



Lappeenrannan – Lahden teknillinen yliopisto LUT  
LUT School of Engineering Science  
Tuotantotalouden koulutusohjelma, yrittäjyys

Tiina Maliniemi

**YRITTÄJYYS KEINONA TYÖLLISTYÄ  
YRITTÄJÄKSI YHDESSÄ YÖSSÄ(KÖ)?  
CASE TUTKIMUS**

Diplomityö

Työn tarkastajat:

Professori Timo Pihkala  
Tutkijaopettaja Elena Oikkonen

## TIIVISTELMÄ

Lappeenrannan-Lahden teknillinen yliopisto LUT  
LUT School of Engineering Science  
Tuotantotalouden koulutusohjelma, yrittäjyys

Tiina Maliniemi

### **Yrittäjyys keinona työllistyä Yrittäjäksi yhdessä yössä(kö)? Case tutkimus**

Diplomityö

2021

79 sivua, 6 kuviota, 9 taulukkoa, 1 liite

Tarkastajat: Professori Timo Pihkala ja Tutkijaopettaja Elena Oikkonen

Hakusanat: yrittäjyys, mahdollisuuden tunnistaminen, työllistymiskeino, ympäristön tuki, sosiaaliset suhteet, elämäntapa

Tutkimuksessani selvitettiin sitä, miten edistää yrittäjyyttä, mitä yrittäjyys vaatii yksilöltä ja miten tunnistaa yrittäjyysmahdollisuuksia. Tutkimus oli tapaustutkimus, jossa haastateltiin neljää yksilöä. Yksi oli toiminut yrittäjänä yli 10 vuotta, ja toinen alle 10 vuotta. Kolmas yksilö oli eläköitynyt yrittäjä ja neljäs suunnitteli yrittäjäksi lähtemistä. Aineistonkeruu suoritettiin puolistrukturoituina teemahaastatteluina touko- ja kesäkuun 2018 aikana.

Tutkimuksen perusteella voidaan sanoa, että yrittäjyyden edistäminen on tärkeää yhteiskunnassamme. Yritykset luovat lisää työpaikkoja ja erityisesti kasvuhakuiset yritykset olisivat Suomelle tärkeitä. Yrittäjyydestä tulisi luoda myönteisempää mielikuvaa ja panostaa koulumaailmassa yrittäjyysoppeihin, sillä oppilaitokset toimivat yrittäjämäisten mahdollisuuksien lähteenä luomalla uutta tietoa.

Johtopäätöksenä tutkimuksen perusteella voitiin todeta, että yhteiskunnan ja ympäristön tulisi olla kannustava ja tukea yrittäjyyteen. Yksilöitä tulee kannustaa tunnistamaan yrittäjyysmahdollisuuksia ja tunnistaa itsessään yrittäjämäisiä ominaisuuksia ja taitoja.

## **ABSTRACT**

Lappeenranta-Lahti University of Technology LUT  
LUT School of Engineering Science  
Degree Programme in Industrial Engineering and Management

Tiina Maliniemi

### **Entrepreneurship as a means of employing Become an entrepreneur overnight? Case study**

Master's thesis

2021

79 pages, 6 figures, 9 tables, 1 appendices

Examiners: Professor Timo Pihkala and Associate professor Elena Oikkonen

Keywords: entrepreneurship, identification of opportunity, employment, environmental support, social relationships, way of life

In my research I studied how to promote entrepreneurship, what entrepreneurship requires of the individual and how to identify entrepreneurship opportunities. The study was a case study in which four individuals were interviewed. One had been an entrepreneur for more than 10 years and another under 10 years. The third individual was a retired entrepreneur and the fourth was planning to become an entrepreneur. The data collection was conducted as semi-structured theme interviews during May and June 2018.

Based on the research it can be said that promoting entrepreneurship is important in our society. Companies are creating more jobs, and especially growth-seeking companies would be important to Finland. We need to create a more positive image of entrepreneurship and invest in entrepreneurship in the school world as schools work as a source of entrepreneurial opportunities by creating new knowledge.

