta, olisiko informantilla ollut antaa jotain vinkkejä potentiaalisten tulevaisuuden yrittäjien valmennukseen. Usein haastattelu sai tässä vaiheessa vielä uudestaan lisää vauhtia ja haastateltava alkoi pohtia niitä eroja, mitä liittyy yritystoiminnan aloittamiseen ennen ja nyt. Tämä loppuvaiheen pohdinta toi vielä esiin mielenkiintoisia näkökulmia ja monesti vahvasti näkemystä haastateltavan yrittäjyysmotiivien taustoista.

Toisen vaiheen haastatteluryhmään pyrittiin tavoittamaan yhdeksän haastateltavaa lisää. Ensimmäisen vaiheen haastatteluaineistojen pohjalta päädyttiin tarkentavissa kysymyksissä huomioimaan vielä pari esille nousutta uutta alateemaa, jotka sisällytettiin toisen ryhmän haastatteluihin. Haastattelujen edetessä kävi jo ilmi, että joidenkin alateemojen osalta alettiin lähestyä saturatiopistettä, mutta kuinka toisaalta jokainen haastattelu oli uniikki tarinansa.

### 3.5 Aineiston koonti ja analyysi

#### 3.5.1 Aineiston koonti ja tallennus

Haastatteluista syntyi aineistoa kolmessa muodossa. Haastattelun aikana tutkija teki lyhyitä muistiinpanoja sitä mukaa, kun informantti eteni tarinassaan. Kertomukset olivat yllensä polveilevia ja etenivät ajassa edes taas. Kirjalliset merkinnät auttoivat tarttumaan esille nousseisiin mielenkiintoisiin seikkoihin ja kommentteihin. Ikosen sanoin (Hyvärinen 2011, 236) *”onnistuneen puhelinhaastattelun tekemiseksi tutkijan on oltava refleksiivinen”*. Vaikka muistiinpanot ovat hyvin typistettyjä – avainsanoja ja ilmaisuja kertomuksen eri vaiheista – ne luovat jo kuvaa kunkin tarina sisältämästä aineistosta ja sen erityispiirteistä. Ne auttoivat myös tekemään kokoavia yhteenvetoja haastattelun loppuvaiheessa.

Haastateltavien luvalla puhelut nauhoitettiin. Tutkija on tallettanut haastattelut tiedostoina omaan tietopankkiinsa ja ne eivät ole tässä muodossa yleisesti saatavilla. Nauhoittaminen ei tuntunut olevan mikään ongelma kohdejoukon jäsenille. Autoa ajaessa annetut vastaukset ovat äänitekniseltä laadultaan muita heikompia, mutta niistäkin sai selvää.

Osa nauhoitustiedostoista toimitettiin litteroijalle, jonka kanssa oli tehty luottamuksellisuussopimus. Alkuvaiheessa päätettiin käyttää kokeneempaa litteroijaa, jolta työ kävi ammattimaisemmin ja jolla oli lisäksi taustaa etnologisen tutkimuksen puolelta. Paitsi että hän litteroi aineistoa, hänen kanssaan saattoi keskustella aineistosta esiin nousseista teemoista ja muista havainnoista. Hän antoi myös rakentavaa palautetta tutkijan haastattelutyylistä – mm. Ikosenkin (Hyvärinen 2011, 240) esille nostamien kiinnostusta ja ymmärrystä osoittavien täytesanojen ja äänensävyjen käytöstä. Suurimman osan aineistosta litte-

roi lopulta tutkija itse. Litteroidut aineistot muodostavat kolmannen tallennetyypin. Vain tutkimuksen kannalta mielenkiintoisimmiksi katsotut tarinat oli alun perin tarkoitus litteroida kokonaan. Lopulta vain muutama haastattelu litteroitiin valikoivasti.

### 3.5.2 Teemahaastattelujen analyysi hyvään tieteelliseen käytäntöön pyrkien

Teemahaastattelujen kvalitatiivisen aineiston analyysi tehtiin pitkälti Hirsjärven (2008) esittämällä tavalla. Tutkija alkoi analysoida aineistoa jo haastattelujen yhteydessä muistiinpanojensa kautta. Tässä vaiheessa syntyivät aineiston työstövaiheen teemat, joiden avulla aineiston teemoittelussa lähdettiin liikkeelle. Aineiston kertyessä ja litteroinnin edistyessä tutkijan induktiivisen päättelyn myötä teemat alkoivat elää ja muuntua. Koko aineiston ollessa koossa alkoi hahmottua lopulliset kuusi teemaa ja niiden muodostama aineiston tarkastelukehikko (s. 34). Näitä kuutta teemaa testattiin tutkimuskysymyksiä vasten. Tämän jälkeen tutkija alkoi "kammata" aineistoa muodostuneen tarkastelukehikon puitteissa ja aineistoa alkoi rakentua näiden teemojen ympärille. Osa aineistosta ei suuremmin vaatinut tutkijan tulkintaa, mutta jälkimmäisen tutkimuskysymyksen osalta tarvittiin etenkin aineiston selventämisen vaiheessa tulkitsevaa otetta. Analyysivaiheen loppuun aineistosta valittiin olennaisiksi katsotut havainnot ja kohdat. Niistä kirjattiin tutkimuksen tulosten ensimmäinen luonnos. Analyysin viimeisessä vaiheessa tulososiota pyrittiin vielä tiivistämään niin, että se nostaisi esiin tutkijan tärkeimmiksi katsomat huomiot ja niitä parhaiten tukevat sekä valaisevat sitaatit.

#### *Informanttien tunnistettavuus ja sitaattien valinta*

Tutkimuksen luonteen vuoksi ei nähty tarvetta pyrkiä haastateltavien täydelliseen anonymiteettiin. Tutkija kuitenkin muokkasi kevyesti sitaatteja niin, että kunkin haastateltavan henkilöllisyys ei olisi ilmiselvä. Kohderyhmän valintakriteeristä johtuen informantit ovat niin haluttaessa pienellä vaivalla lukijan selvitettävissä, koska haastateltavat ovat olleet palkitsemisensa johdosta julkisuudessa. Muokkaukset tunnistamisen vaikeuttamiseksi tehtiin hyvän tieteellisen käytännön pohjalta, ei siksi, että informanttien kanssa olisi sovittu anonymiteetistä tutkimuksen yhteydessä.

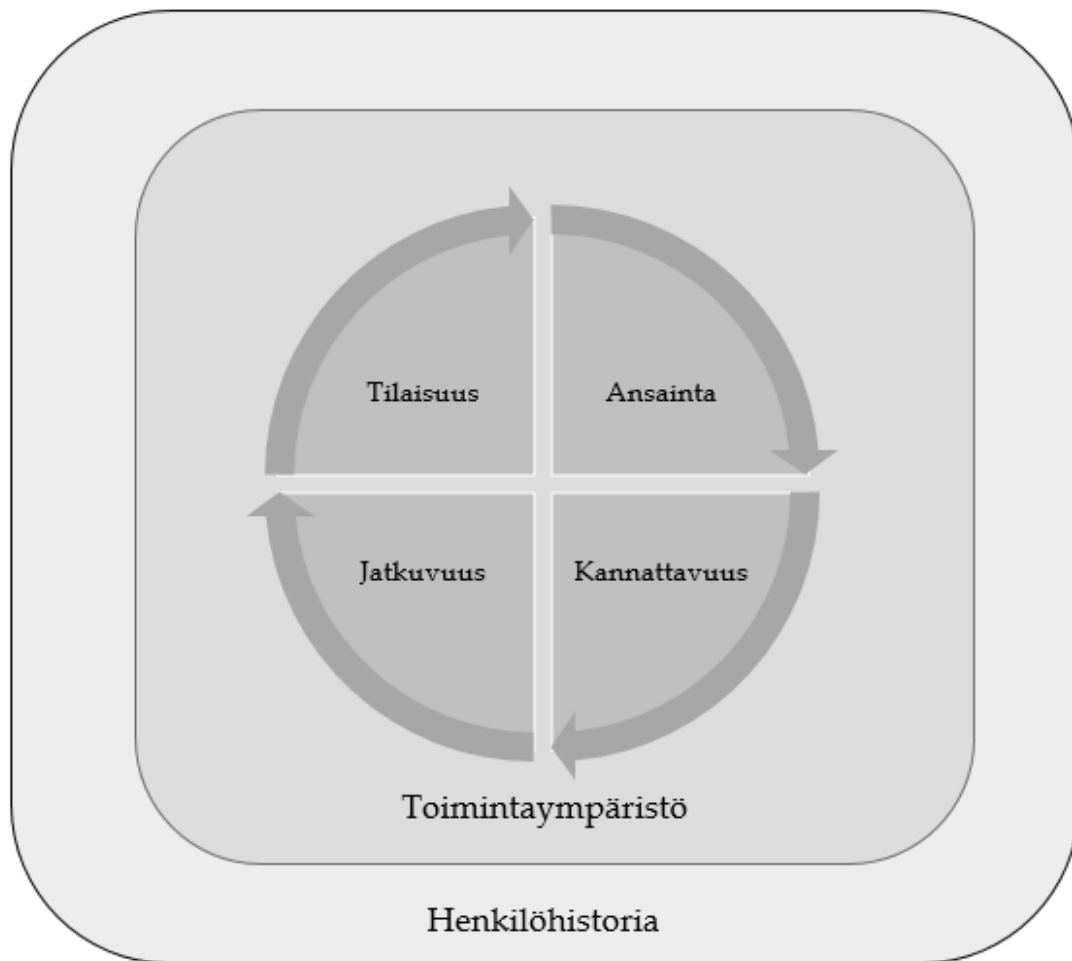
Tuloksia esittelevään osioon sitaatit on valittu ensisijaisesti niin, että aineistosta saadaan esille paras tuki tutkijan väitteelle. Valintaa ja rajauksia tehtäessä on samalla pyritty tuomaan aineistoa esille hyvän tutkijan etiikan mukaisesti ja informanttien yksityisyyttä kunnioittaen.

## 4 TUTKIMUKSEN TULOKSET

### 4.1 Aineiston teemoittelu

Aiemmin esitetyllä tavalla valitusta ja rajatusta (kohdat 1.1 ja 3.3.) palkittujen yrittäjien kohderyhmästä löytyi informantteja odotettua enemmän. Kahdeksastatoista mahdollisesta yrittäjästä viisitoista vastasi haastattelupyyntöön myöntävästi ja aineisto koostuu näistä viidestätoista haastattelusta.

Aineistoa teoriataustaa vasten kampaamalla hahmottui sen temaattinen luonne. Aineistosta valitut kuusi pääteemaa tarkentuivat ja kehittyivät aineiston analyysin aikana (kts. s. 34), kun aineistoon syvennyttiin paremmin. Teemoista kaksi (henkilöhistoria ja toimintaympäristö) taustoittavat informanttien yrittäjyyspäätöksiä. Neljä muuta teemaa puolestaan tuovat syventävää näkemystä tutkimuskysymyksiin. Tilaisuus kertoo suoraan päätösten motiiveista ja yrittäjäksi aikovan inspiraatiosta. Kolme viimeistä (ansainta, kannattavuus, jatkuvuus) puolestaan luovat moniulotteisempaa ymmärrystä yrittäjyyden kannustimista sekä vaikuttimista. Nämä aineistosta nousevat kuusi pääteemaa muodostavat tämän tutkimuksen tulosten tarkastelukehikon (kuvio 13, s. 36).



KUVIO 13. Aineiston teemoittelu

**Henkilöhistorian** yhteydessä käymme läpi yksilön valintoihin vaikuttavia tekijöitä, kuten kodin ja vanhempien sekä lähiympäristön antamat mallit, kouluajan kokemukset ja jatko-opintojen polut.

**Toimintaympäristö**-osuudessa haastateltavat kertovat siitä ajasta ja paikasta, jossa päätökset yrittäjäksi lähtemiseen syntyivät.

**Tilaisuus**-osiossa esitellään niitä laukaisutekijöitä, jotka ovat saaneet haastateltavien aikeita muuttumaan teoiksi.

**Ansainta**-kohdassa yrittäjät kertovat kokemuksiaan siitä, että mistä ja miten on yrittäjän leipä ansaittu toimintaa aloiteltaessa ja nykyisin.

**Kannattavuus**-luvussa haastateltavat esittävät ajatuksiaan kannattavasta yritystoiminnasta sekä liiketoiminnan suunnittelusta.

**Jatkuvuus**-teeman alle on koottu informanttien kommentit ja suunnitelmat yrityksensä jatkosta, omasta tulevaisuudestaan sekä arviot alkavan yrittäjyyden elinmahdollisuuksista tänä päivänä.

## 4.2 Tulokset

### 4.2.1 Henkilöhistoria

#### *Yrittäjäperheiden lapset*

Tutkimuksessa nousi esiin sama ilmiö, mikä on esitetty monen aiemmankin tutkimuksen yhteydessä (mm. Niittykangas & Tervo 2005): selvästi suurin osa haastatelluista yrittäjistä oli yrittäjäperheen jälkeläisiä. Informantit jaettiin kertomustensa perusteella kahteen kategoriaan: yrittäjäperheiden lapset ja muuta kautta yrittäjyyteen tutustuneet. Kaksi kolmesta haastatellusta toi esiin sen, kuinka lapsuuden ympäristössä on jo tutustuttu yrittäjän elämään. Yrittäjyys saattoi tuntua luonnolliselta vaihtoehdolta elämässä – tai ainakaan se ei aiheuttanut turhia pelkoja.

(I 14) Se on niin kuin täällä maaseudulla yleensä on, kun on koneita ja laitteita. Niin tuota, isän mukana ihan pienestä ajamaan traktoriloita ja sitä tehden vaan niin ku siitä eteenpäin... Täällä se on niin luonnollista, ei siinä oo semmoisia epäselvyyksiä.

(I 15) Perheelle oli suuri merkitys valintaani, sillä jo pienestä asti tutustuin yrittäjän arkeen vanhempieni kautta. Sekä äiti ja isä ovat luoneet pitkän uran yrittäjänä.

(I 13) Isän kautta. Me pojat jäätiin siihen, sitä kautta. Se tuli niin kuin ihan luonnostaan.

(I 1) Maatilan poikiahan minä oon. Isä oli tavallaan maatilayrittäjä. Kyllä sieltä näki mallia, että minkälaista hommaa.

(I 8) No, maatilalta oon kotosin että yrittäjyyttä se on sellanen maatilan pitämisenkin.

(I 6) Kyllä se (yrittäjän ura) oli tietysti vaihtoehtona, kun oli pienestä maatalosta kotoisin. Niin, tuota... ei ollut vieras asia tommonen oman työn tekeminen.

(I 3) Suvussa ja itse asiassa perheessäkin on ollut, mutta tuota... Isä ja äiti ovat tehneet konkurssin, silloin kun mä oon ollut ihan kaksivuotias enkä muista. En ole kun valokuvia nähnyt niistä. Suvussa on ollut äidin puolelta koko ajan.

(I 4) Tässä on käytännössä kasvettu lapsesta asti tähän hommaan mukaan. Meillähan tuo kotitalo on noin 20 metrin päässä työpaikan seinästä. Kyllä sitä on lapsesta pitäen pyöritytä täällä ja leikit on ollu täällä. Töitä on tehty siitä asti, kun on jotain pystytty tekemään. Purua on säkitetty ja palikoita kerätty, että on saatu karkkirahaa.

(I 9) Vanhemmat on yrittäjiä, sitä kautta sitten ajatus yrittämistä kohtaan. Ei oo mitään sellaista pelkoa yrittäjyyttä kohtaan. Se on tuttua siinä mielessä. Kun siinä muut pärjää, niin miksen minäkin pärjää.

Yrittäjäperheen lasten kohonnut todennäköisyys päätyä yrittäjäksi toteutui informanttien joukossa hyvin selkeästi. Yksi selittävä tekijä on menneiden vuosi-

kymmenien Suomi, jossa agraaritalous eli voimakkaampana ja monen vanhemmat toimivat maatalousyrittäjinä.

#### *Muuta kautta yrittäjyyteen tutustuneet*

Kolmanneksella haastatelluista ei ollut yrittäjäperheen taustaa. Joillakin saattoi olla perheessä kannustuksen sijaan jopa epäilyksiä yrittäjän uraa kohtaan. Mielenkiintoinen piirre aineistossa oli se, että myös tällaiset henkilöt käyttivät kertomuksissaan termejä, kuten ”yrittäjyyden perintö” tai ”suvun ensimmäinen polvi”. Tulosten kannalta merkittävää on, että myös tämä joukko tunnusti ja tunnusti yrittäjäperheen luoman tuen yrittäjän uralle sekä opitun mallin herkän periytyvyyden.

(I 12) Ei oo ollu perheessä yrittäjiä. Isä ja äiti oli enempi ihan, että ei kannata yrittäjäks. Että yritykset on nyökähtäny.

(I 7) Ei minkäänlaista ole suvussa yrittäjyyden perintöä aikaisemmin.

(I 10) Sanotaanko, että alkujaan ei suvun puolelta ole rasitteita yrittäjyyden suuntaan eli ei ole ollut suvussa sinänsä yrittäjiä. Itse oon silleen vaatimattomista lähtökohdist kotoisin ja oli ihan työssäkäyvä perhe.

(I 2) Sanotaan näin, että mä oon niin kuin oikeastaan ensimmäinen. Vanhemmat ei ollu millään muotoa eikä sisaruksistakaan kukaan oo ollu yrittäjänä. Mitään sellaista taustaa ei oo. Lähinnä oon meidän suvussa semmoinen ensimmäinen polvi niin kuin yrittäjänä. Koska ei minkäänlaista historiaa aikaisemmin yrittäjänä ollut itsellä eikä suvussakaan, niin kyllä se yrittäjyys lähti ihan kuin nollasta.

#### *Suunnitelmat kouluaikoina*

Vielä toisen asteen koulutuksen aikaan näytti olevan hyvin yleistä, että tarkka elämän ja työuran suunta ei ollut selvillä. Hyvin harvoilla haastatelluista oli yrittäjän ura kirikkaana mielessä kouluaikaan, mutta joillakin jo saattoi olla nähtävissä yrittäjämäiseksi katsottuja piirteitä tai yrittäjyysintention ensi oireita.

(I 8) No ei ollu kyllä millään tavalla selvää, siinä vaiheessa kun mä oon peruskoulun lopettanu. Mulla ei ollu mitään hajuakaan, mihin mä lähden. Sitten mä aattelin, että mä lähden sinne lukioon, minne kaikki muutkin menee.

(I 12) (Koulu aikaan) mä on mennyt virran mukana. Olin ajatellu palkkatyötä vaan. On se (yrittäjyys) niin kuin haaveena ollut, mutta ei niin vakavissa haaveissa.

(I 9) Ei mulla peruskoulussa tai lukiossakaan ollut mitään tietoa, mitä alan tekemään. Ei yrittäjyyskasvatusta ollut siihen aikaan ollenkaan, vasta myöhemmin sitten sen on tullut.

(I 1) Mulla se koulu ei oo hirveästi kiinnostanut. Peruskoulun kun päätin... sain läpi jotenkin, sanotaan. En edes hakenut mihinkään ammattikouluun. Työ oli enemmänkin se kiinnostuksen kohde, pienestä pitäen. Periaatteessa 15-vuotiaasta oon itteni elättänyt itse.

(I 7) Ei sitä siinä vielä (koulu aikana) osannut. Luultavasti sitten se vasta tossa rupes likempänä kolmekymmenen valkenee tää ajatus, että jotain vois (yrittää).

(I 3) Kyllä se (yrittäjäyys) oli mielessä, kun ei se koulunkäynti oo kiinnostanut, kun jonkun pakollisen verran.

(I 10) Kotona ei liikaa mitään ollut ja pienestä pitäen on pitänyt koettaa rahaa hommata töitä tekemällä. Että kotoa ei oo tullut automaattisesti, että aina kun pyydetään, niin aina tulee. Ensin olin työntekijänä firmoissa monenlaisissa eri hommissa. Sitten lukioaikaan jo möin puhelinliittymiä. ACN:ää tuli Suomeen Amerikasta. Silloin oli jo toiminimi lukioaikaan.

(I 6) Ehkä se (yrittäminen) oli kovastikin mielessä opiskeluaikaan ja kavereitten kanssa etsittiin niitä vaihtoehtoja, että mille alalle sitä vois ruveta. Silloin oli varmaan ajatuksena, että missä vois rikastua. Ei sitä vissiin kukaan meidänkään luokalta sitten keksinyt sitä asiaa, millä rikastus. Mutta kaikki työllistyi, kuka millekin alalle.

Jatko-opintoihin suunnattaessa joillakin yrittäjäyysintentiot vaikuttivat valintoihin ja osalla ei. Joskus valinta osui jatkoa ajatellen hyvin kohdalleen enemmänkin tuurilla kuin taidolla. Osaamispohjaa pyrittiin joskus rakentamaan laaja-alaiseksi aivan tarkoituksellisesti. Pyrkimys yrittäjälle hyödylliseksi katsottuun generalistiseen osaamiseen nousi merkittävästi esille aineistossa.

(I 13) Autonasentajaksi kävin. Se oli kolmivuotinen siihen aikaan, Jämsänkoskella. Remonttihan se auttoi. Siihen aikaan raskaskoneasentajalinjaa olluukaan. Mutta siitä oli paljon apua sitten.

(I 7) Että nuorena miehenä oikeestaan oltiin vähän mettätöissä. Että jos oisin peruskoulusta lähtenyt opiskelee, niin oisin varmaan mettäalalla. Mettälalla...että vähän niin kuin verenperintöäkin ja toisaalta sillon kiinnosti se enempi. Mutta sitten siinä rupes tuleen kaikkia autojen ja mopojen rassaamisia ja muita siihen, että siinä sitten vähän karkas aiihen suuntaan. Ja sitten vähän käytiin sinne suuntaan olevaa kouluaikin ja... että se vähän se ala muuttu siinä sitten, vuosien saatossa. Sattuminen summana ja niin kuin tää elämä menee.

