



Elisa Merentie

YRITTÄJYYDEN MYYTIT JA MÖRÖT

Case: Yritystakomo Oy, Oulu

YRITTÄJYYDEN MYYTIT JA MÖRÖT

Case: Yritystakomo Oy, Oulu

Elisa Merentie
Opinnäytetyö
Syksy 2011
Yrittäjyyden ja liiketoimintaosaamisen
koulutusohjelma
Oulun seudun ammattikorkeakoulu

Tekijä(t): Elisa Merentie

Opinnäytetyön nimi: Yrittäjyyden myytit ja möröt

Työn ohjaaja(t): Katja Aalonen

Työn valmistumislukukausi ja -vuosi: syksy 2011

Sivumäärä: *esim.* 69 + 2 liitesivua

TIIVISTELMÄ

Tämän tutkimuksen tarkoituksena on selvittää mitkä yrittäjyyden myytit ja möröt vaikuttavat aloittavan yrittäjän uskallukseen aloittaa yrittäjänä. Ilmiötä tarkastelin tapausyrityksen, Yritystakomo Oy:n kautta. Ovatko vuosia kestäneet yrittäjyyden myytit, uskomukset aiheellisia ja sovellettavissa tämän päivän aloittelevan yrittäjän ajatusmaailmaan? Aihe on valittu, koska yrittäjyydestä ja sen edistämisestä puhutaan paljon, myös sen helppoudesta, mutta siitä huolimatta yrittäjyysidea jää usein vain ideaksi, ilman lopullista yrittäjyyttä.

Opinnäytetyö on laadullinen tapaustutkimus. Tutkimusaineisto kerättiin Yritystakomo Oy:n takojien esitutkimuksen ja sen perusteella valittujen henkilöiden teemahaastattelujen kautta. Tutkimusmenetelmä noudatti sekä teoria- ja aineistolähtöistä menetelmää, kuten myös sisällönanalyysin osalta, palvelen ilmiön käsitteen ymmärtämistä ja selkeyttämistä. Tietoperusta johdattelee monipuolisesti tutkittavaan aiheeseen käyttämällä olemassa olevaa tietoa ja aikaisempia tutkimuksia, tutkimuksen empiiristä osaa tukien.

Tulosten mukaan aloittavan yrittäjän myytit ja möröt eivät ole kadonneet mihinkään, vaan jatkaen elämäänsä ja kertomuksiaan yrittäjyyden maailmassa saaden uusia muotoja liiketoimintamallien kehittyessä. Yrittäjyys on enemmän tapaa ottaa vastuuta omasta elämästä ja löytää työuralle uusi muoto. Haasteelliseksi koettiin yhteiskunnan asettamat vaatimukset ja oikeiden instanssien löytyminen helpommin ja yrittäjää paremmin palvelen. Tutkimuksen tulokset ovat peilattavissa suoraan tapausyritykseen ja sen henkilöstöön. Tutkimustulokset ovat sovellettavissa samankaltaiseen organisaatioon, mutta on huomioitava, että jokaisella organisaatiolla on oma tapa toimia, historia ja arvomaailma.

Tämän tutkimuksen tuloksia voidaan verrata aikaisempiin tutkimuksiin yrittäjyyden myyteistä ja saada niihin uutta ja täsmentävää tietoa tämän päivän yrittäjyyden alkavalla polulla. Yrittäjyyden takana on aina ihmisen henkilökohtaisia kokemuksia ja hänen oma suhtautuminen esiintyviin ilmiöihin. Yritystakomon takajat tuovat rohkeasti ja avoimesti esiin omia käsityksiään yrittäjästä, yrittäjyydestä ja niihin liittyvistä myyteistä ja möröistä antaen mahdollisuuden päästä tutustumaan heidän ajatustensa kautta mikä tai mitkä tekijät yrittäjyyden aloittamiseen vaikuttavat.

Author: Elisa Merentie

Title of thesis: Myths and monsters of Entrepreneurship, Case Yritystakomo Ltd.

Supervisor: Katja Aalonen

Term and year when the thesis was submitted: autumn 2011 Number of pages 69 + 2 appendix

ABSTRACT

The goal of this study was to determine which myths and monsters of entrepreneurship affect the new entrepreneur's courage to start as an entrepreneur. The phenomenon was observed through a case company, Yritystakomo Ltd. Are the years of myths and beliefs of entrepreneurship justified and still applicable to today's starting entrepreneur's world of ideas? The subject was chosen because entrepreneurship and its promotion, and also its easiness, are widely discussed but in spite of that the idea of entrepreneurship often stays as an idea without a final realization of entrepreneurship.

This thesis is a qualitative case study. The material was collected from a preliminary research by Yritystakomo Ltd. personnel and theme interviews with individuals who were selected on the basis of this research. The research method and also the content analysis followed both the theory and material based methodology for the understanding and clarification of the phenomenon of the subject. The theoretical basis introduces in a versatile way the studied topic by using existing knowledge and previous studies that support the empirical part of the study.

The results show that the myths and monsters of starting entrepreneur have not gone away but continue their lives and their stories in the world of entrepreneurship and take new forms when business models change. Entrepreneurship is a way of taking more responsibility for entrepreneur's own life and finding career formats. The demands set by the society and finding easier the correct instances that the entrepreneurs better was seen as a challenge. The results of the study can be reflected directly to the case organization and its staff. The results can be applied to similar organizations but it must be noted that every organization has its own way of operating, history and values.

The results of this study can be compared to earlier studies of the myths of entrepreneurship and the results contribute with new and qualifying information in the path of today's starting entrepreneur. There are always personal experiences and approaches to occurring phenomena behind entrepreneurship. The staff of the case organization expresses boldly and openly their own ideas of an entrepreneur, entrepreneurship and the related myths and monsters, giving the opportunity to explore through their ideas which factors affect the starting of an entrepreneurship.

Keywords: Entrepreneur, entrepreneurship, entrepreneurs identity, myths of entrepreneurship

SISÄLLYS

1 JOHDANTO	6
1.1 Tausta ja lähtökohdat	6
1.2 Kohdeorganisaatio	7
1.2.1 Takomo yrittäjyyttä kehittämässä	9
1.3 Tutkimuksen tavoitteet ja tutkimustehtävät	10
1.3.1 Tutkimusraportin sisällön eteneminen	11
1.4 Aiheen merkitys organisaatiolle ja opinnäytetyön rajaukset.....	12
2 YRITTÄJÄ	13
2.1 Yrittäjä identiteetti.....	15
2.2 Yrittäjä motivaatio, miksi yrittäjäksi?	16
2.3 Hyvän ja huonon yrittäjän kuvaa	18
3 YRITTÄJYYS	20
3.1 Yrittäjyys Suomessa	20
3.2 Yrittäjyyden haasteista	22
3.3 Yrittäjyyden myytit	23
3.3.1 Ikä yrittäjyyden myyttinä	26
3.3.2 Yrittäjyys osaaminen myyttinä	27
3.2.3 Ulkoiset haasteet myyttinä	30
3.2.4 Yrittäjyys ympäristö myyttinä	32
3.2.5 Raha yrittäjyyden myyttinä	34
4.1 Tutkimuksen tieteenfilosofiset lähtökohdat	37
4.2 Aineiston kerääminen ja käsittely	39
4.2.1 Henkilöstön sähköposti kysely	39
4.2.2 Henkilöstön teemahaastattelu	41
4.3.3 Takomottaren avoinhaastattelu	42
4.2.4 Analyysi ja tulkinta	42
5 TUTKIMUKSEN TULOKSET JA JOHTOPÄÄTÖKSET	46
5.1 Empiiren tutkimuksen tulokset	46
5.2 Johtopäätökset	56
6 POHDINTA	58
LÄHTEET	65
LIITTEET	70

1 JOHDANTO

1.1 Tausta ja lähtökohdat

Vaikeuksien keskellä yrittäjälle kaunis päiväkin on pelkkää hämärää hyssyä. Joku kaivaa jo esille pyssyä, toinen tyytyy ottamaan yömyssyä. Mutta tärkeintähän yrittäjälle ovat muutoksen ajat; Karsiutuvathan pois pinttynneet tavat (Kirjavainen 2002.)

Koirasen ja Peltosen (1995, 19) mukaan yrittäjiä on yhteiskunnassamme pidetty ahkerina, sinnikkäinä ja heihin yhdistetään myös halu kokea jotain uutta, riskinä on nähty epäonnistumisen mahdollisuus. Tiettyjä vaatimuksia asettaa jo pohjoinen sijaintimme pitkin välimatkoineen, luonnon olosuhteet ja pienehkö asiakaskunta.

Tutkimusaiheen valintaan vaikutti oma mielenkiinto yrittäjyyteen ja varsinkin uuden uran aloittaminen yrittäjänä pitkän työkokemuksen jälkeen palkallisena toisen palveluksessa. Oma työni palkkatyöläisenä päättyi vuoden 2012 alkupuolella ja jokin suunta omalle uudelle työuralle tulisi löytyä, onko se sitten yrittäjyys, mahdollisesti. Suomessa on viime vuosina työpaikat vähentyneet merkittävästi ja nopea tapa työllistyä olisi perustaa yritys. Lisäksi nykyisistä yrittäjistä noin 40 000 on eläköitymässä ja uuden yrittäjä sukupolven tulisi paikata tämä aukko. Oulun seudulta on poistunut viime aikoina tuhansia työpaikkoja. Nokia sekä joukko muita it-alan yrityksiä ovat lisänneet uhkakuvia uutisoimalla suurista rakennemuutoksista ja työpaikkojen vähenemisellä.

Usein kuitenkin hyvät yrittäjyyden ideat jäävät vain ideoiksi. Tähän saattaa olla montakin syytä, kuten ulkopuolisten mielipiteet, oma aikaisempi kokemus yrittäjänä toimimisesta tai kokemukset yrittäjyydestä lähipiirissä. Syitä yrittäjyyden esteisiin voi olla monia, mutta tässä tutkimuksessa yritän selvittää, ovatko ne vielä tänä päivänä aiheellisia, vai ovatko ne myyttejä tai henkilön ajatusmaailmassa olevia mörköjä.

Aiheen ajankohtaisuus ja aikaisempien tutkimuksien vähyyys juuri siitä, mikä aiheuttaa yrittäjyyden jäämisen idean asteelle lisää tutkimuksen arvoa. Tutkimuksen näkökulmana ovat olleet Yritystakomo Oy:n takojien henkilökohtaiset ko-

kemukset heidän suunnitelmistaan aloittaa yrittäminen ja mitä esteitä sekä uskomuksia heillä siihen liittyy. Takomon arvot tukevat yrittäjyyttä ja tutkimuksen ydinajatuksena on antaa organisaatiolle tietoa mitkä esteet nousevat yrittäjyyden tielle. Yrittäjyyden myyttejä ja mörköjä on paljon ja ne merkitsevät toiselle aivan muuta kuin miten joku muu ne tuntee tai liittää omaan yrittäjyyden ajatuksiin. Olen tähän tutkimukseen ottanut tarkasteltavaksi muutamia myyttejä, jotka saattavat vaikuttaa uskallukseen yrittäjyyteen ryhtymisessä kuten ikä, yrittäjyys osaaminen, raha ja ulkoiset haasteet kuten yhteiskunta ja lähipiiri.

Yrittäjyys on tullut enemmän julkiseksi kuin se koskaan on ollut, siihen liittyviä arvoja, taitoja, tarinoita käydään läpi mediassa, netissä, kouluissa ja työpaikoilla. Tarinat ovat olemassa, ne muuttuvat ja me luomme oman illuusion yrittäjyyden maailmasta. Tarinat ja uskomukset ”vain” puurtajista, jotka ovat toisten armoilla ovat saaneet uusia muotoja vai ovatko ne?

1.2 Kohdeorganisaatio

Toimeksiantajana opinnäytetyössä toimii maaliskuussa 2010 perustettu **Oulun Yritystakomo Oy**. Yritystakomo on innovatiivinen toimintaympäristö yrittäjyyttä ajatteleville ja yritystoiminnasta kiinnostuneille henkilöille. Toiminta perustuu kansalliseen Protomo-malliin. Toiminassa mukana olevia henkilöitä kutsutaan **takojiksi**.

Yritystakomo uskoo vahvasti yrittäjyyteen mahdollisena nopeana työllistäjänä ja myös Oulun seudun kehittymiseen kasvuyrityskeskukseksi. Ideahautomoiden (*business incubator*) ajatuksena on liiketoiminnan synnyttäminen ja alkavan yrittäjän tukeminen ja tarjota sitä varten innovatiivinen kehitysympäristö yrittäjyyden alkuvaiheessa liiketoimintaa ajatteleville ja suunnitteleville (Laukkanen 2006, 247). Takomolaiset keräävät ”syttöjä” omiin suunnitelmiin, yritysideoihin niin omista kuin muiden kokemuksista ja ideoista sekä ajatuksista. Heillä on toimintaympäristö, jossa toimijat voivat toteuttaa ideoitaan ilman välitöntä yrittäjäriskiä. **Takomo** antaa toimijoilleen toimitilat ja laitteet käyttöön liiketoimintai-deihin, sen jälkeen ideat jalostetaan aihioiksi ja asiakastarve testataan.

”Joka aamu meillä on aamysytöt, johon osallistuu noin viisitoista ihmistä. Se ei ole pakollinen. Sitten meillä on erilaiset hehkutukset, eli erilaisten ideoiden esittelyä johon porukat pyydetään osallistumaan. Aivoresursseja, miettimistä yhdessä. Se edistää yritystä, ei tarvitse yksin pähkäillä.” (takomotar 25.9.2011, avoinhaastattelu.)

Takomossa työskentelee palkallisena toimitusjohtaja eli **takomomestari** Kari Kivistö ja rekrytointijohtaja eli **takomotar** Hanna-Leena Keskitalo alias Peppi. Takoja on liittynyt toimintaan toukokuun 2010 jälkeen 190 henkilöä, joista aktiivisia on kuutisenkymmentä. Heihin lasketaan henkilöt, jotka ovat kehittämässä aktiivisesti deaa ja osallistuvat toimintaan säännöllisesti. Takomon toiminnan aikana on perustettu neljätoista toimivaa yritystä ja nelisenkymmentä takojaa on työllistynyt, joko opiskelujen kautta tai muulla tavoin. Takojista 1/3 on naisia ja 2/3 miehiä, keski-ikä ollessa noin neljäkymmentä vuotta.

”Selkeästi nyt YT-neuvottelut iskee nuorempiin ihmisiin. Nuoremmat ovat ehkä valveutuneimpia kokeilemaan yrittäjyyttä. Neljäkymmentä on kyllä aika luonteva ikä milloin mietitään, että mitä halutaan tehdä. Nuoret tuo kokemusta, varautuneisuutta ja innokkuutta. Eri asioista ollaan ehkä huolissaan.” (takomotar 25.9.2011, avoinhaastattelu.)

Takomon toimintaa tukevat Ely-keskus, Pohjois-Pohjanmaanliitto ja Oulun kaupunki. Toimintaan mukaan pääsee, jos henkilö on työttömänä tai työttömyysuhan alla. Henkilö on kohtaamassa muutoksia omalla urallaan, joko työt ovat loppumassa tai muuten vain haluaa tehdä suunnanmuutoksen omassa työurassaan. Häneltä odotetaan ainoastaan aktiivista osallistumista toimintaan. Toiminta on maksuton ja henkilöltä edellytetään ainoastaan liittymissopimuksen allekirjoittamista.

”Minä kyllä puhun enemmänkin käyttäytymissäännöistä. Eli, että ymmärtää miten näitä tiloja käytetään, miten nämä tilat varataan, miten löytää verkkosalasanan, ihan käytännön juttuja, mutta siellä on lisäksi salassapito, ymmärtää sen, että seinien sisäpuolella puhutut jutut pysyy tämän seinien sisäpuolella. Nämä on hys, hys asioita ja joku on niistä tekemässä leipää pöytään ja se pitää ymmärtää, että toiminta perustuu luottamukseen ja että luotamme toisiimme.” (takomotar 25.9.2011, avoinhaastattelu.)

Toiminta tapahtuu yhteisömäisesti ja erilaista osaamista hyödyntäen sekä ideoiden, toiminta on kaikessa rikkaudessaan yhdessä kehittämistä luottamuksella.

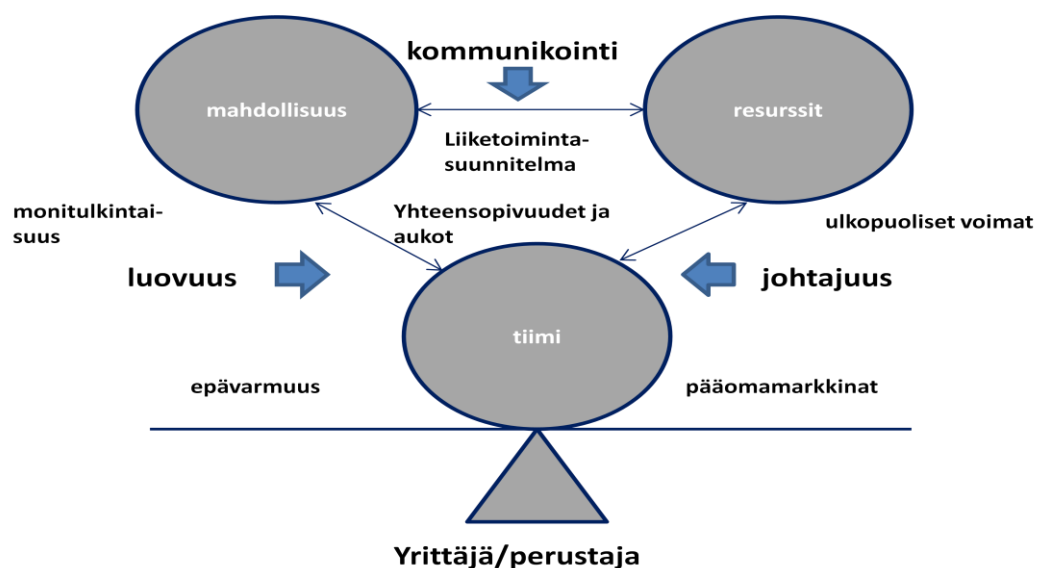
1.2.1 Takomo yrittäjyyttä kehittämässä

Paikallisen yrittäjyyden kehittäminen vaatii kovaa työtä, osaamista, paikallisten olojen ja verkostojen tuntemusta. Tämän työn hoitaminen ei onnistu pelkästään kunnan tai kaupunkien elinkeinotahojen työllä, vaan siihen tarvitaan avuksi organisaatioita, joista löytyy erikoisosaajia, tukisuoritteita tarjoavia henkilöitä sekä tarvittavat tilat ja laitteet, jotta saadaan syntymään paikalliselle taloudelle elinkelpoisia yrityksiä.

Takomon merkitys takojille on suuri ja esittää tärkeää osaa heidän tämän päivän toiminnassa ja tulevaisuuden valinnoissa. Organisaatiossa panostetaan yrittäjyyteen ja sitä myös harjoitellaan. Takomolla käy paljon yritys vierailijoita, luennoitsijoita ja muita liike-elämän yhteyshenkilöitä auttamassa liikeidean eteenpäin viemisessä. Lisäksi järjestetään tietoiskuja ja koulutuksia sekä annetaan palautetta ideoille. Takomon luottamuksellinen ja positiivinen ilmapiiri on erilainen mihin monikaan meistä ei ole tottunut työelämässä.

H1 "...ihmiset uskaltaa olla omia ittejään...täällä ei tarvi olla minkäänlainen, täällä voi olla just sellainen ku ite on."

Takomon toimintaa kuvaa mielestäni hyvin Timmons ja Spinellin kuvaus yrittäjyysprosessista (kuvio 1), missä yrittäjä on tasapainossa kaikkien osatekijöiden kanssa.



KUVIO 1. Yrittäjyysprosessi (Timmons & Spinelli 2004, 57)

Takojat toimivat dynaamisessa, avoimessa, keskusteleavassa ja innovatiivisessa organisaatiossa, joko yrittäjänä tai mahdollisena yrittäjänä oman idean ja liike-toiminta mahdollisuuden löytäneenä. Keinot löytää ja voittaa ulkoapäin uhkaavat riskitekijät ja epävarmuustekijät koetaan yhdessä tiimin kanssa. Tiimin tärkeyttä ei voi ylikorostaa ja oikeiden ihmisten merkitystä yrittäjyyden ja ideoiden kehittämisessä eteenpäin. Sopivien ihmisten avulla pystyy täydentämään mahdolliset omat tietämyksen aukot ja lisäämään mahdollisuuksia menestymiseen (Timmons & Spinelli 2004, 57.) Suurin osa takojista kokivat, että oma tämän hetkinen tilanne on suurilta osin Takomon ja sen toiminnan ansiota. Organisaatio on pystynyt tarjoamaan tukea, apua ja tärkeää tarvittavaa verkostoa.

Takojien sitoutuneisuus Takomoon vaihtelee. Toiset ovat hyvin aktiivisia, jotkut ovat lähteneet opiskelemaan tai muuten vain elämän tilanne on sellainen, ettei aktiivinen käyminen Takomolla sovi. Takojista suurin osa on insinööri taustaisia, Nokian kasvatteja, IT-alan asiantuntijoita, mutta se on luonnollista koska siltä alalta on eniten vähentynyt työpaikkoja Oulun seudulla viimeisen kahden vuoden aikana.