As a conclusion, it was found that society and the environment should be encouraging and support entrepreneurship. Individuals should be encouraged to identify opportunities for entrepreneurship and to identify entrepreneurial qualities and skills.

# Sisällysluettelo

1. JOHDANTO .....	1
1.1 Tutkimuksen tausta.....	2
1.2 Tutkimuksen tavoite ja tutkimuskysymys .....	3
1.3 Teoreettinen viitekehys ja tutkimuksen rajaukset.....	4
1.4 Tutkimuksen rakenne .....	5
2. YRITTÄJYYS ILMIÖNÄ.....	6
2.1 Yrittäjyys – mitä se on?.....	6
2.2 Yrittäjämäiset ominaisuudet ja taidot .....	9
2.3 Erilaiset yksilöt – erilaiset mahdollisuudet.....	12
2.4 Mahdollisuuksien tunnistaminen.....	20
3. YMPÄRISTÖN JA SOSIAALISTEN SUHTEIDEN TUEN MERKITYS YRITTÄJYYDESSÄ.....	28
3.1 Yhteiskunnan ja ympäristön vaikutus yrittäjyyteen .....	28
3.2 Yrittäjyyskulttuuri .....	31
3.3 Sosiaaliset suhteet yrittäjyydessä.....	34
3.4 Yrittäjyys elämäntapana .....	38
4. TUTKIMUSMENETELMÄT .....	42
4.1 Tutkimusstrategia .....	42
4.2 Aineiston keruu .....	44
4.3 Tutkimusaineiston analyysi .....	47
4.4 Tutkimuksen luotettavuuden arviointi – reliaabelius ja validius .....	50
5. TUTKIMUSTULOKSET .....	52
5.1 Tutkimuksen tausta.....	52
5.2 Tutkimuksen tulokset .....	55
6. JOHTOPÄÄTÖKSET JA YHTEENVETO .....	68
6.1 Johtopäätökset .....	68
6.2 Mahdolliset jatkotutkimusehdotukset.....	79
Lähdeluettelo .....	80

## 1. JOHDANTO

Diplomityöni aiheena on yrittäjyys keinona työllistyä. Aina ei ole tarjolla vastavalmistuneille työpaikkoja ja välillä elämässä voi tulla ajanjaksoja, jolloin joutuu työttömäksi tai lomautetuksi. Yrittäjyyttä voisikin pohtia hyvänä keinona työllistyä ja luoda uraa itselleen. Kaikille yrittäjyys ei sovi, mutta yrittäjyyttä ei tulisi pelätä ja ajatella vaikeana asiana.

Erityisesti pk -yritykset ovat suuria työllistäjiä yhteiskunnassa, jonka vuoksi yhteiskunnan ja ympäristön tulisikin kannustaa yrittäjyteen. Pk -yritykset ovat luoneet työpaikkoja yli 115 000 työntekijälle vuosien 2011 – 2015 aikana (Yrittäjät 2017). Kannustamalla ja tukemalla yrittäjyyttä, saadaan yhteiskuntaamme lisää yrittäjiä, jotka työllistävät lisää yksilöitä. Pk -yritykset luovat uusia työpaikkoja ihmisille ja työtä tarvitseville yhteiskunnassa, ja siksi yrittäjyteen tulisi yhteiskunnassamme kannustaa juuri taloudellisen tilanteen ja työllisyyden parantamiseksi.

Miten siis edistää yrittäjyyttä, mitä yrittäjyys vaatii ja miten näihin yrittäjämäisiin mahdollisuuksiin tulisi yksilön tarttua. Tutkimus toteutetaan tapaustutkimuksena, jota varten haastatellaan kahta yrittäjää, eläkkeelle jäänyttä yrittäjää ja yrittäjäksi aikovaa yksilöä. Tutkimusta varten kerätään mahdollisimman kattavasti tutkittavaan aiheeseen liittyvää materiaalia. Tiedonkeräämistä varten laaditaan puolistrukturoitu haastattelulomake. Kerätyn tiedon avulla pyritään saamaan mahdollisimman kattavasti tietoa yksilöiden yrittäjämäisistä ominaisuuksista ja mahdollisuuksien tunnistamisesta sekä heidän jaksamisestaan yrittäjyyden matkan varrella.