(I 8) Sitten opinto-ohjaaja sano mulle, että onko sun nyt pakko mennä sinne lukioon, että mene sinä vaikka kauppaopistoon ja itseasiassa mä menin sitten kauppaopistoon. On siitä ollu kyllä hyötyä sitten myöhemminkin. Mutta ei ollu millään tavalla selvää, eikä ollu mitään visioita eikä semmosta, että tietäsin, mikä musta tulee isona.

(I 14) Kävin, tuota, pakolliset koulut ja sitten maamieskoulun siihen maatalouteen. Ja sitten Jämsänkosken metsäkonekoulun enemmän vähän siihen konepuolelle.

(I 15) En tiennyt vielä varmaksi yrittäjäksi ryhtymisestä opiskelupaikkoja valitessani. Oikeestaan päätös yrityksen jatkamisesta tuli, kun olin jo vuoden opiskellut Hyvinkäällä liiketaloutta P2P-ohjelmassa. Valintani vaikutti hieman opiskelun painotukseen, kun valitsin pääaineikseni johtamisen ja markkinoinnin. Varsinkin Hyvinkään Laureassa opiskelemani tradenomin koulutus valmisteli hyvin mielestäni yrittäjäyteen. Projekteilla suoritettava tutkinto antoi varmuutta etenkin johtamiseen ja markkinointiin. Olen huomannut, että esimerkiksi tehtävien jakaminen onnistuu nykyään vaivatta, ei tule siis itse tehtyä kaikkea vaan ymmärtää ja uskaltaa jakaa tehtäviä. Kouluympäristö antoi intoa ryhtyä yrittäjäksi.

(I 9) En mä oikeestaan tiedä, opiskelut... Lukiossa nyt ainakaan ollut vielä mitään tietoa, että mitä rupean tekemään. Mutta kai noi agronomiopinnot liittyi jo aikalailla. Ja ammattikorkeakoulutasoinen koulutus muutenkin. Siinähan on sitten jo mielikuvaakin siitä, että aika yrittäjäyyslähdistä työtä. Siellä sitten niin kuin maatilayrittäjäksi, agrologiksi. Kyllä siellä oli aika paljon sitä yrittäjäyttä koulutuksessa otettu huomioon.

(I 6) Kouluakin kävin sellaista yleistä alaa... Mikä ei sitten ollut mitenkään erikoistuva, vaan sellainen yleiskoulutuslinja, mistä monelle alalle voi tähdätä. Se oli tietoinen valinta aikanaan. Mää oon opiskellu niin kuin koneenrakennusinsinööriksi, joka on vähän sellainen yleinen teknisen alan koulutus. Koulutus on ollu, vois sanoo, ihan passeli alalle. Kyllä se on palvellu tätä alaa.

Selvä enemmistö tämän tutkimuksen informanteista koki hyötynensä toisen asteen opinnoistaan sekä jatko-opinnoistaan myöhemmällä yrittäjän urallaan.

Joukossa oli kuitenkin pari haastateltavaa, joille yrittäjäyys oli ollut vaihtoehtoinen ja heille parempi tie koulunkäynnin sijaan. Nykyisin on käyty melko paljon keskustelua opintovelvollisuusiän nostamisesta ja pääargumenttina on usein ollut, että ilman toisen asteen tutkintoa ei ole enää käytännössä tietä työelämään. Tämän keskustelun valossa samankaltaiset siirtymät, kuin näillä kahdella tutkimuksen henkilöllä, alkavat olla hyvin harvinaisia tai mahdottomia.

#### *Pelkoja ja epäilyksiä yrittäjäyttä kohtaan?*

Lehtikangas (2016, 58) kertoo AMIS 2016-tutkimuksen tuloksista, joiden mukaan 48% tutkimuksessa mukana olleista ammatillisen koulutuksen opiskelijoista haluaisi toimia tulevaisuudessa yrittäjänä, mutta noin 70% prosenttia vastanneista opiskelijoista piti pelottavana ajatusta yrittäjäksi ryhtymisestä. Vesänen, Koivukangas, Thuneberg ja Mikkilä (2011, 31) taas kertovat lukiolaistutkimuksen tulosten yhteydessä, että vain 4%:lle vastannaista yrittäjäyys oli ensisijainen uravaihtoehto, mutta 77% vastanneista voisi harkita sitä vaihtoehtona.

Tässä tehdyn tutkimuksen valossa näyttäisi siltä, että peruskoulun päättäneillä informanteilla on ollut aikanaan samankaltaista yrittäjäyysmyönteisyyttä kuin nykynuorillakin, mutta harva informanteista on pystynyt vielä naulaamaan tulevaisuuden päätöksensä kiinni 16-19 vuoden iässä. Sama tilanne näyttäisi toistuvan nykyäänkin. Pelkoa yrittäjäyttä kohtaa ei sen sijaan tämän tutkimuksen aineistosta välity, mutta tämä lienee luonnollista, kun ottaa huomioon informanttien rajauksen.

Eräs haastateltavista kertoi, kuinka yrittäjäperheen taustasta huolimatta suuntautuminen yrityksen jatkajaksi ei ollut kuitenkaan ihan itsestään selvyys. Realistinen kuva yrittäjän arjesta voi kääntyä myös yrittäjäydestä vieraannuttavaksi tekijäksi. Tässä esimerkkitapauksessa lopulta veri veti tutulle alalle.

(I 4) Tosin jossain vaiheessa siinä teini-iässä, ettei ikinä näihin hommiin, mutta sekin varmaan on hyvin yleistä, että kaikille se tulee jossain vaiheessa. Että ihan mitä muuta vaan, mutta ei varmaan tähän. Ehkä se oli enemmän sellaista kapinaa. Kun näki, kuinka paljon se vaatii töitä ja kuinka paljon se vie aikaa. Siitä se varmaan tuli siinä vaiheessa, että tietysti se kuvitelma teini-iässä on se, että helposti ja paljon rahaa pienellä työllä. - - Kyllä mä kävin lukion jälkeen sellaisen puolen vuoden, kävin sellaisen valmentavan liikunnanohjaajan koulun tossa urheiluopistossa. Silloin oli ajatuksia vähän jostain muustakin, mutta sen jälkeen menin inttiin. Mutta siitä intin jälkeen mä muutin kaupunkiin ja menin Tekuun ja kävin puupuolen Tekusta 1998-2000.



### *Kouluttautumisen kautta yritetty eteenpäin elämässä*

Kolmen haastattelun yhteydessä käy ilmi kehityskulku, jossa yrittäjämäinen asenne näyttäytyy ensin kouluttautumisena aikuisiällä. Ensimmäisessä vaiheessa pyrkimyksenä on ollut päästä parempiin asetelmiin työelämässä ja myöhemmin polku on sitten vienyt yrittäjäksi.

(I 2) Rakennusala on kiinnostanut alusta, ihan nuoruudesta lähtien. Tuo rakennusmestarin ammatti oli semmoinen... niin kuin haave. Se toteutui tuossa aikuisiällä vasta, kun työn ohessa opiskelin rakennusmestariksi ja siitä kun valmistuin, niin pääsin tavallaan alalle, tähän vahinkoalalle töihin. Sieltä kautta pikkuisen on niin kuin polku lähtenyt liikkeelle kohti tätä yrittäjyyttä.

(I 11) No meillä kävi niin, että me mentiin niin nuorena naimisiin, niin minä olin 17 ja mies oli 18. Että me ollaan kouluttauduttu naimisissa ollessa.

(I 5) Sitten tuli ajatus, että voisi hakeutua teknilliseen opistoon. Ja siinä oli harjoittelujaksoa sen verran paljon, että hain sitten opistoon ja teknilliseen kouluun. Opistoon en päässyt, mutta pääsin teknilliseen kouluun Ouluun ja sieltä valmistuin tietoliikenneasentajaksi keväällä -80. Mä olin siinä vielä opiskellut insinööriksi tässä Jyväskylässä... ja sen päättötyönkin sitten sain tuossa 2000-luvun alkupuolella valmiiksi.

#### **4.2.2 Toimintaympäristö**

##### *Yrittäjäperheiden työn jatkajat*

Tarinoiden kautta kävi ilmi, kuinka yrittäjyydellä on ollut taustansa – tiettyssä paikassa ja tietyssä ajassa. Kertomuksista saattoi varsin hyvin tunnistaa yrittäjyyteen työntäneitä ja vetäneitä voimia. Useimmiten ympäristöä kuvailtaessa tuotiin esiin sekä vetäviä että työntäviä tekijöitä, joista toiset koettiin muita vahvempana.

Yrittäjäyys on voinut olla jatkumoa sukupolvien ketjulle ja vetovoima siihen on ollut tasaista ja voimakasta.

(I 14) Juuret on tietenkin aika syvällä täällä, kun meillä on tässä sukutila ja onko tuo poika jo 13. vai 14. sukupolvi siinä. Maataloutta on ollut kauan. 70-luvulla tuli nää konehommat siihen mukaan.

(I 4) Alun perin yrityksen on perustanut Pappa ja Mummu. 1953 perustettu yritys ja mitä isä on jatkanut.

(I 13) En missään muualla ole hommissa ollutkaan, siinä vaan isän maanrakennushommassa. Se on yhtä kiirettä ollut kaikki nää vuosikymmenet, niin ei siinä jäänyt aikaa lähteä mihinkään.

##### *Yrittäjyyden kautta mahdollisuus valita asuinpaikkansa*

Jotkut yksilöt olivat kiinnittyneet voimakkaasti kotiseutuun. Nyt saattoi jo tunnistaa sekä työntäviä että vetäviä voimia. Yrittäjäyys nähtiin kuitenkin usein positiivisesti – se tarjosi mahdollisuuden asua ja pysyä rakkaissa maisemissa.

(I 8) Ennen tätä kuljetusliikettä on ollut tämmönen maatila ja meillä on ollut tässä tämmöstä maatilamatkailua. Elikä se on tullu varmaan se vähän niinkun miehen kautta tuli tämä yrittäjäksi ryhtyminen, silloin kun tulin tähän hänen - - rupesin hänen kanssaan seurustelemaan. Sitten ruvettiin pyörittämään tämmöstä hevostilaa siinä ja pidettiin ratsastusleirejä ja ... Sit sitä oli pyöritetty siinä, tai minäkin olin siinä ollut mukana niin kauan about 15 vuotta ja sitten se rupes vähän tympäsee se heppatouhu, kun ei tää nyt ihan minun unelma ollut tämä hevostallin pitäminenkään. Sitten jos kuitenkin haluaa asua täällä Kannonjärvellä niin, ne vaihtoehdot on kuitenkin aika vähäset, että joko sä hoidat vanhuksia tai meet Kannonpuulle noita puupalikoita la-tomaan tai sitten löydät Piispalasta jotakin töitä itelles. Kun ei oikeen niinkun mikään näistä natsannu, niin sitten sitä ruvettiin miettimään, että jos tässä jotakin sitten yri-tystä ja... Et se on kyllä, ehkä se on enemmän olosuhteiden pakko. Että jos et sä halua niin kun hoitaa vanhuksia tai tuota mennä Piispalaan töihin, niin sitten sun täytyy keksiä jotakin muuta, jos sä haluat asua täällä syrjäkylällä. Mies oli sit kuitenkin ai-kasemminkin ollut rekkakuskina ja siitäpä se sitten vähän lähti.

(I 7) Sitä jo pienestä lähtien kiinnosti tuo työnteko, vähän kiinnosti liikaakin välillä ja tuota, aika monen mutkan kautta sitten... Olin vastaavissa töissä vähän aikaa, kun missä oon nykyäänkin. Ja sitten ajelin pölliauto otossa viis-kuus vuotta välissä ja tuo-ta, siitä se sitten... Ehkä se enempi on myöskin nää pienen paikkakunnan työjutut vähän semmoinen, että mahdollisuudet on rajalliset. Ja sitten ehkä se ajatus siitä herää, että jos kuitenkin haluaa, haluaa ny olla tällä paikkakunnalla... Ei oo veri vetänyt maailmalle niin. - - Se on sitten luontaisesti ohjautunu tämmöseen, että pystyy niin kuin... Mä oon sanonutkin, että kun mä en oo kauheen yrittäjähenkisen siis siinä mielessä. Että mä oon sanonu, että mä oon olosuhteiden pakossa itseni työllistäny.

(I 12) Joo, kyllä se ajatus oli aina, että Kivijärvellä ollaan. Täällä... enhän mä toiselle pääse töihin kellekään. Jos haluais johonkin firmaan mennä, niin... Pitää olla ottajia. Nimenomaan, jos täällä haluaa olla töissä, niin pitää olla yrittäjä. Verokirjalla ei oi-kein pysty olla. - - Tosin en ois ruvennutkaan yrittäjäksi ihan tuosta vain, elikkä se kannusti mua, että mulla oli toinen työ. Elikkä mulla oli myös sivubisnes. Sitten kun rupes siitä tulemaan paremmin ansioita, niin sitten ollut koko ajan yrittäjänä.

### *Talouden ja työllisyystilanteen vaihtelut taustatekijöinä valinnoille*

Haastateltavien toimintaan ovat vaikuttaneet samanaikaisesti monenlaiset motiivit. Joskus ne ovat olleet selkeästi sidoksissa aikaansa ja silloiseen sosio-ekonomiseen tilanteeseen. Yksilöt ovat alkaneet etsiä ratkaisuja kokemuksiinsa on-gelmiin ja monessa tapauksessa yrittäjyys on nähty yhtenä ratkaisukeinona.

(I 11) Mies oli kyllä ollut huoltoasemalla töissä silloin nuorena miehenä, muutaman vuoden silloin kun me mentiin naimisiin ja alussa ennen kun muutettiin täältä Uu-teenkaupunkiin tai tuota niin. Silloinhan jouduttiin muuttamaan täältä kotiseudulta pois, kun maaseudulla ei ollut kunnan asuntotarjontaa, niin meillä oli niin huono asunto. Uudestakaupungista tarjottiin uudet asunnot, hyvä työpaikka, hyvä palkka ja perhepäivähoito, niin silloin muutettiin sen takia Uuteenkaupunkiin. Mutta sitten haluttiin palata takaisin, kun nähtiin, että meillä on niin kun tulevaisuus täällä kui-tenkin turvattu yrittäjinä. - - Kerettiin siellä asua seittemän vuotta. Että mies oli siellä Saabilla ensin työopettajana ja minä olin semmosessa työssä, missä järjesteltiin nuo kuormat maailmalle ja Suomeen ne tilatut autot. Niin, meillä oli ihan mielekkäät työt sielläkin, mutta tuota Saabilla oli silloin semmoinen huono aika. Kun mies valmistu sitten koulusta, niin sieltä ei sitten teknikon paikkaa löytynyt, kun niille tuli alamäki. Se vauhditti sitten meidän kotiinpaluuta tänne takaisin.

(I 6) Mä olen ensimmäiset 10 vuotta työhistoriassani ollut vieraalla töissä ja sitten tuli 90-luvun alun lama. Sitten on katteltu, että miten sitä työllistyttäisi ja tuota... Se on ol-lut sitten yhtenä vaihtoehtona tuttavien kanssa, sitten se työllistyminen omassa fir-massa. Yritys oli perustettu jo vähän niin kuin harrastus- ja mielenkiintomielessä.

Minun omassa tilanteessani on tavallaan niin kuin harrastuspohjalta lähtenyt kahden muun kaverin kanssa pieneen yritykseen mukaan mielenkiinnosta alaan. 80-luvun lopulla on yritys perustettu ja sitten 90-luvun lopulla olen loppupelin päätenyt, satuman kautta ehkä siihen, että olen työllistännyt itseni siten meidän yhteisessä yrityksessä enkä vieraan palveluksessa. Tietysti se on kypsytynyt sillä kohtaa, kun on ollu se hetki, että ei oo ollu just vierasta työtä.

(I 1) Joo, mähän oon ollu, tuota, nuoresta pitäen... Ensin olin rakennushommissa ja sitten oli 12 vuotta pikihommissa. Pikihommissa ja... sitten kun niitä pikihommia teki kesät ja aina talvet oli työttömänä, niin mielti, että olisikohan sitä jotakin muutakin vaihtoehtoa elämässä. Kesäaikaan teki 13-15 tuntia (päivässä) ja sillä elätti perheensä. Talvisin oli työttömänä ja välillä oli töissä noissa puhallusvillahommissa. Se homma tuntui ihan mukavalta. - - Mä tykkäsin hirveesti pikihommista, mutta sitten... aina oli reissua. Ja mää rupesin miettimään, että jos mä teen yhtä pitkää päivää omassa yrityksessä, kun teen asvalttihommissa, niin enköhän mä tuu eläneeksi.

Toimintaympäristöä koskettelleita aineiston osia käsiteltäessä tuli tärkeäksi yksi tutkimuksen menetelmällisten valintojen linjaus: tarinoita ja tuloksia tulee tulkita vasten tiettyä aikaa ja paikkaa. Tutkimusaineistossa esille nousivat hyvin samankaltaiset yrittäjyyden veto- ja työntekijät kuin mitä Niittykangas (2003) on kuvannut. Tarinat kuvasivat hyvin talouden käännekohtia 80- ja 90-luvuilla kuin myös 2008 alkanutta taantumaa sekä näiden olosuhteiden vaikutuksia informanttien valintoihin. Tutkijaa auttoi varmasti tulkinnoissa se, että on myös omakohtaisesti kokenut nuo ajanjaksot. Eduksi oli varmasti myös se, että tunsii kohdealueen pienempienkin paikkakuntien olosuhteita ja yrityselämää. Monet tarinat lähtivät silloisesta toimintaympäristöstä liikkeelle Deakinsin (1999) esittämän prosessin kaavaa noudattaen (s. 23).

### *Yrittäjyyden imu*

Muutamissa kertomuksissa käy selkeästi ilmi yksilön kokema yrittäjyyden imu ja vetovoima juuri siinä vaiheessa, kun haetaan elämälle suuntaa. Parikin haastateltavista kertoi, kuinka yrittäjän ura käynnistyi jo oikeastaan kouluaikaan, kesätöiden tai jokin tapaisen miniyrittäjyyden kautta. Yritystoimintaa pyöritettiin jatko-opintojen ohessa ennen kuin liiketoiminta roihahti kunnolla liekkiin. Jotkut empijät yrittäjyyden imu veti takaisin perheyrittäjyyden pariin.

(I 10) Valmistuin tuossa tradenomiksi 2015 keväällä. Opiskeluaikana toimittiin sitten jo osuuskuntina. Tehtiin kaiken näköisiä erilaisia projekteja, tapahtumia järjestettiin, pidettiin kesäterassia auki ja kaikenlaista, monen näköistä projektia siinä... Sen toiminnan puitteissa tehtiin sitten jo 2008, tai oikeastaan 2007 puolella jo. Kotipaikkani naapuri pyörittää autokorjaamoa. Siinä korjaamollakin touhusin. Olin kaikki joutoajat siinä sitten pajoittamassa moneen kertaan. Silloin opiskelun ohessa ajoin yhdistelmäajoneuvoa, runkolinjaa tuossa Jyväskylä - Kotka väliä. Niin, että sinällään kuljetushomma oli tuttua. Armeijassa ajoin kortit sitten. - - Niin, siinä naapurin kanssa tuli puheeksi yrityksen perustaminen, kun itelläkin alkoi koulun loppu hämmöttämään.

(I 15) Vanhempani ovat koko elinaikani pyörittäneet varaosaliikettä. Pitkän ajan mietittyäni ja vierestä seurattuani päätin, että haluan jatkaa perheyrittäjyyttä. Tykkäsin myös kovasti olla toisilla töissä. Etenkin niin sanottu uralla eteneminen sai kilpailuhimaisen naisen yrittämään aina täysiä. Ja myymälävastaavien roolit olivat mielestäni hyvin antavia ja palkitsevia.

(I 4) Sitten lähin tuonne Perhoon Jetta-talolle töihin suoraan koulusta. Pääsin sinne asennuspäälliköksi. Mä ajattelin, ettei siinäkään vaiheessa tehnyt mieli tulla tänne töihin. Mutta sitten, kun oli vuoden siellä ulkopuolisella töissä, tuota sitten tuli kyllä selväksi, että kyllä mä oon enemmän yrittäjä kuin toisen työntekijä. - - Tietysti, kun sä olit tottunut siihen, että jotain teet ja jotain päätät, niin se homma menee näin. Että siellä oli aika sidotut ne... Minäkin hoidin sen asennuspäällikön homman lisäksi rekkuloita, reklamaatioita. Siellä sitten kun sä sait jotain taisteltua ja sovittua, niin sitten joku käveli sun yli aina. Totesin sitten, että ei se ollu oikee... kun sulla oli vaikutusmahdollisuudet kaikkiin niin pienet. Ennen kun oli todennut, että jos joku asia ei toimi, niin se korjataan. Eihän se tuolla isossa maailmassa silleen välttämättä toimi ja se koneisto on vähän monimutkainen.

### *Polku ammattilaisuudesta vieraan palveluksessa itsenäiseksi yrittäjäksi*

Kahdessa tarinassa tapahtumien kulkua kohti yritystoimintaa valotetaan ammatillisen kehityksen kautta. Näillä informanteilla ei ollut taustallaan yrittäjäperheitä. Työura on edetessään tullut kulminaatiopisteeseen, jossa on pohdittu suuntia jatkoon ja yrittäjyys on noussut ajatuksiin yhtenä vaihtoehtona.