1.3 Tutkimuksen tavoitteet ja tutkimustehtävät

Tutkimuksen tavoitteena on ymmärtää paremmin mikä estää yrittäjyydestä kiinnostunutta henkilöä lopulta ryhtymään yrittäjäksi. Tutkimuksen avulla pyritään kuvaamaan mitkä syyt nousevat Yritystakomo Oy:n takojien ajatuksissa esille. Lopuksi peilataan esiin nousseita vastauksia ja arvioidaan kuinka näitä pelkoja voitaisiin vähentää ja poistaa, jotta yrittäjäksi ryhtymistä ei koettaisi niin pelottavana ilmiönä. Tapauksessa esiintyvät tutkimuskysymykset ovat:

- Mikä ja millainen yrittäjä on?
- Mitä yrittäjyys on ja mitä yrittäjyys vaatii?
- Mitkä ovat yrittäjyyden haasteet (myytit ja möröt)?

Näiden tutkimuskysymysten avulla muodostetaan kolme teema-aluetta, joiden avulla lähdetään etsimään vastauksia takojien elämästä tapaustutkimuksen muodossa. Tutkimuksen tarkoituksena ei ole luoda uutta tieteellistä tietoa, vaan antaa uutta tietoa yrittäjyyttä suunnittelevan henkilön kohtaamista möröistä ja

myyteistä. Sisällönanalyysissä olen soveltanut aineistolähtöistä ja teoriaohjaavaa lähestymistapaa ymmärtääkseni ilmiötä paremmin ja laajemmin.

1.3.1 Tutkimusraportin sisällön eteneminen

Tutkimus koostuu kuudesta luvusta ja liitteistä. Johdannossa perustellaan tutkijan omaa kiinnostusta aiheeseen sekä johdatellaan lukijat aloittelevien yrittäjien ajankohtaiseen maailmaan, jossa yrittäjyyden ideat jäävät usein ideoiksi vaikka Suomessa yrittäjiä tarvittaisiin lisää parantamaan työllisyyttä ja kohentamaan taloudellista tilannetta.

Ensimmäinen luku johdattaa aiheeseen käsittelemällä tutkimuksen taustoja sekä esittelemällä tapaustutkimuksen kohdeorganisaation. Lisäksi tässä luvussa esitetään tutkimuksen tavoitteet ja tutkimusongelmat sekä tutkimuksen rakenne. Luvussa kaksi käsitellään yrittäjä käsitettä, yrittäjäidentiteettiä, yrittäjämotiivaatiota ja kuvataan millainen on hyvä ja huono yrittäjä. Luvussa kolme tarkastellaan yrittäjyys käsitettä, mitä myyttejä yrittäjyyteen liitetään, mitä haasteita yrittäjyydessä kohdataan iän, osaamisen, ympäristön ja ulkoisten vaatimusten osalta. Luvussa neljä käydään läpi tutkimuksen toteuttaminen ja sen pääkohdat ja tutkimuksessa käytetty metodologia tulkinta. Viidennessä luvussa esitetetään empiireen tutkimuksen tulokset ja suoritetaan tutkimuksen arviointia sekä esitellään tulosten yhteenveto. Kuudennessa luvussa pohditaan saatujen tulosten merkitystä ja hyödynnettyvyyttä, mahdollisten lisätutkimusten aiheita. Liitteenä ovat tutkimuksessa käytetty kyselylomake esitutkimuksessa ja teemahaastattelun kysymykset.

Tutkimuksen tietoperusta sisältyy tutkimuksen kolmeen ensimmäiseen kappaleeseen. Ne avaavat lukijan ymmärrystä tutkittavasta ilmiöstä ja siihen vaikuttavista asiasta. Samalla ne perehdyttävät lukijan kohdeyrityksen toimintatapaan, joka on suhteellisen uusi asia Suomessa. Tutkimuksen tuloksia havainnollistetaan käyttämällä lainauksia haastatteluista linkittäen ne läpinäkyvästi tietoperustan yhteyteen siten, että merkinnällä H1 tarkoitetaan haastattelua numero 1. Lauseen katkaisun merkinä on käytetty kolmea pistettä (...). Lauseen katkaisun avulla on pyritty tuomaan esille vain asiayhteyteen liittyvä tärkeä asia. Em-

piirinen aineisto vuorottelee muun opinnäytetyön prosessin kanssa limittyen toisiinsa pohjautuen oivalluttavaan vetoketjumalliin.

1.4 Aiheen merkitys organisaatiolle ja opinnäytetyön rajaukset

Yrittäjä tai yrittäjäyys ja niihin liittyvät esteet ja pelot eivät ole uusi asia, vaan ne ovat liittyneet yrittämiseen niin kauan kuin yrittämistä on ollut. Organisaatiossa on tarpeen selvittää, mitkä pelot eli möröt vaikuttavat siihen, että idea yrittäjäydestä jää idean asteelle. Tutkimus on selvitys niin Takomon vetäjille kuin takojille itselleen. Takomosta yrityksiä on syntynyt neljätoista, hyviä ideoita ja aihioita on tällä hetkellä olemassa paljon ja ne pitäisi saada toteutumaan yrityksiksi saakka.

Tutkimus keskittyi takojien omiin kokemuksiin ja siihen valittiin kuusi haastateltavaa sähköpostitse toteutetun esitutkimuksen perusteella. Tutkimuksen tarkoitus on auttaa organisaatiota lisäämään toimintaansa ja tukemaan takojia niissä yrittäjäyden aloittamiseen liittyvissä ongelmissa mitä tutkimustuloksissa nousee esille.

2 YRITTÄJÄ

Mikä yrittäjä on? Englanninkielessä yrittäjää tarkoittaa sana ”entrepreneur”, joka käsitteenä tarkoittaa eteenpäin menevää, uudistajaa, aloitteen tekevää, aktiivista ja tavoitteellista toimijaa. Ranskankielinen verbi ”entrepender” tarkoittaa toimintaa, tekemistä. Kun mennään ajassa 1100 – 1700 luvuille yrittäjä oli seikkailija, tuntemattomaan heittäytyvä riskin ottaja. Traditionaalinen murtuminen tapahtui 1700-luvulla jolloin menttiin kohti modernia aikakautta, jota hallitsi vahvasti teollistuminen. Yrittäjä oli talouden edistäjä, työnjako muuttui selvästi työllistäjä versus työllistettävät malliin (vrt. Kyrö 1997, 98 – 99, Kyrö 1998, 32; Koironen & Peltonen 1995, 21 – 22).

Monella meistä on yrittäjästä erilaisia mielikuvia. Usein miellämme yrittäjän jonkun julkisuuden yrittäjän mukaan, kuten Marimekon Kirsi Paakkanen, Pentikin Anu Pentik, Tuurin kyläkaupan kauppias Vesa Keskinen tai Hjallis Harkimo, liikemies joka on mukana useassa yhtiössä ja tunnettu myös jääkiekko piireistä. He ovat menestyneitä, julkisuudessa paljon esiintyneitä ja menestyneitä yrittäjiä. Enemmistöllä yrittäjistä ei mene ihan näin lujaa, usealle yrittäjälle yrittäminen on keino työllistää itsensä, joka vaatii kovaa työtä ja harva sillä rikastuu.

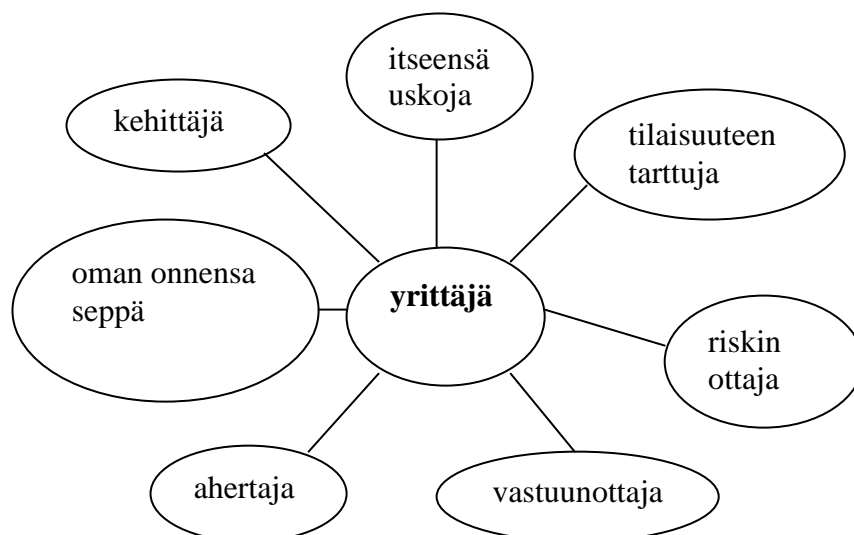
Puustisen (2006, 29 – 30) mukaan yrittäjä rakentuu sitkeydestä, määrätietoisuudesta ja karismasta sekä halusta toimia yrittäjänä. Olemme erilaisia ja yrittäminen ei sovi kaikille ja jokaisen pitää se itse itsessään päättää, että onko minusta siihen ja onko yrittäjä ammattina se, mitä minä haluan tehdä? Yrittäjissä on löydettävissä piirteitä, jotka Timmons ja Spinelli jakavat kolmeen eri ryhmään:

- 1. ydinpiirteet**
- 2. tavoiteltavat piirteet**
- 3. piirteet jotka ovat vieraita yrittäjämäiselle käyttäytymiselle.**

Ydinpiirteet ovat piirteitä, jotka menestyvältä yrittäjältä löytyy. Yrittäjän käyttäytymisestä ja toiminnasta on noussut esille kuusi teemaa, joista tärkein on yrittäjän sitoutuneisuus ja päättäväisyys. Menestyvällä yrittäjällä on hyvät johtajan

taidot ja hän löytää mahdollisuuksia sekä etsii niitä. Hän ei pelkää riskejä ja sie-
 tää myös epävarmuutta eikä pelkää pahojakaan tilanteita. Hän toimii luovasti,
 itsevarmasti, on muuntautumiskykyinen ja osaa toimia erilaisissa tilanteissa. Li-
 säksi häneltä löytyy motivaatio voittaa tulosta kuin myös itsensä. Tavoiteltavia
 piirteitä ovat älykkyys, luovuus eli innovatiivisuus, joita ehdottomasti tarvitaan
 yrittäjyydessä. Muita tavoiteltavia piirteitä ovat hyvät arvot, energisyys ja henki-
 nen tasapaino. Yrittäjämäiseen piirteeseen ei sovi se, että on muiden ohjailta-
 vissa, käyttäytyy kaikki tietävästi, itseriittoisesti, haavoittumattomasti ja liian im-
 pulsiivisesti. (2004, 246 – 252.)

On tutkittu paljon millainen on menestyvä yrittäjä ja voidaan todeta, että he ovat
 kaikki erilaisia, ei ole olemassa standardimääritelmää yrittäjästä (Koiranen &
 Peltonen 1995, 79 – 80.) Koiranen ja Hyrsky ovat monikansallisella tutkimuksel-
 la selvittäneet kuka ja millainen on yrittäjä ja lähimmät sukulaiskäsitteet ovat
 (kuvio 2) itseensä uskoja, tilaisuuteen tarttuja, riskin ottaja, vastuunottaja, aher-
 taja, oman onnensa seppä, kehittäjä (emt. 27.)



KUVIO 2. Yrittäjän sukulaiskäsitteet (Koiranen & Peltonen, 1995.)

Kivelän (2002, 103) tutkimuksen mukaan yrittäjää ihannoidaan ja yrittäjä kuvataan ahkerana, luovana, oma-aloitteisena, itsenäisenä, vastuuntuntoisena ja huonoiten yrittäjää voidaan kuvata sanoilla ahdasmielinen, vanhoillinen, piiskurimainen sekä muita hyväksikäyttäjä. Yrittäjä negatiivisilta ominaisuuksiltaan voi olla myös manipuloiva, ylimielinen, keskittymiskyvytön, malttamaton ja ei saa viedyksi asioita loppuun saakka seuraavan idean ollessa jo mielessä (Lyytinen & Piha 2004, 117).

2.1 Yrittäjä identiteetti

Hägg (2011, 6) on omassa väitöskirjassaan tutkinut yrittäjäidentiteettiä ja hänen mukaansa yrittäjäksi tullaan rituaalien ja riittien kautta. Ristimäki (2004, 74) väitöskirjassaan taas tarkastelee yrittäjän identiteettiä ennen varsinaista yrittäjyyttä, koska yrittäjänä toimiminen tulee olemaan monelle varteenotettava vaihtoehto tulevaisuudessa perinteisen palkkatyöläisen asemasta. Yritys on osa henkilöä itseään ja myös samalla osa hänen omaa identiteettiään.

Yrittäjä on ihminen, jolla on tarve ja motivaatio perustaa yritys ja toimia itsenäisesti. Yrittäjä piirre voi periytyä tai sen voi saada omasta kasvu- ja/tai elinympäristöstä. Osa yrittäjistä ajautuu yrittäjyyteen esimerkiksi oman toimeentulon turvaamiseksi (Laukkanen 2006, 124). Ihminen ei ole ainoastaan ruumis, vaan koko pakettiin kuuluu mieli, sielu, tunne ja ajatukset, jotka muodostavat meidän identiteetin. Identiteetti muuttuu ja se kohtaa muutospaineita kaiken aikaa, siihen vaikuttavat sosiaaliset, poliittiset sekä taloudelliset vaihtelut niin työelämässä kuin sen ulkopuolellakin (Hytti 2003, 19).

Hytti on tutkinut yrittäjäidentiteetin kehittymistä ja hänen tutkimuksessaan käy ilmi se, että yrittäjä voi kuulua yrittäjäryhmään, mutta hän kokee yrittäjyyden erilailla ja yhdistää sen omaan identiteettiinsä omalla tavallaan, jossa mukana ovat myös tunne-elämä ja henkilökohtaiset ominaisuudet (emt. 19). Usein identiteetin muuttuminen ja kehittyminen tapahtuu luonnostaan, emme edes huomaa sitä, mutta joskus voi tapahtua asioita, jotka ajavat tekemään muutoksia nopeasti ja joka nostattaa paljon ajatuksia ja lukuisia mahdollisuuksia, mutta myöskin haasteita (Ibarra 2003, 1-2).

Hytti (2003, 25) on todennut, että yrittäjää ei voi laittaa yhteen muottiin vaan jokainen yrittäjä kulkee omaa polkuaan. Pyykkö löytää yrittäjälle neljä erilaista roolia, yrittäjä on sijoittaja, johtaja, myyjä ja tekijä. Myyjänä hankit asiakkaat ja teet kauppaa, tekijänä vastaat toimittamisesta, johtajana pidät huolen prosesseista, että ne mahdollistavat nopeamman ja tehokkaamman toiminnan halvemmallalla. Sijoittajana seuraat voittoa ja huolehdit siitä, että myös huomenna pärjää. (2011, 47.) Timmons & Spinelli (2004, 63) mielestä yrittäjältä tulee löytäviä asennetta ja yrittäjämäisiä käyttäytymismalleja, he ovat ahkeria, positiivisia, oppivat epäonnistumisista, uskovat itseensä ja heillä on halu voittaa. Ibarra (2003, 62) mainitsee kaksi barometriä työidentiteetille, ensimmäinen on sisäinen mittari miten itse koemme toimintamme sekä ulkoisen mittarin perustuen ulkoiselle palautteelle toiminnastamme.

2.2 Yrittäjä motivaatio, miksi yrittäjäksi?

Mielestäni yrittäjyyteen tarvitaan henkistä kasvua, halua tehdä sitä mitä juuri itse haluaa ja arvostaa, mahdollisuutta kasvattaa omanarvontuntoa. Yrittäjyys on usein lähtöisin jo kokemuksista lapsuudessa eli motivaatio on kasvanut yrittäjyydelle myönteisessä ilmapiirissä ja edesauttanut yrittäjä minän löytymistä. Yrittäjyyteen myös ajaudutaan, se on ainoa vaihtoehto työllistyä nopeasti. Silloin ei ole aikaa kehittyä tai kasvaa yrittäjyyteen, vaan oppiminen ja kasvaminen tapahtuvat yrittämisen myötä. Raha saattaa motivoida yrittämisen aloittamista tai ainakin luulo siitä, että sitä tulee. Raha on keskeinen tekijä yritystoiminnassa, mutta se vaatii että yrittämisen muut osa-alueet ovat kohdallaan, silloin sen saamiseen on mahdollisuus. Se on työkalu ja oikeissa käsissä se voi tehdä ihmeitä, se on työkalu menestykseen ja jopa yrityksen/yritysten kasvuun tai uusiin mahdollisuuksiin (Timmons & Spinelli 2002, 67).

Yrittäjäksi ryhtyminen on prosessi, henkilöllä täytyy olla kiinnostus siihen ja halu viedä prosessi loppuun saakka. Tämä ei onnistu ilman motivoitunutta päätöstä ja sen lisäksi vaaditaan vielä tahtoa (Kansikas & Suoranta 2007, 49.) Yrittäjäksi ryhtymiselle on löydettävä positiivisia, motivoivia asioita, jotta yrittäjänä toiminen saa merkityksen, että se on parempi vaihtoehto kuin palkkatyöläisenä ole-

minen. Yrittäjä seuraa omaa tahtoaan, hän haluaa itse vastata omasta tulevaisuudestaan ja hallita elämäänsä, hän suunnittelee ja toteuttaa unelmaansa kovalla työllä. Hän on oma-aloitteinen ja luo itselleen todellisuutta (Koiranen 2000, 116; Heikkilä 2006, 44).

Kun takojat kävivät läpi omaa motivaatiota yrittäjäksi ryhtymiselle, niin eniten haastatteluissa motivaatiotekijöistä nousivat esille vapaus tehdä mitä itse haluaa, yrittäjyyteen liittyvä itsenäisyys, saada olla oman elämänsä herra, raha ja arvomaailma.

H6 "...itsensä työllistäminen on ehkä se ykkösjuttu ja sais tehdä sitä työtä mitä ihan oikeesti haluaa tehdä, missä haluaa kehittyä ja on sitten erilailla annettavaa kuin mitä jos ois vaan ajautunut johonkin työhön. Kyllä se on sellaista jonkin sortin vapauden kaipuuta."

Luukkainen & Wuorio (2002, 202) tutkimuksessa todettiin, että perheen sisäisellä yrittäjyydellä ei ole merkitystä yrittäjäksi ryhtymisellä. Laukkanen (2006, 124) taas toteaa yrittäjyyden piirteisiin vaikuttavan kasvu- tai elinympäristön ja ympäristön vahvan toiveen yrittäjyydestä sekä välttämättömänä toimeentulon saamisena. Kansikas (2007, 103) mukaan 85 prosenttia yrityksistä on perheen omistuksessa tai ainakin johtamia ja väittää yrittäjäperheen sosiaalistavan lapset yrittäjyyteen roolimallien kautta, mutta ei välttämättä nopeasti, vaan päätös saattaa viedä vuosikymmeniä, kypsyminen yrittäjyyteen vie aikaa.

Työttömyys, vähentyneet mahdollisuudet edetä työmarkkinoilla tai oma halu vaihtaa uraa ovat useassa tapauksessa motiivina perustaa yritys. Kuitenkin jokaisella on oma motiivi ja yrittäjätarinat ovat aina erilaisia. Työttömyys tai työttömyyden uhka usein laukaisee ajatuksen yrittäjänä toimimisesta, jota henkilö on jo miettinyt kauan (Hytti 2003, 276). Joillakin motivaatiota ruokkii epäonnistumisen mahdollisuus ja haasteellisuus, toiset mielellään välttävät tilannetta ja turvautuvat sijaistoimintaan uskaltamatta tarttua tehtävään (Pyykkö 2011, 83). Ihminen sopeutuu ja keksii keinoja vaikeinakin aikoina ja löytää motivaation tilanteessa kuin tilanteessa, ihminen haluaa selvityä ja taistella selviytyäkseen. Epävarmuus ei ole pahaksi, parhaimmillaan se auttaa meitä näkemään laajemmin ja avoimemmin sekä nostaa tahdon voimaa, jonka avulla voidaan saa-

vuttaa jotain suurta ja voittaa vaikeuksia (Koiranen 2009, 157.) Jos ei ole tah-
toa, ei voi voittaa.

2.3 Hyvän ja huonon yrittäjän kuvaa

Millainen on hyvä yrittäjä, millainen ihminen siinä menestyy? Siihen on melko
vaikea vastata ja meillä jokaisella on erilaiset mielipiteet ja ajatukset millainen
on hyvä tai huono yrittäjä. Mielikuvat ovat sekä positiivisia että negatiivisia. Yrit-
täjään mielletään erilaisia luonteenpiirteitä, kuten asiakaslähtöisyys, aloitekykyi-
syy, epävarmuuden sietokyky, positiivisuus, kärsivällisyys, kuuntelemisen taito,
halu kehittymiseen, energisyys, rohkeus, mutta myös nöyryys. Hänellä on ta-
loudellista pääomaa ryhtyä yrittäjäksi ja hänellä on laaja sosiaalinen verkosto
(Puustinen 2006, 29 – 30.) Hyvä yrittäjä tarvitsee luonteenpiirteidensä lisäksi
omaa osaamista, liiketoiminta osaamista ja ydinosaamista yrittäjyyden alalta.
Hyvä yrittäjä on aloitekykyinen, tekee työnsä myönteisellä asenteella, määrätie-
toisesti, vastuullisesti, luovasti, aktiivisesti, pyrkimyksenä menestyä (vrt. Koira-
nen & Peltonen 1995, 26).

Kun tarkastellaan takojien mielikuvaa hyvästä yrittäjästä nousee samoja piirteitä
kuin Koiranen ja Peltonen ovat todenneet. Tämän lisäksi oman toimi-alan
osaaminen koetaan tärkeäksi ja uuden oppiminen sekä uteliaisuus oppimiseen.

H3 ” ...on kiinnostunut monenlaisista asioista ja on sillä tavalla utelias
oppimaan ja on oikeesti omalla yrittäjyyden alalla, sillä tavalla aidosti
mukana. Että on todellakin sitä paloa ja intohimoa tehdä sitä asiaa ja
viedä asiaa eteenpäin.”