Yrittäjyyden tutkijoilla on hyvin erilaisia uskomuksia ja näkemyksiä yrittäjyyden luonteesta. Kokonaisvaltainen näkemys yrittäjyyden luonteesta kuitenkin näyttäisi puuttuvan. Vain tekemällä asiat näkyviksi, joihin uskomme, voimme ymmärtää, miten nämä kaikki eri osat rakentavat kokonaisen näkemyksen yrittäjyydestä. Heikkoutena on se, että monissa tapauksissa tutkijat jättävät huomioimatta muiden tutkijoiden näkemykset. Huomaamalla, että uskomusten välillä on eroja, saattavat eri tieteenalojen tutkijat alkaa nähdä sen, että eroavaisuudet saattavat olla saman kokonaisuuden eri puolia. (Gartner 2001,230 - 231)

Yksilöiden käyttäytymistä voidaan paremmin ymmärtää historian ja sosiaalisten yhteyksien avulla. Nämä kontekstit tarjoavat yksilöille mahdollisuuksia ja rajoja heidän käyttäytymiselleen. Kontekstien tärkeys on hyvä ymmärtää, sillä ne vaikuttavat siihen, miksi yrittäjyys tapahtuu ja ketkä siihen vaikutukseen altistuvat. (Welter 2011,165)

## 1.1 Tutkimuksen tausta

Yrittäjyys on mahdollisuuksien havaitsemista, ja näihin mahdollisuuksiin tarttumista. Oikeanlaisten mahdollisuuksien tunnistaminen ja valitseminen ovat menestyksekkään yrittäjän tärkeimpiä taitoja. (Ardichvili 2003)

Mahdollisuuksien lähteiden tutkimukseen kuuluu löytämisen prosessit sekä mahdollisuuksien arvioiminen ja hyödyntäminen. Mahdollisuuksien tunnistamiseen liittyy oleellisesti myös se, millainen yksilö on, ja miten itse yksilö arvioi ja pystyy hyödyntämään mahdollisuuksia. (Gartner 2001, 232)

Yrittäjyudessa tarvitaan myös monesti tukea, joka tukee näkemystä perheen merkityksen tärkeydestä yrittäjyudessa. Jos vanhemmat ovat kotona tarjonneet kannustavan ja haastavan ympäristön lapselleen, kehittävät he lapsistaan usein sellaisia, joilla on korkea tarve menestymiselle. Yrittäjät usein tulevat kodeista, joissa isä tai äiti on myös työllistännyt itsensä yrittäjänä. Myös lapsi, jolle on pienestä pitäen annettu vastuullisuutta ja mahdollisuuksia, kehittyy hänelle yrittäjämäisiä piirteitä. (Dyer & Handler 1994, 72)

Yrittäjyysmahdollisuus voidaankin määritellä tilanteeksi, jossa yksilö pystyy luomaan uuden tarkoituksen järjestelemällä uudelleen resursseja, joiden yrittäjä uskoo tuovan tuottoa. Yrittäjyysmahdollisuudet eivät aina välttämättä kuitenkaan ole tuottavia, ja mahdollisuuden piirteet vaikuttavat yrittäjyysprosessiin. (Shane 2003, 18)

Mahdollisuuksien etsimisen prosessi on kognitiivinen, eikä voi olla kollektiivista toimintaa. Tämän vuoksi vain yksilöt, ei ryhmät tai firmat, havaitsevat yrittäjyysmahdollisuuksia. Yksilöt ovat erilaisia, jonka vuoksi toiset ovat parempia tunnistamaan mahdollisuuksia kuin toiset. (Shane 2003, 45) Mahdollisuuksien tunnistamiseen ja etsimiseen vaikuttaa mm. yksilön koulutus, työkokemus, ikä, sosiaalinen asema, motivaatio ja arviointikyky (Shane 2003, 62).