(I 5) Vähän ennen vuoden vaihdetta laitoin hakemuksia ja Yleisradiolta, nykyisestä verkonhallintakeskuksesta sain vakituisen työpaikan. Siellä olin 10 vuotta ja sitten siirryin tuonne Jyväskylän radio- ja TV-asemalle. Siellä loppu viimein viisi vuotta suurin piirtein niin neuvontateknikkona. Oikeastaan piiriteknikon vakanssi se oli tarkkaan ottaen. Itse asiassa mä olin sitä jo miettinyt noin kymmenisen vuotta ennen tätä päätöstä. Silloin, kun mä tulin tuonne TV-asemalle... silloin joskus 90-luvun puolessa välissä tuli sellainen ajatus, että entä jos perustais oman yrityksen. - - Oikeastaan se neuvonta oli varmaan yksi semmoinen, kun siihen tehtävään tulin sitten niin kuin 90-luvun lopulla. Kun olin kuluttajapinnassa ja... Olin tietysti monessa muussakin yhteistyökuviossa, mutta eniten varmasti kuluttajapinnassa ja se oli lopullinen varmaan se päätös, että olis varmaan kiva toimia täällä kentällä ihmisten parissa. Kun oli tehnyt oikeastaan sellaista raakaa teknistä tehtävää jo 25 vuotta, niin sitä oikeastaan halusi niistä teknisistä tiloista, asemilta ja lähetyspaikoista, näistä konttitiloista ja huoltopaikoista, mitä kaikkia niitä olikin... Halusi vähän ihmisten pariin.

(I 2) Yrittäjyyteen ryhtyminen on aika luonnollinen jatke työuralle. Siihen vähän niin kuin kasvoi siihen ajatukseen pikkuhiljaa. Se ei ollut sillä muotoa niin kuin... ajatukseen nuoruudesta lähtien. Tavallaan se työura vei yrittäjyyttä kohti, sitten on vähän onnekas ollut, että saan tehdä sitä mistä on tykännyt. Ja tavallaan niin kuin sitä kautta tuli semmoinen mahdollisuus ja idea siihen yrittäjyyteen kaiken kaikkiaan, työuran edetessä. Tavallaan tietysti se asenne työhön on ollut hyvä ja sitä on aina tehnyt vähän kuin itselleen sitä työtä ja... ajatteleminen ihan silleen niin kuin , että nyt ollaan pelkästään töissä. Voisi kuvitella, että asenne ois ollu kuitenkin vähän niin kuin yrittäjämäinen ja tuota... että se yrittäjyys olis ollu silloin niin kuin mielessä. - - No sanotaan, että tietysti se... aikaisemmat työtehtävät auttoi siinä mielessä, että ihan niin kuin pystymättään ei tarvinnut lähteä. Siinä mielessä se oli aika luonnollinen jatku- mo sille työlle, mitä teki muiden palveluksessa.

Nämä kaksi tarinaa erottuivat muista ja valaisivat yrittäjäksi johtanutta ammatillista uraa ilman aikaisempaa yrittäjyyden perintöä. Heidän polkunsa näyttivät noudattavan melko hyvin Rae'n ja Carswell'n (2001) esittämää viisi-vaiheista yrittäjän työuran mallia (s. 25).

### 4.2.3 Tilaisuus

Haastateltavien kertomuksissa nousivat hyvin esiin ne liiketoimintatilaisuudet, joihin he ovat tarttuneet. Suurimmassa osassa aineistoa näiden tilaisuuksien voi tulkita johtuneen markkinatilanteesta. Uusiin innovaatioihin liittyviä tapauksia oli vain kolmannes ja yhdessä näistäkin tapauksista tuoteidea todettiin myöhemmin hedelmättömäksi. Tämä ei kuitenkaan estänyt yritystä jatkamasta ja menestymästä. Tuoteidea vaihtui vain liiketoimintamahdollisuuden hyödyntämiseen.

#### *Liukuma yrittäjäksi*

Päätöksen tekeminen yrittäjäksi lähtemisestä erottui toisten informanttien kertomuksessa läpimurron kaltaisena kokemuksena ja toisille se taas oli liukuman kaltainen. Tällöin lopullinen päätös ja inspiraatio lähteä yrittäjäksi on voinut olla henkilön elämässä ja ympäristössä luonnollinen siirtymä seuraavaan vaiheeseen. Tästä huolimatta kertomuksista saattaa erottaa myös viittauksia ajan muutosten luomiin uusiin tilaisuuksiin.

(I 14) Lähdin isän mukana luonnollisella tavalla. Silloin kun turpeen nostoa Suomessa aloitettiin 70-luvun alussa, niin me on oltu siitä asti mukana siinä. Isä ajoi myös linja-autoa ja minä sitä jatkoin. Että minäkin on nyt -84 asti ajanut linja-autookin.

(I 13) Se oli maanrakennusta silloin ja silloinkin oli hiekka-auto. Tätä kuorma-autoa oon oikeastaan ajanut. Sitten tuli lavettihomma siihen. Nyt en oikeastaan muuta teekään kuin ajan lavettia. Tää on 37. vuosi menossa. - - Mää oon ollu itsenäisenä viisi vuotta. Isän touhussa oltiin mukana. Isä halus, tavallaan niin kuin luopua, luopua siitä päävastuusta. En mä tiedä, se vaan tuntu niin oikealta. Mä vaan tykkäsin siitä.

(I 4) Tuota, se oli 2004 alusta, niin tulin tähän sitten mukaan. Ja ensiksi ihan töihin ja muutaman vuoden olin sitten ihan työntekijänä. Sitten osakkaaksi ja pikku hiljaa sitten siirtyi isältä osuuksia enemmän. Varmaa sellaisen kymmenkunta vuotta on nyt oltu yrittäjänäkin tässä. Isä on ollut... onko se nyt ollut kolme vuotta jo eläkkeellä. - - Mulla ei siitä itse yrittäjyydestä ja yrittämiseen alkamisesta ollut suunnitelmaa. Se vaan tuli ja tapahtui kaiken ohella, kun mentiin asiasta eteenpäin.

(I 15) Minusta tuli yrittäjä, koska minulla oli ohittamattoman hyvä sauma ryhtyä yrittäjäksi. Vanhempani ovat koko elinaikansa pyörittäneet nyt minulle sukupolvenvaihdoksessa siirtynyttä varaosaliikettä. Yrittäjäksi ryhtyminen tuntui luonnolliselta jatkumolta.

#### *Tilaisuus, johon tartuin*

Joskus kertomuksista ole erotettavissa selkeä ratkaisun hetki. Useampikin haastateltava kertoi omalta osaltaan eteen tulleista, tarjotuista tai havaituista tilaisuuksista, joihin he tarttuivat. Osa kertomuksista tuo mieleen Kirznerin (1973) kuvaaman yrittäjän, joka on havainnut epätasapainotilan markkinoilla ja luo liiketoimintaa sen pohjalta. Yllättävän monen informantin kertomuksesta käy ilmi, kuinka heidän tukiverkostoillaan on ollut merkittävä rooli rohkaisijana päätöstä tehtäessä.

(I 1) Välillä olin töissä noissa puhallusvillahommissa ja se homma tuntui ihan mukavalta. Mä sitten sanoin sille, joka sitä pyöritti sitä puhallusvillahommaa, että jos joskus tulet siihen tulokseen, että lopetat, niin minua kiinnostaa ruveta jatkamaan sitä hommaa. Niinhän siinä kävi yks elokuu, että se soitti mulle. Että nyt ois sellainen tilanne, että hän on lopettamassa ja kiinnostaako tulla jatkamaan. Ilman muuta ja heti sovittiin sitten tapaaminen sen kanssa. Ja niin siinä kävi, että ei mennyt kuin kaksi kuukautta ja minä olin yrittäjä. - - Sitten kun tuli tuommainen tarjous, että nyt on mahdollista ruveta, niin en yhtään alkanut miettimään. Heti pistin eteenpäin täysillä.

(I 11) No, tämän huoltoasemanhan on perustanut minun mieheni. Hän valmistui tuolta Porin teknillisestä koulusta autoteknikoksi ja silloin oli teknikoista ylitarjontaa. Niin hän sitten innostu siitä, että... huoltoaseman pitämisestä. Kun tuo miehen sisko kävi kylässä ja sano, että tänne miehen kotiseudulle rakennetaan huoltoasema, että tultaisko me pitämään sitä takaisin tänne koti-Suomeen. Ja tuota, mies sitten otti yhteyttä tähän Teboil-konserniin ja ne sitten innostu sieltä kovasti, kun mies oli tuota sopivan ikänen, 27-vuotias, hyvä koulutus, naimisissa ja vaimoki olis niinkun valmis palaamaan kotiseudulle. Niin tuota, sillä lailla se lähti sitten, että oli neljäkymmentä hakijaa ja ne miehen valitsi sitten kauppiaks. Ja me muutettiin sitten takaisin tänne koti-Suomeen.

(I 7) Tuli tossa paikallisella tasolla kiinteistö myyntiin, toi paikallinen Neste-huoltamo lopetti. Ja sit rupes porukka puhuun, että pistä firma pystyyn. Siitä se sitten lähti, ehkä semmosta pientä yrittäjäajatusta ja -virettä oli jo aikasemminkin siinä mietitty, mutta kun tuli se sopiva tilaisuus. Siitä se lähti. Kyllähän siinä monta selvittävää asiaa on, että itelläkin kävi niin, että sitä aika sinisilmäisesti suin päin lähetettiin. Onneks sitten ei mitään kompastuskiviä tullu siinä.

(I 8) No se lähti varmaan siitä, että oli tuota... miehen kaveri asusteli siellä Fuengirollassa talvet ja se sitten aina päivitteli, kun ei tää toimi tää kuljetushomma täällä. Kun näitä yrityksiä tulee ja menee ja kaatuu ja... Pitäis jotakin niin kun tolkkua siihen saada. Niin mieshän siitä sitten rupes vähän kiinnostumaan, että no täytyypäs ottaa tuosta vähän selvää ja sinne sitten lähettiin.

(I 10) Niin sitten tämän naapurin kanssa tuli puheeksi, että kun hänellä on se korjaamo ja paikkakunnalla ei ollut silloin sellaista toimivaa hinauspalvelua. Kun sille kuitenkin olisi kysyntää. Kävin sitten yrittäjäkurssit erikseen, että sain liikenneluvat, pätevyudet ja sun muut. Siitähän se ajatus hautui sitten, että mikä ettei. Hän on silleen kokeneempi konkari noissa yrityshommissa ja sillä sitten oli helppo lähteä hänen kanssa lähteä perustamaan yritystä.

(I 9) Kun tein kesätöitä, kuljetustöitä, niin tämä asiakasyritys, jolla olin töissä, tarjosi, että voisin ruveta tekemään toiminimellä tai yrittäjänä samaa työtä. Sitä kautta se ajatus siihen lähti. Ei muuta, kuin selvittämään vähän rahoitusta ja mitä kaikkea se tarvii. Liikenneluvat täytyi saada ja käydä kurssit. Se oli 2009 marraskuuta, niin perustin toiminimen.

### *Idea johdatti yrittäjäksi*

Muutamassa tapauksessa esille nousee laukaisutekijän tavoin idea palvelusta tai tuotteesta. Tämä on saanut yrittäjäyshintention muuttumaan toiminnaksi kohti liikeyritystä. Näitä schumpeteriläisen (Schumpeter 1934) näkemyksen mukaisia yrittäjiä informanteista ei kuitenkaan ollut kuin yksi viidestä.

(I 5) Mutta tuota, sitten palikat vaan loksalti kohdalleen ja tuli... niin kuin idea miehen ja sitä kautta sitten... vielä tuli sekin kortti käännettyä sitten. Kun ammatillinen osaaminen kautta kokemus tällä vahinkopuolella on jo vuodesta -95 lähtenyt kertymään ja sitä ennen oli tämmöistä rakennusalan käytännön osaamista, niin kuin kirvesmiestaustaa ja muuta. Ne yhdistettynä tähän pitkään kokemukseen, niin oli aika

hyvä pohja tälle... Selkeä idea, mitä rupeaa tekemään. - - Oli sillä lailla hyvä lähteä yrittäjäksi. Kun lähti yrittäjäksi, oli vähän niin kuin asiakaskunta valmiina ja näin päin pois. Semmoinen, että ei ihan tarvinnut lähteä niin kuin pystymetsään touhumaan sitten.

(I 6) Yritys lähti liikkeelle tuoteideasta, mutta se aika pian sitten realisoitui, että semmoisesta se meni normaaliksi tilauskonepajatoiminnaksi. Tuo tuote, minkä ympärille yritys alun perin tehtiin, niin se ei ottanut tuulta allensa. Niin se meni sel-laiseksi normaaliksi... vähän niin kuin kyläpajapohjalta. - - Semmoista omaa tuotetta ei nyt ole mitään. Että ihan täysin tilauskonepaja ollaan käytännössä.

(I 12) Semmoinen idea on keksitty, että puuliiterteitä ja muilla ei ollu... ja niitä tuotteita ei pysty myymään kuin yrittäjänä. Se on niin kuin ajanut yrittäjäksi. Se oli sitten vaan pakko perustaa yritys, jos niitä meinasi myydä. Keksittiin vaan niin kuin uusi hirsimalli kokonaan. Tämmöisiä ei ollut. - - Eliikkä yhdelle isännälle piti tehdä puuliiteri. Mietittiin, että mistä se tehdään. Silloin olin tuolla kuivaamalla töissä ja kuivattiin puuta. Siellä sitten oli iso röykkiö huonoa puuta. Niin siitä se idea lähti, että käytetäänpäs noita. Nyt on niin paljon tullut puheluita ja kyselyitä ja kaikkia, että muitakin tuotteita kysytään.

### *Hain muutosta elämäni*

Jossain yksittäisessä tapauksessa oli haettu jotain uutta omaan elämään. Pitkän työuran jälkeen on haluttu tehdä muutos, joskus yllättävälläkin tavalla ja kokeilla vielä yrittäjyyttä – ennen kuin on liian myöhäistä.

(I 5) Sitten 2006 siirryin yrittäjäksi. Mun poika oli aloittanut yrittäjänä 2003 ja tuota... sitten tuli ajatus, että mä lähden hänen kaverikseen. - - Ensin perustettiin liike Uuraisille, jossa asun ja asui silloin mun vanhin poikakin. Mä menin pojan perässä. Ainahan se on melkein näin päin, että isän juttuihin tulee poika, mutta tässä kävi niin, että pojan juttuihin tuli isä. Tää on aika erikoinen kuvio. Pitkä polku ja erikoinen polku. Siitä se pikkuhiljaa kehkeytyi, kun poika perusti sen tietoverkko- ja antenniverkko-yrityksen. Se alkoi siitä se ajatus ja semmoinen siinä oli taustalla, että ennen kuin eläkeiän saavuttaa, vois kokeilla vielä sitä yrittäjyyttä. Halusi kansan pariin palveleen. Tämmöinen kai se lopulta oli, mikä päätöksen sinetöi.

### *Yhteenvedo laukaisutekijöistä*

Vaikka useampi haastateltavista koki liukuneensa yrittäjyyteen, oli heidänkin tarinoistaan mahdollista erottaa tietty hetki tai tapahtuma, joka sinetöi yrittäjäksi siirtymisen. Suurin osa informanteista pystyi kertomaan hyvin suoraviivaisesti, mikä oli se ratkaisun paikka ja tilaisuus, johon he tarttuivat. Kaiken kaikkiaan tarinat olivat pitkälti juoneltaan kuvattavissa Ajzenin (1985) suunnitelmallisen käyttäytymisen teorian kuvaajan kautta (s. 20) ja tarinoista saattoi tunnistaa kunkin kohdalla laukaisutekijän, joka käynnisti yrittäjäksi lähtemisen. Shanen (2003, 21) esittämän jaon (s. 22) mukaisia ja schumpeteriläisen näkemyksen pohjalta liiketoimintaan ponnistavia henkilöitä oli kohdejoukossa selvä vähemmistö. Suurin osa informanteista oli tunnistanut mahdollisuutensa kirzneriläisen näkemyksen mukaisesti. Mielenkiintoinen erikoisuus oli tapaus, jossa henkilö oli siirtynyt yrittäjäksi poikansa esimerkin innoittamana ja kokeil-lakseen yrittäjyyttä ennen eläkeikää.

#### 4.2.4 Ansainta

##### *Informanttien aikaperspektiivi*

Informanttien kertomuksissa saattoi erottaa yrittäjäksi lähtemispäätöstä kuvailevan osuuden jälkeen tarinan siitä, kuinka se leipä alkoi uudella uralla kertyä ja kuinka asiat ovat tässä suhteessa vuosien varrella muuttuneet. Haastateltavien kertomuksia tutkiessa huomaa, että yritystoimintaa katsotaan niissä monesti aivan erilaisella aikajänteellä kuin kvartaaleissa, eikä monien konsulttien neuvoma tiukka keskittyminen ydinliiketoimintaan ole toiminut käytännössä, eikä varsinkaan pienemmällä paikkakunnilla. Pikemminkin on pitänyt olla arjessa analyttinen sekä valmis muuttamaan suuntaa ja painotuksia tarvittaessa.

(I 14) Kun on jo tätä 45 vuotta tehty, niin myö tiedetään näihin töihin kommervenkit. Missä on aina... niin kun sääolosuhteet määrää, mitä tehään. Se vaan pitää sen mukaan mitoittaa se toiminta. Kun uutta verta tulloo, niin sitten monipuolistetaan. Vaikka minun aikana jo myö kyllä jo... Kun on säästä riippuvaiset nämä hommat, niin sitten on laajennettu ja taas supistettu. Meillä on sitten kuorma-autoa ja kaivuria. Että ne ei ne sääolosuhteet niihin haittaa sitten. Se (turveurakointi) tiukkenoo vuos vuodelta, niin pitää olla muutakin. Ja sitten myö korjataan koneita. Meillä on tässä halli, missä laitellaan ihan koneita, mitä on... korjataan ja laitellaan muuten ulkopuolisille, kuka vaan tarvii. - - Semmoinenkin vielä on, että myö linja-autolla ajetaan, jos tarvii. Eli me pystytään hoitamaan tuollaisia henkilökuljetuksia ja tilausajoja ja kaikkia. Tässä on siellä turvepuolella varsinkin nähty monenlaista yrittäjää. Ne on oikeastaan ihan muutama, ketkä on päässy edes kolmeenkymmeneen vuoteen. Siellä on paljon semmoista, että ne lähtöö kauhealla tohinalla ja siten se on yks, kaks, kolme, viis vuotta ja sitten se loppuu. Että nää on sellaisia erikoislajia, että näihin ei oikein sellaista pitkäaikaista tekijätä muuten tule, kuin jos on perinteitä.

(I 11) Mies oli autoteknikoks opiskellu, niin tuota Porissa, niin sekin tuki sitä, kun meillä oli alussa useamman autohuollon merkkikorjaamo. Siihen aikaan oli sitten polttoainepuolen jakelu ja varaosamyynti ja sitten semmonen pien kahvio siinä. Ja sitten me oltiin kymmenen vuotta vuokralla tuossa. Se oli kolmen kompis. Että K. K:lta oli Teboili vuokrannu sen huoltoasemarakennuksen ja sitten tuota Teboil vuokras sen meille. Ja tuota niin, siinä nousi vuokrat niin korkealle. Kun kymmenen vuotta tuli täyteen, että se sopimus tuli umpeen, niin me päätettiin sitten, että me rakennetaan oma kiinteistö. Ostettiin kunnalta tontti ja rakennettiin ja ajateltiin, että me laitetaan vaan varaosamyymälä ja autojenhuoltopiste. Mutta Teboili halus, että me laitetaan sitten nuo... Sano, että jos te laitate nuo polttoainesäiliöt siihen, niin he lähtee teidän mukaan, että he tykkäs meistä kauppiaina. - - Että nyt on 38 vuotta sitten toimittu kauppiaina. Tulee tänä vuonna 39 vuotta. No huoltotoiminta on tänä päivänä pienmuotosta, että nyt tällä kylällä on näitä korjaamoja niin valtavasti, että ei oo tuota enää kannatusta panostaa siihen. Että täällä kun lasketaan kaikki nää pienet, niin likelle kymmenkunta. Myö on keskitytty sitten tuohon viherkonekauppaan ja baariin ja rengaskauppaan ja sitten konemiehille öljykauppaan ja sitten tuota välitetään näitä polttoöljytilauksia. Et vähän niin kun muutettu aina tilanteen mukaan, että mitä milloinkin, että on pysytty tässä kilpailussa mukana.

##### *Yrittäjän uran alun karu arki*

Informanttien kertomusten pohjalta vauhdikkaat tarinat ryysyistä rikkauksiin vaikuttavat todella harvinaisilta. Alku on yleensä vaatinut kovaa työtä



ja uskoa parempiin aikoihin. Starttia on näemmä helpottanut monesti aiemmilta yrittäjiltä saatu hiljainen tieto.

(I 10) Kyllä kai sitä on venytty ja palveltu asiakkaita ympäri vuorokauden sitkeästi ja alkuun hyvin mitättömälläkin korvauksella. Tämän luontoisessa hommassa kuin meillä, niin se on vaan sitä pitkäjänteisyyttä. Ei saa alkaa se henkilökohtainen elämä huikentelemaan kovin hirveästi, niin kuin monella alkavalla yrittäjällä. Että pistetään uudet omakotitalot ja ässä-Mersut pihaan ja sitten onkin muutaman vuoden päästä Kauppalehdessä vouldin kanssa yhteisiä mainoksia. Minusta se pitää olla, niin kuin... lähteä nöyrällä asenteella ja ei olettaa, että heti kun firma, niin sitä rahaa tulee ovista ja ikkunoista. Ensimmäisinä vuosina ei kannata sitä tuntipalkkaa laskea itselleen. On tyytyväinen, jos jotain jää. Kun on kuitenkin viimeisenä jonoissa. Työntekijöiden palkat on hoidettava ajallaan. Ehkä se sitten lopussa se kiitos seisoo. Ei sen puoleen, kylä jo nykyään ihan kohtuullisesti toimeen tulee.