Yrittäjänä ei menesty jos ei löydy oma-aloitteisuutta. Henkiö joka ei osaa ottaa
vastuuta omasta itsestään, ei hän kykene siihen yrittäjänäkään. Yrittäjän tulee
hyväksyä yrittäjänä riskialtis ja epävarma elämä, aina ei voi onnistua ja yrittäjä
kokeekin hyviä, että huonoja vuosia. Vahtera totetaa kirjassaan, että ”*härskit
ihmiset*” eivät pärjää (Vahtera 2011, 23 – 25). Yleensä huonoksi yrittäjäksi miel-
letään yrittäjä, joka ei tienaa rahaa. Koiranen & Peltonen (1995, 27) mainitse-
vat yrittäjyyden etäisimpiä sukulaiskäsitteitä joilla huonoa yrittäjää voidaan ku-

vailla. Näitä ovat mm. järjestelmällisyys, itsekkyyys, kovuus ja häikäilemättömyys.

Tutkimuksen teemahaastatteluissa huonon yrittäjän tunnusmerkkejä takomolaisten mielestä on työnarkomaani tai yrittäjä, jolla on liian suuret odotukset itsestään. Yrittäjän tulee kyetä toimiaan myös niin, että aina ei ole tuki saatavilla ja päätöksiä tulee osata tehdä itsenäisesti. Yrittäjä ei saa tavoitella ainoastaan mainetta ja rahaa, sillä se saattaa sumentaa muut yrittäjyyden osa-alueet, jotka ovat välttämättä tehtävä ja huomioitava.

H5 "Huono yrittäjä on sellainen joka ei ole tehnyt sitä päätöstä, että ryhtyy yrittäjäksi. Se ei ole valmis tekemään niitäkin asioita jotka ei ole niin mukavia."

Ei ole pelkästään olemassa yhtä totuutta ja on hyvä, että yrittäjyyteen kehoitetaan ja rohkaistaan, mutta on myös huomioitava, että meistä kaikista ei ole yrittäjiksi.

3 YRITTÄJYYS

Yrittäjyys on ilmiö joka kiehtoo ja useimmat meistä aistivat siinä jotain jännittävää, uutta ja tuntematonta. Yrittäjyyden juuret löytyvät 1700-luvun Ranskasta ympäristönään teollistuminen aikakausi (Kyrö 1998, 8.) Laukkanen (2006, 25) toteaa yrittäjyydestä, että se myös luo mahdollisuuden taloudelliseen hyötyyn. Suomen kielessä yrittää-verbiin on liitetty ahkuruus, aloitekyky ja sinnikkyys. Arkikielessä sana yrittäjyys on yritteliäisyyttä. Arkikielessämme sanat yrittäjyys, yksityisyrittäjyys ja yksinyrittäjyys saavat jokseenkin saman merkityksen (Koironen & Peltonen 1995, 21). Vahtera (2011, 18) tulkitsee yrittämisen huomattavan syvällisemmin ja kauniimmin;

yrittäminen on kaunein tapa ottaa vastuu omasta elämästä.

Yrittäjyydelle tulee löytää mahdollisuus ja juuri oikeaan aikaan. Timmons & Spinelli (2004, 89) kutsuvat tätä mahdollisuuden ikkunaksi, ikkuna ei ole avoina jatkuvasti, vaan ainoastaan silloin, kun markkinat ovat sille otolliset ja henkilö on itse valmis ottamaan mahdollisuuden vastaan. Mahdollisuuden tunnistaminen ja sen rakentaminen onnistuneeksi mahdollisuudeksi vaatii henkilöltä taitoa ja älyä. Yleensä henkilö, joka tämän saavuttaa osaa jatkossa muodostaa ympärilleen oikean verkoston, hankkia tarvittavan tiedon ja käyttää tietoa oikein (Puhakka 2002, 15.)

”On väitetty, että henkinen kapasiteetti ja sosiaalinen verkosto mahdollistaa mahdollisuuden tunnistamisen. Henkinen kapasiteetti ja sosiaaliset verkostot voidaan nähdä pääomana johon mahdollisuudet perustuvat.” (Puhakka 2002, 15.)

3.1 Yrittäjyys Suomessa

Suomessa yrityksiä viimeisimmän yrittäjyyskatsauksen mukaan vuoden 2009 lopussa on ollut reilut 266 000. Yrittäminen on lisääntynyt vuodesta 1995, mutta heikentynyt vuoden 2008 lopussa ja vuoden 2009 aikana. Tähän on vaikuttanut yleinen talouskehitys. Suomessa 1000 henkilöä kohti on noin 50 yritystä (Työ- ja elinkeinoministeriö, hakupäivä 4.10.2011.) Global Entrepreneurship

Monitor (GEM) tutkimuksessa todetaan Suomen olevan keskitasolla yrittäjäaktiivisuudessa. Tutkimuksessa mukana oli 54 maata ja Suomi sijoittui 23. sijalle yrittäjäaktiivisuudessa, aikuisväestöstä 14 prosenttia toimii yrittäjänä (Turun kauppakorkeakoulu, hakupäivä 4.10.2011.) GEM-tutkimuksen mukaan tunnusluvut ovat laskeneet, mutta huolta ei ole vielä, koska uusia liiketoimintamahdollisuuksia ja yritysintoa riittää edelleen. Huolestuttavaa on se, että huolimatta hyvästä liiketoimintamahdollisuudesta ainoastaan pieni osa henkilöistä perustaa yrityksen. Haasteena yrittäjyys tulisi saada houkuttelevammaksi, yrittäjyys asenteet ja yrittäjyysmahdollisuudet uudeksi yritykseksi ei vain mahdollisuukseksi (Emt. hakupäivä 4.10.2011.)

Yrittäjyys käsitteen merkitys on muuttunut vuosien saatossa ja nykyään se saattaa merkitä jo mitä tahansa, yrittäjyyttä löytyy mm. omistaja-johtaja yrittäjyyttä (owner management) tai itsensä työllistäjä (self-employment) yrittäjyyttä, verkko kauppa yrittäjyyttä, keikkatyötä tekeviä yrittäjiä ja sivutoimiyrittäjiä. Niittykangas (2004, 32) julistaa perinteisen merkityksen palauttamista liiketoiminnan suuntaan, johon kuuluu taloudellinen sitoutuminen ja vastuu, osallistuminen päätöksen tekoon sekä omakohtainen yrittäjyys.

Suomessa yrittäjyydelle on ihanteelliset olosuhteet, meillä on korkea koulutus-taso, neuvontapalveluita löytyy useampia, rahoitusneuvontaa ja – mahdollisuuksia on saatavilla, yrittäjyyttä arvostetaan, mutta silti uusien yritysten perustaminen on laskusuunnassa ja yrittäjyys koetaan haasteelliseksi. Luukkainen & Wuorio (2002, 194) toteavat, että taloudelliset tekijät kuten rahoitus, vakuudet, verotus ja pääoman puute ovat suurimmat esteet yrittäjäksi ryhtymiselle. Moni meistä muistaa 1990-luvun lamavuodet jolloin yrityksiä ajautui konkurssiin ja pankit kohtelivat heitä huonosti, armoa ei tunnettu. Konkurssi on ja on ollut häpeä Suomessa, mutta yrittäjä vastaa siitä useimmiten itse, yrittämiseen liittyy aina riski (Lyytinen & Piha 2004, 243).

Yrittäjyys on kehittynyt takojien mielestä, mutta ei välttämättä niin positiiviseen suuntaan. Nykyisin on enemmän väliportaita joita vastaan pitää taistella. Yrittäminen on enemmän kontroloidumpaa, ”iso veli” valvoo. Loppuasiakkaiden

kanssa ollaan yhä vähenemissä määrin tekemisissä suoraan, yrittäminen on automatisoitunut.

H3 "...automatisoituu, tietoliikenne jutut tullut mukaan niinku lähestulkoon pieni ku pieni pulju, niin ei pärjää ilman tietokonetta ja nettiyhteyksiä. Yhteydenpito asiakkaisiin on muuttunut, se ei ole enää välttämättä face to face tai kädestä käteen lappua."

Cree artikkelissaan esittää myytin siitä, että yhä enemmän business on internetin välityksellä tapahtuvaa businessta. Hän kuitenkin toteaa, että näin ei ole, mutta sen avulla voidaan edistää yrityksen kannattavuutta ja käyttää apuna yrityksen päivittäisten asioiden hoidossa ja usein siitä hyötyy niin yrittäjä kuin asiakaskin (2010, hakupäivä 19.10.2011.)

3.2 Yrittäjyyden haasteista

Henkilökohtaisia haasteita tai jopa esteitä on, mutta niitä ei koeta niin rajoittavaksi tekijäksi kuin yleisiä esteitä, kuten lait, asetukset ja säädökset. Naiset ovat kokeneet enemmän puutetta osaamisessa kuin miehet ja nuoret kokevat yrittäjyyden kovana, kun taas vanhemmat kokevat, että säädökset sekä perinteiset arvot asettavat esteitä yrittäjyydelle. Useaa aloittelevaa yrittäjää pelottaa huoli toimeentulon epävarmuudesta ja sitoutuneisuudesta (Luukkainen & Wuorio 2002, 197 – 200.)

H6 "Sitähän sitä pelätään, mitä ei tunneta tai tiedetä, sieltä ne möröt nousee."

Epäonnistuminen ei ole kokemuksena miellyttävä, mutta se pitäisi pystyä ottamaan oppina ja voimavarana ei seisauttavana tapahtumana. Lokakuussa 13. päivänä 2011 juhlittiin Suomessa Kansallista Epäonnistumisen päivää, järjestäjänä Broadman Tulenkantajat järjestö, jonka tavoitteena on, että Suomeen saatasiin ilmapiiri, joka kannustaa epäonnistumaan ja ottamaan rohkeasti riskejä. Yrittäjäaktiivi Taneli Tikka, Sopranosin verkkopalvelujen toimitusjohtaja mainitsee Broadmanin videohaastattelussa oman konkurssin olleen Harvardin MBA-tutkinnon arvoinen oppimiskokemus, mahdollisuus oppia yrityksen koko elinkaarista kehdestä hautaan, asiakkaiden saaminen, yrityksen kasvu ja kansainvälisty-

minen, riskirahoitus sekä lopulta liiketoiminnan loppuminen (Epäonnistumisen päivä, hakupäivä 4.10.2011.)

Henkilö on suunnittelemassa yrittäjyyttä, yrittäjäys on ihan nurkan takana, mutta alkaa epäröiminen, ehkä pelottaakin. Ajoitus voi olla täydellinen, mutta ajatuksissa pyörii paljon asioita, joihin ei välttämättä löydy vastausta. Meistä jokainen suhtautuu ja kestää epäonnistumisia eri tavalla. Kohdeorganisaation takajat kokevat, että oma epäonnistuminen lannistaa hetkellisesti, mutta se myös kasvattaa. Usein me asetamme itsemme liian tiukoille ja vaadimme täydellisyyttä ja suhtaudumme todella kriittisesti omaan tekemiseen. Epäonnistumiset myös kasvattavat ja kehittävät. Yritystoiminnassa vaikeita tilanteita tulee varmasti ja yrittäjän tulee ne kestää ja pystyä kääntämään ne opettaviksi kokemuksiksi.

H6 "...se ei ole tyhmä joka yrittää, tyhmä on se joka ei virheistään opi."

3.3 Yrittäjyyden myytit

Myytti on sukupolvelta toiselle siirtyvä tarina tai uskomus, joka antaa asioille selityksen. Nykyisin myytti on saanut merkityksen, johon ei oleteta liittyvän järjellistä perustetta ja siihen ei uskota (Korpela 2008, hakupäivä 5.10.2011.) Paavola (2010, 9 - 12) taas puolestaan toteaa myyttien alkuperäisesti selittävän selittämättömyyttä, korvaten tieteellisen tiedon muuttuen nyt myöhemmin suulliseen ja kirjoitettuun muotoon. Vanhat myytit vaikuttavat meidän kaikkien elämään ja oletuksiin olemalla osa meidän elämäämme, ovat ne sitten puolittotta tai puolittarua. Myyttien tunteminen ja niihin perehtyminen auttaa meitä ymmärtämään asioita syvällisemmin.

Yrittäjän tarina alkaa 500-luvulta ja kestäen aina 1700-luvulle asti, jolloin yrittäjä oli seikkailunhaluinen, tuntematonta pelkäämätön yksilö. Ensimmäinen murros kohdattiin 1700-luvun loppupuolella, jolloin yrittäjä toimi edelleen yksilönä, mutta taloudellinen kehitys alkoi kehittyä uuden työnteen mallin muotoon, pienyritykset kohtasivat suuryritysten voiman ja jäivät omaan ympäristöönsä toimimaan, lähinnä markkinoiden paikkaajina. Postmodernin aikakaudella 1970-luvulta eteenpäin rakentui kolme yrittäjyyden muotoa, ulkoinen yrittäjäys, sisäi-

nen yrittäjyys ja omaehtoinen yrittäjyys. Kaikkiin yrittäjämuiotohin liitettiin piirteitä; oma tahto, uudistaja, kokonaisvaltainen toimija, ryhmän jäsen, epävarmuuden sietäjä, oman tulevaisuuden rakentaja ja selviytyjä (Kyrö 1998, 134 – 135.)

Yrittäjän alkutaival Suomessa ei ole ollut helppoa ja sotien jälkeen maan uudelleen rakentamisen myötä koulutautuneet ihmiset halusivat valtion leipiin ja ihmisten arvostus valtion pitkään ja kapeaan leipään nousee mieleeni varhaislapsuudestani. Yrittäjyyden myytit ovat tiukassa kansanperinteessämme ja vaikuttavat vielä näinä päivinäkin yrittäjyyden aloittamiseen, vaikka tietoa yrittäjyydestä on saatavilla paljon ja elämme kehittyneessä yhteiskunnassa. Koirasen & Peltosen mukaan yrittäjät Suomessa rakentuivat aloitteellisuudesta, uskosta, sitkeydestä, taidosta ja tiedosta. He esittävät kirjassaan perinteisiä sananlaskuja, jotka ilmaisevat yrittäjän ja yrittäjyyden perinnettä vahvasti:

*Yrittää pittää vaikka veri paskassa tulis
Yritys työn tekkö, ajatus ajan viep
Kun on tahtoo, niin on taitoo
Kiljahti se köyhyys, kun se meiltä lähti (1995, 19.)*

Timmons & Spinelli (2004, 67 - 68) ovat luetelleet seitsemäntoista erilaista myyttiä, jotka voidaan liittää yrittäjyyteen.

1. *yrittäjyys on synnynnäistä, ei tehtyä*
2. *kuka tahansa voi olla yrittäjä*
3. *yrittäjä on uhkapeluri*
4. *yrittäjä haluaa hallita*
5. *oma itsenäinen pomo*
6. *työskentelee pitempään kuin johtajat isoissa firmoissa*
7. *paljon stressiä ja siitä joutuu maksamaan kovan hinnan*
8. *epäonnistumisen pelko, rahojen menetys*
9. *raha on tärkeintä aloittamiseen*
10. *nuori ja energinen*
11. *raha motivoi*
12. *vallan halu*
13. *taitava yrittäjä menestyy vuodessa tai kahdessa*
14. *hyvä idea ja riskipääoman kasvu*
15. *tarpeeksi alkupääomaa, sitä ei voi jättää käyttämättä*
16. *oman tiensä kulkija*
17. *jos et saavuta paljon rahaa, olet huono yrittäjä*

Cree on käsitellyt artikkelissaan seitsemää yrittäjyyden myyttiä Britanniassa, jotka sopivat hyvin tänne Suomeenkin. Hänen mielestään yrittäjissä on niin

synnynnäisiä, kuin tehtyjä yrittäjiä ja tästä vanhasta myytistä tulisi päästä jo eroon. Yrittäjät ovat valveutuneita ja verkostuneita, mutta jokaisen tulee olla oma-aloitteinen, hakea oma paikkansa yrittäjä verkostoissa ja hyödyntää niitä. Hän mainitsee, että myös taantuman aikana voi aloittaa yrittämisen, rahaa saa ehkä heikommin, mutta kun omaa hyvän idean, tulee se aina menestymään ja aina se ei edes vaadi paljon rahaa. Internet on muuttanut liiketoimintamalleja ja joskus jopa kannettava riittää aloittamaan yritystoiminnan toimialasta riippuen. Seitsemäntenä myyttinä hän mainitsee, että hallitus tekee yrittäjän. Se ei ole totta, sen tärkein tehtävä on puuttua talouteen, huolehtia yrittäjän pärjäämisestä verohelpotuksilla ja muilla vähennyksillä sekä huolehtia siitä, että yrittäjä ei puutoa yhteiskunnan tukien ulkopuolelle. Sen lisäksi hallituksen tulee rohkaista koulutusta niin, että siellä opetetaan oikeita asioita, joita yrittäjä tarvitsee (Cree 2010, hakupäivä 19.10.2011.)

Shane yrittäjyyskoulutuksen professori käsittelee artikkelissaan yrittäjyyden riippuvuutta synnynnäisyyteen eli periytyvään yrittäjyyteen tai tehtyyn yrittäjyyteen ja yrittää kumota ajatuksen siitä, että yrittäjä ominaisuus on jo syntymässä henkilön DNA:ssa. Tutkimuksen tämän hetken vaiheessa on ilmennyt, että henkilön taipumukseen tunnistaa uusia liiketoimintamahdollisuuksia ja aloittaa yrittäjyys on periytyvää ja omat persoonallisuuden piirteet vaikuttavat myös taipumukseen havaita mahdollisuuksia yrittäjyyteen (Shane 2009, hakupäivä 19.10.2011.) On erittäin mielenkiintoista ajatella, että jotkut ryhtyvät yrittäjäksi ja jotkut eivät geneettisten tekijöiden vuoksi, silloin omien kokemusten ja uskomusten merkitys ei olisi niin suuri yrittäjyyden prosessissa.

Yrittäjyyden psykylogiset määritelmät viittaavat yksilöön, yrittäjään ja siinä hänen persoonallisuuteensa, motivaatioon ja miten yksilön arvot kohtaavat yrittäjyyden. Psykodynaamisessa mallissa yrittäjyyteen vaikuttaa lapsuuden kautta muodostunut persoonallisuus, kun taas piirreteoria näkee yrittäjyyden tiettyjen persoonallisuuspiirteiden kautta (Kyrö 1998, 128.)

Olen tässä tutkimuksessa nostanut esille muutaman selvästi kirjallisuudessa, aikaisemmissa tutkimuksissa ja kohdeorganisaation haastatteluissa nousseita yrittäjyyden mahdollisia mörköjä tai myyttejä.

3.3.1 Ikä yrittäjyyden myyttinä

Pitääkö yrittäjän olla nuori aloittaessaan liiketoiminnan ja menestyäkseen?

Yrittäjiä löytyy joka ikäryhmästä ja jotkut aloittavat sen hyvinkin nuorena, toiset aloittavat sen myöhemmin, usein omasta elämäntilanteesta johtuen. Iästä ja sen merkityksestä puhutaan paljon, miten se vaikuttaa työnsaantiin, työssä jaksamiseen ja kuinka Suomessa eläköityminen aiheuttaa jo työvoimapulaa.

Vuoden 2010 yrittäjyyskatsauksen mukaan naiset ovat yrittäjinä yleensä nuorempia kuin miehet ja erot ovat kasvaneet vielä lisää 2000-luvulla. Viidennes naisyrittäjistä on alle 35-vuotiaita, yli 55-vuotiaita naisyrittäjiä on vähemmän kuin miehiä. Keski-ikä yrittäjillä on korkeampi kuin palkansaajilla, mutta se on selitettävissä sillä, että yrittäjä tarvitsee kokemusta, osaamista ja erilaisia taitoja mitkä kehittyvät pikkuhiljaa elämän aikana (Työ ja elinkeinoministeriö, hakupäivä 4.10.2011). Timmons & Spinelli toteavat, että yrittäjyyden myyteissä ikä ei ole tärkeä, sitä tärkeämpää yrittäjällä on olla tieto-taitoa, kokemusta ja kykyä nähdä mahdollisuuksia. Siitä huolimatta tutkimuksen mukaan menestyvimmit yritykset luodaan yrittäjän ollessa noin kolmekymmentä vuotta. Myytti siitä, että yrittäjät työskentelevät pitempään kuin suurten yritysten johtajat ei heidän mukaansa löydy näyttöä, jotkut yrittäjät tekevät jopa lyhemmän työuran kuin palkollisena toimivat (2004, 67.)

Vahteran (2011, 19) mielestä yrittäjä ei koe ikäänsä merkityksellisenä, hän jopa unohtaa ikääntymisen ja usein yritys on yrittäjän muistomerkki, hän elää yrityksen mukana sen syntymästä kuolemaan saakka ja joskus yritys jatkaa hänen jälkeensäkin, toisaalta hän mainitsee sen, että joillakin aloilla 50-vuotias yrittäjä on vanha, koska hänen on palveltava asiakaskuntaa joka koostuu nuoremmista noin 30 – 40 vuotiaista.

Kun peilaa takojien ajatuksia yrittäjän iän merkitykseen, niin sillä ei ole suurta merkitystä, mutta ikä tuo kokemusta ja viisautta, toisaalta se saattaa myös tuoda varovaisuutta aloittaa yrittäjyyttä. Vanhemmalla iällä aloittava yrittäjä on elämänsä aikana luonut verkostoja, joita hän pystyy hyödyntämään ja käyttämään

yrittäjyyden maailmassa. Nuoremmat ovat rohkeampia ottamaan riskejä, menemään eteenpäin, pelkäämättä kompastumisia, mutta menestyminen on tärkeämpää. Vanhemmalla iällä ei ole niin suuria vaatimuksia.