Yrittäjämäiseen valppauteen yritysmahdollisuuksien havaitsemiseksi vaikuttaa oleellisesti henkilökohtaiset kontaktit, sosiaaliset verkostot ja pääsy oleellisiin tietoihin. Menestyvän yrittäjän tärkeimpiä taitoja on tunnistaa ja valita oikeanlaisia mahdollisuuksia. (Ardichvili 2003, 105)

Innovatiiviset ideat tulevat monista lähteistä ja ovat monien yksilöiden saatavissa. Kaikki yksilöt eivät kuitenkaan reagoi samalla tavalla samaan informaatioon. Mahdollisuuden tunnistamisessa ei vaikuta pelkästään yksilön hallussa oleva tieto, vaan myös se, miten yksilö soveltaa ja laajentaa tietoa tilanteessa tunnistaakseen mahdollisuuden. (Dimov 2007, 722)

Mahdollisuuksien löytämiseen painottuvat teorit korostavat sitä, että mahdollisuudet ovat olemassa ympärillä olevassa maailmassamme todellisina, itsenäisinä ja objektiivisinä ilmiöinä, jotka odottavat löytämistään ja hyödyntämistään (Alvarez & Barney 2007, 13).

Sosiaaliset verkostot voivat tarjota rahallista tukea, informaatiota, potentiaalisia työntekijöitä tai pääsyn asiakkaisiin, mutta ennen kaikkea se tarjoaa emotionaalista ymmärtämistä, rohkaisemista sekä perheen ja ystävien tukea. (Welter 2011,168-169)

## 1.2 Tutkimuksen tavoite ja tutkimuskysymys

Tutkimuksen tavoitteena on selvittää tapaustutkimuksen muodossa, miten yrittäjyyttä voitaisiin edistää, mitä yrittäjyys vaatii ja miten tunnistaa yrittäjyysmahdollisuuksia.

Tutkimuskysymys tulee olla tällaisessa laadullisessa tutkimuksessa sellainen, joka pyrkii ratkaisemaan käsillä olevaa ongelmaa ja lisää tietoutta asian suhteen. Laadullisessa tutkimuksessa kysymyksen tulee olla enemmänkin selittävä ja kuvaava tutkittavaa asiaa kohtaan. (Metsämuuronen 2009, 39)

Koska kyseessä on tapaustutkimus, niin aiempaa tutkimusta juuri kyseisestä tutkimusaiheesta ei ole suoranaisesti, joten kysymyksen vastaus tulee myös olla kuvaileva. (Metsämuuronen 2009, 39)

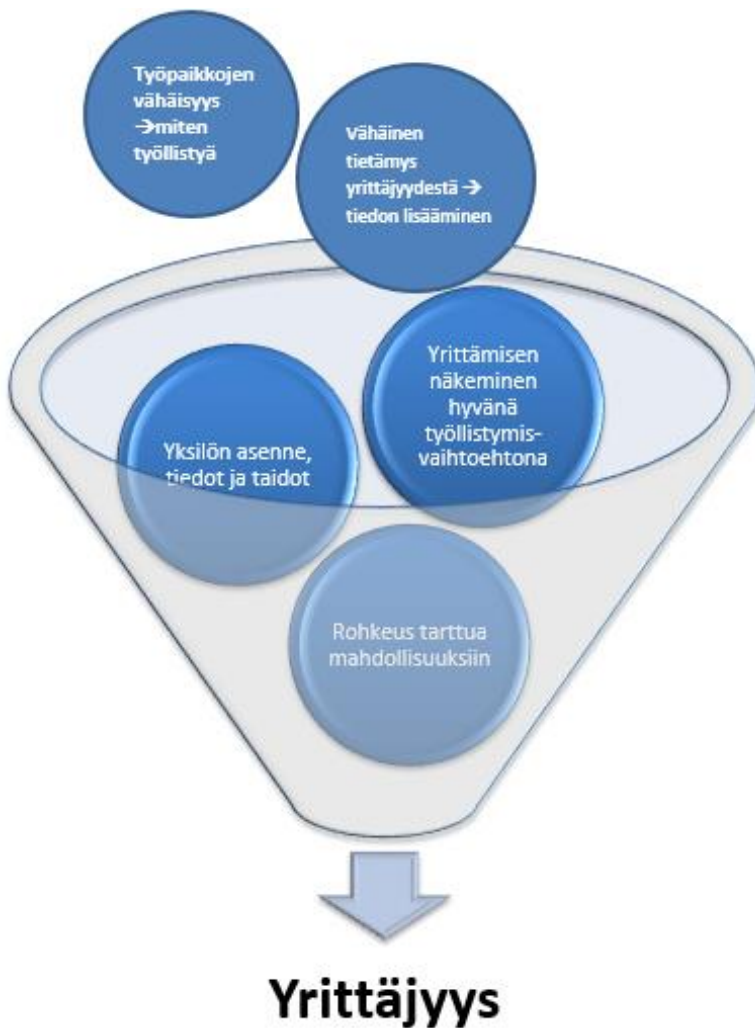
Tutkimukseni päätutkimuskysymys on: *”Miten edistää yrittäjyyttä?”*