(I 7) Tässä täytyy elää ajan hermolla sillä tavalla, että mäkin vanhan huoltoaseman ostajana sitten... Mulla oli sitten siinä semmosta baarihommaa ja autohommaa tehtiin alkuunsa päätöinä, mutta siihen nyt sitten vahvasti nivoutu toi pienkonepuoli. Oikeestaan nyt ollaan kääntymässä taas jo niin kun pallon ympäri, että paikkakunta ei tätä nykytekniikan autopuolta tue sillä tavalla. Että siihen ei investoida, mutta taas pienkonepuoli on paisunu vuosi vuodelta ja mulla on erittäin erittäin motivoitunu hyvä työntekijä vielä siihen lajiin, niin tuota... Ja sitten ottaen huomioon, että kun väkiluku kolminkertaistuu hyvinkin tossa kesällä, kun tää on mökkiläispitäjä, niin tuota tää pienkonepuoli on senkin takia sitten paisunut ja paisuu. - - Eletään niinkun kysynnän mukaan. Jo reilu kaksikymmentä vuotta tätä pyöritelty, niin moni asia on muuttunut. Täytyy kumminkin koittaa elää sen mukaan, että sen leivän saa jollain lailla tästä tuleen. Ja vielä ehkä vielä jouluna metvurstin siihen leivän päällekin. - - Se on etenkin just se, että etenkin pienten paikkakuntien haaste on se, että pitää aikalaila haistella sitä ilmaa. Että mitä... miten saa niin kun parannettua sitä. Laajenemisen mahdollisuudet on kuitenkin aika rajalliset tälläkin alalla. Kyllähän se täytyy se oma markkina löytää ja tietää se... hyvinkin tarkkaan kannattaa laskea. Mäkin onneks sain aika hyvät eväät. Se joka piti sitä bensa-asemaa niin ennen kun minä ostin sen... Niin sain siltä aika hyvät laskelmat, kyllä ne pätikin. Ainut oli, että ensimmäisenä vuonna meni liian hyvin, kun ei tienny yhtään tuloksista mitään niin... ja sitten markka-aikaan maksoin rutkasti lisäveroja ensimmäisen vuoden jälkeen.

(I 1) Ja sitten mä tavallaan pääsin sellaiseen yritykseen, semmoista työtä tekemään, missä oli valmiit, valmiit tuota... hinnoittelut. Mä tein niin kuin asennuspalvelua sellaisella systeemillä, että mä sain asennetuista kuutioista rahan tavallaan. Niin, se oli tavallaan niin kuin helppo, ei tarvinnut itse ruveta sitä miettimään, että paljonko, minkä hintaista tuotetta on, että... Tuote oli valmiiksi myyty, mää hoidin vaan ne villa-asennukset. Alkuun muutama vuosi tehtiin sillai, sitten siitä pikku hiljaa, kun oppi sitä hommaa, niin... Siinähan sitä kun tekee ja kuulee, niin oppi tavallaan sen. Vuonna -98 kun aloitettiin toiminimellä, niin 2002 muutettiin osakeyhtiöksi. Ja siinä vaiheessa, kun muutettiin oy:ksi, muuttui se tilanne sillai, että... Tavallaan se vastuu kasvoi siinä hommassa ja sitten mää rupesin ostamaan sen villan itse. Nykyään se on niin, että me ei enää tehdä muuta kuin itse myydään ja hinnoitellaan se tuote.

### *Mikä elättää?*

Jossain kertomuksissa haastateltavat itse analysoivat tilanteensa muutosta vuosien mittaan. Muun muassa sitä, mitä kaupattiin ennen ja nyt; kuinka työtuntien sijasta myydään nykyään palvelua ja osaamista.

(I 6) Ei tässä oikeen mitään kilpailuetua ole. Nythän niitä tietysti alkaa olla, kun 20 vuotta kulunut. Niin, ehkä on syntynyt niitä kilpailuetujakin, mutta alkuvaiheessa se oli sellaista suoraa työtä. Tarjontaa oli joka puolella samanlaista vaikka kuinka paljon. Nykyäänhan se on vähän sitäkin, että on jotakin kilpailuetuakin. Ja se kilpailuetu on

sen tyyppistä, että meillä on tarjota aika nopea toimitusaika ja semmoinen kokonais-toimitus. Koko ajan palveluja halutaan ostaa suurempina kokonaisuuksina ja asiakas haluaa ostaa mahdollisimman ison... Ei isokokoista, vaan semmoisen täydellisen paketin niin kuin kerralla. - - Meillä ei ole mitään sellaista spesiaaliosa-aluetta oikein ole. Meillä on tämä kaikki kokonaisuus, 100%:sti pystytään tekemään tässä samalla tontilla ja toimittamaan valmis tuote asiakkaalle.

Ehkäpä jollain tavoin äärimmäinen esimerkki olemassa olevan yrityksen jatkamisen tai aivan uuden perustamisen tematiikasta löytyi haastattelusta, jossa käsiteltiin kuljetusalaa. Vaikutti siltä, että markkinatilanne on tällä alalla monin paikoin kyllästetty; yrittäjiä alkaa olla enemmän kuin markkinoilla on heille tilaa. Toisaalta ala mm. turvallisuussyihin vedoten on melko tiukasti normitettu ja valvottu. Kannattavuutta ei enää tänä päivänä synnytetä päivää pidentämällä.

(I 13) Isän kautta aloitin. Suuntaa en oo muuttanut mihinkään. Tarkoitus on tätä lavettihommaa tehdä, tuota... Kauan oli tehnyt, niin asiakaskunta oli kertynyt siihen. Tässä ei ole mitään vakituista ajoa. Ei oo mitään sopimuksia kenenkään kanssa. Että tulee aina vaan puhelimen kautta seuraavan päivän... - - Jos kuljetusyrityksestä puhutaan, niin kannattaa ostaa se auto ja puhelin joltain toiselta... joka jää eläkkeelle tai muuten haluaa luopua. Puhelin ja auto, siinä ne tilaukset siirtyy suoraan siihen. Muuten menee vuosia, ennen kuin saa ite ne (asiakkuudet). - - Niin, jos laitat auton lisää, niin siinä ei oo muuta konstia kuin sitä hintaa alas, että jos saat joltain toiselta pois ne ajot. Mutta se on huono tie... se, että tavallaan ajajia on liikaa. Se hinnan polkeminen on huono tie. Että jos se ei oo kannattavaa, niin et saa niin paljon vaan ajaa, että siitä tulis kannattavaa. Nykyisin vallankin tuota ajoaikaa seurataan niin tarkkaan, että enää ei sillä päivän pituudella pysty paikkaamaan sitä, jos taksa on huono. Se on vaan siinä ajoajan puitteissa yritettävä saada se tulos.

### *Kynnys lähtee yrittäjäksi*

Kertomuksien kautta sai myös kuvaa siitä, kuinka suurina ovat alakohtaiset erot uutta yritystä käynnistettäessä. Kynnystä ei joskus nosta vain alkuinvestointien suuruus, vaan myös alakohtainen pakottava säännöstö. Taloudellinen pääomakaan ei välttämättä lyhennä polkua yrittäjäksi, kun vaaditaan näyttöä inhimillisestä pääomasta työkokemuksen muodossa.

(I 5) No, kyllähän se tietysti, kun kaksi henkeä aloittaa, se liiketoimintasuunnitelma lähti hyvin, sanoisiko realistiselta pohjalta. Ei tässä uumoiltu isoja ja suuria. Ihan kättötiin, mikä tilauskannaksi voisi kuvitella, mitä sieltä tulis... ja rahoitussuunnitelman tehtiin hyvin tarkasti. - - Ei mitään suuria kuvitelmiakaan ollut. Kyllä se jotenkin... ikäkin antoi siihen sellaisen rauhallisuuden siihen aloittamiseen. Lähdettiin tietysti tekemään kaikki itse. Hankittiin autot ja tuota... - - Sertifiointia ei saa, jos kokemus on ollut alle viisi vuotta. Sitten täytyy olla tutkinnot tietenkin, että saa ylipäättään ne sertifiointit yritykselle. Se on se polku käytävä, useimmiten toisen palveluksessa, jotta ylipäättään voi tämän tyyppisen yrityksen perustaa. Ja sitten tietenkin aikamoisen investointi: kalustot, mittalaitteet, autot ja ynnä muut, mitä tässä on. Tällaisen yrityksen käyntiin saattaminen tai perustaminen ei ole kovin helppoa, sanoisiko näin.

Jonkun tarina taas kertoi oman tiensä kulkijasta, jonka yritys kasvoi samaan aikaan, kun yleinen markkinoiden kehitys on ollut päinvastainen. Palveluidea kantoi ja toiminta laajeni, vaikka ympärillä kärsittiin kovista ajoista. Tässä tapauksessa myös kynnys yritystoimintaan oli koettu taas melko vaivatto-

mana eikä erikoistuminen yhteen osaamisalueeseen ole ollut ongelma, vaan ehkäpä vahvuus.

(I 2) Jos miettii, että yritys perustettiin 2008 ja samaan aikaan alkoi tämä finanssikriisi ja taantuma. Sitä taustaa vasten, lähdetty kuitenkin nollassa liikenteeseen ja kasvettu noin 30 henkilöä työllistäväksi yritykseksi reilun 3 M€:n liikevaihdolla, niin tuota... Jotainhan siinä on tehty oikein ja menty kuitenkin vähän niin kuin vastavirtaan tätä yleistä talousnäkymää vasten. Tällainen pitkäjänteinen työ ja siten työllistäminen näinä vaikeina aikoina kaiken kaikkiaan. - - Omalta osalta rakennusala on hyväalaa sen suhteen, että siellä pystyy... Se on niin laaja ala, että jos löytyy joku sellainen itselle oikea ja kiinnostava, niin siellä pystyy erikoistumaan. Se yrittäjäksi lähteminen on jollain muotoa aika helppoa. Pääsee loppupeleissä aika pienellä panostuksella yrittäjyyteen kiinni.

### *Selviytymiskamppailua*

Useimmissa tarinoissa kävi selvästi ilmi yritystoiminnan alkuvaiheen kovaa työtä ja sinnikkyyttä vaatinut ajanjakso, jolloin on pitänyt luoda perusta ansainnalle yrittäjänä. Russel (1995) on esittänyt, että yrittäjyys on selviytymisen strategia, joka jäsenyy toimintaympäristön ja kontekstin ehtojen mukaan. Ansaintaluvun sitaattien kautta tämä tutkimus luo samanlaista kuvaa. Haastateltavat nostivat esille myös alkuvaiheessa aiemmilta yrittäjiltä saamansa ja perineensä hiljaisen tiedon suuren merkityksen. Se loi pohjaa uusien asioiden haluttuunotolle. Kaiken kaikkiaan yrittäjämäinen oppiminen näyttäytyy tämän tutkimuksen aineistossa ja erityisesti tässä luvussa kokemusten kautta etenevänä prosessina Politis'n (2005) esittämään tapaan. Haastateltavat toivat vahvasti esiin koko ajan uusiutuvan yrittäjiä koskevan yhteiskunnan normipohjan sekä edelleen hyvin vahvaksi koetun sääntelyn, joka lisää tiedonhankintakykyjen merkitystä yrittäjälle.

#### **4.2.5 Kannattavuus**

##### *Kolmannen polven yrittäjän startti*

Informanttien kertomuksissa yleensä oli erotettavissa ajallisesti ansaintalogiikkaa kuvaavan osuuden jälkeen pohdintaa siitä, kuinka ja miksi liiketoiminta on muuntunut ja/tai laajentunut. Yleensä taustalla ovat olleet kokemusten kautta tullut oppi siitä, kuinka toiminta saadaan kannattavammaksi.

Jossakin tapauksessa tämä pohdinta on voinut liittyä itsenäisen yrittäjän ensimetreille ja tällaiselle kolmannen polven yrittäjälle aloitusvaiheen haasteet voivat näyttäytyä hyvin erilaisina. Ansainnan osalta on syntynyt jo yritykseen toimiva kaava, mutta vaarana on urautuminen ja jämähtäminen paikalleen. Haasteet näyttävät liittyvän kannattavuuden varmistamiseen nyt ja tulevaisuudessa.

(I 4) Tietysti, kun sitä sukupolven vaihdosta tehdään, että se edellinen sukupolvi on paikalla ja se pystytään tekemään pitkällä aikajänteellä, liukumalla. Että se tietotaito, mikä siellä toisen päässä on, niin se vaan luonnollisesti sitten pikkuhiljaa siirtyy. Niin se tietysti meilläkin on ollut hyvä, että mekin on oltu päällekkäin varmaan kahdeksan yhdeksän, melkein 10 vuotta isän kanssa tässä hommissa. Että sitä vastuuta sai

koko ajan lisää ja lisää. Meillä se meni todella hyvin. - - Tietysti viranomais määräykset tuo omat juttunsa sinne ja sitten tietysti mallistonhan pitää elää sen mukaan, mitä ihmiset ostaa ja kenttä vaatii ja mitkä trendit on. Sinnehän on mentävä sitten. Jos mennään muutama kymmenen vuotta taaksepäin, niin perinteinen kesämökki on muuttunut vapaa-ajan asunnoksi. - - Kyllähän minä silloin, kun tähän tulin, niin selvä oli, että näin se tulee menemään. Toki sitten, että sittenhän mä rupesin käymään niitä yrittäjäkursseja ja koulutuksia ja vielä tehtiin liiketoimintasuunnitelmia. Oli mulla paperilla tehtynä... ja paljon kun on tässä investoitu. Oikeastaan melkein 10 vuotta investoitiin joka vuosi kun mä tähän tulin. Sittenhän piti yrittää saada tämä firma... tää kun oli jäänyt vähän junnaamaan. Kun isä tässä itsekseni teki ja se oli enemmän tuotannon mies kun tämän toimiston mies. Että se niin kuin tykkäsi tuotannon työstä ja firman eteenpäin vieminen, suunnittelu ja kaikki tämmöinen... Se oli jäänyt vähän jälkeen, niin aika paljon jouduttiin investoimaan.

### *Liiketoimintaa pyritään laajentamaan*

Haastatteluiden pohjalta näyttäisi siltä, että yrittäjä ei olisi yrittäjä, jollei hänellä olisi ollut suunnitelmia liiketoiminnan laajentamisen ja investointien suhteen. Toiminnan laajentamista on opittu yrittämäiseen tapaan tekemisen kautta ja hyvin käytännönläheisesti. Samaan tapaan on myös tunnusteltu markkinoita ennen investointipäätöksiä.

(I 10) Kaikkihan mitä meillä tässä on... on tämän saman Y-tunnuksen alla. Sitten on näitä aputoiminimiä. - - Niiden puitteissa on hinausta sekä kevyellä että raskaalla puolella. Sitten lokapalvelua kaikkine tykötarpeineen. On bajamajan vuokrausta ja viemärinkuvauspalveluita, avauspalveluita sun muuta. Ja sittenhän tietysti toimii meillä kolme taksia. - - Lähinnä on tartuttu siihen, mitä on katottu, että missä voisi olla jotain järkeä. Että tuota... lokapalvelu lähti, kun vuosi oli tehty hinauspalvelua. Siihen tuli selkeästi tarve, sille palvelulle täällä. Sitten vaan soitettiin pankkiin, että tarttetas rahaa, että ostettais lisää leluja. Sitten alkuunhan tämä on lähtenyt ihan pienestä. Kaverihan vieläkin pyörittää omaa korjaamoaan ja on työllistetty sieltä puolesta. Alkuunhan tämä lähti sillai, että mä päivystin 24/7 sitä hinuria ja hoidin laskutuksen ja hoidin nämä kaikki sillai. - - Mä oon tavallaan ajanut joka homma siten itse sisään. Että näkyy, että se kantaa, että sitä työtä on niin paljon, että se kestää ottaa sitten työntekijän siihen. Tällä hetkellä on kuusi vakituista ja seitsemäs mies on nyt opiskelemassa tuota raskaan kaluston hinausta.

(I 1) Siinä kun villaa puhallettiin, niin asiakkaat alkoi kyselemään, että tuota, meillä on purueristeitä. Vanhoja taloja... niihin paljon silloin puhallettiin villaa. Ne kyseli, että pitäisi saada lattialta nuo purut pois. Että ei sulla olis sellaista vehettä. Muutamia sellaisia lietoimureita oli ja muutaman kohteen kävin imuroimassa sellaisella sähkökäyttöisellä lietsolla. Se oli työlästä hommaa. Sitä sitten rupes tuntuun, että niitähän tuli niitä kyselyjä. Sitten minä mietin, että no... onhan siihen olemassa ihan oma vehekin, jolla sitä imetään ja... sitten panin lehteen ilmoituksen, että tehään semmoista suurtehoimurointia. Mulla ei ollut edes imuria vielä silloin. Ja panin lehteen ilmoituksen, niin sieltähän rupes puhelin soimaan ja kyselemään, että milloinkas sinä kerkeet tulla imemään. Minä sanoin, että aika huono homma kun ei oo tuota imuria vielä hommattu, mutta odota tuota muutama viikko, niin... Mä muutaman puhelun vielä odotan. Niitä rupes tuleen niitä kyselyjä, niin minä sanoin, että nyt minä sitten investoin sen imurin siihen. Ja 2007 sitten ostettiin uusi imuri, millä ruvettiin imemään niitä puruja. Sieltä se pikkuhiljaa kasvoi. Nyt niitä on kuusi kappaletta. - - Kyllä se on nyt pikkuhiljaa kasvanut ja tullut sitä rohkeutta siihen yrittämiseen koko ajan lisää. Ja nyt siten tosiaan, 2007 se imurihomma alkoi ja nyt 2014 vuonna alkoi tuo rakennusten purkamisenkin. Siitä se on pikkuhiljaa tavallaan laajentunut se meidän toimenkuva.

### *Työtunteja aletaan laskea ja omaa aikaa arvostaa*

Monen informantin kertomuksista kävi ilmi, että ajattelu tuloksekkaasta yritystoiminnasta on muuttunut ja kypsynyt – aivan kuin sekin olisi sidoksissa aikaan ja paikkaan. Samalla kävi ilmi, kuinka yrittäjämme praktisella tavalla ovat eläneet todeksi väittämää, jonka mukaan työvaltaisella toiminnalla ei kannattaisi nyky-Suomessa kilpailla.

(I 7) En mä kovin paljon en mainosta, koska me ei määräänsä... tilat ei anna myöten, vaikka uusi halli tuli 2003 rakennettua tähän. Mutta tuota, kaikki tilathan on... vaikka on sitä kaksisataa tai sata tuhat neliöä, niin ainahan on ahdasta. Kyllä me ollaan tuota niin kun... toisaalta sitä, kun taas sitten jos työtä on liikaa, niin silloin sitä helposti lankeaa tekemään vähän hutiloiden ja se ei taas palvele ketään. Koitettu niin kun tällä mainonnan rajoittamisella jarruttaa sitä vauhtia, että... Ja kun ei tässä ihan tässä enää kaipaa sitä. Mäkin olen sellanen tekemään, että mä en tee enää nykyään pitkiä päiviä, et semmosen 8 – 10 tuntia. Mutta sen mä kellotan aika minuutilleen siten, että tehdään se aika ja sit lyödään ovi kiinni ja that's it. - - Tietysti sitä nuorempana jakso mitä vaan, että silloin mentiin kuuden aikaan baariin keittää kahvit ja kuuden, seitsemän aikaan illalla lähettiin. Mutta sattuneesta syystä, kun noita lapsia ja perhettä ja tommosta tulee, niin... ja vuosia. Niin kyllähän se jokaisella vähän ajatusmaailmaa muuttaa, että pienemmälläkin, pienemmälläkin reuhtosemisella pärjää. Ja kyllähän se käytännössä ne ylityötunnit, ne on omasta kynttilästä lyhyemmäksi ja toisekseen ne eurot menee verottajalle, että tuota... Semmoinen sopiva järki siinä sovitaa... Että jos se ei firma pyöri muuta kun sillä järjettömän pitkällä päivällä, niin kyllä silloin peilistä kannattaa pölyt pyyhkiä ja kattoa tarkkaan siihen, että onkos se, tuota se liikeidea nyt sit semmoinen. Että kannattaako sitä repiä itteensä loppuun, että saa ees jonkinlaisen...

(I 12) Nyt meillä on muutakin kuin höylähirsihommat. Pyöröhirsi- ja salvoskoneita ja... höyläkoneita sun muita. - - Sitten ollaan vähän kehitetty tämmöisiä koneita. Sittenhän nämä on muutenkin nämä koneet, millä tehdään, nämä on itse... nämä on niin kuin uniikkeja. - - Jos toinen myy työtä ja toinen myy tuotetta, niin se on niin eri asia. Ei työnteolla pääse oikeastaan rikastumaan. Jos jonnekin myyt työtä, niin minun näkemys on se, että se ei kannata silleen oikeen, jos haluaa tienata. Sitten on niin kiinni. Jos tuotteita myy, niin se on ihan eri asia. Osta toisten tekemiä tuotteita ja myy niitä. Jopa helpompi vähän. Niin kuin verkkokaupat sun muut. - - Työtä voi myydä tuotteiden ohessa, mutta pelkällä työllä... Se vaatii siten niin paljon niitä tunteja. - - Mieluummin mä teen sen työn tuotteiksi.

### *Paikkakunnilla on puolensa*

Useammassa kertomuksessa toiminnan tuloksekkuuden taustalla nähtiin myös sen seudun piirteet, jolla toimittiin. Pikaisesti tulkittuna esille nousivat myös erot suurten ja pienempien paikkakuntien kohdalla. Jyväskylän ja Jämsän seuduilla väestö- ja yrityspohja toivat omat etunsa pieniin kuntiin nähden, mutta vastaavasti pienten paikkakuntien yrittäjät nostivat enemmän esille toimintaansa tukevat verkostot. Toisaalta myös asiakkaat ovat alkaneet ymmärtää palvelun arvon – etenkin kesäasukkaiden suosimilla paikkakunnilla etäämmällä isoista keskuksista.