H1 ”Tähä ikään mennessä sitä osaa suhtautua asiaan jo, että mun ei tarvi tienata niin sikana, että mä en tarvi sitä mersua ja mä en tarvi tätä joh-topaikkaa, mä teen tätä yrittämistä aivan eri arvoista kun ois tehny sitä pojan kloppina.”

3.3.2 Yrittäjyys osaaminen myyttinä

Suomessa olemme tottuneet siihen, että meidän pitää osata kaikki ennen kuin ryhdymme tai uskallamme aloittaa mitään, itselle asetettu rima on usein liian korkealla. Yrittäjyyttä voidaan opettaa ja sitä voi oppia, mutta yrittäjyys syntyy henkilön omista arvoista, asenteista ja uskalluksesta. Yrittäjyys päätös lähtee harkitusti omasta elämäntilanteesta ottaen huomioon oman osaamisen ja osaamisen lisänä omat ominaisuudet.

Yrittäjältä vaaditaan osaamista ja varsinkin oma osaaminen on yrittäjän vahvuustekijöitä. Osaamista tulee kehittää ja taitoja kartuttaa aktiivisesti. Yrittäjän on hallittava yrityksensä markkinointi, talousasiat, tiedettävä kilpailijoista ja osata mahdollisimman paljon omasta alastaan, hänen tulee olla joka paikan höylä. Useat menestyneet yrittäjät ovat lähteneet yrittäjyyteen oman harrastuksen kautta ja ovat varmaan alansa osaajia.

Pidä huoli erikoisosaamisestasi, sillä jokapaikan höylänä menetät uskotavuutesi. Hajoittamalla valikoimen laajaksi et voi olla minkään alan asiantuntija. Ettäs tiedät! (Niemi 2007, 34.)

Koulutusta ja erilaisia kursseja Suomessa riittää, mutta onko pelkkä koulutus riittävä, osaamme laskea ja lukea, mutta usein sosiaaliset taidot jäävät vähemmälle. Virtolainen yksityisyrittäjä Heli Niemi (2007, 72) on sitä mieltä, että hyvä koulumenestys ei ole kaiken perusta vaan matemaattisesti riittää, että markalla ostaa ja kahdella myy. Takojat eivät tutkimuksessa nostaneet koulutusta yrittäjäosaamisessa kovin korkealle, koulutuksesta on hyötyä, ainakin alan koulutuksesta, mutta ilman sitä voi myös menestyä ja toimia yrittäjänä. Tärkeimpinä

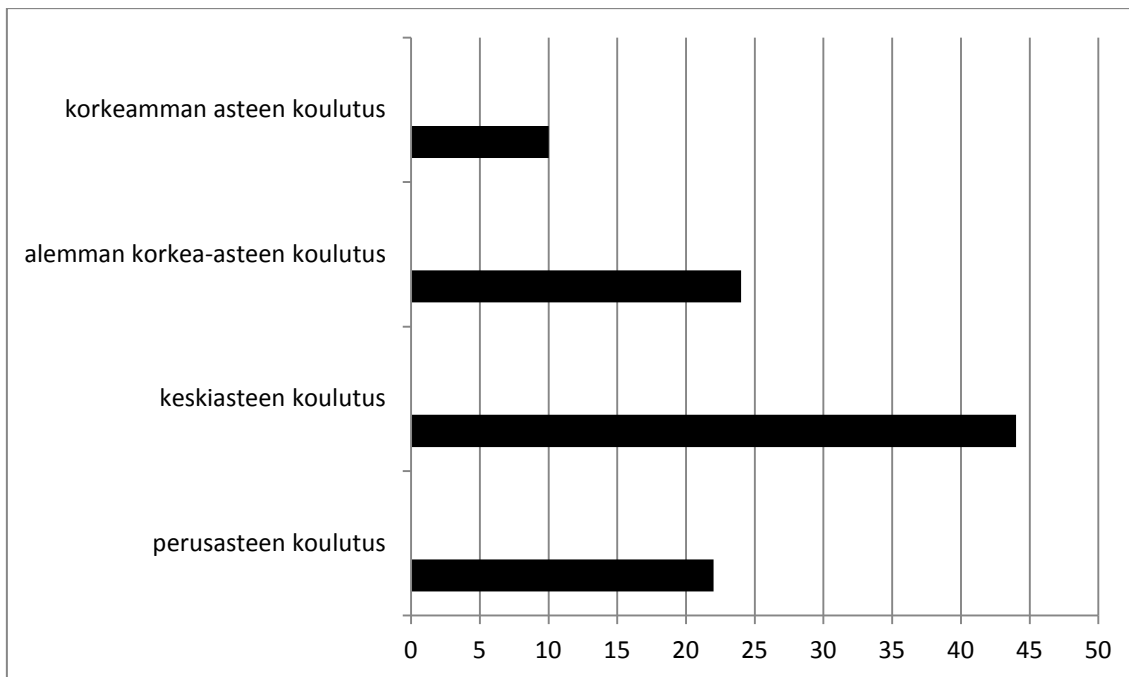
osaamisen alueina pidettiin sosiaalisia- ja vuorovaikutustaitoja sekä ammatti- maista toimintaa ja aikaansaavuutta. Liiallisesta koulutuksesta saattaa olla jopa haittaa, kun tietää enemmän ei uskallakaan lähteä liikkeelle ja kokeilla. Vanha sanonta pätee tähän, jossa todetaan, että tieto lisää tuskaa.

H5 ”Jos on tohtoriksi opiskellut, niin se kääntyy hyvin helposti itseään vastaan alkuvaiheessa. Ei ne tohtorit ymmärrä tällaisia käytännön asioita tai osaa soveltaa tai niillä on olemassa joku mielikuva jo ennakkoon.”

Takojien haastatteluissa nousi esille asiakkaan vaatimukset, asiakkaat ovat tänä päivänä valveutuneimpia ja heidän vaatimustaso korkeampi kuin ennen. Yrittäjältä täytyy löytyä osaamista vastaamaan asiakkaiden tarpeita.

H3 ”...ei katota läpi sormien sitä, jos pienyrittäjällä asiakaspalvelu ja jälkimarkkinointi vähän ontuu. Valveutuneet kuluttajat eivät katso sitä kovin hyvällä enää.”

Naisyrittäjät ovat koulutetumpia kuin miesyrittäjät. Suomessa yrittäjillä koulutus- taso on ollut alhaisempi kuin palkansaajilla. Yli kolmannes vuonna 2008 yrittäjistä oli alemman- tai ylemmän asteen tutkinto, kun taas akateemisesti koulutettuja yrittäjiä oli vain kymmenen prosenttia (Kuvio 3). Tilastollisesti on vaikeaa löytää niitä korkeakoulutettuja yrittäjiä, jotka toimivat yrittäjätiimeissä tai osakeyhtiössä. Yrittäjyyskatsaus käsittelee korkeasti koulutettujen yrittäjyyttä ja heidän osuus yrittäjistä on kasvanut, koska he ovat tulleet tai suuntaavat toimialoille, jotka vaativat korkeaa ammattitaitoa ja osaamista. Raportista käy ilmi, että mitä korkeampi koulutus on tai mitä lahjakkaampi yksilö on yrittäjyyteen ei tunneta vetoa (Työ- ja elinkeinoministeriö, hakupäivä 4.10.2011). Luukkanen & Wuorio (2002, 187) toteavat tutkimuksessaan yrittävästä elämänsenteestä, että yrittäjäksi ryhtyminen ei vaadi nykyisin erityisosaamista vaan siihen riittää, että he ovat oman alansa ammattiosaajia.



KUVIO 3 *Alkavien yrittäjien koulutustausta*

Yrittäjyyskasvatuksesta on tehty lukuisia tutkimuksia ja niissä on tutkittu sitä, miten nuoret saataisiin sisäistämään yrittäjämäiset asenteet jo varhain. Isokangas (2009, 21) on väitöskirja tutkimuksessaan tutkinut harjoitusyrityksen mahdollisuutta onnistuneena osana yrittäjyyskoulutusta liiketalouden opiskelijoiden parissa. Isokangas määrittelee harjoitusyrityksen toimivaksi yritykseksi, joka pitää sisällään todellisen liike-elämän toimintoja, ainoastaan raha ja tavara eivät liiku (emt. 2009, 21 – 22).

Takojien mielipiteet tukevat Isokankaan tutkimustulosta harjoitusyritysten onnistuneesta käytöstä yrityskoulutuksena oppilaitoksissa ja muissa yrittäjyyteen tähtäävässä toiminnassa. Harjoitus antaa mahdollisuuden jo varhaisessa vaiheessa oppia tärkeimmät perusasiat yritystoiminnasta ja näkemään onko henkilö kiinnostunut yrittämisestä, kokeeko hän sen mahdollisuutena omaan työllistymiseensä. Kansikas (2007, 15) toteaa monipuolisen yrittäjyyskasvatuksen innostavan ja kasvattavan henkisesti yrittäjyyteen sekä menestymään. Koirasen & Peltosen (1995, 45) mielestä yrittäjyys on konkreettista toimintaa ja näin helposti opetettavaa, mutta myös vaikeaa, koska siihen liittyviä asenteita, arvoja, ilmapiiriä tai kulttuuria ei voi vain opettaa, koska ne vaativat aikaa henkilöltä niiden sisäistämiseen.

Yksilön kompetenssi rakentuu monesta osatekijöistä. Siinä ovat mukana hänen persoonansa, työpersoonansa, taidot ja tiedot sekä mitkä ovat hänen henkilökohtaiset arvonsa. Yrittäjänä tiedot ja taidot karttuvat ajan myötä kerryttäen kokemusta, mutta omat ominaisuudet, kuten asenteet ovat hankalasti muutettavissa, koska ne ovat opittuja tapoja yksilön suhtautumisesta maailmaan, jossa hän elää (Pyykkö 2011, 61 – 62). Meillä jokaisella on oma näkemys siitä missä me olemme hyviä, mutta yrittäjänä osaamisvaatimukset vaihtelevat. Yrittämisen käynnistämiseen tarvitaan erilaista osaamista kuin sen pyörittämiseen. (emt. 2011, 143). Timmonsin ja Spinellin tutkimus osoittaa, että 90 prosenttia aloittavista yrittäjistä aloittaa yrittämisen sillä alalla missä on aikaisemmin työskennellyt ja heillä on alalla noin kymmenen vuoden työkokemus sekä korkeampi koulutus (2004, 66).

Takojien taustat tulevat suuremmaksi osaksi IT-alalta ja on luonnollista, että suurin osa heistäkin suunnittelee yrittäjyyttä oman osaamisen alueelta hyödyntäen pitkää työhistoriaa ja kokemusta.

H3: "...aina se kokemus on sellainen asia, että se antaa perspektiiviä ja tuo viisautta siihen omaan yrittäjyyteen."

3.2.3 Ulkoiset haasteet myyttinä

Yrittäjä kohtaa melkoisen tuntemattoman viidakon aloittaessaan toiminnan. Haasteita kohdistuu niin yhteiskunnan taholta kuin lähipiirinkin taholta. Yhteiskunnalla tarkoitetaan viranomaisia ja niitä pakollisia velvoitteita mitä yrittäjyyteen liittyy. Lähipiiriksi lasketaan tässä tutkimuksessa perheen ja ystävät.

Yhteiskunta

Suomi on yrittäjyystävällinen maa tai ainakin sellainen kuva halutaan julkisesti antaa, mutta miksi sitten yrittäjää kohdellaan välillä kuin pahinta rikollista, häntä seurataan tarkkaan ja hänelle asetetaan paljon velvollisuuksia mitkä on hoidettava tiettyyn aikaan mennessä. Yritys on merkittävä lukuisiin rekistereihin ja jopa pienempääkin yritystä koskevaa lainsäädäntöä löytyy neljäsataa sivua ja

näiden lisäksi on olemassa ohjeistuksia yhteensä kaksituhatta sivua. Kukaan ei voi tietää kaikkea, mutta lakia rikottuaan yrittäjä tai yritys vastaa itse huolimatta siitä, että on toiminut tietämättömyyttään. Yrittäjällä on paljon määräpäiviä, joita hänen tulee noudattaa, lähettää ilmoitus tai lasku. Määräpäiviä kertyy noin kuusikymmentä vuotta kohti eli yksi viikossa (Vahtera 2011, 44, 52 , 59.)

H3 ”Vaaditaan monenmoisten säädösten ja lakien huomioon ottamista, sitä byrokratiaa on liikaa ja niin monella tasolla.”

Kaikki takojat mainisevat byrokratian vaativuuden ja haasteellisuuden yrittäjyyden aloittamisessa. Yrittäjältä vaaditaan paljon, jotta kaikki pyörii lakien ja asetusten mukaan. Liika byrokratia, vaatimukset ja tekeminen jossa tuntee epävarmuutta vie helposti yrittämisen ilon.

Yhteiskunnallisia haasteita yrittäjälle muodostuu myös rahoituksen puolelta. Yrittäjän pääoma alkuvaiheessa koostuu henkilön palosta yrittäjyyteen ja omasta osaamisesta, ei niinkään varoista, jotka voitisiin yritykseen laittaa, ne tulee hankkia lainana pankilta tai muilta rahalaitoksilta (Vahtera 2011, 97). Turun kauppakorkeakoulun Tulevaisuuden tutkimuskeskus ja Turun seudun kehittämiskeskus TAD Centre toteutti Yrittäjyyden uusi kuva 2020 hankkeen. Tutkimuksessa kartoitettiin nuorten käsityksiä vähäisestä yrittäjyyden innosta ja siellä yhteiskunnallisista tekijöistä nousi esille ensimmäisenä verotus ja sen kohtuuttomuus. Muita esille tulleita tekijöitä olivat byrokratia, terveydenhuollon vähyys ja vähäinen koulutus sekä vähäinen yrittäjyysneuvonta (Nurmi 2004, hakupäivä 4.10.2011.)

Perhe ja ystävät

Perhe on usein mukana vahvasti yrittämisessä. Onhan yritys yrittäjälle kuin oma lapsi, menestyessään se kasvaa ja kehittyy, mutta se tarvitsee myös paljon huolehtimista eli aikaa ja vaatien perheenjäsenten tukea ja ymmärtämistä. Haasteita yrittäjälle asettaa löytää tasapaino perheen ja yrittämisen välillä.

H5 ”...mikä on omaa ja henkilökohtaista tai perheen omaa, niin yritys toiminta tulee jotenkin siihen ympäristöön, se hajottaa sitä tai käyttää sitä hyväkseen tai se vaaraantuu se perhe-elämä.”

Yrittäjän työtuntien määrää ei seuraa ja tarkkaile kukaan muu kuin hän itse ja läheiset. Usein yrittäjä pystyy vaikuttamaan työaikaansa, mutta usein työt seuraavat myös kotiin ja lomille. Tämä kaikki on pois yhteisestä ajasta perheen kanssa. Yrittäjän hanke 2020 tutkimuksessa lähipiirin perheen ja ystävien vähäinen tuki ja sekä negatiiviset kokemukset yrittäjyydestä vaikuttavat päätökseen yrittäjäksi ryhtymisessä (Nurmi 2004, hakupäivä 4.10.2011).

Perhe, ystävät ja lähipiiri on yrittäjän elämässä ja mitä enemmän perheen sisältä on huonoja kokemuksia yrittäjyydestä sitä negatiivisemmin siihen suhtaudutaan. Toisaalta helppo raha ja menestyminen houkuttelevat ja luovat odotuksia yrittäjälle lähipiiriltä. Epäonnistumisen pelko on taustalla ja sen myötä leimautuminen.

H1 "...ne vaan vähän kummaksus, että noinko meinaat pärjätä. Saa nähdä mitä tuostakin tulee. Ne varmaan hyväksys, mutta vois ne kummaksua kovasti."

Yrittämistä ei nähdä negatiivisena asiana ja sitä ei tyrmätä, joskaan ei suoraan takojien mielestä kannustetakaan siihen ryhtymiseen perheen tai ystävien toimesta.

3.2.4 Yrittäjyys ympäristö myyttinä

Kokonaho (2007,9) on kuvannut ympäristön, jossa yrittäjä toimii viidakoksi, erämaaksi, vuoristoksi ja keitaaksi. Viidakossa ovat viidakon lait, kilpailu on kovaa ja tunteetonta. Erämaassa kilpaillaan hinnalla, töitä riittää, mutta leipä on tiukassa. Vuoristossa kohdataan riskejä ja yhteiskunta on asettanut lakeja, joilla säätelee toimintaa, voitot voivat olla suuria, mutta voit myös menettää kaiken. Keitaassa koetaan onnistumia, asiakkaita riittää ja tulosta tulee, myös tukea julkiselta puolelta on saatavilla (emt. 9 – 10.) Yritys voi menestyä tai epäonnistua huolimatta siitä, millainen liiketoimintaympäristö on. Laukkanen (2006, 189) jakaa ympäristön välittömään, jossa ovat mukana asiakkaat ja tavaroiden toimittajat sekä välilliseen, jossa vaikuttavat kulttuuri, kansantalous ja teknologia.

Yrittäjällä on paljon erilaisia sidosryhmiä keiden kanssa toimia, näitä ovat mm. asiakkaat, muut työntekijät, yhteistyökumppanit, liitot, neuvontapalvelut ja jul-

kishallinto. Sidosryhmien tarkoitus on auttaa yrittäjää hänen toiminnassaan. On tärkeää, että yrittäjä kunnioittaa tätä kuuntelemalla ja oppimalla muiden sanomisista (Kokonaho 2007, 13). Yrittäjyyttä tukeva ympäristö sisältää työntäviä sekä vetäviä tekijöitä. Lähiympäristö paineet ja mallit sekä yrittäjän sen hetkinen työtilanne vaikuttavat yrittäjyyden aloittamiseen sekä se, että yrittäjä haluaa tehdä sitä mitä hän itse haluaa, arvostaa ja mikä voisi tuoda myös vaurautta elämään. Ympäristössä esiintyy myös kielteisiä viestejä. Epäonnistumisiin suhtaudutaan usein kielteisesti ja suhtautuminen voi olla hyvin erilaista ympäristön taholta, kuin miten henkilö yrittämisen itse kokee. Yrittäjyysympäristö voidaan jakaa kahteen eri päätyyppiin: suotuisiin ja vaikeisiin. Suotuisassa ympäristössä on paljon pienyrittäjyyttä, hyviä roolimalleja, osaamista, yrittäjyyttä kannustavia tekijöitä, monipuolinen paikallistalous ja rahoitusresursseja. Vaikeassa ympäristössä puuttuu yrittäjäperinne, tuki- ja verkostotoiminta sekä innovatiivisuus on olematonta, julkiset kannustimet puuttuvat sekä pääoman saatavuus on kehittämätöntä (Laukkanen 2006, 192 – 194.)

Laukkasen (2006, 134) mielipide on, että ilman yrittäjiä ei ole yrittäjyyttä. Yrittäjä tai yrittäjäryhmä on se joka perustaa ja johtaa yritystä ei kehittämistoimi. Kehittämistoimen tehtävänä on pohtia yrittäjyyteen liittyviä peruskysymyksiä, kuten miten seudulle saadaan yrittäjiä ja mistä ne löydetään? Miten yrittäjyyden menestymistä voidaan arvioida ja miten niitä tuetaan? Emt. (2006, 196) toteaa, että toimiakseen yrittäjä tarvitsee toimintaympäristön, jossa on verkostokumppaneita, muita yrittäjiä ja yrittäjäkandidaatteja, jotka voivat toimia tarvittaessa hyvinä roolimalleina, mutta myös ideoijina sekä ratkaisijoina ongelmissa ja pulmatilanteissa.

Samaa linjaa Yritystakomon takajat ovat hyvästä ympäristöstä toimia yrittäjänä. Yrittäjä tarvitsee kannustusta ja hyviä verkostoja sekä sosiaalisuutta, huolimatta siitä, vaikka yrittäminen olisi pitkälle omaa tekemistä ja yksin toimimista. Kannustaminen ja tuki tulee lähteä jo omasta perheestä sen ollessa koko perheen yhteinen tavoite.

H3 ”Kyllähän se on se verkostoituminen ja toisten yrittäjien voima, sehän on ihan lyömätön. Sehän on tyhmää jos ei verkostoidu ja tutustu muihin

yrittäjiin ja jaa sitä yrittäjyyttä ja businesssta. Löytää uusia yhteistyökumppaneita niin, että siitä hyötyy kaikki melko varmasti.”

Yrittäjyyteen Oulun seudulla takojien mielestä suhtaudutaan hyvin ja kannustavasti, mutta enemmän saisi olla tekoja kuin puheita. Negatiivisena puolena nähdään neuvontapalveluiden ja erilaisten instanssien hajanaisuus, toivomuksena olisi yhden luukun periaate mistä käytännössä hoituisi kaikki tärkeät tarvittavat palvelut. Auttajia ja neuvoja tarvitaan, ulkopuolinen näkee asiat reaalisemmin ja hänellä ei ole riippuvuussuhteita kohteeseen. Tärkeää on, että auttaja löytää ja osaa tarttua oikeaan ongelmaan tai asiaan sekä voittaa autettavan luottamuksen (Heikkilä & Heikkilä 2001, 31 – 33.)

3.2.5 Raha yrittäjyyden myyttinä

Yrittäjistä moni ajattelee rahaa ja joka toinen sitä vaurastumismahdollisuutena, yrittäjä mielletään rikkaana. Usein ajatellaan, että yrittäjä joka ei tienaa paljon rahaa, ei ole hyvä yrittäjä. Rahaa on pidetty ja pidetään yhtenä yrittäjyyteen suurempana motivoivana tekijänä tai jopa ahneutta. Usein yrittäjä ansaitsee vähemmän kuin palkansaaja ja tekee huomattavasti enemmän töitä saavuttaakseen ansion millä pärjää (Hyytinen & Pajarinen 2005, 16).