Alatutkimuskysymyksinä ovat: *”Mitä yrittäjyys vaatii yksilöltä?”*

*”Miten tunnistaa yrittäjyysmahdollisuuksia?”*

### 1.3 Teorettinen viitekehys ja tutkimuksen rajaukset

Kuviossa 1 on esitetty tutkimuksen teoreettista viitekehystä. Yrittäjyys lähtee liikkeelle yksilön yrittäjämäisistä ominaisuuksista ja mahdollisuuksien tunnistamisesta sekä arvioimisesta. Matkan varrella tarvitaan hyvinvointia ja jaksamista, jotta yrittäjä jaksaa jatkaa yrittäjyyttä. Lisäksi yhteiskunnan ja ympäristön tuella on merkitystä yrittäjyyden matkan varrella.



Kuvio 1. Teorettinen viitekehys



Tutkimus rajataan koskemaan yrittäjyyden osalta niitä yksilön ominaisuuksia, taitoja ja mahdollisuuksien tunnistamista, joita yrittäjydessä tarvitaan. Lisäksi käsitellään yksilön hyvinvointia ja jaksamista yrittäjyyden matkan varrella sekä yhteiskunnan ja ympäristön tuen merkitystä yrittäjyyden edistämiseksi.

Tämän tapaustutkimuksen empiria koostuu haastattelemalla kahta yrittäjää, eläköitynyttä yrittäjää sekä yrittäjäksi aikovaa yksilöä. Heiltä pyritään keräämään mahdollisimman kattavasti aineistoa.

#### **1.4 Tutkimuksen rakenne**

Tutkimus koostuu kuudesta luvusta. Luvussa yksi eli johdannossa esiteltiin tutkimuksen taustaa ja tavoitteita sekä tutkimuskysymykset, tutkimuksen teoreettinen viitekehys ja tutkimuksen rajaus.

Luvussa kaksi esitellään yrittäjyyttä ilmiönä, eli sitä, mitä yrittäjyys oikein on, mahdollisuuksien tunnistamista ja yhteiskunnan ja ympäristön vaikutusta yrittäjyyteen.

Luvussa kolme syvennyttään yrittäjän hyvinvointiin ja jaksamiseen. Luvussa käsitellään asioita, kuten yrittäjyyttä elämäntapana, oman ajan ja työajan hämärtymistä yrittäjydessä sekä perheen tuen merkitystä.

Luvussa neljä siirrytään esittelemään tutkimusmenetelmää eli tutkimusstrategiaa, aineiston keruuta, tutkimusaineiston analyysiä ja arvioidaan myös tutkimuksen luotettavuutta.

Luvussa viisi päästään käsittelemään tutkimuksen tuloksia ja analysoidaan niitä, jonka jälkeen siirrytään viimeiseen lukuun eli lukuun kuusi, jossa on tutkimuksen johtopäätökset, yhteenveto ja mahdolliset jatkotutkimusehdotukset.