(I 5) Jyväskylä kautta Uurainen... Minä en kyllä oikeastaan huomaa mitään merkittäviä eroja. Ei oikeastaan vaikka täällä (Jyväskylässä) yrityspuolen yrittäjiä on nelinumeroinen luku. Uuraisilla on noin 100 oikeasti aktiivista yrittäjää. Niitä rekisteris-

sä on 160. Mutta mä en näe sitä kovin isona erona, että... Tietenkin, kun yrittäjiä on paljon niin sieltä yrityspuolelta jossain määrin tulee tilauskantaa enemmän. Kun on tuhansia yrityksiä, jos laskee Jyvässeutua ja näitä lähipaikkakuntiakin. Kyllä se tietysti siinä mielessä heijastuu, että... Mutta noin muuten verkostoituminen, jos tätä sanaa käyttäisi. En näe sitä niin merkittävänä. Siinä ei suuria eroja ole, onko se yritys Uraisilla vai Jyväskylässä.

(I 1) Keski-Suomi, ihan koko Keski-Suomi on pääaluetta meillä ja myös käydään ulkopaikkakunnilla ihan Helsinkiä myöden. Rovaniemi – Kemi – Helsinki -välillä, sanotaanko niin. Nytkin on Varkaudessa yksi työmaa. - - Kyllä sillä (kotipaikkakunnalla) on aika suuri merkitys. Varsinkin yrityksen aloittamiseen. Jos sää asut jollain syrjäkylällä, tuolla vähän kauempana, niin... Kyllähän siellä...jos nuorena pitäisi yritys lähteä perustamaan. Onhan se aika vaikeaa, kun siellä tavallaan... Ne on kuitenkin aina ne työmaat tällaisessa... Jyväskylän ympäristössä, sanotaan näin. En mää sitä sano, joku yhden miehen yritys, toiminimellä aloittaa. Miksei se onnistu ihan jossain syrjäkylälläkin lähtee. Jollakin pitäisi saada ihmiset tavallaan tunnetuksi. Ja eihän se muuta tarvitse, kuin omaa aktiivisuutta. Kyllä se kaikki perustuu siihen, että jos sä oot tämmöinen aktiivinen ja hakeudut tuonne rakennusliikkeisiin ja pääset niihin.

(I 9) Niinhän se menee, jos yrityksiä ja yrittäjiä on paikkakunnalla, niin sitten on niitä palveluita. Ja jos on palveluita, niin sitä kautta on niitä ihmisiä. Sitä kautta se ruokkii itseänsä tavallaan. Kai se jonkinlaista omavaraistalouden häivähtymää on, että pienellä paikkakunnalla palvellaan toisiamme ja tietenkin ohikulkijoita ja sitten yritetään saada lisää porukkaa tänne. Ei se kyllä sen kummempaa touhua ole loppujen lopuksi.

(I 7) Sillon kun mä aloitin, kuulu paljon sitä, että tuota niin... sitä, että kuinka halvalla sitä saa tuolta kaupungista, että miten se voi täällä maksaa näin paljon. Se käsitys on kyllä nyt parissakymmenessä vuodessa muuttunut. Että ymmärretään se, miksi kun mä ostan viis ja iso kauppa ostaa viissataa, niin hinta on eri. Ja hyvin paljon on mökkiläisissäkin sitä, että ne haluaa sen pienkoneenkin ostaa pieneltä paikkakunnalta, missä ne sitä oikeesti mökillä käyttää, koska ne tietää, että ne voi tuoda sen sitten tänne huoltoon ja hoitoon. Siitä ollaan ihan valmiita maksaankin. Ei tietysti mitään voi ylihinnoitella itteensä, mutta kyllä se... Ehkä just tää, että kun kaikki on nykyään netissä. Kaikki palvelut. Että kun sen saa... Just nää on nää kesäviikonloppujen rengasrikkooasiat. Jos maantielle johonkin... jos pelastaa jonkun tuolta tienpäältä ja korjaa sen renkaan silloin illalla. Asiakas on helkkarin tyytyväinen ja minä saan määrätä siitä kunnon korvauksen. Että semmoisessa tapauksessa ollaan valmiita maksaan ja siitä henkilökohtaisesta opastuksesta ja vinkeistä...niin kyllä kiitosta saa.

### *Yhteenvetoa*

Kun tutkimuksemme yrittäjät olivat urallaan selvinneet haastavasta alkuvaiheesta, alkoi tarinoiden mukaan huomio kiinnittyä toiminnan kannattavuuteen ja laajenemismahdollisuuksiin. Tämän tutkimuksen aineistossa tämäkin vaihe sisältää selvästi enemmän tarinoita uusien asiakastarpeiden ja liiketoimintamahdollisuuksien havainnoista kuin uusista innovaatioista. Osa tutkimuksen yrittäjistä toimi Stritar'n ja Drnovsek'n (2011) (s. 24) esittämällä tavalla: hyödynsi kertynyttä kokemustaan ja tietotaitoaan havaittuaan markkinatrendien ja/tai kehittyneen teknologia luoman mahdollisuuden. Mahdollisuuden kehittämistä arjessa kuvaa hyvin yhden haastateltavan kertomus siitä, kuinka hän ajoi itse "ylös" yrityksensä uudet liiketoimet nähdäkseen, että niissä oli todellista potentiaalia ja kantokykyä työntekijän palkkaamista varten. Hyvin mielenkiintoisia olivat tämän tutkimuksen aineistossa informanttien kommentit ja pohdiskelut työtuntien kauppaamisen sitovuudesta ja huonommasta hyötysuh-

teesta verrattuna palvelun tai tuotteiden myyntiin. Tutkijalle ne kertoivat arjen tasolla suomalaisen liikeyrityksen kilpailuvalteista tässä hetkessä sekä Ronstadtin (1984) käytävämallin (s. 26) mukaisesta toiminnasta käytännössä.

#### 4.2.6 Jatkuvuus

##### *Vetovastuu siirtyy seuraaville yrittäjille*

Useimpien tarinoiden kronologisessa etenemisessä viimeisenä vaiheena oli tunnistettavissa osuus, jossa pohdittiin liiketoiminnan jatkuvuutta. Tässä vaiheessa syntyi tutkijan mielessä tulkintoja siitä, kuinka kertomuksissa yrittäjän ja yrityksen urat alkoivat erkautua. Yrittäjän ura eteni suoraviivaisesti kohti esim. hallitustehtäviä ja operatiivisesta toiminnasta taustalle vetäytyvän neuvonantajajan roolia. Yrityksen ura taas näytti etenevän syklisesti ja kertomuksissa pohdittiin, kuinka yrityksessä lähdetään uudelle kierrokselle uuden yrittäjän aloittellessa omaa uraansa. Osin syy tähän tarinan juoneen oli luonnollinen. Moni tutkimuksen palkittu yrittäjä oli edennyt urallaan siihen vaiheeseen, että kertomusten lopulla ajatukset alkoivat jo siirtyä liiketoiminnan siirtämiseen seuraavien yrittäjien käsiin. Näissä kommentteissa arvioitiin myös tehtyä uraa ja sitä, kuinka tässä vaiheessa yrityksen liiketaloudellisen menetyksen lisäksi tärkeäksi nousee toiminnan jatkuvuus.

(I 3) Ideoita on ollut paljon, ihan kaikkia ei onneksi oo päässy ees toteuttamaan. Mutta sitten aika pitkästi, kun ite pääsi tiettyyn kokoluokkaan, niin se meni niin kuin massan voimalla. Niin suhdanneheittelyt kun työntekijäpuoli ja kaikki nääkin. Sitten virta vie, että laittaa siihen lisää kierroksia tai laittaa hanttiin. - - Vähän tiimalasissa tuo hiekka ruppee ylämukissa vähenemään niin lujaa vauhtia, että... ideoita olis, jos olisi kymmenenkin vuotta iästä pois. Vielä kerkiäis ravisuttaa, mutta nyt on otettava todellisuus vastaan ja ruvettava miettimään, millä sen tolle jälkipolvelle kääntää. Myy, siirtääkö vai vierastako lähtee ehtimään. Että semmonen työmaa tässä on meillä nyt ollut vuoden päivät. Yhden kaksi vuotta kestää tuo suunnitelman toteuttaminen, ainakin.

(I 1) Nuoria poikia on tullut tähän mukkaan... niin omia poikia. Pojat on sitten niin kuin vetovastuussa. Oon hallituksen puheenjohtajana. Mutta kyllähän mä täysin töissä oon tässä ja sillai, mutta tuota... vetovastuu on nyt noilla pojilla. - - Nehän on vielä parempia kuin minä. Ei ihan oikeasti, minä jään jalkoihin jo! Oli luontevaa lähteä jatkamaan, kun oli pienestä pojasta kulkenut mukana töissä, eikä ne oo muualla töissä ollutkaan.

(I 14) No se (poika) lähti jatkamaan ihan saman lailla kuin minäkin, ei siinä sen kummempaa ollut. Ei se niin kuin kyseenalaistanut mitään. Se siihen läks ja kumminkin tykkää, niin ei siinä mitään. - - No se tuntuu ihan mukavalta, kun siinä on se jatkuvuus. Ja kun uutta verta tulloo, niin monipuolistetaan.

##### *Kaikki vaan yrittäjäksi?*

Jatkuvuuden teeman yhteydessä käsiteltiin aineistossa yrittäjyyden syntyä tänä päivänä noin yleensä. Useampi haastatelluista arvioi myös nykyään yrittäjyyden ympärillä käytävää yhteiskunnallista keskustelua ja sitä, kuinka yrittäjyys nähdään helppona ratkaisuna työttömyyteen ja talousongelmiimme. Muu-

tamat informantit pitivät tätä suuntausta harhaan johtavana. Tutkijalle syntyi myös tulkinta, että keskustelun koettiin vähättelevän yrittäjältä vaadittavia edellytyksiä.

(I 6) Yhden yrittäjäkumppanin – tai asiakkaan – kanssa on puhuttu, että kun on muotia ollut... valtiovallan taholta toivotetaan tätä... kaupataan tätä yrittäjäksi ryhtymistä. Niin kuin työttömyyden torjuntakeinona, että pitäisi alkaa yrittäjäksi. Niin kyllä se on... monella kohtaa semmoista... vähän kuin mielikuvamainontaa, sen tapaa käyttävää. Ei ole sellaista tietopohjaista mainontaa vaan mielikuvamainontaa. Yrittäjäksi ryhdyttäessä, siinä täytyy olla muutama sellainen perusasia kunnossa. Että henkilö on niin kuin luonteeltaan sopiva yrittäjäksi ja ammattitaidoltaan sopiva. Ei millään muotoa voi olettaa, että kaikilla on minkäänlaisia realistisia mahdollisuuksia työllistää itsensä yrittäjänä. Pitää jättää myös se mahdollisuus, että joillekin se on ainut vaihtoehto olla vieraalla töissä. Kyllä se sellainen valtiovallan taholta tuleva mainostaminen, että se on kaikille vaihtoehto yrittäjäksi rupeaminen, niin sen on ihan pupua.

(I 7) Se on joidenkin mielestä, että sitä yrittäjäideaa pitäs hirveästi hehkuttaa. Mutta en mä siitä nyt... Hyvin on menny, mutta en mä siitä nyt mitään maailmanpelastusta halua kyllä kellekään julistaa. Mutta että jos on hyvä liikeidea ja tuntee pärjäävänsä, niin miksei. - - Se ei kannata niin kun lähtee suinpäin kokeilee, että minäpä kokeilen yritystoimintaa, kun ei tässä muutakaan ole. Niin ei se kyllä onnistu. Kun siihen täytyy se vahva tausta sillä lailla. Tietää se oma osaamisensa ja sitten olla jonkinlainen kuva siitä asiakaskunnasta ja sitten vielä tästä rahapuolestakin.

(I 10) Uusia yrittäjiä tää maa kaipaa ja siihen tää hallituksen politiikka koettaa ajaa, että kaikista tulis vaan yrittäjiä ja kaikki sais vaan sosiaaliturvan piiristä ulos, että kellekään ei tarvis maksaa mitään kotia. Sitähän tää yhteiskunta tuntuu haluavan. Siinä onkin sitä keksimistä, että millä niitä sais houkuteltua tähän. Se nyt kuitenkin, että minun mielestä ei pidä antaa liian ruusuista ja ihanaa kuvaa. Siitä, että yrittäjäyys tekee mitenkään autuaaksi. Yhdellä lailla niitä töitä joutuu kyllä tekemään sitten, ehkä vielä enempi ja huonommalla korvauksella kuin vieraan töissä. On siinä savottaa. En tiedä, onko toisten hommat sen helpompia kuin meidän hommat, mutta pirusti siinä saa verta, hikeä ja kyyneleitä vuodattaa. Pitäisi ainakin kertoa, että se ei oo mikään automaatti siihen autuuteen. Töitä on tehtävä ja riskiä otettava. Aika paljon näkee noita surullisia esimerkkejä sitten, miten niissä huonoimmillaan käynyt. Kyllähän se sellaista hallittua riskinottoa tää yrittäjäyys on.

### *Rohkaisua vaan yrittäjäksi aikoville*

Toisilla haastatelluista oli jatkuvuuteen ja uuden yritystoiminnan syntyyn näkökulma, jonka mukaan yrittäjän uraa harkitsevia pelotellaan turhaan ja liikaa. Tärkeintä olisi mennä rohkeasti kohti omia päämääriään. Joskus tosin pie nin varauksin.

(I 8) Ei kai sitä muuta, kun rohkeasti vaan yrittämään, että jos on joku semmoinen ajatus, että mitä haluais tehdä. Niin sitä vaan sitten rohkeasti sitä päin. - - Musta on niinkun oikeen se, että just se, että tekis semmosta, mistä tykkää. Että unohtais hetkeks niin kun kaikki muut ja ajattelis, että eihän tästä voi koskaan tulla mitään kun tää on niin kummallista, että kukaan tätä tajua, mutta... Että rohkeasti menis sitä kohti, että mitä haluaa tehdä.

(I 1) Kyllä mä uskon siihen, että jos vaan halua on siihen yrittämiseen, niin kyllä täällä Suomessa on hyvät mahdollisuudet yrittää. - - Ei siinä oo oikeastaan mitään muuta kuin kannustaa siihen yrittämiseen. Se on vaan siitä rohkeudesta, että uskalletaa ottaa riskiä ja... Positiivinen asenne kun on siihen hommaan, niin sillä pääsee hirveen pitkälle.



(I 9) Rohkaisua vaan siihen suuntaan. Jos päättä on vähänkään siihen touhuun, niin hyvä valinta se voi olla. - - Se on vaan se hankaluus justinsa, että siinä on oltava se persoona oikea. Että kenestä tahansa ei ole yrittäjäksi kouluttamallakaan.

Moni haastateltavista toi jollain tavoin esiin rohkaisun ja realismin herkän tasapainon, kun yrittäjyydestä puhutaan siitä kiinnostuneille ja yritystoiminnan aloittamista tai jatkamista harkitseville henkilöille. Samoin aineistossa nousi esille hyvien ja huonompien aikojen vuorottelu ja se, kuinka tosi yrittäjät luovivat onnistuneesti kaikenlaisten aikojen läpi.

(I 2) Sanotaan näin, että se yrittäjyys ... tai yrittäjäksi lähteminen, se ei tapahdu sormia napsauttamalla. Että hei, mää lähen nyt yrittäjäksi. Vaan omalta osaltani, ainakin oma kokemus on, että siihen täytyy jollain muotoa kasvaa. Kasvaa ja sisäistää se homma silleen, että se tosiaan niin kuin... Se on aika vaikea justiin, että siinä on ne hyvät puolet, mutta on taas ne huonot puolet. Että ei pitäis pelotella, mutta ei se pelkkää ruusuilla tanssimista ole. Jollain muotoa se pitäis saada sisäistettyä tällaiselle nuorelle se yrittäjyyden idea ja se, mitä se sitten vaatii. Kyllähän se paljon tuokin siten kaiken kaikkiaan. Mutta se ei oo... se on sellainen pitkä tie. Kärsivällisyyttä se vaatii ja sellaista epävarmuuden sietämistä ja tämmöistä. Se vaatii henkistä kanttia ja kypsytyttä tietyllä tapaa.

(I 6) Toi on tärkeä sana just "realismi". Se kuvaa asioita. Realismia olla pitää siinä. Ja jos se on ollut ensimmäistä kertaa lähtemässä yrittäjäksi tai on ollut vain vähän aikaa yrittäjänä, niin se realismi ei ole vielä hypännyt silmille. Yrittäjänä voi olla niitä hyviä aikoja ja huonoja aikoja. Kyllä ne tarvii yhdet huonotkin ajat kokea, jotta on sitä realismia sitten.

(I 4) Joo, sepä ei ole kauhean helppoa, kun toisaalta sitten taas... kun ei pidä tiputtaa liikaa, että... se sitten loppuu, se kiinnostus siihen. Mutta se on taas yhtä huono lähteä sillai, että se on niin kuin auvoinen tulevaisuus ja samantien miljönääriksi, kun rupeat yrittään. Kyllähän se on niin kuin fakta, että jos sä lähdet perustaan niin kuin nollasta yritystä, niin kyllähän se on valtava määrä työtä ja valtava määrä palkatonta työtä, mitä sä joudut tekemään. Ja vuosia, ennen kuin sä saat sen sille tasolle, että sä pystyt sieltä itse välttämättä saamaan palkkaa. - - Kyllä se näin on, että jos siinä on liian ruusuinen kuva siinä alkuvaiheessa. Se loppuu sitten tyystin, kun tulee sitten niin puski, kuinka vaikeeta se aloittaminen vain on.

Aineiston pohjalta näyttää siltä, että selvästi suurin osa informanteista koki pitkään toimineilla yrittäjillä olevan erityispiirteitä. Esille nostettiin kykyjä, joilla saattoi ennakoida yritystoiminnan muutoksia kuukausia eteenpäin ja tehdä pitkäjänteistä työtä epävarmuuden keskellä. Kaikkia tarinoita yhdisti myös vahva usko omaan selviytymiseen, minäpystyvyyteen. Vaikka informantit olivat kaikki palkittuja yrittäjiä, tuntuivat he tiedostavan hyvin myös epäonnistumisen mahdollisuuden. Yksi viidestä haastatellusta toi esille myös ne inhimilliset murhenäytelmät, joita virheliikkeistä yrittäjänä on voinut seurata: vararikot, perheiden hajoamiset, mielenterveyden järkkymiset yms.

Tutkimuksessa lähdettiin hakemaan vastauksia siihen, mistä palkittu yrittäjyys on syntynyt ja kuinka tämän tiedon pohjalta voitaisiin yrittäjyyttä vahvistaa. Iso avain tulosten ymmärtämiseen on toteamus, joka nousi esille 12 haastattelussa ja jonka viisi haastatelluista sanoitti hyvin samalla tavoin.

(I 2, 4, 5, 6, 10) Yrittäjyys on kestävyyslaji.

## 5 JOHTOPÄÄTÖKSET JA TULOSTEN ARVIOINTI

### 5.1 Tulosten diskussio

Tutkimuksen lähtökohtana oli tutkimusongelma ”mistä palkittu yrittäjyys syntyy ja miten yrittäjyyden syntytekijöitä voidaan vahvistaa?”. Vastauksia näihin kysymyksiin pyrittiin saamaan yrittäjien omien kertomusten kautta. Yrittäjätarinoiden kautta syntyi kuva kunkin informantin polusta yrittäjäksi, mutta myös urasta yrittäjänä sekä elämän valintoihin vaikuttaneista taustatekijöistä. Aineiston teemoittelussa päädyttiin kuvion 13 (s. 33) mukaiseen tarkastelukehikkoon, joka pitää sisällään hieman samankaltaisia elementtejä kuin Raen ja Carswellin (2001, 154) esittämä malli, jossa he ovat yrittäjämäistä oppimista tutkiessaan jakaneet yrittäjän työuran viiteen erilaiseen vaiheeseen. Tässä tutkimuksessa kaksi tarkastelukehikon teemoista valotti kunkin informantin taustaa ja neljä viimeistä teemaa kertoi heidän tekemistään valinnoista sekä niihin ohjanneista tekijöistä. Malli pitää siis sisällään hieman samankaltaista ajattelua, kuin Dyer'n (1994) käyttämä yrittäjän uran jakaminen varhaiseen, keskivaiheeseen ja myöhäiseen vaiheeseen. Aineiston pohjalta ja harkinnan jälkeen päädyttiin tässä tutkimuksessa käyttämään yrittäjän uran jakoa neljään vaiheeseen, koska nämä neljä teemaa (tilaisuus, ansainta, kannattavuus, jatkuvuus) kuvasivat paremmin tässä yhteydessä hyvin kertomuksista valottuvaa yrittäjyysosaamisen kehitysprosessia sekä yritystoiminnan osin syklistä luonnetta.

#### *Mistä palkittu yrittäjyys syntyy?*

Edellisessä luvussa esitellyn henkilöhistorian (4.2.1) tulosten myötä tutkijalla oli jo hyvä käsitys siitä, mitkä ovat olleet informanttien lähtökohdat yrittäjän uralle taustansa, arvopohjansa, koulutuksensa sekä osaamisensa puolesta. Ympäristöä kuvaavan aineiston kautta (4.2.2) syntyi kattavasti kuvaa yrittäjyyteen työntävistä ja vetävistä voimista. Tilaisuutta käsittelevä osuus (4.2.3) toi esiin kunkin informantin yrittäjyysorientaation (s. 18) ja inspiraation lähteen (Auvinen, Niittykangas ja Kuhmonen 2010) (s. 22) sekä valaisi hänen asennet-

taan. Ansaintaa (4.2.4) sekä kannattavuutta (4.2.5) käsittelevät aineistot vahvistivat kuvaa kunkin informantin motivaatiosta ja tahdosta (Ruohotie ja Koironen 2000) (s. 19), minkä voimin he ovat palkittuun yrittäjyyteen asti ponnistaneet. Tältä pohjalta voi todeta, että tutkimus antoi vastauksia siihen, mistä palkittu yrittäjyys tässä kohderyhmässä on syntynyt.

### *Miten yrittäjyyttä voidaan vahvistaa?*

Jälkimmäiseen tutkimuskysymykseen aineistosta ei löydy suoraa vastausta, vaan sen etsimiseen tarvitaan aineiston tulkintaa ja jälleen kerran ottaen huomioon ajan ja paikan. Asiaan saa valaistusta vähimmällä tulkitsemisellä tulosten viimeisen teeman, jatkuvuuden, aineiston kautta.