Raha on Takojien mielissä yksi eniten mietittyvä asia, kun ajatellaan yrittäjyyden aloittamista ja siinä pärjäämistä ensimmäisten vuosien aikana. Rahaa tarvitaan ja rahavirran haluttaisiin olevan mahdollisimman tasainen ja tasaisesti nouseva.

On totta, että yrityksen perustaminen vaatii rahaa, mutta ei useastikaan niin paljon kuin saattaisi luulla. Shane Google kirjassaan sanoo tutkimusten osoittavan, että tyypillisesti yrityksen aloittamiseen tarvitaan rahaa 25 000 USA:n dollaria mikä tekee noin 15 000 – 20 000 euroa. Pääsääntöisesti aloitteleva yrittäjä käyttää aloitusvaiheessa omia säästöjään ei niinkään pankkilainaa, lainaa ystäviltä tai perheeltä. Kaikkiaan 65% yrittäjistä rahoittaa yrittäjyys toiminnan omalla henkilökohtaisella velalla (Shane 2008, 4.) Ennen oli yleisempää, että yrittäjä panttasi oman omaisuuden yrityksen vuoksi, tänään siihen ryhtyy harvempi.

Takomotar arvoi haastattelussaan rahan olevan se suurin syy, miksi yritys ei lähde liikkeelle hyvästä ideasta huolimatta. Hän mainitsee vielä, että ainoastaan

vahva usko ja palo omaan ideaan voittaa epävarmuuden laittaa rahaa likoon ja omien säästöjen syömisen sekä muutenkin oman omaisuuden vaarantamisen yrityksen vuoksi (takomotar, 25.9.2011, avoinhaastattelu.) Takojat ovat samaa mieltä siitä, että raha on suurin syy. Kovin monella ei ole pääomaa kertynyt opiskelujen, lainojen ja normaalissa elämässä pärjäämisen vuoksi. Pelätään koko perheen ja perheen maineen puolesta.

H2 ”Raha, kaikki muu on tässä maassa järjestetty hirmu hyvin. Työttömänä oleva henkilö menettää työttömyyskorvauksen ja muut heti samana päivänä kun se on yrittäjä. Saattaa kestää kaksi, kolme vuotta ennen kuin se rupeaa kannattamaan ja sen jälkeen on hirveä velka taakka takana.”

Kun yrittäjä aloittaa liikeidean miettimisen se kehittyy työtä tehdessä. Raha ei takaa suuria ideoita, vaan parhaat ideat syntyvät köyhyydestä ja resurssien niukkuudesta. Tulevia menoja voi haarukoida, mutta tulot jäävät aina lopulta arvoitukseksi ja lisänä on huoli perheen toimeentulosta.

H2 ”...eka kymmenen vuotta syödään kaurapuuroa, että päästään edes omilleen, sitte ollaan hulluna töissä, mä nään sen tuskan, sen alottamisen tuskan varsinkaan kun ei oo sitä täpökkää, pitää vetää hampaat irt vessä, että pääsee edes alakuun.”

Yrittäjän tulee edetä varovaisesti ja liikesuunnitelman avulla selvittää onko toiminnalle realistisia mahdollisuuksia, kuinka paljon rahaa tarvitaan toiminnan pyörittämiseen ensimmäisen vuoden aikana (Vahtera 2011, 70 – 71.)

Rahamaailmaan liittyen yrittäjän yksi tärkeimmistä ja ensimmäisistä tehtävistä on kirjanpidon organisointi. Usein tämä hoidetaan tilitoimiston kautta. Vahtera neuvoo yrittäjää hankkimaan oikeanlaisen tilitoimiston yrityksen tarpeisiin. Pienelle yritykselle pieni toimisto, verkko yritykselle internetissä toimiva palvelu ja innovatiiviselle kasvuhakuiselle yrittäjälle vankan kokemuksen omaava toimisto. Takojat ovat tiedostaneet tilitoimiston tärkeyden ja hyvät suhteet omaan kirjanpitäjään, se on paljon muuta kuin vain ”tylsää” kirjanpitoa (2011, 247.)

H2 ”...suhtautuu sinuun niinku omaan lapseen...joka pitää tien päällä ja neuvoo ja huolehtii siitä, että talous pyörii...tekee vähän kirjanpidon ja peruslaskennan ylikä ja välittää mitä kuuluu.”

Konkurssia pelätään ja yrittäjäksi hakeutuvia henkilöitä rasittaa tietoisuus rahallisista riskeistä, jotka saattavat pahimmillaan vaikuttaa koko loppuelämään. Konkurssilla tarkoitetaan maksukyvyttömyysmenettelyä, jossa velallisen omaisuus realisoidaan ja varat käytetään velkojen maksuun. Tänä vuonna konkurssiin on haettu elokuuhun mennessä lähes 2000 yritystä, joka on kuusi prosenttia enemmän kuin edellisenä vuonna (Tilastokeskus, hakupäivä 8.11.2011.)

H5 "...konkurssihan ei ole rikos, sehän on osakeyhtiön tapa päättää osakeyhtiö, mutta terminä sille on annettu muu versio, ei se kovin positiiviselta kuullostaa todellakaan."

Konkurssiin johtaneita syitä ovat yleensä liian suuret investoinnit tai henkilökunnan palkkaaminen on epäonnistunut, mutta taustalla on aina asiakkaiden puute. Rahaa ei tule tarpeeksi ja yritys velkaantuu. Yhteiskunta kohtelee epäonnistunutta huonosti ja konkurssin tehneen mielestä epäoikeuden mukaisesti (Vahtera 2011, 285 – 288.)

Perheyrittäjä joutuu kestävänsä enemmän ja henkilökohtaisemmalla tasolla epäonnistumisen tunnetta kuin suuryrityksen palkattu johto ajautuessaan konkurssiin. Pienyrittäjän tulisi muistaa, että kaikki eivät voi onnistua, jokainen yrittäjä on yrittänyt omalla riskillään, hoitanut veronsa, mahdollisesti palkannut muita, elättänyt itsensä ja perheensä (Emt. 2011, 287 – 288.)

4 TAPAUSTUTKIMUKSEN TOTEUTUS

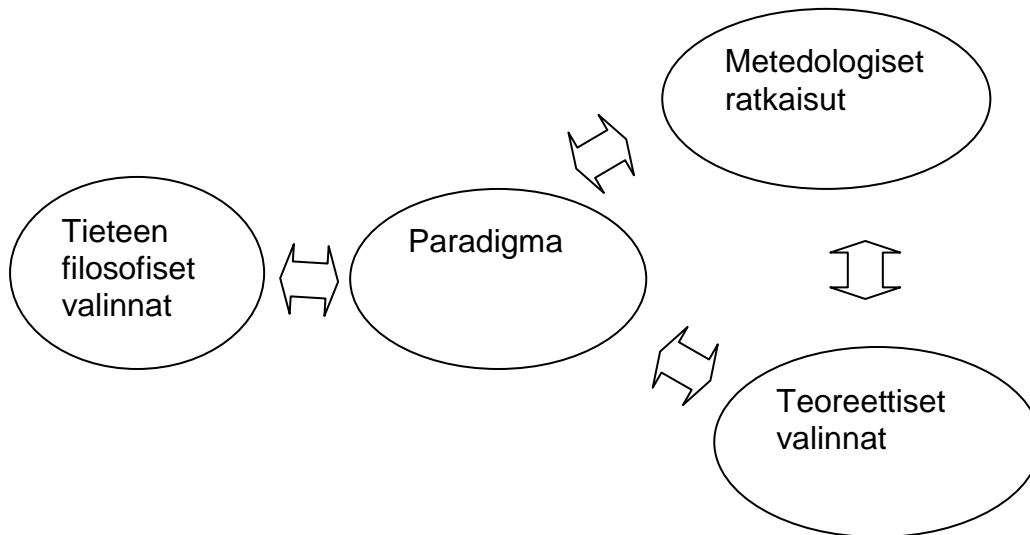
Tässä luvussa kuvataan tutkimuksen metodologiaa, eli miten teoria- ja metodologiavalinnat ovat yhteensopivia, mitkä tutkimuksen kannalta oleelliset menetelmät tulee valituksi tutkimuksen tuloksellisuuden saavuttamiseksi. *Metodologia eli oppi tieteen järkevistä menetelmistä on tieteen filosofian osa-alue* (Kyrö 2004, 71). Tässä kappaleessa kuvataan kuinka tietyt henkilöt ovat valittu mukaan, miten aineisto on kerätty ja kuvattu ja miten tutkimustyö on edennyt alusta loppuun. Tutkimus suoritettiin alan kirjallisuuteen ja aikaisempiin tutkimuksiin tutustumalla. Kirjallisuuteen ja aiempiin tutkimuksiin tutustumalla tutkija pystyy ymmärtämään aihetta paremmin ja tekemään johtopäätöksiä tavoitteista sekä löytää menetelmiä, joita mahdollisesti on käytetty aikaisemmin, samalla tutkija pystyy vertailemaan ajatuksiaan valmiina olevaan tietoon mikä on olennaista tutkimuksen kannalta (Ojasalo, Moilanen, Ritalahti 2009, 30, 54).

4.1 Tutkimuksen tieteenfilosofiset lähtökohdat

Tutkimusta ohjaavat paradigmat, jotka koostuvat teoriasta, saaduista tuloksista ja menetelmistä sekä osoittavat tunnusomaista näkemystä maailmasta. Tämä tutkimus pohjautuu konstruktivismiin, jossa tieto muodostuu tutkimuksen aikana ja tietoa tuottavat myös tutkimuskohteena olevat henkilöt. Tässä tutkimuksessa kohdeorganisaation ihmisten toiminta nähdään intentionaalisenä objektina, uskomuksena yrittäjyyden myytteihin ja esteisiin. Tutkimuksen hermeneuttisessa suuntauksessa hahmotellaan asioiden ja niiden kontekstien välistä yhteyksiä, sillä tutkimuksessa pyritään ymmärtämään tutkittavien tulkintoja prosessina, joka vaikuttaa tutkimuksen kokonaisuuteen ja ymmärrykseen tutkivasta kohteesta (Jyväskylän yliopisto, Koppa, hakupäivä 5.10.2011.)

Tutkimus sijoittuu tutkimuksen filosofisessa viitekehyksessä ontologian ja epistemologian alueille. Ontologia tarkastelee oletuksia tutkimuksen todellisesta luonteesta. Ontologiassa voidaan ymmärtää todellisuus, joka muodostuu tutkitavan kokemiin ja tiedostettuihin näkemyksiin. Epistemologia käsittelee tietoa ja

sen hankkimista ja metodin valintaa, millä otteella pystytään parhaiten lähestymän tutkittavaa ilmiötä (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 129). Molemmat vaikuttavat tutkimuksen metodologisiin valintoihin ja osoittavat niiden yhteyden toisiinsa (Kuvio 4).



KUVIO 4. Tutkimusprosessin valinnat ja niiden suhde toisiinsa

Tutkimuksen ote tutkimuksessa on laadullinen eli kvalitatiivinen. Ominaispiirteitään tutkimus on tapaustutkimus (case study), jossa tutkimuksen kohde on organisaation henkilöt. Laadullinen tutkimuksen avulla pyritään ymmärtämään tai selittämään tutkittavaa ilmiötä tai asiaa eli kontekstia (Tuomi & Sarajärvi 2009, 28). Tutkimuksen ote tässä tutkimuksessa on perusteltua, koska tulosten tarkoituksena on ymmärtää haastattelujen henkilöiden yrittäjyyteen aloittamiseen liittyviä esteitä ja pelkoja, tutkimuksen tarkoitus on selittävä. Tutkimus pyrkii etsimään selitystä matalaan haluun aloittaa yrittäjyyttä kausaalisten suhteiden muodossa. Mitkä syyt tai aikaisemmat kokemukset ja miten tutkittavien omat aseenteet vaikuttavat tutkittavaan ilmiöön (Hirsjärvi ym 2009, 138).

Pitkärannan (2010, 20) mukaan laadullinen tutkimus etenee empiriasta teoriiaan. Tutkimuksessa tehdyt haastattelut muodostavat sen empirian, joista saatuja havaintoja tarkastellaan läpi viitekehyksen, joka muodostuu aikaisemmista yrittäjyyteen liittyvistä tutkimuksista ja aiheeseen soveltuvasta teoriasta. Tapaustutkimukselle tyypillistä on, että siinä voidaan käyttää rinnakkain erilaisia

aineistoja. Tutkimus on case-tutkimus ja siitä voidaan löytää piirteitä konstruktivistisesta tutkimuksesta, jossa tieto on muodostettu haastatteluilla ja siitä saatu näkemys on ohjannut tutkimuksen toiminnallista perustaa (emt. 2010, 22.)

4.2 Aineiston kerääminen ja käsittely

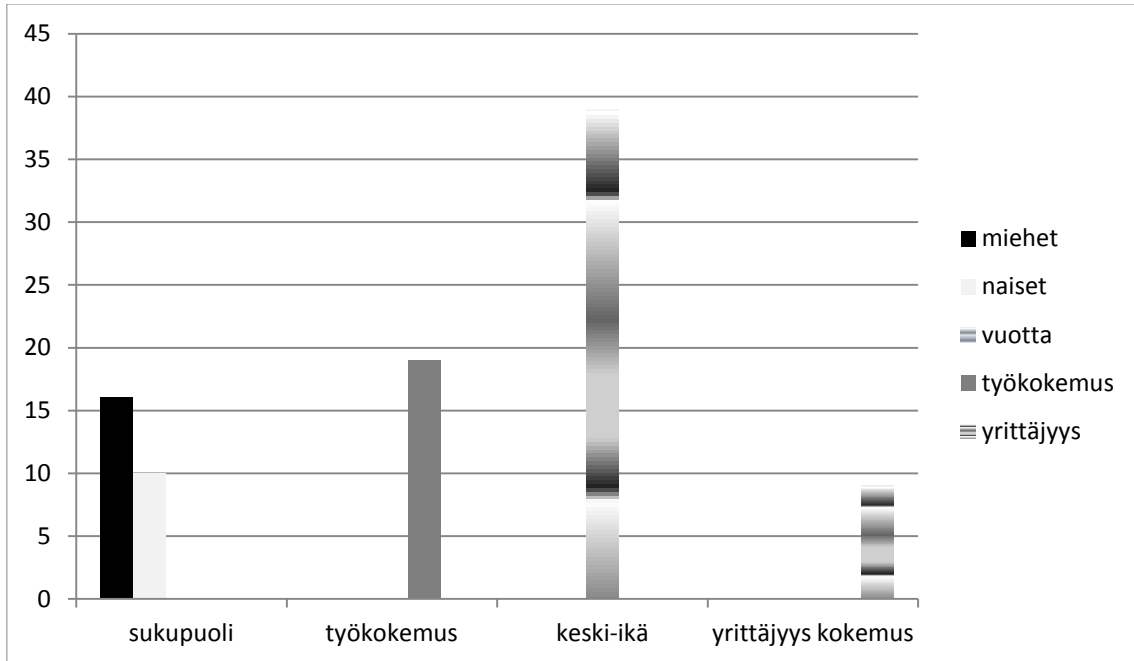
Tutkimuksessa käytettävät menetelmät tulee valita niin, että ne sopivat siihen hyvin ja tuottavat yritykselle myös kehittämisehdotuksia. Tapaustutkimus mahdollistaa syvällisen tiedon saannin yrityksen sen hetkisessä ympäristössä ja valitsevassa tilanteessa ja luo uutta tietoa toiminnan kehittämiseksi (Ojasalo ym. 2009, 52 - 53). Emt. ym. (2009, 53) mukaan tapaustutkimuksen avulla voi ymmärtää yrityksen toimintaa tai käyttäytymistä ja tutkittavana voi olla ryhmä, yksilö, toiminto, organisaatio tai tietty alue. Laadullisen tutkimuksen yleisiin tutkimusmenetelmiin kuuluu haastattelu ja kysely, niiden avulla on mahdollisuus saada vastaus suoraan mitä henkilö ajattelee asiasta tai miten hän ymmärtää toimintansa ilmiöön nähden mahdollisimman vapaasti (Ojasalo ym. 2009, 95; Tuomi & Sarajarvi 2009, 25.)

Laadullisessa tutkimuksessa voidaan käyttää useampaa menetelmää ja se on jopa suositeltavaa. Laadullisessa ja määrällisessä tutkimuksessa käytettävien menetelmien rajat eivät ole enää selkeitä vaan tärkeintä on käyttää sellaisia menetelmiä, jotka antavat mahdollisimman hyvät työkalut tutkimustyölle ja sen luotettavuudelle (Ojasalo ym. 2009, 94). Tässä tutkimuksessa käytettiin sähköpostitse toteutunutta esitutkimusta, teemahaastattelua ja avointahaastattelua.

4.2.1 Henkilöstön sähköposti kysely

Tutkimuksessa käytettiin ensimmäisenä kyselyä, josta käytän nimitystä esitutkimus. Esitutkimus lähetettiin saatekirjeen kanssa kohde organisaation kaikille takojille sähköpostitse maaliskuussa 2011 ja pyydettiin vastaamaan kirjallisesti täyttämällä lomake ja palauttamaan se tiettyyn aikaan mennessä sähköpostitse tutkijalle. Kysely lähetettiin neljällekymmenelle, vastauksia saatiin kaksikymmentäkuusi kappaletta, vastausprosentin ollessa 62%. Vastaajista kymmenen oli naisia ja kuusitoista miestä, keski-ikä ollessa 39 vuotta. Työkokemusta vas-

taajilla oli keskimäärin yhdeksäntoista vuotta ja seitsemällä oli aikaisempaa kokemusta yrittäjänä toimimisesta ja kahdella vastaajista oli tällä hetkellä yritys (Kuvio 5).



KUVIO 5 . Esitutkimukseen osallistujien jakauma

Kysymykset tulee laatia mahdollisimman tarkoiksi, mutta riippuen vastaajien aktiivisuudesta ja kiinnostuksesta aiheeseen kysymykset voivat olla myös avoimia (Ojasalo ym. 2009, 17.) Esitutkimuksen kysymyksistä ainoastaan kolme oli tarkkaa kysymystä, joilla selvitettiin vastaajan ikä, perhemuoto ja työkokemus, loput kymmenen oli avoimia kysymyksiä (Liite 1).

Kysymyksellä kuusi selvitettiin takojilta miten heille tuli mieleen sanasta yrittäjä. Heidän mielestään yrittäjä on rohkea, oman vision toteuttaja ja yksillöllinen kovaa työtä tekevä riskinottaja. Yrittäjyudessa he näkivät hyvää siinä, että silloin saa tehdä mitä haluaa, on vapaus. Huonoa yrittäjyudessa on siihen liittyvät riskit, vapaa-ajan puute ja sosiaaliturvan heikkous.

Yrittäjyyden myyteiksi ja möroiksi takojat mielsivät ylipitkät työpäivät, konkurssin pelkäämisen, omaisuuden menettämisen pelon, työ ilman lomaa, perhe-elämän

yhdistämisen vaikeuden yrittäjän elämään ja aloittamisen vaikeuden. Yrittäjä henkilönä ui rahassa ja kiertää veroja.

Kyselyllä pystyttiin hahmottamaan tutkimuksen empirian osuus ja perehtymään ilmiöön tarkemmin sekä rajaamaan tutkimuksen tarkoitus.

4.2.2 Henkilöstön teemahaastattelu

Teemahaastattelu on puolistrukturoitu menetelmä, jossa on etukäteen valitut teemat ja niihin liittyvät kysymykset. Haastattelijan ei tarvitse seurata tarkkaan kysymysten järjestystä, vaan hän voi muuttaa sitä tai jättää kysymyksiä esittämättä (Ojasalo ym. 2009, 97). Teemahaastattelu sopi hyvin tähän tutkimukseen, koska etukäteen ei tiedetty mitä vastauksia saadaan ja haastateltavat pystyivät avoimesti kertomaan ja kuvaamaan omia ajatuksia tutkittavasta ilmiöstä ja sen merkityksestä heille itselleen. Pitkäranta (2010, 80) toteaa, että valmiita vastauksia ei ole ja haastateltava puhuu omin sanoin. Näin sain enemmän selville tutkittavan omista näkemyksistä asiasta ja saadut vastaukset kiinnittyvät tutkittavan omaan maailmaan.

Esitutkimukseen vastaajista valittiin kuusi henkilöä joille tehtiin puolistrukturoitu teemahaastattelu etukäteen laadittujen teemojen mukaan (Liite 2). Vastaajien määrään on syytä kiinnittää huomiota, mutta aineiston koko ei ole olennainen kriteeri tutkimuksessa, tutkimuksessa pyritään kuvaamaan ilmiötä, tapahtumaa tai toimintaa, ymmärtämään ja tulkitsemaan se (Tuomi & Sarajärvi 2009, 85). Haastatteluun osallistujat valittiin sen mukaan, että he tiesivät mahdollisimman paljon tutkittavasta ilmiöstä ja olivat mukana organisaation toiminnassa. Tutkimukseen haluttiin mukaan niin naisia kuin miehiä ja eri ikäluokan edustajia sekä koulutus sekä aikaisemman työhistorian perusteella erilaisia henkilöitä. Tuomen & Sarajärven (2009, 86) mukaan vastaajia ei tule valita satunnaisesti, vaan harmitusti ja tutkimuksen kriteerit täyttäen. Teemahaastattelut suoritettiin Takomon tiloissa huhtikuussa 2011 ja yhteen haastatteluun aikaa kului tunnista kahteen tuntiin. Kaikki haastattelut nauhoitettiin ja nauhoituksesta kerrottiin haastateltavalle ennen haastattelutilannetta.

Tutkimushaastattelu jaettiin neljään eri teemaan. Ensimmäinen teema käsitteli yrittäjää ja sen määritelmää. Toinen teema käsitteli yrittäjyyttä, kolmas teema yrittäjyysympäristöä ja neljäs teema organisaatiota, tässä tapauksessa Takomoa. Haastattelun käyttäminen tutkimuksessa oli onnistunut menetelmä ja haastattelussa pystyttiin hyvin etenemään ennakolta laadittujen teemojen mukaisesti.