## 2. YRITTÄJYYS ILMIONÄ

### 2.1 Yrittäjyys – mitä se on?

Yrittäjyys on laajalti käytetty termi, niin joka päiväisessä keskusteluissa kuin teknisenä terminä johtajuudessa ja taloudessa. Termin alkuperä on seitsemästoista vuosisadalta Ranskasta, jolloin yrittäjä määriteltiin yksilöksi, joka oli tilattu tai valtuutettu tekemään tietty kaupallinen hanke jollekin, jolla oli rahaa investoida. (Wickham 2004, 5)

Nykyään yrittäjyys voidaan nähdä toimintana, johon sisältyy mahdollisuuksien löytämistä, arvioimista ja hyödyntämistä. Mahdollisuuksia tunnistamalla ja hyödyntämällä voidaan esitellä markkinoille uusia tuotteita ja palveluita, löytää uusia tapoja organisoida, ja mahdollisesti löytää aivan uusia markkinoita, prosesseja ja materiaaleja, joita ei ole aikaisemmin tunnistettu. (Venkataraman 1997)

Miksi, milloin ja miten jotkut yksilöt löytävät, tunnistavat ja hyödyntävät mahdollisuuksia paremmin kuin toiset yksilöt? Miksi toiset yksilöt paremmin arvioivat mahdollisuuksia ja keräävät informaatiota? (Shane 2003, 5) Itse yrittäjyys henki pelaa tärkeää roolia liikkeellepanevana voimana innovaatioille ja uusille yrityksille sekä uusien tuotteiden ja palveluiden tarjoamiselle (Venkataraman 1997).

Vaikka tämä määritelmä on hyödyllinen käsitteellinen määritelmä yrittäjyydestä, tätä on kuitenkin vaikeaa toiminnallistaa empiirisissä tutkimuksissa. Yrittäjyydessä suhteet eri ulottuvuuksien välillä ovat keskeisessä asemassa sekä suoriutumisen yrittäjyystoiminnoista / yrittäjyyden kasvuvaiheista, kuten selviytyminen, kasvu, kannattavuus ja kokemukset siitä, mitä yhteiskunnalla on tarjota tai miten se tukee yrittäjyyden alkutaipaleella. (Shane 2003, 5)

Selviytyminen on tärkeä mitta yrittäjyyden suoriutumiskyvystä, koska hyvin pieni määrä yrittäjiä loppupeleissä selviytyy alun haasteista. Lähes puolet kaikista yrittäjistä eivät onnistu organisoimaan toimintaansa eivätkä selviydy. Joka vuosi Yhdysvalloissa löytyy 750 000 uutta bisnesideaa, mutta sitten lopulta kaatuvat alkutaipaleille, ja 40 prosenttia näistä bisnesideoista kaatuu jo ensimmäisen vuoden aikana, 64 prosenttia kaatuu viiden vuoden aikana. (Shane 2003, 5)

Kasvulla yrittäjyydessä tarkoitetaan uusien keksintöjen määrää, työntekijöiden kasvun määrää tai myynnin kasvua. Kasvu on tärkeä ulottuvuus uusien keksintöjen ja uusien yritysten suorituskyvyssä, koska se on harvinaista. Kasvu on tärkeää, koska monet yritykset aloittavat hyvin pienestä ja pienillä resursseilla. (Shane 2003, 5 - 6)

Hyvä operatiivinen mittari yrittäjyyden suorituskyvyn mittaamisessa ovat voitot, jotka määritellään olevan ylijäämää, joka jää kustannuksien jälkeen käteen. Voitot ovat tärkeä ja arvokas mittari yrittäjyyden suorituskyvyssä, koska voitot ovat harvinaisia, mutta toivottavia tuloksia yrittäjyystoiminnassa. (Shane 2003, 6)

Yrittäjyys vaatii mahdollisuuksien olemassaoloa tai tilanteita, joissa yksilöt uskovat pystyvänsä järjestelemään resursseja uudelleen luoden näin uusia keinoja tuottaa voittoa. Yksilöiden käsitykset ja näkemykset vaikuttavat mahdollisuuksien löytämiseen, arviointiin ja hyödyntämiseen. (Shane 2003, 6)