Tutkimuksen palkituista yrittäjistä yksi viidestä oli tehnyt niin pitkän uran, että kertomuksensa loppuosassa tulivat jo esille suunnitelmat ja toimet liiketoiminnan siirtämiseksi nuoremman sukupolven käsiin. Oma yrittäjän ura kuvattiin olevan vaiheessa, jossa ollaan siirtymässä pois operatiivisesta toiminnasta neuvonantajan ja taustatukijan rooliin, joka toimii kuitenkin edelleen aktiivisesti uuden yrittäjyyden syntymiseksi. Yrityksen jatkuvuutta pohtiessaan haastateltavat alkoivat tarinoidensa loppupuolella vertailemaan yrittäjyyden aloittamista heidän aikanaan ja nyt. Teemahaastattelujen apukysymyksiin myös muut informantit ohjattiin pohtimaan yrityksensä jatkuvuutta sekä yrittäjyyden aloittamisen piirteitä tänä päivänä.

Aineistosta käy ilmi, kuinka luopumisen edessä koetaan haikeutta ja siitä huolimatta liiketoiminnan vastuiden ja etenkin hiljaisen tiedon siirtoa seuraavalle yrittäjäpolvelle valmistellaan samalla intensiteetillä kuin muitakin liiketoimia. Minäpystyvyyden (Bandura 2007) usko näyttää ulottuvan myös seuraavan sukupolven tekemisiin ja siten vastuun siirto tapahtuu luottavaisin mielin. Liiketoiminnan jatkuvuus näyttäytyy kertomuksessa yhtenä yrittäjyyden tavoitteena ja palkitsevana piirteenä. Perinteisen taloudellisen pääoman osalta nykytilanne nähtiin yrittäjäksi aikovalle paljon entisiä aikoja helpompana ja etenkin monilla pienillä paikkakunnilla aineiston mukaan verkostoitumista ja uudenlaista yhteisöllisyyttä, joka on kasvattanut uutta yrittäjyyttä tukevaa sosiaalista pääomaa (Luthans, Luthans & Luthans 2004). Isommilla paikkakunnilla verkostoituminen ei noussut samalla tavalla esille vahvuutena ja näillä seuduilla eduksi katsottiin lähinnä erilaisten yritysten suurempi määrä, joka voi auttaa sopivien asiakasyritysten tai yhteistyökumppanien löytymistä

Tämän tutkimuksen aineistossa haasteita nähtiin tänä päivänä lähinnä inhimillisen pääoman ja positiivisen psykologisen pääoman alueilla. Informanteista suurin osa suhtautui hyvin varauksellisesti ajatukseen, että kuka vain voitaisiin opettaa menestyväksi yrittäjäksi. Pohdinnoissa oli havaittavissa piirteitä, että pitkäjänteiseen yrittäjyyteen kykeneviä yksilöitä pidettiin ominaisuuksiltaan omana, valtaenemmistöstä poikkeavana ryhmänä. Samaan tapaan kuin Heikkinen (2007), nähtiin yrittäjän persoonallisuudessa olevan erityisiä vahvuuksia, jotka auttavat toimimaan menestyksellisesti yrittäjänä sekä kasvattamaan inhimillistä sekä positiivista psykologista pääomaa.

Kun kohdalle osuu oikeanlainen yksilö, tulisi tämän tutkimuksen informanttien mielestä häntä rohkaista yrittäjäksi, mutta samaan aikaan antaa hänelle realistista kuvaa yrittäjän arjesta nousu- ja laskukausineen. Omiin kokemuksiinsa vedoten haastatteluissa nousi esiin suositeltavina tapoina mallioppiminen ja tekemällä oppiminen. Lupaavan yrittäjäkandidaatin sekä yrittäjyysaikomusten tunnistaminen todettiin haastatteluissa vaikeaksi, mutta oikean asenteen työhön ja itseluottamuksen katsottiin heijastavan oikeita ominaisuuksia sekä aikeita. Samaan tapaan kuin Ajzen ja Fishbein (2004), jotka esittävät, että yrittäjyysaikomukset olisi ennustettavissa kolmen suunnitelmallisen käyttäytymisen teorian osatekijän avulla: asenteen, lähiympäristön tuen ja pystyvyysuskomuksen. Zhao, Seibert ja Hill (2005) väittävät, että minäpystyvyydellä on yrittäjyysaikomuksissa isoin merkitys – uskolla siihen, että menestyy yrittäjän roolissa. Samaan aikaan Zhao ja kumppanit pohtivat sitä, voiko nuoren uskoa minäpystyvyyteen merkittävästi lisätä yrittäjyyden oppitunneilla vai tapahtuuko sen kehitys luontevammin roolimallien ja rohkaisevien kokemusten kautta. Tämän tutkimuksen informanteista muutamalla oli kokemuksia yrittäjyyskasvatuksesta opiskeluajoiltaan ja he olivat kokeneet sen myönteisesti. Parhaina yrittäjyyttä tukevinä opiskelukokemuksina aineistossa esille kuitenkin nostettiin käytännön toimintaan tutustuttaneet projektit.

Tutkimuksen aiempien teemojen aineistoa tarkasteltaessa esille nousee se, että lähestulkoon kaikilla informanteilla on ollut tukihenkilöitä rohkaisemassa ja osin ohjaamassa yrittäjän uran ensi askeleilla. Monella tuki on tullut omasta yrittäjäperheestä. Mutta myös tutkimuksessa mukana olleilla ”suvun ensimmäisen polven yrittäjillä” on ollut yleensä tukihenkilönsä: naapurin kokenut yrittäjä tai aiemmin yrittäjän uralle lähtenyt oma poika. Tarinoissa yrittäjyys näyttäytyy yhdessä tekemisenä eikä yksinäisenä jääräpäisenä puurtamisena. Perinne näkyy jatkuvan, kun informanteista moni on nyt tukemassa uusia aloittelevia yrittäjiä. Aineistosta saa kuvan, että yrittäjyys luo uutta yrittäjyyttä. Moni informantti nosti esille toimivan yrityksen ostamisen helppona ja aloituskynnyksestä madaltavana tapana siirtyä yrittäjäksi.

Yhteenvetona tutkimuksen tulosten pohjalta voidaan sanoa, että informantit arvostivat vahvistamisen arvoisena pitkäjänteistä yrittäjyyttä, ei lyhytaikaisia yrittäjän uran kokeiluja. Heillä oli myös se näkemys, että kaikista yksilöistä ei ole yrittäjyyden kestävyyslajiin. Kommentteja tulkiten syntyi kuva, että haastateltujen mielestä yrittäjyyskoulutusta ja -valmennusta kannattaisi suunnata potentiaalisille tulevaisuuden yrittäjille, joilla on oikeanlainen persoona, asenne ja usko omaan menestykseen. Heidän omiin kokemuksiinsa perustuen he suosittivat, että yrittäjyysvalmennuksessa ja pedagogisissa ratkaisuissa huomioitaisiin yrittäjämäisen oppimisen piirteet ja suosittaisiin mm. tekemällä oppimista. Useimmat informantit totesivat, että potentiaalisten yrittäjien tunnistaminen on varmasti suuri haaste – etenkin toisella asteella, jossa monikaan nuori ei osannut heidän aikanaan, saati nykyisin, tehdä pitkälle meneviä suunnitelmia tulevaisuudestaan. Kannattaa muistaa, että aiemmat tutkimukset sekä tämä tutkimus antavat viitteitä siitä, että yrittäjäperheiden nuoreen polveen kannattaisi panostaa. Tutkimusten mukaan heistä löytyy muita todennäköi-

semmin tulevaisuuden yrittäjiä. Tämän tutkimuksen aineisto tukee tätä ilmiötä selittävää näkemystä, jonka mukaan yrittäjäperheiden jälkikasvulle yrittäjän arki on tuttua ja mallioppimisen myötä heille on syntynyt usein terve luottamus omiin kykyihinsä yrittäjänä. Informanttien kommenttien ja kokemusten mukaan kannattaisi yrittäjän uraa pohtiville tuoda paremmin esille, koska on kannattavaa perustaa yritys aivan nollassa ja koska aloittaa yritystoiminta jatkamalla olemassa olevan yrityksen toimintaa. Aineisto antaa myös viitteitä siitä, että mikäli ”suvun ensimmäisen polven yrittäjällä” on aito yrittäjäysintentio, voi se muuttua se yrittäjätoiminnaksi ammatillisen uran käännepisteessä, mikäli ko. alalla yrittäjäyden aloituskyynnystä ei ole nostettu liian korkealle yhteiskunnallisella sääntelyllä.

## 5.2 Tutkimuksen menetelmällisten valintojen arviointi

Laadullinen tutkimus ja teemahaastattelu toimivat menetelmällisinä valintoina ennalta toivotulla tavalla. Informantit avautuivat tarinoissaan ja kertomukset rönnyivät yksilöllisin tavoin. Narratiivisuus toteutui aineistossa kuten odotettiin. Puolistrukturoitu haastattelu mahdollisti moniulotteisen aineiston ja antoi pohjaa tutkijan ymmärryksen kasvulle. Käytännön toteutustavaksi valikoitui asiakaslähtöisesti puhelinhaastattelu. Tämä oli kaikille osapuolille vaivattomin tapa. Haastattelut sovittiin ajankohtiin, jossa informantit saattoivat keskittyä tarinaansa. Vain kahdessa haastattelussa tarinointi keskeytyi lyhyesti ulkoisen tekijän vuoksi. Kaikki haastateltavat antoivat luvan puhelujen nauhoitukseen ja äänitykset onnistuivat valtaosin hyvin. Vain kahdessa tapauksessa nauhoituksen purku litteroitaessa vaati muutamassa kohdin erityistä tarkkaavaisuutta ja teknisiä säätötoimia. Haastattelut vietiin läpi 1.-28.2.2018 välisenä aikana eli melko tiiviillä aikataululla. Teemahaastatteluiden runko sekä ohjaus kehittyivät prosessin edetessä, mutta ensimmäisen ja viimeisen haastattelun kohdalla suurimmat erot tutkija näkee haastattelun käynnistämisen sujuvuudessa sekä aineiston osittaisessa saturaatioissa loppua kohti mentäessä.

Tutkimuksen kohderyhmän valinta tehtiin korostaen tutkijasta riippumattonta informanttien valintamenettelyä sekä uteliaisuudesta selvittää, mistä yhteisön ja vertaisryhmän arvostama yrittäjäys on kummunnut. Rajauksen kautta (palkitut teknologia-alan yrittäjät) tutkijalla oli liikkeelle lähdetessä pieni pelko, että informantit ovat liian samankaltaisia eikä syntyvästä aineistosta tule riittävän rikasta ja moniulotteista. Tässä vaiheessa voi sanoa huolen osoittautuneen turhaksi. Mukaan osui kolme naisnäkökulman edustajaa. Kaksi informanttia oli palkittu muiden perusteiden lisäksi myös rohkaisevina esimerkkeinä muillekin nuorille yrittäjille. Viidellä haastatellulla ei ollut perheessä aiempaa yrittäjätaustaa. Kolme heistä oli jatkanut perheyrittäjästä ja muut olivat aloittaneet yritystoiminnan nollassa. Kahdella tie vei yrittäjäksi vasta pitkän työuran jatkumona. Informantteja toimi sekä aloilla, joissa kilpailua rajoittavaa normistoa on juuri maassamme purettu ja joissa edelleen on käytössä hyvin tiukat sertifioinnit ennen alalle pääsyä. Haastateltavia toimi niin seudun isoissa kasvu-

keskuksissa kuin pienillä paikkakunnilla reuna-alueilla. Sikäli oli myös samankaltaisuutta, että selvästi suurin osa informanttien yrityksistä katsotaan kuuluvan mikro- tai pk-yrityksiin. Yleisesti voi sanoa, että informanttien kokemuspääri sekä kertynyt aineisto oli tutkimuksen tarkoituksiin laaja ja rikas, mutta tiedonintressin näkökulmasta kiinnostavimpiin alueisiin keskittyvä.

Teemahaastattelujen analysointi oli lopulta varsin monipolvinen alaprosessi tutkimuksessa. Jo ensimmäisten haastattelujen sekä tutkijan esiymmärryksen pohjalta valittiin työvaiheen teemat, joiden kautta aineistoa ensi vaiheessa jäsenneltiin. Melko pian aineiston kertyessä teemat alkoivat muuntua informanttien tarinoiden ohjaamina. Suurin myllerrys teemoissa tapahtui kuitenkin vasta sitten, kun suurin osa aineistosta alkoi olla litteroitu. Tutkijalle oli yllätys, kuinka aineistosta oli kuitenkin osa mennyt ohi tai jäänyt liian vähälle huomiolle pelkän kuunnellun haastattelun pohjalta. Litterointiurakan jälkeen tuli vaihe, jossa tutkija tunnisti tarpeen etäännyttää itseään aineistosta. Tutkimusta vietiin kuitenkin eteenpäin niin hektisellä tahdilla, että etäännyttäminen olemalla päiviä erossa aineistosta ei onnistunut vaan siihen pyrittiin lähinnä tutkimustyön fokuosoinnilla. Aineiston lopullinen tarkastelukehikko hahmottui tutkijan pohiessa aineistoa tutkimuskysymyksiä vasten tukijoukkojensa kanssa ja viime vaiheen teemat tuntuivat luovan mielekkään rakenteen tulosten esittämiselle. Analyysin loppuvaiheessa mietitytti jonkin verran, että pääsikö tutkija riittävästi "aineiston päälle" eli tulivatko tulososiossa riittävän selkeästi esille havainnot, joita valikoidut sitaatit tukevat, mutta eivät hukuta alleen.

#### *Tutkimuksen validiteetti ja reliabiliteetti*

Tutkimuksen validiteettia pohdittaessa tutkijan mielestä tutkimuskysymykset vastaavat hyvin tiedonintressiä ja valittu tutkimusote menetelmiseen tuottivat edellä esitettyjen perustelujen mukaisesti tähän tutkimukseen asianmukaista laadullista aineistoa. Kohderyhmän määrittely toi mukanaan heti lähtöasetelman, jossa tutkimuskohteina olivat onnistujat. Tutkimuksessa oli kyse sarjasta tapaustutkimuksia ja tällainen tapausten valinta oli tutkijan tietoinen ratkaisu. Aineiston analyysi tehtiin melko perinteiseen tapaan, mutta tarkastelukehikko teemoineen on syntynyt harkinnan jälkeen tämän tutkimuksen tavoitteiden ja aineiston ehdoilla. Tutkimuksen aineisto ja tulokset vastasivat hyvin suoraviivaisesti ensimmäiseen tutkimuskysymykseen ja tulkintojen kautta myös toiseen. Pohdittavaksi jää, olisiko analyysin kypsyttely hieman pidempään voinut vielä syventää aineiston tulkintaa.

Reliabiliteetin osalta tulee muistaa tutkimuksen lähtökohta: kyseessä on sarja tapaustutkimuksia, joissa tiedonhankinnan menetelmänä on haastattelu. Tutkija ei lähtenyt tarkistamaan informanttien kertomuksissaan esittämiä yksityiskohtia tai muutenkaan epäilemään heidän antamaansa informaatiota. Esitettyjen yksityiskohtien oikeellisuutta tärkeämpänä pidettiin haastateltavien kertomuksista välittyvää ajattelua ja merkityksen antoja. Lähtökohtana ei myöskään ollut lähteä näiden tapaustutkimusten tulosten pohjalta muodostamaan jotain yleispäteviä väittämiä. Kun tarinoita tarkasteltiin kriittisesti kokonaisu-

tena, aineistosta ei pompannut mitään esiin mitään täysin outoa tai sattumanvaraiselta vaikuttavaa. Tavoitteet täyttyivät, kun tutkimuskysymyksiin saatiin loogisia vastauksia näitä tapauksia koskien ja samalla tutkijan ymmärrys kasvoi tutkimuksesta esille nousseiden teemojen ympärillä. Reliabiliteetin lisäämiseksi tämän sarjan tapaustutkimuksia tulokset ovat tarkistettavissa ja tulkittavissa tarvittaessa uudelleen, sillä tutkimusaineisto löytyy tallennettuna sekä nauhoitteina että litteroituina.

### 5.3 Pohdintaa ja jatkotutkimuksen aiheita

#### *Yrittäjyys -käsite politiikan välineenä ja suomalainen yrittäjyyskeskustelu*

Suomalaisessa koulumaailmassa on kiinnitytty vahvasti siihen, että yrittäjyys nähdään EU:n ohjaamalla tavalla yhtenä elinikäisen oppimisen avaintaitona. Yksilön oman elämän suunnittelun ja hallinnan lähtökohtana nähdään sisäinen yrittäjyys Luukkaisen ja Wuorisen (2002) esittämällä tavalla. Ruuskanen (1995, 129) kritisoi jo runsas parikymmentä vuotta sitten sitä, että yrittäjyys -käsite on valjastettu *”koskemaan kaikkea järjestelmän päämääriin sitoutunutta toimintaa”*, jolloin siitä on tullut mantran kaltaisesti vastaus kaikkiin ongelmiimme. Hänen mukaansa vaikkapa ihmisen sisäisen yrittäjyyden sijaan olisi voitu puhua edelleen yksilön tunnollisuudesta ja ahkeruudesta. Ruuskasen pelkona oli yrittäjyyden käsitteen *”sisällöllinen tyhjeneminen”*. Ikonen (2006) on myöhemmin ollut samoilla linjoilla ja suhtautunut kriittisesti siihen, että käsitettä ei käytetä enää vain liiketoiminnan ja talouden konteksteissa.

Valtioneuvoston julkaisussa Yrittäjyyden uudet suunnat (Härmälä, Laminkoski, Salminen, Halme & Autio 2017) käytetään GEM-tutkimukseen tapaan käsitteitä *”mahdollisuusyrittäjyys”* (opportunity-driven entrepreneurship) ja *”pakkoyrittäjyys”* (necessity-driven entrepreneurship), joilla haluavat kiinnittää huomiota yrittäjien heterogeeniseen ryhmään. Nämä uudet yrittäjyystermit kiinnittyvät taas selkeästi liiketoimintaan, samoin kuin viimeisin julkinen yrittäjyyskeskustelu. Näissä viimeaikojen kommentteissa tämän tutkimuksen monen informantin mielestä valtiovalta argumentoi näkemyksiään yrittäjyydestä maamme pelastajana mielikuvamainonnan keinoin. Kaikkia yrittäjäksi lähtemisen seurauksia, kuten esimerkiksi vaikutuksia yksilön sosiaaliturvaan, ei tuoda siinä heidän mielestään riittävästi ja realistisesti esiin.

Härmälä ja kumppanit (2017) näyttävät selvityksessään tukevan näitä informanttien kommentteja sikäli, että ovat listanneet raportissaan suurimpien kehitystarpeiden liittyvän juuri yrittäjien sosiaali-, työttömyys- ja eläketurvaan. Sama selonteko luo kuitenkin optimista kuvaa yrittäjyyden mahdollisuuksista maassamme. Sen mukaan 49% suomalaisista tunnistaa hyviä liiketoimintamahdollisuuksia ympärillään eikä suomalaisten epäonnistumisen pelko yrittäjänä näyttäyty erityisen merkittävänä tekijänä. Näkemyksensä he perustavat GEM 2015 -tutkimukseen. Härmälän ja kumppanien näkemyksen mukaan merkittä-

vin tekijä henkilön päätöksenteossa lähteä yrittäjäksi on, että koituva hyöty on muita vaihtoehtoja parempi.

Tässä tutkimuksessa informantit kertoivat hyvin samaan tapaan motiiveistaan, mutta minäpystyvyyden rakentuminen taustahenkilöiden tuella oli tarinoissa melko paljon esillä. Tämä sekä yrittäjäperheiden lasten suuri osuus kohderyhmässä antaisivat viitteitä siitä, että usko omaan onnistumiseen yrittäjänä olisi kuitenkin merkittävä ja usein myös kynnystekijä yrittäjyyspäätöstä tehtäessä. Informanttien tarinoista välittyi myös vahva kuva siitä, että he eivät usko läheskään kaikilla olevan edellytyksiä toimia menestyksekkäästi yrittäjänä. Tämä ehkä liittyy samankaltaiseen käsitykseen yrittäjän perusosaamisista ja kyvykkyydestä kuin on Eversillä (2005). Hänelle yrittäjän osaamisen kolme tärkeää aluetta ovat 1) elämänhallinta, 2) kommunikointi ja 3) ihmisten sekä tehtävien hallinta. Liiketoimintamahdollisuuksien havaitseminen nähdään tällöin vain osana tarvittavaa kyvykkyyttä. Tämän näkemyksen nojalla voi päätyä epäilemään, että olisiko yrittäjäksi sopivia kuitenkin selvästi alle puolet suomalaisista.

#### *Yrittäjyyskasvatus, yrittäjyyskoulutus ja yrittäjyysvalmennus*

Suomalainen koulujärjestelmä ja etenkin ammatillinen koulutus ovat kulkeneet kohti yhä yksilöllisemmin eteneviä opintopolkuja. Tutkimuksen aineistoa analysoidessa tutkija alkoi pohtia sitä, kuinka tietoisesti ja oikea-aikaisesti yrittäjyyteen liittyvää opetusta ja ohjausta henkilökohtaistetaan opiskelijoille.

OKM:n (2017) yrittäjyyslinjauksissa käytetään termejä yrittäjyyskasvatus sekä yrittäjyyttä tukeva koulutus. Scott, Rosa ja Klandt (1998) ovat esitelleet kolmijaon, jota käytetään paljon kotimaassa ja ulkomailla yrittäjyyskasvatuksen yhteydessä: 1) oppiminen yrittäjyydestä, 2) oppiminen yrittäjyyttä varten ja 3) oppiminen yrittäjämäisen toiminnan kautta. Kyrö (2006) erottaa yrittäjyysvalmiudet (tieto, taito ja ominaisuudet, joita tarvitaan yrittäjyydessä) liiketoiminnan oppimisesta. Nämä jaottelut antavat kuvaa kohdentamisen mahdollisuuksista opiskelijan tarpeiden mukaisesti.