4.3.3 Takomottaren avoinhaastattelu

Ojasalon ym. (2009, 29) pitävät tärkeänä kohdeorganisaation tutustumista ennakolta ja se onnistuu esimerkiksi pyytämällä organisaation johtoa omin sanoin kertomaan yrityksen toiminnassa. Avointa haastattelua tutkimuksessa käytettiin haastattelemassa Takomon rekrytointijohtajaa, takomotarta. Avoimelle haastattelulle toinen nimitys on syvähaastattelu, jossa korostuu tiedon perusteellinen avaaminen. Keskustelun sisältö liittyy tutkimukseen ja helpottaa tutkijaa ymmärtämään tutkittavaa ilmiötä (Tuomi & Sarajärvi 2009, 75 – 76). Avoimella haastattelulla haluttiin ymmärtää enemmän Takomon eli tutkittavan organisaation toimintatapoja ja miten se on mukana takojien yrittäjyyden eri vaiheissa.

Haastattelutilannetta ei oltu suunniteltu etukäteen ja tarkoitus oli edetä mahdollisimman vapaasti ja keskustellen avoimesti. Keskustelussa haluttiin antaa tilaa takomottaren omille kokemuksille ja mielipiteille Takomon ja takojien maailmasta.

4.2.4 Analyysi ja tulkinta

Laadullisen tutkimuksen analyysi etenee tutkijan päätöksestä siitä mikä häntä kerätyssä aineistossa kiinnostaa. Aineisto tulee käydä läpi ja merkitä tutkimukselle merkittävät asiat, loput asiat voi jättää pois. Merkityt asiat kerätään yhteen ja luokitellaan sekä lopuksi tehdään yhteenveto (Tuomi & Sarajärvi 2009, 92.) Aineiston tulee olla selkeää ja tutkijan on käytettävä menetelmiä, jotta sen analysoiminen onnistuu vaivattomasti ja siihen on myöhemmin helppo viitata (Ojasalo ym. 2009, 123 – 124). Tutkimuksessa esitutkimuksen aineisto käytiin läpi ja siitä tehtiin yhteenveto jonka perusteella kuusi haastateltavaa valittiin. Tutki-

mustuloksien tulkinnassa käytettiin teemoittelua. Tietoa analysoitiin siten mitä kustakin teemasta on haastateltava on sanonut sekä kerättiin yhtenäisiä näkemyksiä, jotka kuvasivat tutkimuksen tiettyä teemaa.

Koko tutkimuksen ajan tiedon tulkinta, keruu ja ymmärtäminen liittyvät toisiinsa. Tutkimusta ei kannata erotella joko induktiiviseksi (aineistolähtöiseksi) tai deduktiiviseksi (teorialähtöiseksi) prosessiksi vaan nähdä se vuorottelevana päätelyprosessina, abduktiona (Pitkäranta 2010, 126.) Molemmat, niin teoria kuin esitutkimuksen ja puolistrukturoidun teemahaastattelun tulokset ja näiden vuorovaikutus antoivat tietoa tutkittavasta ilmiöstä ja mahdollistivat teorian täydentämisen induktiivisen tutkimuksen jälkeenkin.

Tutkimuksen analysoinnin ja teoriapohjaan tutustumisen sekä opinnäytetyön kirjallisen osuuden olen suorittanut kotona, varaten siihen riittävästi aikaa ja rauhallisen paikan.

Litterointi

Litteroin kaikki teemahaastattelut heti haastattelujen jälkeen ja kirjoitin ne sana sanalta auki. Jokainen litteroitu haastattelu numeroitiin, jotta siihen viittaaminen ja palaaminen olisi helpompaa. Litterointi tapahtui ennalta päätettyjä teemoja ja kysymyksiä mukaillen mahdollisimman tarkasti ja kattavasti. Myöhemmin rajaten litteroidusta tekstistä tutkimukseen oleellisesti liittyvät asiat. Litteroitua tekstiä syntyi 49 sivua. Nauhat kuuntelin pala, palalta mahdollisimman pian haastattelun jälkeen.

Aukikirjoittamisen jälkeen luin tekstimuodossa olevan aineiston useaan kertaan läpi ja palasin aineistoon useita kertoja opinnäytetyön aikana etsien yhteyksiä opinnäytetyössä käytettyihin teorioihin. Ojasalo ym. (2009, 128 - 129) toteavat, että tulokset eivät ole valmiina, kun ne on analysoitu vaan ne vaativat tukijan tulkintaa, jossa keskeiset tulokset kootaan yhteen.

Teemoittelu

Tutkimuksen teemana oli selvittää, millaisia mörköjä ja myyttejä yrittäjyyteen liittyy. Tässä tutkimuksessa esitutkimuksessa ja teemahaastatteluissa kysyttiin, kuinka takajat ymmärtävät millainen yrittäjä on, mitä yrittäjyys on ja mitkä ovat heidän kokemuksensa ja mielikuvat yrittäjyyden esteistä. Lisäksi yksi teema käsittelee kohdeorganisaation toimintaa, joka auttoi paremmin pääsemään tutkittavien kautta organisaation sisälle. Näin tutkimukselle saatiin kolme teemaa, joista lähdin liikkeelle.

Teemoittelun päätarkoitus on saada selville mitä kustakin teemasta sanotaan ja sen jälkeen aineiston pilkkomisesta sekä liittämistä eri aihepiireihin (Tuomi & Sarajärvi 2009, 93.) Olen tulosten analysointi vaiheessa tehnyt merkintöjä aineistoon käyttämällä eri värisiä kyniä erottamaan eri aihepiirin sisältöä. Tyypittelyssä etsitään aineistoista teemoittain yhteisiä näkemyksiä, eroavaisuuksia tai tyypillistä kertomusta (emt. 2009, 93). Haastateltavien kanssa puhutut teemat löytyvät kaikista haastatteluista, mutta esiintyvät eri tavoin tai vaihdellen määrällisesti. Tyypittely kulki läpi sisällönanalyysin mahdollistaen teorian ja empirian vuorovaikutuksen. Tutkimusvastausten sitaatit liittyivät läheisesti tietoperustaan elävöittäen tekstiä ja kuvaten sekä perustellen tutkijan tekemää tulkintaa tutkittavasta ilmiöstä. Lukijalle tämä antaa mahdollisuuden päästä lähemmäksi tutkittavan ajatuksia ja täydentäen vuoropuhelua tietoperustan kanssa.

Sisällönanalyysi

Sisällönanalyysi kuvaa ilmiötä etsien sisällöllisiä ominaisuuksia ja ilmiö saa sanallisen sekä selkeän muodon. Analyysin tehtävänä on antaa tarkka kuvaus tutkittavasta ilmiöstä tiivistettynä. Sisällönanalyysi voi olla joko deduktiivinen tai induktiivinen (Tuomi & Sarajärvi 2009, 107). Tutkimukseen on otettu mukaan jo olemassa olevaa tietoa ja tutkimusongelma on ollut ennalta määrätty, tämä tekee tästä tutkimuksesta deduktiivisen, mutta sisältäen myös induktiivisen puolen. Olemassa olevaa teoriaa ei pyritty testaamaan, vaan sen avulla pyrin syventämään ja analysoimaan omaa tulkintaani ja ajattelua tutkittavasta ilmiöstä aineistosta nousseiden havaintojen pohjalta. Tutkijalla on syntynyt esiyymmärrys

ilmiöstä pohjautuen mitä on kuullut, lukenut tai lähipiirissä olleiden kokemusten myötä ja tutkimuksen avulla lähtee testaamaan ja haastamaan ilmiötä empiirisen tarkastelun pohjalta.

Laadullisen tutkimuksen periaatteisiin kuuluu, että analyysia tapahtuu koko tutkimuksen alusta loppuun, alkaen jo aineiston keräämis vaiheessa, jolloin aloitin tietoperustaan tutustumisen. Tutkimuksen edetessä olen hakenut teoriaa sisällönanalyysiin pohjautuen ja tietoperustaa täydentäen analyysin edetessä. Menetelmä on ollut sekä teoria-, että aineistolähtöinen. Menetelmä sopi hyvin oman tutkimuksen sisällönanalyysin toteuttamis tavaksi antaen minulle tutkijana tilaa analysoida ilmiötä laajasti alkaen esitutkimuksen analysoinnista ja syventäen sitä teemahaastattelujen analysoinnilla.

Tutkimuksen edetessä suoritin aineiston vertailua syventymällä ja koodaamalla sitä, sekä pyrin käsitteellistämään aineiston eroja ja yhtenäisyyksiä tutkittavasta ilmiöstä. Ryhmittelin ja abstrahoin aineistoa ja nostin esiin tärkeitä teemoja, jonka jälkeen ryhmittelin aineiston eri teemojen mukaan; yrittäjä, yrittäjyys ja yrittäjyyden aloittamiseen vaikuttavat asiat kuten ikä, raha, ympäristö, koulutus ja työkokemus. Analysoidessa karsin aineistosta pois sen mikä oli ylämääräistä ja ei kuulunut tutkivattaa ilmiöön, tätä kutsutaan aineiston pelkistämiseksi.

Aineistoa analysoin niin kauan, että se ei enää antanut minulle mitään uutta tutkimuksen kannalta. Opinnäytetyössäni olen käsitellyt ja tulkinnut aineistoa saadakseni vastauksen tutkimustehtävään ja olen muodostanut kuvan yrittäjyyden möröistä ja myyteistä, jotka koskettavat tänään aloittavaa yrittäjää tai ne jotka eivät ole niin merkityksellisiä. Olen tutkijana pyrkinyt ymmärtämään ilmitötä tutkittavien näkökulmasta ja sen merkityksestä heille analyysin kaikissa vaiheissa edeten johtopäätöksiin.

5 TUTKIMUKSEN TULOKSET JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Tutkimuksen kohteena on yrittäjyyden myytit ja möröt, miten ne vaikuttavat uskallukseen aloittaa yrittäjäys. Tutkin aihetta empiirisen aineiston avulla tapausyrityksestä Yritystakomo Oy. Tässä luvussa tehdään johtopäätöksiä tutkimuksen tuloksien perusteella peilaten niitä viitekehykseen ja pyritään vastaamaan tutkimusongelmiin. Olen soveltanut Shanen (2008), Ristimäen (2007) ja Puhakan (2002) tulkintoja analysoitaessa takojien käsityksiä yrittäjyydestä ja siihen liittyvistä myyteistä ja möröistä.

Tämän tutkimuksen tavoitteena on ymmärtää miten yrittäjyyttä harkitsevien tai jo yrittäjyyden aloittaneiden omat uskomukset tai luulot eli myytit yrittäjyydestä vaikuttavat Yritystakomo Oy:n takojien haluun tai uskallukseen perustaa yritys. Tutkimuksen ilmiötä on tutkittu sen luonnolliessa kontekstissa ja tutkimukseen on käytetty useita tietolähteitä. Lähtöoletuksena oli teorian perusteella muodostunut käsite tutkijalle yrittäjyydestä ja yrittäjyyteen vaikuttavista tekijöistä. Tietoperustan olen valinnut jo tutkimus aiheen valinnan jälkeen, mutta rajannut sitä esitutkimuksen tulosten jälkeen ja olen täydentänyt sitä varsinaisten tutkimusvastausten jälkeen tutkimusvastausten tuodessa lisää tietoa ilmiöstä. Tuloksia kuvattaessa pyrin samalla esittämään mahdollisia empirian ja teorian välisiä eroja ja yhtäläisyyksiä.

5.1 Empiiren tutkimuksen tulokset

Tutkimuksen tulokset on koostettu Yritystakomo Oy:n takojien sähköpostilla tehdyn esitutkimuksesta ja takojien teemahaastatteluista sekä takomottaren (rekrytointijohtajan) avoimesta haastattelusta. Analysointi on tehty seuraavien teemojen avulla:

- Yrittäjä, millainen ja kuka yrittäjä on?
- Yrittäjäys, mitä yrittäjäys on?
- Yrittäjyyden myytit ja esteet, mitä ne on ja onko niitä?

Olen sisällyttänyt tutkimukseen muutamia yleisempiä myyttejä yrittäjyydestä. Näiden tehväänä on kuvata ja avata ymmärrystä mitkä myytit vaikuttavat yrittäjyyden aloittamiseen.

Yrittäjä kuvaa

Aaltion (vrt. 2007, 69) mukaan yrittäjä on henkilö jota tarvitaan uusien yritysideoiden ja uusien toiminta-alojen kehittämiseen ja valtaamiseen. Yrittäjä tutkimuskohteena on kiinnostanut monia ja millaiset ihmiset alkavat yrittäjiksi. Useat tutkimukset osoittavat, että yrittäjällä ei ole olemassa vain yhtä ominaisuutta vaan se koostuu useasta ominaisuudesta. Ristimäki (vrt. 2007, 37) esittää kysymyksen, pitäisikö yrittäjä liittää ammattiryhmiin johon liittyy myyttejä, jotka ohjaavat toimintaa ja odotuksia, jotka muut heille asettavat. Tällaisia ammattiryhmiä ovat mm. taiteilijat ja sairaanhoitajat.

Elämme vuotta 2011 ja kuilu miesten ja naisten töistä on hävinnyt, tasa-arvoa säädellään perustuslailla ja tarkemmin tasa-arvolilla, mutta yhä yrittäjä mielletään useammin mieheksi. Takojien vastausten perusteella 40% oli sitä mieltä, että yrittäjä on heidän mielestään mies.

H6 "...se on mies, keski-ikäinen ehkä ja tuota vähän sellainen oman tien kulkija, varmaan sellainen joka toteuttaa ehkä sitä omaa unelmaansa."

Ristimäki (2007, 36) toteaa tekemänsä tutkimuksen perusteella, että 40% miehistä koki halua toimia jossakin vaiheessa yrittäjänä, naisista vain 20% näki itsensä tulevaisuudessa yrittäjänä.

Kun Yritystakomon takojat tarkastelivat mielikuviaan kuka yrittäjä on ja millainen on hyvä yrittäjä omien tuntemuksien tai kokemusten valossa. Yleisesti kuva oli erittäin myönteinen. Tyypillisesti he näkivät yrittäjän henkilönä, joka haluaa vaikuttaa omaan elämäänsä, on utelias, innostunut, uskalias, rohkea, vastuuntuntoinen oman tiensä kulkija, mutta myös haluaa työllensä rahallisen korvauksen. Suurin osa ominaisuuksista liittyy henkilön persoonaan. Tälle väitteelle tukea antaa Hornaday löydös hänen käydessään läpi yrittäjä- ja yrittäjyystutki-

muksia. Hän on löytänyt yli neljäkymmentä yrittäjän ominaisuutta määrittävää tekijää ja ominaisuudet liittyvät vahvasti henkilön persoonaan (Ristimäki 2007, 50 – 51.)

Suurin osa takojista kertoi huonon yrittäjän ominaisuuksiin liittyvän päättämättömyyden, idea on jo olemassa, mutta lopullinen päätös yrittäjänä aloittamisesta puuttuu. Tämä tulos antoi pohjaa sukeltaa syvemmin yrittäjyys myyttien maailmaan ja tarkentaa onko myyteillä merkitystä vai voidaanko mahdollisesti tämän tutkimuksen avulla murtaa jotain myyttejä ja ovatko ne muuttuneet tai saaneet eri merkityksen nykypäivänä.

Yrittäjyys

Yrittäjyys on lisääntynyt keinona työllistää itsensä, monet entisistä palkallisena työntekijänä toimineista työllistää itsensä tulevaisuudessa yrittäjänä, joko yksin tai yhdessä toisen tai useamman yrittäjän kanssa. Nykyisin on kasvanut yhä enemmän itsensä työllistävä yrittäjyys sekä verkkokauppa yrittäjyys. Yrittäjyys tarvitsee myönteistä asennetta henkilöltä itseltään, mutta myös yhteiskunnan ja lähipiirin toimesta. Tämän tutkimuksen perusteella voidaan esittää joitakin oletuksia ja haasteita yrittäjyyden tukemiselle niin yhteiskunnan kuin lähipiirin toimesta.

Takojien yrittäjyys asenne osottautui tutkimuksen aikana erittäin positiiviseksi ja potentiaalisena yrittäjänä heidän oman mielipiteensä perusteella tulee toimimaan lähes kaikki, jos ei ihan heti, niin jossakin elämän vaiheessa. Kahdella teemahaastatteluu osallistuvalla oli jo yritys perustettuna, mutta toiminta vielä alkuvaiheessa.

Yrittäjyyden aloittamisen vaiheessa on tärkeää saada tukea ja neuvoa yrittäjyyden polun eri vaiheissa. Puhakan (2002) tutkimus osoittaa sen, että yrittäjyys vaatii oikeat henkilöt, jotta saadaan tarvittava tieto millä alkava yrittäjä voi paikata omat tiedon puutteet ja aukot. Takajat ovat tyytyväisiä Takomon toimintaan ja tapaan synnyttää uusia tarpeellisia verkostoja niin Takomon sisällä kuin ulko-

puolellakin ja avusta löytää oikeanlaiset kontaktit mistä apua ja neuvontaa tarvittaessa voi saada.

Tutkimuksen perusteella haasteita voidaan esittää yhteiskunnan taholle. Takojien suhtautuminen yhteiskunnan tukeen oli aika negatiivista, luottamus tuen saamiseen oli vähäistä. Myytti siitä, että yrittäjyydellä ei menesty, pitää edelleen paikkansa takojien mielestä.

H6 ”Kyllä työntekoa pitäisi kannattaa ja että siitä ei rangaistas. Minä en luota politiikkoihin.”

Huolimatta siitä, että julkisuudessa puhutaan paljon yrittäjien ja yrittäjyyden tukemisesta, niin rahallisesti kuin neuvontapalveluiden lisäämisellä, ei se riitä, myös tekoja odotetaan.

Usean luukun neuvotanta ja palvelut eivät toimi, usean luukun palvelulla tarkoitetaan sitä, kun yrittäjä joutuu käymään useassa paikassa selvittämässä yrittäjyyteen liittyviä asioita ja koettaa saada vastauksia omiin tiedon aukkoihin. Takajat kokevat saavansa hyvin ristiriitaista tietoa eri tahoilta ja liian monesta paikasta.

H6 ”...toinen sanoo, että tälle toimialalle tarvitaan uusia toimijoita...toinen sanoo, että tuolla toimialalla ei ole minkään valtakunnan vetovoimaa, ei ole eikä tule. Jos niillä ihmisillä ei ole näkemystä tai ne odottaa eläkkeelle pääsyä.”

Yrittäjyyden myytit

Shane (2008, 4) mukaan ihmiset pitävät myyteistä ja usein perustavat omat uskomuksensa myytteihin. Usein myytit kertovat yrittäjän olevan jonkin sortin nero, harvinainen rotu. Mediassa kerrotaan monenlaista yrittäjyyden tarinaa, joista me imemme tietoa joko tietoisesti tai tiedostamatta. Tarinat antavat usein liian romanttisen kuvan ja eivät vastaa todellisuutta, jos henkilö aloittaa yrittäjyyden perustaen omat ajatukset satuun, harvoin onnistutaan. Onko myyteillä merkitystä yrittäjyyden aloittamiseen tai siihen kuvaan minkä me luomme yrittäjästä? Tätä voimme tarkastella seuraavien myyttien pohjalta.

Ikä

Aloittavan yrittäjän tulee olla nuori. Tämä myytin murtaminen on helppoa jo tehdyn tutkimuksen perusteella kohdeorganisaatioon. Liian voimakas iän merkityksen tuominen yrittäjyyden syntyyn on tänä päivänä merkityksetöntä. Kun takajat tarkastelivat iän merkitystä, niin nuoremmalta yrittäjältä saattaa löytyä enemmän uskallusta ja rohkeutta, mutta myös nuoremmilta vaaditaan enemmän työtä yrittäjyyden aloittamiseen, kun taas vanhemmalla iällä on enemmän kokemusta ja varmuutta kohdata tulevat haasteet.

H4 "...helpottaa, jos on nähnyt vähän enemmän ja on kokemuksia, ettei ole ihan pelkästään sitä vaan opiskellut, on jo kokemusta työelämästäkin ja verkostoa ja tollasta on kertynyt, onhan siitä apua."

Takomon takojien keski-ikä on 39-vuotta ja se osoittaa jo sen, että henkilöt uskaltavat hakeutua miettimään omaa uraa yrittäjänä innovatiiviseen organisaatioon. Tutkimus osoittaa, että myös vanhempien optimismi yrittäjyyteen ei häلvenne. Suurin osa uskoo menestymiseen myös vanhemmalla iällä. Enemmän siihen vaikuttavat ihmisen elämäntilanne sekä persoonallisuus ja vahvempana vielä oma tahto.

Yrittäjä osaaminen ja aikaisempi työkokemus

Myytti siitä, että yrittäjyyden aloittamiseen vaikuttaa oma aikaisempi työkokemus ja oma hankittu osaaminen pitää paikkansa. Näin on myös Shane (2008, 26) omassa tutkimuksessaan osoittanut, minkä mukaan alkava yrittäjä aloittaa systemaattisesti alalla joka on jo olemassa, ei niinkään alalla joka olisi taloudellisesti houkutteleva. Kun takajat arvioivat työkokemuksen merkitystä yrittäjäksi ryhtymisessä, niin sillä on ehdottomasti vaikutusta. Takojien keskimääräinen työkokemus oli 19 vuotta.

Niittykangas (2004, 121 – 123) on tutkinut työkokemuksen merkitystä yrittäjyyteen ja on erotellut neljä eri ryhmää työkokemuksen ja työpaikan vaihtojen mukaan sekä esittänyt arviota kuinka paljon mistäkin ryhmästä on valinnut amma-

tikseen yrittäjyyden. Nämä ryhmät ovat väliinputoajat, kertolaiset, uskolliset ja etenijät (kuvio 6).