Yrittäjyys vaatii myös yksilöiden välillä erilaisuutta. Yrittäjyys vaatii etuoikeutetun pääsyn tai kyvyn tunnistaa tietoa mahdollisuuksista, ja nämä etuoikeudet ja kyvyt vaihtelevat yksilöiden välillä. Yrittäjyydessä ja yrittäjyyden tutkimuksissa keskeistä on nimenomaan yksilöiden väliset eroavaisuudet. (Shane 2003, 7)

Jos yksilöiden välillä ei olisi eroavaisuuksia, niin tällöin kaikki pystyisivät tunnistamaan mahdollisuuksia ja toimimaan niiden mukaisesti. Tällöin myös resurssien omistajat tunnistaisivat samoja mahdollisuuksia kuin yrittäjät, eivätkä haluaisi myydä resursseja yrittäjille hintaan, joka tekee niistä tuottoisia yrittäjälle. (Shane 2003, 7)

Erilaisuudet yrittäjien välillä ja heidän hankkeidensa välillä ovat yhtä suuria kuin yrittäjien ja ei-yrittäjien ominaisuuksien kirjo (Gartner 1985). Yrittäjiä ei luonnehdita heidän jokaisen yksittäisen toimintansa perusteella, vaan erityisesti joukosta toimia, jotka tähtäävät uuden vaurauden luomiseen heidän yrityksissään (Wickham 2004, 7).

Yrittäjyys vaatii siis yksilöltä päätöksen toimia mahdollisuuden mukaisesti. Mahdollisuuksia hyödynnetään, kun yksilö toimii sen hyödyntämiseksi. Tämän vuoksi yrittäjyysprosessiin vaikuttaa yksilöiden erilaisuus heidän halussaan tai kyvyissään toimia mahdollisuuden hyödyntämiseksi. (Shane 2003, 7)

Riskin sietäminen on välttämätöntä yrittäjyysprosessissa, sillä mahdollisuuksien hyödyntäminen sisältää epävarmuuksia. Mahdollisuuden hyödyllisyyttä ja kannattavuutta ei voida tietää varmuudella ennenkuin mahdollisuus on identifioitu, koska tarvittavaa informaatiota ei ole olemassa ennenkuin yrittäjä hyödyntää mahdollisuutta. Yrittäjyysprosessi vaatii uusia tapoja hyödyntää mahdollisuuksia (Shane 2003, 7)

Yrittäjä hyödyntää mahdollisuuksia uudelleen yhdistelläkseen resursseja, ja myy tämän uuden kombinaation saadakseen tuottoa. Tämä prosessi vaatii mekanisme, jossa voidaan organisoida resursseja tavalla, jota ei ole koskaan aikaisemmin tehty, ja tämä onkin sen vuoksi välttämätön tila yrittäjyydessä. (Shane 2003, 8)

Yrittäjyysprosessissa ei saa unohtaa innovatiivisuuden tärkeyttä. Resurssien uudelleenjärjestely jo itsessään vaatii yksilön innovatiivisuutta, jotta uusi idea olisi erilainen kuin olemassa olevat. (Shane 2003, 8)

Mahdollisuuksien hyödyntäminen ei vaadi uuden yrityksen perustamista, vaan mahdollisuuksia voi tutkia ja hyödyntää kuka tahansa yksilö. Yrittäjyysponnistuksiin ei tarvitse yksilön yksin sitoutua, vaan se voi olla useamman yksilön toimintaa yhdessä. Yksilö, joka löytää mahdollisuuden voi myös myydä sen toiselle yksilölle. (Shane 2003, 8 - 9)

Onnistuneet tulokset tai tuotokset eivät ole välttämättömyys yrittäjyydessä. Menestys yrittäjyydessä voidaan selittää toimintana, joka on päinvastaista suhteessa normeihin. Yrittäjyysprosessissa on myös tyypillistä se, että ne tekijät, jotka selittävät yhtä osaa prosessissa, eivät välttämättä selitä muita prosessin osia. (Shane 2003, 9)