Koulutustarjonnan ajoitus oli myös pohdinnan aiheena. Tämän tutkimuksen yhteydessä kävi selkeästi ilmi, kuinka harva nuori vielä toisen asteen koulutuksessa ollessaan kykenee päättämään tarkasti urapolustaan. Useampi informanteista kertoi yrittäjyysintentionsa kehittyneen varsinaisesti vasta jatko-opintojen aikana ja noin kolmasosassa tarinoita nousi esiin ammattikorkeakoulutasoinen koulutus intentioiden kehittymisen kannalta myönteisessä valossa. Erityisesti aineistosta hyppäsi esiin Jyväskylän AMK:n alaisuudessa toteutettu Tiimiakatemia koulutus. Korkea-asteen koulutus tuottaa tyypillisesti asiantuntijoita ja Mezirowin (1998) toteamuksen mukaan asiantuntijuudella on tapana sulkea pois yrittäjyyden sekä johtajuuden. Tilanne ei ehkä asiantuntijoiden osalta ole ehkä aivan näin mustavalkoinen, sillä Härmälän ja kumppanien (2017, 9) selonteon mukaan 2015 aloittaneista yrittäjistä ”32%:lla oli ammatillinen tutkinto, 34 %:lla opistoasteen tai alimman korkea-asteen ja 21 %:lla vähintään ylemmän korkea-asteen korkeakoulututkinto”.



Tutkijan mielestä terminologiaa voisi selkeyttää ja samalla tutkia yrittäjyyden opintojen toimintamallin yksinkertaistamista. Nykyisen yksilöllisiin opinpolkuihin tähtäävän ajattelun mukaisesti kaikille ei tarvitse tarjota kaikkea täsmälleen saman kaavan mukaisesti. Yhtenä lähtökohtana tarkastelulle voisi olla vaikkapa kolmijako, jossa

- yrittäjyyskasvatusta annetaan kaikille oppilaille ja opiskelijoille perusopetuksessa sekä toisen asteen koulutuksessa ja sen avulla kehitetään nuorten yrittäjyyteen liittyviä geneerisiä ja elinikäisen oppimisen taitoja.
- yrittäjyyskoulutusta annetaan opiskelijoille henkilökohtaistetun opiskelusuunnitelman puitteissa kohdennetusti. Näitä opintoja olisi tarjolla toiselta asteelta alkaen ja niiden pääasiallisena sisältönä olisi yrittäjyyteen ja yritys-toimintaan liittyvä tietopuolinen oppiaines.
- yrittäjyysvalmennusta tarjottaisiin samaan tapaan kuin yrittäjyyskoulutusta, henkilökohtaistetun opiskelusuunnitelman puitteissa toiselta asteelta alkaen. Sen päätarkoituksena olisi yrittäjävalmiuksien kehittäminen kokemuksellisen oppimisen keinoin ja tekemisen kautta.

#### *Polut yrittäjyyteen vaihtelevat alakohtaisesti*

Aineistoa käsiteltäessä ja rakenteistettaessa tutkijan havahdutti informanttien edustamien alojen erilaisuus suhteessa alkavaan yrittäjyyteen. Rakennus-alalla on ollut vanha perinne kirvesmiehistä, jotka pienyrittäjinä työkalupakkinsa kanssa ovat voineet kulkea työmaalta toiselle. Kone- ja tuotantotekniikan aloilla konepajan perustaminen edellyttää taas usein mittavia investointeja koneisiin ja laitteisiin. Logistiikan aloilla on esimerkiksi tavaraliikenteessä edelleen liikennelupakäytäntö, mutta taksiliikenteessä luvan saamisen edellytyksiä ollaan keventämässä ja lupakiintiöjärjestelmästä luovutaan. Turvallisuussyihin vedoten sähkö- ja tietoverkkoasennuksia tekeviä yrittäjiä koskevat vastuuhenkilöiden pätevyysvaatimukset ja pätevyyden myöntää vaatimukset täyttävä ulkopuolinen laitos kuten SETI Oy. Käytännössä tällaisilla aloilla yrittäjäksi aikovalta vaaditaan oikea koulutus ja tutkinto sekä toisen palveluksessa hankittu riittävä työkokemus.

Eroja pohtiessa ajatus kääntyi myös siihen, kuinka hyvin alakohtaiset erityispiirteet näkyvät yrittäjyyskoulutuksissa ja -valmennuksissa vaikkapa ammatillisen koulutuksen parissa. Tutkimuksen informantit näkivät yhtenä kehityskohteena juuri sen, että yrittäjiksi aikoville tulisi saada enemmän alakohtaista käytännön tietoa yhteiskunnan yrittäjälle asettamista velvoitteista. Joskus tietoa tarvitaan siihen, että yksilö osaa tehdä itselleen yrittäjyyden mahdollistavan urasuunnitelman.

#### *Oletko töissä vieraalla vai teetkö omia töitäsi?*

Tutkijaa jäi askarruttamaan tämä puhekielessä käytetty sanonta, joka toistui useimmissa haastatteluissa jossain muodossa. Sitä voi tulkita niin, että yrittäjä kokee omistajuutta omaan työhönsä ja ollessaan palkollisena hän tekee vie-

raan omistamaksi kokemia töitä. Toinen samankaltainen toistuva ilmaisu oli, että nyt yrittäjänä tehtiin töitä itselleen. Syntyi vaikutelma siitä, että sanontaa käyttäneet kokivat saavansa yrittäjän roolissa työnsä hedelmät selvästi täydemmin omaksi hyödykseen.

Lisävivahdetta tähän pohdintaan toivat ne aineiston osat, joissa informantit kuvailivat ensimmäisiä yrittäjyyteen suuntautumisen oireita ilmaisulla ”olin ahne työlle” tai yrittäjyyden hyviä puolia siten, että sen kautta saa tyydytettyä työhulluutensa. Moni haastateltava kertoi sopivuuden yrittäjäksi näkyvän heistä asenteessa työn tekoon ja uskoi sen olevan paras potentiaalisen yrittäjän merkki vielä nykyäänkin. Informantit esittivät myös tämän asenteen arkisia käytännön tunnusmerkkejä: työtä tehdään halutun lopputuloksen vuoksi eikä vain, koska pomo niin käski.

Ajzen ja Fishbein (2004) ovat esittäneet, että yrittäjyysaikomuksia voisi ennustaa asenteen, lähiympäristön tuen ja pystyvyysuskomuksen pohjalta. Ehkä asenne tässä kohdin pitää sisällään myös asenteen työntekoa kohtaan. Tätä yrittäjän ja työn suhdetta on saatettu jo tutkia ja aihe jäi pohdituttamaan siinä määrin, että tutkija aikoo varmaan vielä perehtyä tämän aihealueen tieteelliseen keskusteluun.

#### *Onko nykyhetki ajanut tutkittujen tapauksen ohi?*

Tutkimuksen informantit kokivat tarinoidensa mukaan olevan enemmän asiakkaiden palvelijoita kuin bisneksen tekijöitä. Monella oli taustalla kymmenien vuosien ura tai yrittäjyyden perintö. Moni haastateltava pohti tutkijan tavoin, että onko tulevien yrittäjien toimintaympäristö ja viitekehys kuinka erilainen kohderyhmäämme verrattuna. Yleisesti keskustellaan työelämän paradigmanmuutoksesta, jossa Grattonin (2011) mukaan ollaan siirtymässä luovuutta ja ymmärtämistä painottavaan tietoyhteiskunnan vaiheeseen kolmen ison muutoksen kautta. Ensinnäkin, jatkossa tulemme tavoittelemaan syvällisempää osaamista yleisosaamisen sijaan. Toiseksi, kilpailija-ajattelun sijaan jatkossa korostuvat innovatiivinen verkottuminen sekä sosiaalinen pääoma. Kolmanneksi, rahapalkkaa ja kuluttamista tärkeämmiksi nousevat ihmisten arvostuksissa merkityksellisyys, uudistuminen ja onnellisuus.

Tämän tutkimuksen informanteista useampi korosti edelleen generalistisen osaamisen hyötyjä urallaan, mutta joukossa oli kaksi pitkän työuran jälkeen yrittäjäksi siirtynyttä asiantuntijaa. Monilla, etenkin pienillä paikkakunnilla vaikutti aineiston mukaan jo olevan toimivia yrittäjien verkostoja, joissa yhteistyön edut on nähty kilpailun uhkaa suurempina. Muutama informanteista kertoi siitä, kuinka eivät tee enää töitä kellon ympäri, vaan heidän elämänsä on tullut rahan ohelle muita ajankäyttöä ohjaavia arvoja. Useampi haastateltu kertoi olevansa nykyään aikaisempaa tarkempi ajankäytöstään sekä korosti yrittäjyyden hyvänä puolena itsenäisyyttä ja mahdollisuutta päättää siitä, mitä tekevät. Vaikuttaa siltä, että monin osin Grattonin kuvaamat muutokset ovat jo alkaneet tavoittaa palkittuja yrittäjiämme.

Aineistosta kävi ilmi haastateltavien havainnot siitä, kuinka moni asia asenteissa ja käyttäytymisessä näyttää muuttuneen sukupolvien vaihtuessa ja uusien pyrkiessä työelämään. Alasoini, Järvensivu ja Mäentalo (2012) ovat kuvanneet eri sukupolvien luonteenpiirteitä. Heidän mukaansa sotien jälkeiset suurten ikäluokkien sukupolven (1946-64) edustajat ovat uskoneet koulutukseen, edistykseen ja kasvuun. X-sukupolveen (1963-76) kuuluvilla on koulutus- ja edistysusko hiipunut ja heidän työuransa ovat olleet katkonaisempia. Y-sukupolvi (1977-97) on ollut tunnettu vapauden halustaan, pyrkimyksistään yksilöllisyyteen, kärsimättömyydestään ja vaativuudestaan, mutta myös neuvottelevaisuudestaan ja yhteistyökykyisyydestään. Tätä sukupolvea on kuvattu polarisoituneeksi ja jakautuneeksi pelaajasukupolveksi. Z-sukupolvi (1998-) on nyt astumassa työelämään. Sen ominaispiirteiksi on mainittu konnektiivisuus ja yleinen epäluuloisuus suurilla organisaatioilla ja hallituksilla kohtaan. Heistä odotetaan kaikkein yritteliäintä sukupolvea, koska heidät on kasvatettu itsenäisiksi suoriutujiksi.

Suurin osa informanteistamme kuului suurten ikäluokkien sukupolveen ja heidän tarinoistaan välittyi, kuinka he vähän itselleenkin naureskellen ihmettelivät kohtaamisiaan Y- ja Z-sukupolven edustajien kanssa. Alasoinin (2014) esittämän taulukon mukaan vuonna 2020 työvoimasta X-sukupolveen kuuluu 27%, Y-sukupolveen 48% ja Z-sukupolveen 8%. Tutkijan tulkinta on, että sukupolvien muutos ja erilaisten fokuksien kohtaaminen tuo tullessaan ennen kaikkea yleisen johtamisen haasteen, joka ei erityisesti liity vain yrittäjyyteen.

Merkittävän moni kohderyhmän informanteista tuli yrittäjäperheestä. Suurten ikäluokkien sukupolven kohdalla oli melko luonnollista, että monen kotitausta oli maatalousyrittäjyydessä. Näiden yrittäjien määrä on sittemmin laskenut selvästi. Tilastokeskuksen työssäkäyntitilaston mukaan yrittäjiä ylipäätään oli Suomessa vuonna 1987 noin 330000 ja vuonna 2013 noin 240000. Moni yrittäjäperheen lapsi kertoi tutkimuksessa, kuinka merkittävä oli kotoa saatu malli työntekemisestä ja työn palkitsevuudesta. Nykyisin ei enää yrittäjäperheen lapsenkaan ole niin helppo päästä jo kouluikäisenä mukaan työn tuihuun vanhempiensa mukana. Turvallisuussyihin vedoten monille työmaille ei enää ole asiaa kuin erilaiset turvallisuuskoulutukset suorittaneena hyvissä suojavarusteissa ja aikaisintaan 16-17 vuotiaana. Mallioppimisen mahdollisuudet ovat kaventuneet ja ohentuneet.

Työelämän paradigmanmuutoksen ja kiristyneiden turvallisuusmääräysten, sukupolvien vaihtumisen ja lisääntyvän digitaalisuuden puristuksessa yrittäjyyden syntytekijät voivat näyttää jossain määrin erilaisilta kuin tässä tutkimuksessa. Olisi mielenkiintoinen jatkotutkimuskohde selvittää, miltä vaikkapa vuonna 2015-16 yrityksensä perustaneista yrittäjistä kootun kohderyhmän kohdalla yrittäjyyden syntytekijät vaikuttavat.

## LÄHTEET

Aaltola, J. & Valli, R. 2001. Ikkunoita tutkimusmetodeihin I. Jyväskylä: PS-kustannus.

Aaltola, J. & Valli, R. 2001. Ikkunoita tutkimusmetodeihin II. Jyväskylä: PS-kustannus.

Acs, Z. J. & Audretsch, D. B. 2003. Introduction to the Handbook of Entrepreneurship Research. Teoksessa Acs, Z. J. & Audretsch, D. B. (Toim.) Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction. London: Kluwer.

Ajzen, I. 1985. From intentions to actions: A theory of planned behavior. Teoksessa Kuhl, J. & Beckman, J. (Toim.) Action control: From cognition to behavior, s. 11-39. Heidelberg: Springer.

Ajzen, I. 1991. The theory of planned behavior. Lehdessä Organizational Behavior and Human Decision Processes, 50, 179-211.

Ajzen, I. & Fishbein, M. 2004. Questions raised by reasoned action approach: comment on Ogden. Lehdessä Health Psychology 2004, Vol. 23, No. 4, 431- 434

Alasoini, T. 2014. Matkalla Euroopan parhaaksi? Suomen työelämän mahdollisuuksia ja haasteita 2010-luvulla. Helsinki: Tekes.

<https://www.google.fi/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiJzMCD647aAhWEE5oKHVwBDmYQFggmMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.valtiokonttori.fi%2Fdownload%2Fnoname%2F%257B3CB2B3AE-C091-4E54-9282-00A0230B97BE%257D%2F90805&usg=AOvVaw2EY7zzjZn5CJnCq-p0N-Yh>  
28.3.2018

Alasoini, T., Järvensivu, A. & Mäentalo, J. 2012. Suomen työelämä vuonna 2030: Miten ja miksi se on toisennäköinen kuin tällä hetkellä? TEM raportteja 14/2012. Helsinki: Työ- ja elinkeinoministeriö.

Allardt, E. 1987. Hyvinvoinnin ulottuvuuksia. Porvoo: WSOY.

Allen, M. D. 2014. Telephone focus groups: Strengths, challenges and strategies for success. Lehdessä Qualitative Social Work 2014, 13:4.

Audretsch, D. B. 2002. Entrepreneurship: A Survey of the Literature. Paper prepared for the European Commission, Enterprise Directorate General. Institute

for development Strategies, Indiana University & Centre for Economic Policy Research (CEPR), London.

Auvinen, T. Niittykangas, H. & Kuhmonen, T. 2010. Yrittäjän subjektiivinen rationaalisuus mekanististen selitysmallien maailmassa. Esimerkkinä paikallinen kehittäminen. Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto, kauppakorkeakoulu, Working Paper 366.

Bandura, Albert 1997. Self-efficacy: The exercise of control. New York: Freeman.

Bruner, J. 1986. Actual minds, possible world. Cambridge & London: Harvard University Press.

Bygrave, W. D. 1994. The entrepreneurial process. Teoksessa William D. Bygrave (toim.) The portable MBA in entrepreneurship, s. 1-25. New York: John Wiley & Sons.

Cantillon, R. 1755. The circulation and exchange of goods and merchandise. In H. Higgs (Ed.) 1931. Essai sur la Nature du Commerce en Général. London: Macmillan. Reprinted in M. Casson (Ed.). 1990. Entrepreneurship. UK: Edward Elgar, 5 -10.

Cope, J. 2011. Entrepreneurial learning from failure: An interpretative phenomenological analysis. Lehdessä Journal of Business Venturing 26, 604-623.

Deakins, David 1999. Entrepreneurship and Small Firms. London: McGraw-Hill.

Drabble, L., Trocki, K.F., Salcedo, R., Walker, P. & Korcha, R.A. 2016. Conducting qualitative interviews by telephone: Lesson learned from study of alcohol use among sexual minority and heterosexual women. Lehdessä Qualitative Social Work 2016, 15:1.

Drucker, P. F. 1986. Yrittäjäyys ja innovaatio: Käytäntö ja periaatteet. Helsinki: Oy Rastor Ab, Rastor-julkaisut.

Dufva, M., Halonen, M., Kari, M., Koivisto, T., Koivisto, R. & Myllyoja, J. 2017. Kohti jaettua ymmärrystä työn tulevaisuudesta. Valtioneuvoston selvitys ja tutkimustoiminnan julkaisusarja 33/2017.

[http://tietokayttoon.fi/documents/10616/3866814/33\\_kohti-jaettua-ymmarrysta-tyon-tulevaisuudesta.pdf/61a65884-3d8e-46ae-adce-dba625067df5?version=1.0](http://tietokayttoon.fi/documents/10616/3866814/33_kohti-jaettua-ymmarrysta-tyon-tulevaisuudesta.pdf/61a65884-3d8e-46ae-adce-dba625067df5?version=1.0) 25.2.2018.

Duxbury, T. 2012. Towards More Case Study Research in Entrepreneurship. E-kausi-julkaisussa Technology Innovation Management Review. March 2012: 9-17. Ottawa Talent First Network.

- Dyer, G. W. 1994. Toward a Theory of Entrepreneurial Careers. Lehdessä Entrepreneurship Theory and Practice, 19(2), 7-21.
- ENTREPRENEURSHIP THEORY and PRACTICE. 2017. Vol. 41, No. 4-6. Malden: Wiley Periodicals, Inc.
- Eskola, J. & Suoranta, J. 1998. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Tampere: Vastapaino. Jyväskylän yliopisto, e-kirja, <https://www-ellibslibrary-com.ezproxy.jyu.fi//book/978-951-768-035-6>
- Euroopan unioni. 2006. Euroopan parlamentin ja neuvoston suositus. Annettu 18 päivänä joulukuuta 2006, elinikäisen oppimisen avaintaidoista (2006/962/EY). Euroopan unionin virallinen lehti 30.12.2006. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FI/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006H0962&from=EN> 25.2.2018.
- European Commission. 2016. EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework. European Union: Joint Research Center. <https://ec.europa.eu/jrc/en/publication/eur-scientific-and-technical-research-reports/entrecomp-entrepreneurship-competence-framework> 28.2.2018.
- Evers, T. 2005. Bases of Competence Skills Portfolio Specifications. Educational Research & Development Unit (September 2005). Ontario: University of Guelph.
- Fritsch, M. 2011. (Toim.) Handbook of Research on Entrepreneurship and Regional Development. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd
- Gartner, W. 1989. "Who is an entrepreneur? is the wrong question". Entrepreneurship Theory and Practice 13 (4), 47-67.
- Gartner, W., Bird, B. & Starr, J. 1992. Acting as if: differentiating entrepreneurial from organizational behavior. Lehdessä Entrepreneurship Theory and Practice 16:3, 13-21.
- Gibb, A. 1997b. A Note on the Meaning of Entrepreneurial Core Skills and Management Development. (November 1997, julkaisematon käsikirjoitus). Lähteenä artikkelissa Niittykangas, H. (2011). Alueellinen yrittäjyys. 369/2011. Jyväskylä: Jyväskylän Yliopisto.
- Gibb, A. 1997b. A Note on the Meaning of Entrepreneurial Core Skills and Management Development. (November 1997, julkaisematon käsikirjoitus). Lähteenä Niittykangas, H. 2011. Alueellinen yrittäjyys. Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto.
- Gibb, A. 2005. The Future of Entrepreneurship Education - Determining the Basis for Coherent Policy and Practice? Teoksessa Kyrö, P. & Carrier, C. The

Dynamics of Learning Entrepreneurship in a Cross-Cultural University Context. Entrepreneurship Education Series 2/2005. Hämeenlinna: University of Tampere, Research Center for Vocational and Professional Education, 44-67.

Gratton, L. 2011. The shift: The future of work is already here. London: Collins.

Hebert, R. F. & Link, A.N. 2006. Historical Perspectives on the Entrepreneur. Sarjassa Foundations and Trends in Entrepreneurship, 2(4). Boston, MA : Now Publishers cop.

Heikkinen, E. 2007. Yrittäjän persoonallisuus ja sen yhteys yrityksen kasvuun Big Five -teorian mukaan tarkasteltuna. Väitöskirja. Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto.

Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 1979. Teemahaastattelu. Helsinki: Gaudeamus.

Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2008 Tutkimushaastattelu: Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Gaudeamus. Jyväskylän yliopisto, e-kirja, <https://www-ellibslibrary-com.ezproxy.jyu.fi/fi/book/9789524958868>

Holopainen, V. 1979. Teollisuusyritysten synty kehitysalueilla 1970-luvulla. Kuopio: Kehitysaluerahasto Oy.

Holt, A. 2010. Using the telephone for narrative interviewing: A research note. Lehdessä Qualitative Reserch 2010, 10:1.

Hornaday, R.W. 1982. Research about living entrepreneurs. Teoksessa Kent, C.A., Sexton, D.L. & Vesper, K.H. (Toim.) Encyclopedia of Entrepreneurship, s. 20-38. New Jersey: Englewood Cliffs.

Hytti, Ulla 2003. Stories of Entrepreneurs: Narrative construction of identities. Turku: Turku School of Economics and Business.