Väliinputoajat (13%)	työn/työttömyyden vuorottelu, työpaikan vaihtoja
Kiertolaiset (17.5%)	vaihtaneet työpaikkaa omasta halusta tai työtehtäviä
Uskolliset (39,5%)	yksi työnantaja, uralla kehittyminen
Etenijät (30%)	oma-aloitteinen työpaikan vaihto tai työtehtävien vaihto, nousujohteinen työura

KUVIO 6. Työkokemuksen merkitys yrittäjyyteen

Yritystakomolla suurin osa takojista on entisiä Nokialaisia ja heillä on vankka työkokemus teknologian eri aloilta. Peilattuna Niittykankaan tutkimukseen voidaan tämän tutkimuksen perusteella todeta, että suurin osa takojista kuuluvat uskollisten ja etenijöiden ryhmään, joka puoltaa ajatusta heidän aloittamisesta yrittäjänä. Etenijät omaavat usein innovatiivisen luonteenlaaduun höystettynä sisäisillä arvoilla ja uskolla omiin vaikutusmahdollisuuksiin, kun taas väliinputoajat elävät yrittäjyyden unelmassa ilman rajallisten mahdollisuuksien huomioon ottamista (2004, 121 – 123). Puolet haastateltavista oli muita kuin teknologia suuntautuneita henkilöitä ja liikeideat olivat aivan eri allalle. He kokivat jäävänsä hieman ulkopuolisiksi kohdeorganisaation toiminnassa ja vähentävän motivaatiota yrittäjyyden aloittamiseen. Ihmiset viihtyvät ja tuntevat hyötyvänsä organisaation toiminnasta, jos se rohkaisee oman idean viemistä eteenpäin ja lisää uskoa pärjäämisestä yrittäjyyden markkinoilla.

Myytti siitä, että kaikki voivat alkaa yrittäjiksi koulutuksesta riippumatta. On totta, että usein korkeasti koulutetut työllistyvät palkallisina muihin yrityksiin eikä heidän tarvitse harkita yrittäjyyden aloittamista. Heillä on turvattu toimeentulo, niin hyvä kuin se tämän päivän muuttuvassa maailmassa voi olla. Takojat eivät tutkimuksessa nostaneet koulutusta yrittäjä osaamisessa kovin korkealle, koulutuksesta on hyötyä, ainakin alan koulutuksesta, mutta ilman sitä voi myös menestyä ja toimia yrittäjänä. Tärkeimpinä osaamisen alueina pidettiin sosiaalisia ja vuorovaikutustaitoja sekä ammattimaista toimintaa ja aikaansaavuutta. Liialli-

sesta koulutuksesta saattaa olla jopa haittaa, kun tietää enemmän ei uskalla lähteä liikkeelle ja kokeilla. Yrittäjä osaamista halutaan lisätä koulutuksen kautta ja varsinkin harjoitusyritysten kautta eri kouluasteilla.

Tämä tarve saakin pohtimaan voisiko Takomon toiminnassa käyttää neuvonnan tukena harjoitusyritysten perustamista, niin että yrittäjyyttä voisi kokeilla ei niin syvällisesti, mutta kaikki yrittäjyyden osa-alueet läpikäyden. Yrittäjyyden koulutuksessa ei ole selvää polkua mitä seurata ja toteuttaa jo eri toimialoista johtuen, eniten koulutuksen merkitys korostuu tarpeista selviytyä yrittäjyyden rutiini tehtävistä kuten byrokratian hoitamisesta eri tahoille.

Esikuvia/roolimalleja yrittäjyydestä ja niiden vaikutus yrittäjyyteen

Takojilla kaikilla on roolimalleja yrittäjästä joko omassa perheessä tai sukulaisten sekä tuttavien kautta, mutta ovatko nämä omat kokemukset tai median esille tuomat mallit yrittäjyydestä synnyttäneet myytin yrittäjyyden mallista. Takojien käydessä läpi omia kokemuksia yrittäjistä voidaan puhua ainoastaan kokemuksista ei niinkään malleista tai esikuvista. Heidän mielestään yrittäjä tekee pitkää päivää, elää kädestä suuhun ja työn määrä on valtava. Yrittäjä nähdään varoitavana esimerkkinä, kun on seurannut läheisen yrittäjän elämää. Toisaalta, jos kokemuksia löytyy nykyisin yrittäjänä toimivasta, varsinkin menestyneestä henkilöstä ovat kokemukset ja tuntemukset paljon positiivisempia ja kannustavampia.

H3 "... ihailen hänen kontaktiverkostoaan ja miten hän sen luo, tapa millä hän lähestyy ihmisiä niin se on kyllä aivan ihailtavaa. Kovan työn on varmasti tehnyt tuon menestyksen eteen. Siinä on semmoinen tekemisen meininki. Se on se tapa, se on se malli."

Tutkimus osoitti, että mieluiten mallit haetaan menestyneiden yrittäjien kautta, jos haetaan lainkaan. Kun takojat miettivät omia roolimallejaan tai esikuviaan, niin yli puolet vastaajista peilasivat ajatuksiaan oman lähipiirin yrittäjyyteen ja lähinnä millainen on huono roolimalli. Vanhemmalla yrittäjä sukupolvella yrittäjyys on merkinnyt liian usein konkurssia tai kuolemaa. Yritys menee joko nurin tai siinä on oltava tiukasti kiinni kunnes kuolema korjaa. Toisaalta vanhat yrittäjät ansaitsevat kunnioitusta, myös takojien mielestä.

H5: ”Se uskalsi heittäytyä siihen työhön ja oli äärimmäisen luottavainen siihen tekemiseensä. Sai elantonsa yrittäjänä, mutta ei sille mitään jäänyt siitä...mutta elämäntyönä menesty yrittäjänä”.

Mielestäni tutkimus osoitti, että ajatukset ovat muuttuneet. Enää ei odoteta yrittämisen olevan elämä, vaan se on vain osa sitä. Takojista puolella oli perheessä ollut yrittäjänä lähiomainen ja vaikka yrittäjyysmalli ei välttämättä ollut hyvä, usko yrittämiseen on säilynyt, mutta halu erilaisena yrittäjänä toimimiseen.

Yrittäjyysympäristö

Yrittäjyysympäristö on tarjoaa nykyisin paljon asiantuntija apua, neuvontaa, koulutusta ja kursseja. Varsinkin innovatiivisilla aloilla tarjotaan hyvä ympäristö kehittyä yrittäjäksi, kuten Takomo Oy:ssä.

Tutkimuksessa takojat pitävät hyvän ympäristön lähtökohtana mahdollisuuden verkostoitumiseen. Yrittäjä löytää oikeat kontaktit jotka auttavat ja tukevat yrittäjää osaamisessa ja yrityksen hoitoon liittyvissä asioissa. Puhakka (2002, 55) toteaa väitöskirjassaan, että yrittäjyysympäristö on silloin hyvä kun sen tarjoamat mahdollisuudet ovat löytyneet, kuten hyvä idea ja kyky ottaa riskejä. Yrittäjä on on ympäristössä keskeinen hahmo jonka tehtävänä on käynnistää kaikki toimet.

Yhteiskunnan, perheen ja ystävien tuki yrittäjän yrittäjyysympäristössä on ehdoton. Yhteiskunnan taholta takojat odottavat ja haastavat sen toimia enemmän yrittäjyyttä tukevaksi ja sitä kehittäväksi toiminnaksi. Perheen ja ystävien kannustus ja uskominen yrittäjänä pärjäämiseen heijastaa uskoon ja uskallukseen aloittaa yrittäminen. Ihanteellinen yrittäjyysympäristö olisi sellainen, missä tuki ja neuvonta olisi saatavilla helposti, verkosto toimiva sekä kannustava. Liian

voimakas, ahdistava ja sekava yrittäjyysympäristö vaikuttaa kielteisesti henkilön haluun ja uskallukseen aloittaa yrittäminen.

H6 "...kannustusta ja ideoita ja verkostoa. Verkosto on tärkeä."

Raha

Myytti siitä, että rahaa tarvitaan, jotta voidaan tehdä rahaa. Raha on yksi vanhemmista myyteistä jotka yrittäjyyteen on liitetty. Timmons (2004, 67) toteavat rahan tarpeen yrittäjydessä, mutta se on vain osa sitä, ensin tarvitaan taitoa ja sitä myötä tulee myös rahaa. Yrittäjyyden aloittaminen ei ole helppoa ja menee kauan, että yritys on kannattava. Shane (2008, hakupäivä 25.8.2011) toteaa seitsemän ensimmäisen vuoden olevan yrittäjydessä haastellisemmat, ainoastaan kolmasosalla aloittaneista yrittäjistä kassavirta on positiivinen, niin että kolmen kuukauden perättäiset tulot ovat suuremmat kuin yrityksen kaikki kulut ja palkat.

Tutkimuksessa myytti rahasta vahvistui takojien haastattelujen perusteella. Rahan puute yrittäjyyden aloittamisessa koettiin isommaksi haasteeksi. Kukaan ei ole valmis laittamaan omaa omaisuuttaan, perheen omaisuutta tai muiden läheisten omaisuutta likoon yrityksen vuoksi.

H2 "...vähänkään tämmöstä isompaa yritystä Suomessa ei kannata perustaa ellei sinulla ole jo ennestään tilillä niin paljon rahaa ettei sun oikeesti muutamaan seuraavaan vuoteen tarttis tehdä mitään, että käytännössä niin paljon omaa pääomaa sinä tarvit."

Tutkimukset ovat kuitenkin osoittaneet, että rahaa ei tarvita kovinkaan paljon. Shane kirjoituksessaan mainitsee yrittäjistä jotka eivät usko myyttiin vähästä alkupääomasta, ovat herkemmin valmiita ottamaan lainaa ja vuokraamaan tiloja, koneita ja laitteita kuin investoimaan niihin. Toinen myytti rahasta on se, että pankit eivät halua lainata aloittelevalle yrittäjälle. Tämä on Shanen toteamuksissa myytti, pankit lainaavat ja pankkilainojen osuus on enemmän kuin muista lähteistä tuleva raha, kuten perhe, sijoittajat tai business enkelit (2008, hakupäivä 25.8.2011)

Yrittäjä on menestyvä ja rikas, tämä on myytti. Shane (2008, hakupäivä 25.8.2011) toteaa, että ainoastaan 10% yrittäjistä ansaitsee enemmän kuin työntekijä vieraan palveluksessa. Yrittäjillä menestyminen ja vaurastuminen jakaantuu epätasaisesti, toiset ovat löytäneet toimivamman idean, paremmat markkinat ja tahkoavat rahaa enemmän kuin toiset. Kun takojien ajatuksia menestyneestä yrittäjästä peilaa tähän Shanen myyttiin, niin tämä myytti pitää paikkansa. Yrittäjyyden oletetaan ansaitsevan sen verran, että tulee toimeen, mutta rikastumiseenkaan ei ole pahasta.

H2 "...en mä siksi aio perustaa yritystä, että mä rikastuisin, jos se tapahtuu vahingossa niin silloin se on hienoa. Saan arvostusta tai kunniaa ja ihannointia se on ok, mutta ei se mua draivaa tai mä en ainakaan julkisesti myönnä sitä."

Konkurssi liittyy rahaan, lähinnä aiheuttamalla pelkoa rahavirran loppumisena ja konkurssin uhkana ja näin myös takajat kokevat sen. Pelko epäonnistumisen vaikutuksista koko loppuelämään jarruttaa uskallusta yrittämiseen. Yhteiskunnan ja eri yrittäjyys järjestöjen tulisi etsiä keinoja kuinka yrittäjyysriskiä voitaisiin kohtuullistaa ja leimaantumisen pelkoa epäonnistumisen jälkeen vähentää. Takajat pitävät nykyistä konkurssimenetelmää ja siitä aiheutuvia ongelmia liian raskaina ja he esittivät näkökulman suomalaisen konkurssijärjestelmän muuttamisesta Yhdysvalloissa olevan henkilökohtaisen konkurssin mallin mukaiseksi. Konkurssin jälkeen henkilöllä on mahdollisuus aloittaa yrittäminen uudestaan ilman vanhan konkurssin painolastia, koska konkurssin jälkeiset tulot eivät joudu velkojen katteeksi ja omaa asuntoa ei tarvitse laittaa lainanvakuudeksi.

H6 "...semmoista yrittäjäkulttuuria kaipaakin, että ois niinku annettas mahdollisuus, henkisestikin annettaisiin mahdollisuus yrittää ja myös mahdollisuus epäonnistua ja oppia siitä, yrittää uudelleen."

Mahdollisuus normaalin elämän jatkumiselle mahdollisen epäonnistumisen jälkeen koettiin erittäin tärkeänä. Tajojen haastattelussa ilmeni se, että konkurssi on yllättävän paljon ajatuksissa vaikka mahdollista yritystä ei ole vielä perustettuakaan, tämä selvästi saattaa jarruttaa uskallusta yrittäjyyteen.

5.2 Johtopäätökset

Yritystoiminta on muuttunut ja muuttuu ajan kuluessa. Ratkaisevana osana siinä on kuitenkin edelleen henkilö itse, hänen omat tunteuksensa ja oma pääoma lähteä yrittäjyyteen. Yrittäjyys nähdään nykyisin laajempänä kokonaisuutena, haasteena, joka tulee voittaa.

Yritystakomon innovatiivinen ja ihmisläheinen, luottamuksellinen toimintaympäristö on muokannut takojien mielikuvia yrittäjyydestä ja ne eivät ole niinkään myytteihin sidoksissa vaikka tietyt myytit ja möröt esiintyvät yhä ihmisten mielisissä. Niistä vahvempana rahan merkitys yrittäjyydessä. Ihminen on inhimillinen ja epäonnistumisen pelko on syvällä, leimaantuminen. Tämä ei ole muuttunut minkään, konkurssin pelko on yksi suuremmista peloista mitä aloitteleva yrittäjä pelkää.

”Yrittäminen on elämää ja inhimillisten olentojen kanssa ollaan tekemisissä. Liian tarkaksi ja steriiliksi ei tarvitse, eikä kannata ruvetta” (Niemi 2009, 94).

Yrittäjyyden aloittaminen Shanen (2008, 5) mukaan kannattaa perustaa enemmän tietoon ja todennäköisyyksiin kuin myytteihin, näin mahdollisuudet menestymiseen kasvavat. Voin tutkimukseni perusteella yhtyä Shanen mielipiteeseen. Yrittäjyys on ja tulee olemaan inhimillistä toimintaa ja inhimilliseen toimintaan liittyy myös mahdollisuus onnistua tai epäonnistua.

Yritystakomon malli kunnioittaa ja korostaa yrittäjyyttä, takojien aloitekykyä, heidän luovuuttaan ja paloa tehdä omasta ideasta onnistunut tarina takojien työurallaan. Mielestäni Takomon malli toimii ja poistaa yrittäjyyden myyttejä, mutta vielä enemmän niitä voitaisiin poistaa tuomalla erilaisia yrittäjyystarinoita lähemmäksi Takojia. Yrittäjyyden yhteiskunnallisia vaatimuksia ja hallinnollisiin esteisiin tulisi saada helpotusta ja etsiä niihin ratkaisuja, jotka enemmän tukisivat ja kannustaisivat yrittäjyyteen. Tämän tutkimuksen kohdeorganisaatio ja sen toiminta tukevat yrittäjyyttä ja lisäävät varmasti sen arvostusta edelleen sekä vähentävät takojien karikkoja opastamalla ja kouluttamalla heitä oikeaan suuntaan.

Takojien avoin, omakohtainen ja innovatiivinen suhtautuminen yrittäjyyteen voi auttaa muitakin uskaltautumaan yrittäjyyden tielle ilman, että omat uskomukset nousevat esteeksi. Esteet on tehty voitettavaksi ja siihen takojilla on hyvät mahdollisuudet ympäristössä, jossa inhimillisyys, luottamus ja vahva verkostoituminen toisten samanhenkisten kanssa kantavat ideoita eteenpäin ja jopa siitä hullusta, rajoja rikkovasta ideasta voi syntyä mahdollisuus.

6 POHDINTA

Yrittäjyys on hyvä tutkimuksen kohteena mielenkiintoinen ja ajankohtainen vaikka siitä on tutkimuksia tehty paljon ja tullaan varmaan tekemään niin kauan kuin yrittäjyyttä tulee maailmassa olemaan. Yrittäjyys kiinnostaa ja siihen liittyvät ilmiöt. Mielestäni tutkimus on vastannut tutkimuksessa esiintyviin kysymyksiin, jotka koskivat yrittäjyyden myyttejä ja miten ne peilaavat kohdeorganisaation takojien elämään mahdollisella yrittäjyyden alkutaipaleella. Toivon, että tutkimusvastaukset antavat kohdeorganisaatiolle mahdollisuuden kehittää toimintaansa tai antaa ainakin viitteitä siitä, mitä yrittäjyyden osa-alueita kannattaa nostaa enemmän esille, joko keskustelemalla asioista tai jopa lisäämällä toimintaan kursseja tai neuvontaa takojien mörköjä vastaan. Tutkimuksen tarkoituksena ei ole ollut antaa neuvoja tai selkeitä ohjeita toimintaan. Tutkimus on enemmän syvällinen vierailu myyttien ja mörköjen ajatusmaailmaan aloittelevien yrittäjien mielissä.

Opinnäytetyö on ollut haastava, mutta mielenkiintoinen ja sopii hyvin oppimiskokemuksena liiketalouden ja yrittäjyyden koulutusohjelmaan. Tietoperustaan tutustumisen aloitin jo tutkimuksen varhaisessa vaiheessa ja yllätyin kuinka paljon teoriaa yrittäjistä tai yrittäjyydestä oli saatavilla, mutta varsinaisesti yrittäjyyden myyteistä todella vähän. Olen kuitenkin pyrkinyt valinnoissani siihen, että ne palvelevat ilmiön syvällisempää ymmärtämistä. Aiheen mielenkiintoisuutta lisäsi se, että olen itse kiinnostunut yrittäjyydestä ja opin tämän tutkimuksen kautta omaa rohkeampaa lähestymistä yrittäjyyteen pelkäämättä liikaa epäonnistumisia.

Tutkimuksen toteutus sujui erittäin hyvin ja olen erittäin tyytyväinen takojien korkeaan vastausprosenttiin esitutkimuksessa ja vastausten saamiseen eräpäivään mennessä. Haastateltavien valinta onnistui hyvin, jokainen haastateltava lupautui haastatteluun ja haastatteluajat saimme sovittua helposti. Haastattelujen suorittaminen sekä analysointi onnistui hyvin. Haastattelun teema-alueet vastasivat viitekehystä ja haastattelun aikana ei tarvinnut esittää kovin paljon tarkentavia kysymyksiä. Mielestäni haastatteluissa haastateltavat pystyivät vastaamaan

kysymyksiin avoimesti ilman, että tutkijan olisi pitänyt ohjata haastateltavia pysymään asiassa.

Tutkimukselle asetettu aikataulu venyi hieman aiotusta tutkimuksen valmistumisen aikataulusta, joka oli lokakuun loppu. Tämä on mielestäni ymmärrettävää, koska työni Nokia Oyj:n materiaali projekti päällikkönä ei ole työtä aamu kahdeksasta neljään, vaan työtä tehdään, kun projekti sitä vaatii ja viime kevään ja kesän aikana projektissa elettiin kiireisintä aikaa. Lisäksi oma kahdeksan viikon sairastuminen vei veronsa tutkijan voimista ja jouduin antamaan periksi viruksen hyökkäykselle. Opinnäytetyön tekemistä auttoi aikaisemmat opintoni ja aikaisempiin opintoihin tehdyt kvalitatiiviset tutkimukset.

Yrittäjyyden maailma muuttuu ja innovatiivinen yrittäjyysympäristö on ottanut paikkansa siinä, minkä myös osoittaa Takomon innovatiivinen toiminta. Takomon ja muiden alkavien yrittäjien kanssa toimivien tahojen on tiedettävä mitä alkava yrittäjä ajattelee, mikä heitä huolettaa ja pelottaa sekä mitkä heidän tarpeensa ovat.

Opin itse paljon tutkimusta tehdessä ja se on ollut hyvin opettavainen prosessi. Tutkimuksen tekeminen vaatii aikaa, suunnitelmallisuutta ja omaa tahtoa hypätä takojien maailmaan. Tulen näitä kaikkia opittuja taitoja käyttämään ja hyödyntämään tulevaisuudessa. Jatkossa olisi mielenkiintoista uppoutua tutkimukseen, jossa voisi seurata takojan yrittäjyyden polkua kaikkine vaiheineen ja mihin se päättyy ja miten Takomon kaltainen innovatiivinen ympäristö tukee sitä vahvalla verkostoitumisella, inhimisellä toiminnalla ja ihanalla kodikkaalla ympäristöllä hauskoine nimineen.

Tutkimuksen luovutan Takomolle ja takojille antamaan heille mahdollisuuden peilata tutkimusta ja sen tuloksia heidän omaan maailmaansa ja auttaa takojia jatkamaan tietä yrittäjyyteen yhtä innokkaana, avoimena ja innovatiivisena kuin he ovat, mutta toivottavasti muutamaa mörköä vähempänä. Takojien viettäessä viikon kasausta perjantaisin (Perjantaiapurkaus), lainaan heitä; tämä oli minun kasausta, kuukausien purkaus.