Hyvärinen, M., Nikander, P. & Ruusuvuori, J. (Toim.) 2017. Tutkimushaastattelun käsikirja. Tampere: Vastapaino. Jyväskylän yliopisto, e-kirja, <https://www-ellibslibrary-com.ezproxy.jyu.fi/fi/book/9789517686112>

Hyvärinen, M., Nikander, P. & Ruusuvuori, J. (Toim.). 2010. Haastattelun analyysi. Tampere: Vastapaino. Jyväskylän yliopisto, e-kirja, opiskelijalaitos, <https://www-ellibslibrary-com.ezproxy.jyu.fi/book/978-951-768-309-8>

Hägg, O. 2011. Yrittäjyysvalmennus ja yrittäjyysidentiteetti. Akateeminen väitöskirja. Tampere: Tampereen yliopisto.

Hänninen, V. 1994. Ei toimijaa ilman tarinaa. Teoksessa Weckroth, K. & Tolkki-Nikkonen, M. Jos A niin... Tampere: Vastapaino.

Härmälä, V., Lamminkoski, H., Salminen, V., Halme, K. & Autio, E. 2017. Yrittäjyyden uudet suunnat – selvitys hallituksen toimenpiteistä yrittäjyyden vahvistamiseksi. Valtioneuvoston selvitys- ja tutkimustoiminnan julkaisusarja 75/2017. Helsinki: Valtioneuvoston kanslia.

[http://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/160399/75\\_Yrittajyypaketti\\_Raportti\\_2017-11-16\\_.pdf](http://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/160399/75_Yrittajyypaketti_Raportti_2017-11-16_.pdf) 28.3.2018

Ikonen, R. 2006. Yrittäjyyskasvatus. Kansalaisen taloudellista autonomiaa etsimässä. Helsinki: Minerva Kustannus Oy.

Joensuu, S., Varamäki, E., Viljamaa, A., Heikkilä, T. & Katajavirta, M. 2014. Yrittäjyysaikomukset, yrittäjyysaikomusten muutos ja näihin vaikuttavat tekijät koulutuksen aikana. Seinäjoki: Koulutuskeskus SEDU.

Jones, S. 2004. Depth Interviewing. Teoksessa Seale, C. (Toim.) 2004. Social research methods: A reader. Lontoo: Routledge.

Josselsson, R. 2013. Interviewing for qualitative inquiry. New York: The Guilford Press.

Joutsan seutu. 2017. Vuoden Yrittäjäksi Leivonmäellä valittiin Henry Laitinen. <https://www.joutsanseutu.fi/2017/12/20/vuoden-yrittajaksi-leivonmaella-valittiin-henry-laitinen/> 31.3.2018

Jyväskylän yliopiston Kauppatieteiden tutkimuskeskus. Long-enduring Responsible Entrepreneurship (LRE).

<https://www.jyu.fi/jsbe/en/research/research-groups/lre> 31.3.2018

Jyväskylän koulutuskuntayhtymä. 2013. Ammatillisen koulutuksen laatupalkinto Jyväskylän ammattiopistolle. Tiedote viestimille.

<https://www.jao.fi/news/Ammatillisen-koulutuksen-laatupalkinto-jyvaskylan-ammattiopistolle/ruiehawk/e7fa41bd-fd5f-46ab-8cf8-e6b13bdfb749> 23.2.2018

Järvi, T. 2013. Yrittäjyyden oppiminen ammatillisella toisella asteella. Väitöskirja. Lapin yliopisto

Kauhanen, A., Maliranta, M., Rouvinen, P. & Vihriälä, V. 2015. Työn murros – Riittääkö dynamiikka? Helsinki: Taloustieto Oy. [https://www.etla.fi/wp-content/uploads/ETLA\\_B269\\_Tyon\\_murros\\_kansilla\\_high\\_res.pdf](https://www.etla.fi/wp-content/uploads/ETLA_B269_Tyon_murros_kansilla_high_res.pdf) 23.2.2018.

Keats, D. 2000. Interviewing: A practical guide for students and professionals. Buckingham: Open University Press.



Keister, L.A. 2005. Entrepreneurship. Amsterdam: Elsevier Jai.

Keskisuomalainen. 2017. Karstulan vuoden yrittäjän palkinto huoltoasemalle – presidenttikin piipahti kahvilla. <https://www.ksml.fi/talous/Karstulan-vuoden-yritt%C3%A4j%C3%A4n-palkinto-huoltoasemalle-%E2%80%93-presidenttikin-piipahti-kahvilla/1061106> 31.3.2018

Keski-Suomen liitto. 2018. Yrittäjäyys. [https://www.keskisuomi.fi/aluekehitys\\_ja\\_hankerahoitus/elinkeinot\\_ja\\_yrittajyy/yrittajyy](https://www.keskisuomi.fi/aluekehitys_ja_hankerahoitus/elinkeinot_ja_yrittajyy/yrittajyy) 25.2.2018.

Kirzner, I. 1982. Uncertainty, Discoverey, and Human Action: A Study of Entrepreneurial Profile in the Misesian System. Teoksessa Kirzner, I.M. (toim.) Method, Process and Austria Economics: Esseys in Honour of Ludwig von Mises. Lexington, Mass: D.C. Hearth, 139–159.

Kirzner, I. 1997. Entrepreneurial Discovery and Competitive Market Process: An Austian Approach. Journal of Economics Literature 35 (1), 60–85.

Kirzner, I. M. 1973. Competition and Entrepreneurship. Chicago: University of Chicago Press.

Kirzner, I. M. 1979. Perception Opportunity and Profit. Chicago: University of Chicago Press.

Koiranen, M. & Ruohotie, P. 2001. Yrittäjäyyskasvatus: analyysejä, synteesejä ja sovelluksia. Lehdessä Aikuiskasvatus 31 (2) 102–111.

Kortteinen, M. 1982. Lähiö. Helsinki: Otava.

Koulutuksen kansallinen arviointikeskus KARVI. 2017. Ammatillinen koulutus. <https://karvi.fi/ammattillinen-koulutus/> 30.3.2018

Koulutuksen kansallinen arviointikeskus KARVI. 2017-2018. Yrtti-hanke. <https://karvi.fi/event/yrittajyyys-ja-innovaatiotoiminta-amatillisessa-koulutuksessa-ja-korkeakouluissa-yrtti-hanke/> 23.2.2018

Kuhmonen, T. & Kuhmonen, I. 2014. Maaseudun alueidenkäytön tulevaisuus-kuvat. Turun yliopisto: Tulevaisuuden tutkimuskeskus. [https://www.utu.fi/fi/yksikot/ffrc/julkaisut/tutu-julkaisut/Documents/Tutu\\_2014-1.pdf](https://www.utu.fi/fi/yksikot/ffrc/julkaisut/tutu-julkaisut/Documents/Tutu_2014-1.pdf) 25.2.2018.

Kvale, S. 1996. Interviews. An introduction to qualitative research interviewing. London: Sage.

Kyrö, P. 1998. Yrittäjyyden tarinaa kertomassa. Juva: WSOY.

Kyrö, P. (2006). Avauksia riskin oppimiseen ja opetukseen. Teoksessa P. Kyrö & Ripatti A. (toim.) Yrittäjyyskasvatuksen uusia tuulia. Yrittäjyyskasvatuksen julkaisusarja 4/2006, Hämeenlinna: Tampereen yliopiston kauppakorkeakoulu.

Käyhkö, L. 2015. "Kivi kengässä" - opettajat yrittäjyyskasvatuksen kentällä. Tutkimus koulun ja paikallisyhteisön kumppanuudesta. Väitöskirja. Helsinki: Helsingin yliopisto, Käyttäytymistieteiden laitos.

Lassila, H. 2016. Osallisena yrittäjyyskasvatuksellisessa verkostossa. Ammatillinen lisensiaatintutkimus. Tampere: Tampereen yliopisto.

Laukkanen, M. 2005. Yrittäjyyden käynnistävä kehittäminen – yritykset, työpaikat ja seututalous vaikuttamisen kohteina. 3. työversio, 08/2005. Lähteenä artikkelissa Niittykangas, H. (2011). Alueellinen yrittäjyys. 369/2011. Jyväskylä: Jyväskylän Yliopisto.

Lee, E. S. 1966. A Theory of Migration. Lehdessä Demography 3:1. 47-57.

Lehti, E., Rope, T. & Pyykkö, M. 2007. Mikä tekee yrittäjästä menestyvän; Perusyrittäjästä superyrittäjäksi. Helsinki: WSOY pro.

Lehtikangas, A. 2016. Amis 2016 -tutkimus. Elämää ammatillisten opiskelijoiden silmin. Helsinki: Suomen Opiskelija-Allianssi - OSKU ry. [https://issuu.com/osku\\_ry/docs/amis\\_2016](https://issuu.com/osku_ry/docs/amis_2016) 26.3.2018

Lumpkin, G.T. & Dess, G.G. 1996. Clarifying the Entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. Julkaisussa Academy of Management Review 21 (1), 135-172.

Luthans, F., Luthans, K.W. & Luthans, B.C. 2004. Positive psychological capital: Beyond human and social capital. Lehdessä Business Horizons, 47, 45-50.

Luukkainen, O. & Wuorinen, J. 2002. Yrittävä elämänsenne. Kasvaminen yksilönä ja yhteisönä. Jyväskylä: PS-kustannus.

Metsämuuronen, J. 2011. Tutkimuksen tekemisen perusteet ihmistieteissä. Gummerus ja Booky.fi. Jyväskylän yliopisto, e-kirja, opiskelijalaitos, <https://jykdok.linneanet.fi/vwebv/holdingsInfo?bibId=1183030>.

Mezirow, J. 1998. Kriittinen reflektio uudistavan oppimisen käynnistäjänä. Teoksessa Mezirow, J. (toim.) Uudistava oppiminen. Kriittinen reflektio aikuis-

koulutuksessa. Helsinki: Helsingin yliopiston Lahden tutkimus- ja koulutuskeskus, 5-37.

Mischel, W. & Wright, J.C. 1987. A conditional approach to dispositional constructs: the local predictability of social behavior. Lehdessä *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 1159-1177.

Mischel, W. 1981. *Introduction to Personality*. New York: Rinehart & Winston.

Niittykangas, H. & Tervo, H. 2005. Spatial variations in intergenerational transmission of self-employment. *Regional Studies*, 39, 319-332.

Muurame. 2017. Vuoden yrittäjät. <http://www.muurame.fi/vuoden-yrittajat-1> 31.3.2018

Niittykangas, H. 2003. Yrittäjä ja yrityksen toimintaympäristö. 134/2003. Jyväskylän Yliopisto. Jyväskylä.

Niittykangas, H. 2011. Alueellinen yrittäjyys. 369/2011. Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto.

Oksanen, J. 2013. Yrittäjävalmiudet ja niiden oppiminen. Perustaja- ja jatka-jayrittäjien käsityksien eroja. Väitöskirja. Jyväskylä University School of Business and Economics

Opetus- ja kulttuuriministeriö. 2017. Tulevaisuuden työ on yhä enemmän yrittäjyyttä - koulutuksen yrittäjyyslinjaukset julki. Artikkelit.

[http://minedu.fi/artikkeli/-/asset\\_publisher/tulevaisuuden-tyo-on-yha-enemman-yrittajyytta-koulutuksen-yrittajyyslinjaukset-julki](http://minedu.fi/artikkeli/-/asset_publisher/tulevaisuuden-tyo-on-yha-enemman-yrittajyytta-koulutuksen-yrittajyyslinjaukset-julki) 25.2.2018.

Opetus- ja kulttuuriministeriö. 2017. Yrittäjyyslinjaukset koulutukseen.

<http://minedu.fi/documents/1410845/4363643/yrittajyyslinjaukset-koulutukseen-okm-2017.pdf/dd81b6e7-888e-45e4-8c08-40d0d5a5277e> 28.2.2018.

Opetusministeriö, Koulutus- ja tiedepolitiikan osasto. 2009. Yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivat. Opetusministeriön julkaisuja 2009. Helsinki: Opetusministeriö.

Paajanen, P. 2001. Yrittäjyyskasvattaja. Ammattikorkeakoulun hallinnon ja kaupan alan opettajien näkemykset itsestään ja työssään yrittäjyyskasvattajina. Jyväskylä: Jyväskylä University Printing House.

Peltonen, K. 2006. Yrittäjyyskasvatusta lukiossa; opiskelijoiden omaehtoisen ja sisäisen yrittäjyyden kehittäminen. Aulanko, 22.04.2006. Lähteenä väitöskirjassa

Peltonen, K. 2014. Opettajien yrittäjyyskasvatusvalmiuksien kehittyminen ja siihen vaikuttavat tekijät. Helsinki: Aalto-yliopisto Kauppakorkeakoulu.

Peltonen, K. 2014. Opettajien yrittäjyyskasvatusvalmiuksien kehittyminen ja siihen vaikuttavat tekijät. Väitöskirja. Helsinki: Aalto-yliopisto Kauppakorkeakoulu.

Peltonen, M. 1986. Yrittäjyys. Keuruu: Otava.

Pinchot III, G. 1985. Intrapreneuring. Why You Don't Have to Leave the Company to Become an Entrepreneur. New York: Harper & Row.

Politis, D. 2005. The Process of Entrepreneurial Learning: A Conceptual framework. Lehdessä Entrepreneurship Theory and Practice 29 (4), 399-424.

Popp, S. 2016. Identity Formation of the Modern Lifestyle Entrepreneur. Master's thesis. Jyväskylä University School of Business and Economics.

Prince, G. 1982. Narratology: The form and functioning of narrative. Berliini: Mouton.

Rae, D. & Carswell, M. 2001. Towards a conceptual understanding of entrepreneurial learning. Lehdessä Journal of Small Business and Enterprise Development 8 (2), 150-158.

Rae, D. 2006. Entrepreneurial Learning: A Conceptual Framework for Technology-based Enterprise. Lehdessä Technology Analysis & Strategic Management 18 (1), 39-56.

Ronstad, R. 1984. Entrepreneurship: text, cases and notes. Dover, M.A.: Lord.

Ronstadt, R. 1988. The Corridor Principle. Lehdessä Journal of Business Venturing 3:1, 31-40.

Routamaa, V. 1993. Yrittäjyys, luovuus ja innovaatiot. Teoksessa Yrittäjyyden ulottuvuudet. Vaasan yliopiston täydennyskoulutuskeskuksen julkaisuja 4/93.

Ruohotie, P. & Koironen, M. 2000. In the pursuit of conative constructs into entrepreneurship education. Lehdessä Journal of Entrepreneurship Education 3, 9-22.

Russel, R.D. 1995. An Investigation into Some Organisational Correlates of Entrepreneurship: Towards Systems Model of Organisational Innovation. Entrepreneurship, Innovation and Change, Vol. 4, No. 4, 295-314.

Ruuskanen, P. 1995. Maaseutuyrittäjyys puheina ja käytäntöinä. Chydenius Instituutin tutkimuksia 5: 1-139.

Saade, F. 2013. Towards understanding nascent entrepreneurship: a theory of planned behavior perspective. Väitöskirja. Helsinki: Aalto University, School of Business.

Saarijärvi. 2017. Saarijärven vuoden yrittäjä 2017 on StarCruise Oy. <http://www.saarijarvi.fi/ajankohtaista/saarijarven-vuoden-yrittaja-2017-starcruise-oy> 31.3.2018

Sarasvathy, S. 2004. Making It Happen: Beyond Theories of the Firm to Theories of Firm Design. Lehdessä Entrepreneurship Theory and Practice 28 (6), 519–531.

Sarasvathy, S. 2008. Effectuation – Elements of Entrepreneurial Expertise. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Schumpeter, J.A. 1934. The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle (trans. R. Opie). Cambridge, Mass.: Harvard University Press

Scott M.G., P. Rosa and H. Klandt (1998). Educating entrepreneurs for wealth creation. Teoksessa Scott, M.G., Rosa, P. & Klandt, H. (toim.) Educating Entrepreneurs for Wealth Creation. USA: Ashgate, 11-15.

Shane, S. & Venkataraman, S. 2000. The promise of entrepreneurship as a field of research. Lehdessä Academy of Management Review 25 (1), 217–226.

Shane, S. 2003. A General Theory of Entrepreneurship: The Individual- Opportunity Nexus. Cheltenham, UK: Edgar Elgar.

Uudenmaan yrittäjät. 2017. Vuoden yrittäjäpalkinnon jako-ohjesääntö paikallisyhdistyksiä varten. <https://www.yrittajat.fi/uudenmaan-yrittajat/mantsalan-yrittajat/a/mantsalan-yrittajat/palkitseminen/vuoden-yrittaja-palkinto> 30.3.2018

Stenlund, A. 2017. Yrittäjyyden tuottaminen. Tavoitteena kyvykkyys, jota kilpailu edellyttää, osaaminen rakentaa ja itsenäisyys ilmentää. Väitöskirja Rovaniemi: Lapin yliopisto.

Stritar, R. & Drnovsek, M. 2011. Entrepreneurial opportunity identification: the case of Skype Technologies. Teoksessa Borch, O.J., Fayolle, A., Kyrö, P. & Ljunggren, E. (toim.) Entrepreneurship Research in Europe Evolving Concepts and Processes. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Talvitie, P. 2015. Mitä tiedämme tapayrittäjyydestä?. Pro gradu -tutkielma. Vaasan yliopisto.

TE-palvelut. 2018. Yrittäjä ja työttömyysturva. [http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonhakijalle/jos\\_jaat\\_tyottomaksi/tyottomyysturva/yrittaja\\_tyottomyysturva/index.html](http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonhakijalle/jos_jaat_tyottomaksi/tyottomyysturva/yrittaja_tyottomyysturva/index.html) 1.3.2018.

Timmons, J. A. & Spinelli, S. 2004. New venture creation. Boston: McGraw Hill Irwin.

Torstai. 2017. Vuoden yrittäjäpalkinnon Kyyjärvellä sai Pop Pankki Kyyjärvi. <http://www.torstai-lehti.fi/2017/11/25/vuoden-yrittajapalkinnon-kyyjarvella-sai-pop-pankki-kyyjarvi/> 31.3.2018

Turun yliopisto. Turun kauppakorkeakoulu / Yksiköt / Yrittäjyys / Tutkimus <https://www.utu.fi/fi/yksikot/tse/yksikot/yrittajyys/entre/Sivut/home.aspx> 27.2.2018

Valli, S. F. & Niittykangas, H. (Toim.) Sosiaalinen yrittäjyys: näkökulmia ja tuloksia. N:o 177/2009. Jyväskylä: Jyväskylän Yliopisto.

Venkataraman, S. 1997. The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research. Teoksessa Jerome A. Katz (toim.) Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth, vol. 3, s. 119-138. Greenwich, CT: JAI Press.

Verohallinto. 2018. Olenko palkansaaja vai yrittäjä? [https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/yrityksen-elinkaari/palkansaaja\\_vai\\_yrittaja/](https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/yrityksen-elinkaari/palkansaaja_vai_yrittaja/) 1.3.2018.

Verohallinto. 2018b. Yrittäjän eläketurva. [https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/tietoa-yritysverotuksesta/yritys\\_tyonantajana/yrittajan\\_elaketurv/](https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/tietoa-yritysverotuksesta/yritys_tyonantajana/yrittajan_elaketurv/) 1.3.2018.

Vesänen, M., Koivukangas, P., Thuneberg, M. ja Mikkilä, J. 2011. Menestyksen pelinrakentajat. Lukiolaisten näkemyksiä työelämästä, yrittäjyydestä ja taloudesta. Helsinki: Suomen Lukiolaisten Liitto. [http://lukio.fi/lukio.fi/wp-content/uploads/2015/04/menestyksen\\_pelinrakentajat\\_2011.pdf](http://lukio.fi/lukio.fi/wp-content/uploads/2015/04/menestyksen_pelinrakentajat_2011.pdf) 26.3.2018

Viitala, R. 2008. Johda osaamista! Osaamisen johtaminen teoriasta käytäntöön. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.

Ylikerälä, J. 2005. Yrityshautomokokemuksen vaikutukset tradenomiopiskelijan yrittäjäuran syntyyn ja kehittymiseen: yrityshautomotoiminta liiketalouden alan ammattikorkeakoulun yrittäjäkoulutuksessa. Väitöskirja. Helsinki School of Economics.

Zhao, H., Seibert, E. S. & Hills, G. E. 2005. The Mediating Role of Self-Efficacy in the Development of Entrepreneurial Intentions. *Lehdessä Journal of Applied Psychology*. 2005. Vol. 90, No. 6, 1265-1272.

## LIITE 1: TEEMAHAASTATTELUN RUNKO

### Taustoitus (fakta- kysymys)

Kerrotko nauhalle lyhyesti, kuka olet ja mitä yritystä edustat.

### Sisältö- kysymykset

**Mikä on sinun tarinasi; kuinka sinä päädyit yrittäjäksi?**

Apukysymyksiä:

Millä tavoin perhe- ja kaveripiiri vaikuttivat valintoihisi?

Entäpä kouluympäristö ja ensimmäiset työkokemuksesi?

Kuinka uravalintasi on vaikuttanut opintoihisi?

Minkälaista osaamista menestyminen yrittäjänä on edellyttänyt?

Yritystoiminnan alueella?

Minkälaisena yrittäjänä näet itsesi?

Miten kotipaikkakuntasi ympäristö on vaikuttanut ratkaisuihisi?

Onko paikkakunnalla yrittäjien verkostoja?

*Vaiheen 2 täydennykset:*

*Lisärooli ammatillisen koulutuksen toimijana =>*

Olisiko sinulla vinkkejä, kuinka potentiaalisten nuorten yrittäjien kanssa kannattaa toimia?

Minkälaisia samankaltaisuuksia ja eroja näet yrittäjän uran aloittamisessa sinun aikanasi ja nykyään?

### Lopettelu

Mikä olennainen osa sinun yrittäjämääräsi on jäänyt käsittelemättä?

Onko sinulla jotain kysymyksiä koskien tätä tutkimusta?

Suuret kiitokset tästä uniikista aineistosta!