Tutkimuksen luotettavuus

Laadullisen tutkimuksen uskottavuutta tulee tarkastella laajemmin käyttämällä validiteetin erilaisia variaatioita. Laajemmin tarkastelu auttaa kokonais kuvan hahmottamisessa ansioineen ja puutteineen (Kyrö 2003, 137.) Tuomi & Sara-järvi (2009, 138) tarkastelevat neljää laadullisen tutkimuksen kriteeriä suomenkielisten lähteiden Niirasen, Tynjälän, Eskolan, Suorannan ja Parkkilan kautta. Näistä kaikki perustuvat Lincolnin ja Guban näkemyksiin paitsi Parkkila joka perustaa näkemyksensä Hollowayn ja Wheeleriin. Tässä tutkimuksessa käytettävät kriteerit ovat uskottavuus, siirrettävyys, varmuus ja vahvistettavuus.

Aineiston luotettavuuden arvioimiseksi ei ole yhtä selkeää ohjeistusta. Tutkimuksen tekijän tulee pystyä esittämään raportissaan selkeä ja kattava kuva tutkittavasta ilmiöstä ja sen prosessista. Mitä tutkitaan ja miksi tutkitaan, tutkijan sitoutuneisuus tutkimukseen, aineisto keruu menetelmät ongelmiseen, tutkittavien valinta ja heidän suhteensa tutkijaan, tutkimuksen kesto, miten tutkimus on analysoitu ja raportti koostettu (Emt. 2009, 140 – 141.)

Tutkimuksen luotettavuus lisääntyy mitä useampaa menetelmää tai näkökulmaa eli *triangulaatiota* on mahdollista tutkimuksessa käyttää (Ojasalo ym. 2009, 94). Tässä tutkimuksessa esitutkimuksen perusteella pystyttiin määrittelemään tutkittavan ilmiön keskeinen paradigma.

Uskottavuus

Alun perin tutkimustöiden luotettavuutta on käsitelty reliabiliteetin ja validiteetin määritteiden avulla, mutta nämä ovat soveltuneet paremmin kvantitatiivien tutkimustyön tarpeisiin (emt. 2009, 136). Tutkimuksen uskottavuuteen vaikuttaa tutkijan perehtyminen aiheeseen ja onko tutkija tulkinut aineistoa oikein sekä tulokset vastaavat todellisuutta. Tutkijan tulee tarkistaa onko hän pystynyt käsitteellistämään tutkittavien käsityksiä oikein. Emt. (2009, 132) toteavat uskottavuuden perustuvan hyvään tieteelliseen käytäntöön.

Tämän tapaustutkimuksen valmistumiseen olen käyttänyt aikaa vuoden, siitä kun idea tapaustutkimuksen kohteesta syntyi ja tarkentui ensimmäisessä palaverissa Yritystakomo Oy:n takomomestarin kanssa. Tutkimuksen aikataulu esitetty taulukossa 1. Kohdeorganisaatioon olin yhteydessä heti idean synnyttyä ja keskustelin siitä toimitusjohtajan kanssa ja ohjaavan opettajan kanssa. Tutkimusaineisto on koottu ensin laajemmalla esitutkimuksella isommalle henkilömäärälle ja sen perusteella valitsin teemahaastatteluun kuusi henkilöä.

TAULUKKO 1. Tapaustutkimuksen toteutunut aikataulu

Vaihe	Aika
Tutkimuksen suunnittelu, palaveri toimiksi antajan kanssa	Marraskuu 2010 – Joulukuu 2010
Teoriaan tutustuminen, menetelmä valinnat	Joulukuu 2010 - Maaliskuu 2011
Empiirisen tutkimuksen toteuttaminen	Maaliskuu 2011 – Huhtikuu 2011
Tutkimuksen analyysi	Toukokuu 2011 – Lokakuu 2011
Tutkimuksen loppuunsaattaminen	Lokakuu 2011 – Marraskuu 2011

Teemahaastatteluun osallistuneet ovat saaneet ennakkoon tutustua haastattelussa esitettyihin kysymyksiin. Haastattelu tilanteessa pyrin toimimaan siten, että en vaikuttanut haastateltujen vastauksiin. Mielestäni onnistuin tässä hyvin ja jokainen haastateltava kertoi avoimesti oman näkemyksensä teemahaastattelussa esitettyihin kysymyksiin ja mahdollisiin lisäkysymyksiin. Kohdeorganisaatioon ja sen toiminnan ymmärtämisessä auttoi tekemäni avoin haastattelu takomottarelle (rekrytointijohtajalle).

Teemahaastattelun tulokset kuuntelin nauhalta kaksi kertaa, litteroin ja aukikirjoitin ne tarkasti, tämän jälkeen luin tulokset läpi useaan kertaan ja palasin niihin aina tutkimuksen kirjoittamisen eri vaiheessa. Tutkimuksen aineisto on tutkijan käytössä, mutta sitä ei tulla julkaisemaan, ainoastaan lopullinen työ on julkinen ja tämä on kerrottu esitutkimukseen ja teemahaastatteluihin osallistuneille.

Siirrettävyys

Tutkimustulosten tulisi olla siirrettävissä toiseen kontekstiin, jotta siirrettävyys luotettavuuden kriteerinä toteutuu. Laadullinen tutkimus on vahvasti sidoksissa kontekstiin jossa ilmiötä tutkitaan, joten tämän vuoksi tulokset eivät ole suoraan siirrettävissä, koska tulokset sitoutuvat vahvasti tutkimukseen omaan koettuun maailmaan. Siirrettävyyteen vaikuttaa kuinka samankaltainen tutkittu ympäristö on (Tuomi & Sarajärvi 2009, 138.)

Olen tutkimuksessa hyödyntänyt olemassa olevaa tietoa yrittäjästä ja yrittäjyydestä ja näihin käsitteisiin liittyviä uskomuksia runsaan lähdeaineiston ja aikaisemmin tehtyjen tutkimusten pohjalta. Tietoperustasta löytyy yhteneväisyyksiä ja osin siirrettävyyttä, kun vertaa niitä tämän tutkimuksen tuloksiin. Tämä lisää tutkimuksen luotettavuutta. Siirrettävyydessä on otettava huomioon organisaation oma yksilöllinen arvomaailma, toimintatapa, koko ja toimijoiden ikä sekä määrä. Mielestäni tutkimuksen kohteena voisi olla samalla periaatteella toimiva organisaatio tai muu alkavien yrittäjien kanssa toimiva organisaatio. Eriksson & Koistinen (2005, 34) toteavat, että tapaustutkimuksella ei voida luoda tilastollisia yleistyksiä, vaan teoreettisia yleistyksiä. Tässä tapaustutkimuksessa olen pyrkinyt tuottamaan yksityiskohtaista ja täsmentävää tietoa tutkittavasta ilmiöstä kohdeorganisaation tapausten avulla.

Tässä tutkimuksessa olen mielestäni tarjonnut lukijoille riittävästi monipuolista aineistoa. Tutkimuksen etenemistä kuvataan niin, että lukija pystyy sen perusteella tekemään omia johtopäätöksiä ja päättämään tulosten hyödyllisyydestä ja mahdollisista tulosten soveltamisesta toisissa olosuhteissa tai sovellusympäristössä.

Riippumattomuus eli reliabelius

Tutkimus on toteutettu seuraamalla OAMK:n liiketalouden laadullisen tutkimuksen ohjaavia periaatteita. Olen pyrkinyt saamaan tutkimukselle läpinäkyvyyttä käyttämällä haastateltavien suoria lainauksia tutkimusaineistosta, jonka perusteella lukija voi arvioida tutkijan tulkintojen pätevyyttä.

Olen tutkimuksessa lähestynyt tutkittavaa ilmiötä eri näkökulmista samankaltaisilla kysymyksillä jo esitutkimuksen aikana. Näin olen varmistanut saatujen vastausten pysyvyys ja luotettavuus. Tapaustutkimuksessa korostuu tutkittavan subjektiivinen kokemus ja tutkittavan kertomus on hänen omanäkemyksensä asiasta juuri sillä hetkellä. Tutkimusta uusittaessa tulos saattaisi muuttua, koska harvoin objekti pysyy muuttumattomana ajan ja luonnollisten kokemusten sekä ihmisten kokemien luonnollisten muutosten kautta.

Vahvistettavuus

Vahvistettavuus tulee näkyä läpi tutkimusprosessin. Tutkimuksen tulokset ovat syntyneet tutkittavien vastauksista ilman että ne olisivat tutkijan motivaation, perspektiivien tai intressien ohjaamia. En ole tutkimukseni aikana vaikuttanut ilmiön tutkintaan, koska aihe on minulle uusi ja tutkittava organisaatio uusi, mutta mielenkiintoinen tuttavuus.

Tuomi & Sarajävi (2009, 139) esittävät kolme vertailu mahdollisuutta tutkimuksen vahvistettavuudesta. Niiranen käsittelee sitä vakiintuneisuuden kautta, jolloin ulkopuolinen henkilö arvioi tulokset. Tämän tutkimuksen tulokset tulen antamaan kohdeorganisaation takomojohtajalle ja takomottarelle arvioitavaksi. Tynjälä puolestaan käsittelee vahvistettavuutta tutkimukseen käytettyjen teknikoiden kautta. Olen kerännyt tutkimusaineistoin useita menetelmiä käyttäen. Ilmiötä on kuvattu ensimmäisen kerran esitutkimuksen avulla, sen jälkeen teemahaastatteluin sekä takomottaren avoimella haastattelulla. Tässä tutkimuksessa triangulaatio on kohdistunut tutkittavaan aineistoon ja tutkimuksessa käytettyyn teoria pohjaan, nämä yhdessä parantavat tutkimuksen luotettavuutta.

Tietoperustaa olen pyrkinyt käyttämään tutkimuksessa monipuolisesti vaikka pelkästään yrittäjyyden myytteihin perustuvia tutkimuksia ei ole kovin paljonkaan olemassa. Tavoitteenani minulla on ollut löytää ja analysoida mahdollisimman tarkasti mitkä esteet vaikuttavat yrittäjyyden aloittamisessa.

Loppusanat

Kiitos tuesta aviomiehelle ja ystäville. On ollut välillä tuskastuttavaa, kun minulla ei ole ollut teille aikaa niin kuin oisin sitä itse toivonut olevan, mutta tiedän teidän ymmärtävän ja uskovan minuun. Kiitos myös työnantajalleni joka on antanut aikaa opiskeluun ja tukenut minua mahdollisella tiellä uudelle uralle yrittäjänä. Kiitos toimeksiantajalle, olen vasta nyt oikein ymmärtänyt Takomon toiminnan tärkeyden takojille ja koko Oulun seudun yrittäjyyden kehittämisessä. Tee-mahaastattelussa eräs haastateltava kertoi, että ei olisi tässä ilman Takomoa ja ymmärrän kuinka tärkeän tuen ja verkoston hän on voinut tätä kautta itselleen saada. Kiitän myös ohjaavaa opettajaani Katjaa, oli ihana saada sinulta potkua jatkaa huolimatta siitä vaikka välillä tuntui vaikealta ja epätoivo kolkutteli nurkan takana. Kiitos opponentti Nina Leskinen ja toivon sinulle myös onnea omaan tutkimukseesi. Tutkimuksen tie on ollut välillä hankala ja oma osaaminen koe-tuksella, mutta nyt se on tässä. Kiitos!

LÄHTEET

Cree, R. 2010. The seven myths of entrepreneurial Britain. Hakupäivä 19.10.2011, http://www.director.co.uk/ONLINE/2010/11_10_richard-cree-seven-myths-entrepreneurial-britain.html

Eriksson, P. & Koistinen, K. 2005. Monenlainen tapaustutkimus. Kuluttajatutkimuskeskus. Julkaisu 4.

Heikkilä, J. & Heikkilä, K. 2001. Innovatiivisuutta etsimässä. Irtiottoa keskinkertaisuudesta. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Heikkikä, M. 2006. Minäkäsitys, itsetunto ja elämänhallinnan tunne sisäisen yrittäjyyden determinanteina. Väitöskirja. Jyväskylä.

Hirsjärvi, S., Remes, P., Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. Hämeenlinna: Kariston Kirjapaino Oy.

Hytti, U. 2003. Stories of Entrepreneurs: Narrative construction of Identities. Turku: Kirjapaino Grafia Oy.

Hyytinen, A. & Pajarinen, M. 2005. Yrittäjäksi ryhtyminen ja yrittäjyysasenteet Suomessa: Havaintoja kyselytutkimuksista. Elinkeinoelämän tutkimuslaitoksen selvitys "Mistä Yrittäjät tulevat". No. 990.

Hägg, O. 2011. Yrittäjyysvalmennus ja yrittäjyysidentiteetti. Väitöskirja. Hakupäivä 20.8.2011, <http://acta.uta.fi/pdf/978-951-44-8462-9.pdf>.

Ibarra, H. 2003. Working Identity. Unconventional Strategies for Reinventing Your Career. Harvard Business School press.

Isokangas, J. 2009. Väitöskirja. Partneriperustainen harjoitusyritys. Opiskelijat luomassa uutta toimintakokonaisuutta yrittäjyyskoulutuksessa. Oulu: Oulu University Press.

Jyväskylän yliopisto, Koppa. 2011. Tieteen filosofisetmenetelmät. Hakupäivä 5.10.2011,
<https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/tieteenfilosofiset-suuntaukset/hermeneutiikka>

Kansikas, J., Suoranta, M. 2007. Yrittäjyyden tutkimus XXIII taloustutkijoiden kesäseminaarissa. N:o 160/2007. Jyväskylän yliopisto, taloustieteiden tiedekunta julkaisuja.

Kivelä, P. 2002. Ammattikorkeakouluopiskelijoiden suhtautuminen yrittäjyyteen. Pirkanmaan ammattikorkeakoulun julkaisusarja A. Tutkimukset ja selvitykset. Nro 3.

Koiranen, M., Peltonen, M. 1995. Yrittäjyyskasvatus. Tampere: Tammer-Paino.

Koiranen, M. 2000. Juuret ja siivet. Perheyriksen sukupolvenvaihdos. Helsinki: Edita.

Koiranen, M. 2009. Selviytymiskaava 2k x 2v. Teoksessa Juuti, P. (toim.) Yllätyksellinen maailma. Miten toimit ja löydät mahdollisuuden. Tampere: Esa Print, 155.

Kirjavainen, M. 2002. Yrittäjän arjesta. Hämeenlinna: Karisto Oy:n kirjapaino.

Kokonaho, T. 2007. Älä koskaan ryhdy yrittäjäksi, 50 asiaa yrittäjyydestä. Helsinki: Aksios.

Korpela, J. 2008. Pienehkö sanakirja . Hakupäivä 1.10.201,
<http://www.cs.tut.fi/~jkorpela/siv/index.html>

Kyrö, P. 1997. Yrittäjyyden muodot ja tehtävä ajan murroksissa. Jyväskylä: University Printing House.

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

Laukkanen, M. 2006. Yritykset terveluloa. Kehittämistoimi seututalouden käynnistäjänä. Tampere: Tammer-Paino Oy.

Luukkainen, O. & Wuorinen, J. 2002. Yrittävä elämänsenne. Jyväskylä: PS-kustannus.

Lyytinen, J. & Piha, K. 2004. Yritä edes, 32 syytä ryhtyä yrittäjäksi. Jyväskylä: Gummerus kirjapaino.

Niemi, H. 2007. Helinöitä. Tarinoita yrittäjyydestä ja muista vakavista asioista peitottuna hersyvään huumoriin. San Marino: Juvenes Print.

Niittykangas, H. 2004. Yrittäjä ja yrityksen toimintaympäristö. Jyväskylän yliopisto taloustieteiden tiedekunta julkaisuja No. 134/2003, 2. Painos. Jyväskylä

Nurmi, T. & Tulevaisuuden tutkimuskeskus. 2004. Yrittäjyyden edistäminen: Yrittäjyyden uusi kuva 2020 Loppuraportti. Hakupäivä 4.10.2011, http://www.tse.fi/FI/yksikot/erillislaitokset/tutu/Documents/publications/yrjy_loppuraportti.pdf.

Ojasalo, K., Moilanen, T., Ritalahti J. 2009. Kehittämistyön menetelmät. Helsinki: WSOYpro.

Paavola, V. 2010. Työpaikan ikuiset myytit. Juva: WS Bookwell Oy.

Pitkäranta, A. 2010. Laadullisen tutkimuksen tekijälle, työkirja. Hakupäivä 4.10.2011

,http://www.samk.fi/download/13153_Laadullisen_tutkimuksen_tyokirja_APitkaranta.pdf.

Puhakka, V. 2002. Entrepreneurial Business Opportunity Recognition. Väitöskirja. Vaasa.

Puustinen, T. 2006. Avain omaan yritykseen. Kirjakas.

Pyykkö, M. 2011. Minustako yrittäjä? Helsinki: WSOYpro.

Ristimäki, K . 2004. Yrittäjyyskasvatus. Hamina: Kotkan kirjapaino.

Shane, S. 2008. How to Change the World. A practical blog for impractical people. Top ten myths of Entrepreneurship. Hakupäivä 25.8.2011, <http://blog.guykawasaki.com/2008/01/top-ten-myths-o.html#axzz1bnQEDirH>

Shane, S. 2008. The Illusions of Entrepreneurship. Google kirja. Hakupäivä 29.10.2011, <http://www.google.com/books?id=clePgiDAoGQC&printsec=frontcover&hl=fi#v=onepage&q&f=false>

Tikka, T. 2011. Epäonnistumisen päivä. Taneli Tikka: konkurssi oli Harvard MBA-tasoinen oppikokemus. Hakupäivä 4.10.2011, <http://epaonnistumisenpaiva.fi/2011/09/26/taneli-tikka-konkurssi-oli-harvard-mba-tasoinen-oppikokemus/>

Tilastokeskus. Findikaattori. Konkurssit. Hakupäivä 8.11.2011, <http://www.findikaattori.fi/24/>

Timmins, J. & Spinelli, S. 2007. New venture creation: entrepreneurship for the 21st century. 2007. Boston: McGraw Hill.

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2009. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Jyväskylä: Gummerus kirjapaino.

Turun kauppakorkeakoulu, 2010. Yrittäjien kasvuhakuisuus liian vähäistä. Hakupäivä 4.10.2011, http://www.tse.fi/FI/media/ajankohtaista/Pages/yrittajien_kasvuhakuisuus_liian_vahaista.aspx

Työ- ja elinkeinoministeriö, 2010. Yrittäjyyskatsaus 2010. Hakupäivä 4.10.2011, www.tem.fi/files/27967/TEM_60_2010_netti.pdf

Vahtera, P.2011. Yrittäminen on kaunein tapa ottaa vastuu omasta elämästä. Saarijärvi: Saarijärven Offset Oy.

LIITTEET

ESITUTKIMUS TAKOJILLE SÄHKÖPOSTILLA

LIITE 1

KYSELYLOMAKE

Taustatiedot

ikä
sukupuoli
perhe
työkokemus _____ vuotta

Millainen on työhistoriasi?

Millainen peruskoulutus sinulla on?

Millainen ammattikoulutus sinulla on?

Mitä lisäopintoja sinulla on?

Milloin olet tullut mukaan Yritystakomon toimintaan?

Miksi tulit Yritystakomoon?

Ajattelitko perustaa itse yrityksen jossain vaiheessa?

Mitä hyvää yrittäjyydessä mielestäsi on?

Mitä huonoa yrittäjyydessä mielestäsi on?

Mitä pelkoja mielestäsi liittyy yrittäjyyteen?

YKSIÖ

Kehitätkö mielelläsi uusia ideoita ja pyrit viemään niitä eteenpäin?

Oletko oma-aloitteinen?

Asetatko itsellesi elämässäsi tavoitteita? Millaisia?

Miten suhtaudut mahdollisiin epäonnistumisiin?

Millainen olet itsenäisenä työntekijänä?

Miten suhtaudut epävarmuuteen?

Miten suhtaudut muutoksiin?

YRITTÄJYYS

Mikä sai sinut kiinnostumaan yrittäjyydestä?

Mitä mieltä olet itse yrittäjyydestä?

Oletko aiemmin toiminut yrittäjänä ja jos olet millä alalla?

Onko perheessäsi tai tuttavapiirissä yrittäjiä ja millä alalla?

Miten koet heidän yrittäjyyden?

Mitä positiivista näet yrittäjyydessä?

Oletko törmännyt negatiivisiin kokemuksiin yrittäjyydessä? Millaisiin?

Mistä mielestäsi johtuu, että monet ihmiset suhtautuvat kielteisesti yrittäjiin ja yrittäjyyteen?

Miten mielestäsi Oulun seudulla suhtaudutaan yrittäjyyteen?

Millaisia odotuksia ja velvoitteita yhteiskunta mielestäsi asettaa yrittäjyydelle?

Mitkä ovat suurimmat esteet yrittäjyydelle?

Millaisilla toimenpiteillä esteitä/yrittäjyyden pelkoja voitaisiin estää yrittäjäksi ryhtymisessä?

INNOVATIIVISUUS

Millainen olet oppijana?

Miten opit uutta?

Oletko innovatiivinen? Miten?

Uskallatko kertoa "hulluimmatkin" ideat ääneen?

Mikä merkitys luovuudella on nykyisin siinä mitä nykyisin teet?

Mitkä asiat sinua pelottavat ja miten ne vaikuttavat sinun luovuuteesi?

Miten toimit ongelmanratkaisu tilanteessa?

Miten kehität itseäsi?

ORGANISAATIO

Mikä sinua motivoi organisaation toiminnassa?

Miten olet sitoutunut toimintaan?

Miten hyvin organisaatiossa huomataan toimintaympäristön tarjoamia uusia mahdollisuuksia?

Kannustaako organisaatio riskien ottamiseen?

Miten organisaatio kannustaa oma-aloitteisuuteen?

Miten yrittäjäosaamista kehitetään organisaatiossa?

Kannustaako organisaatio yrittäjyyteen?

Onko organisaation toiminnalla edistäviä vaikutuksia yrittäjyyteen?

Rohkaiseeko ja antaako organisaatio tukea uusiin ideoiden kehittämisessä?