Menestys yrittäjyystoiminnoissa voidaan selittää toimintaan ryhtymisenä, johon nähdään harvoin yrittäjien ryhtyvän. Yrittäjyys voidaan selittää yhteytenä yksilöiden ja arvokkaiden mahdollisuuksien välillä, ja tätä yhteyttä voidaan käyttää, jotta ymmärretään paremmin mahdollisuuksien löytämistä ja niiden hyödyntämisen prosessia, resurssien hankkimista ja prosessien organisoimista. (Shane 2003, 9)

Talous toimii jatkuvassa epätasapainossa ja muutoksessa, jonka vuoksi syntyy tilanteita, joissa yksilöt voivat muuntaa resursseja sellaisiksi, joiden uskovat tuovan suurempaa arvoa kuin niiden kustannukset luomisessa. (Shane 2003, 10)

Yrittäjyysprosessi alkaa havainnosta mahdollisuuksien olemassaolosta tai tilanteesta, jossa resurssit voidaan muodostaa uudelleen potentiaalisen tuoton toivossa. Valppaat yksilöt tunnistavat ja löytävät näitä mahdollisuuksia. Mahdollisuudet kehitetään ideoiksi ja yksilöt hankkivat resursseja mahdollisuuksien hyödyntämiseksi sekä kehittävät strategian mahdollisuuden hyödyntämiseksi. (Shane 2003, 10)

Yrittäjyys on tapa ajatella, jossa painotetaan mahdollisuuksia uhkien sijaan (Krueger, Reilly & Carsrud 2000, 411). Toiminta, jonka ajatellaan olevan yrittäjämäistä toimintaa, pohjautuu usein tarkoituksellisesti suunniteltuun käyttäytymiseen. Aikomukset ovat usein paras ennuste suunnitellusta käyttäytymisestä. (Krueger, Reilly & Carsrud 2000, 413)

Yleisesti ottaen suurin osa yksilön käyttäytymisestä on suunniteltua. On vaikeaa kuvitella aloittavansa yritystoimintaa, jossa orastava yritys on perustettu pelkästään reaktiona ärsykkeelle tai intuitiolle. Yhtä vaikeaa on yrittää ajatella, ettei yrittäjyys olisi tapahtunut uravalintana, sillä uravalinta on suunniteltua toimintaa ja päätöksiä. (Krueger, Reilly & Carsrud 2000, 414 - 415)

Suurin haaste maailmassa ei ole saada ihmiset hyväksymään uusia ideoita, vaan saada heidät unohtamaan vanhat ideat (Kuratko 2005, 590). Huominen kuuluu niille, joilla on hallussaan visio tänään. Menestystä ei tule mitata aseman perusteella, jonka yksilö on saavuttanut, vaan esteiden määrällä, jotka yksilö on kohdannut matkallaan menestykseen. (Kuratko 2005, 591)

Uusien yritysten luominen on kriittistä taloudellisen kasvun kannalta, ja yritykset luovat paljon uusia työpaikkoja sekä parantavat verotuloja, lisäävät vientiä ja tuottavuutta (Low & MacMillan 1988, 139). Euroopassa kiinnostus taloudelliseen kasvuun on lisääntynyt korkean työttömyysasteen vuoksi (Wennekers & Thurik 1999, 27).

## **2.2 Yrittäjämäiset ominaisuudet ja taidot**

Yrittäjyys voidaan määritellä innovaatiotoiminnaksi, johon liittyy olemassa olevien resurssien hankkiminen ja kartuttaminen yhdessä hyvinvointia edistävän toiminnan kanssa (Drucker 1985). Yrittäjä on yksilö, joka valjastaa kaikki tarvittavat resurssit tuottaakseen ja markkinoidakseen tuotteen, joka vastaa markkinoiden puutteeseen (Leibenstein, 1968). Yrittäjä voidaan myös nähdä luovan tuhon johtajana ja edistäjänä (Schumpeter, 1942).

Yrittäjä havaitsee tuottoisia mahdollisuuksia ja käynnistää toimet sillä hetkellä olevien tyydyttämättömien tarpeiden täyttämiseksi tai tehottomuuden parantamiseksi (Kirzner, 1985). Yrittäjä voidaan nähdä yksilönä, jolla on epätavallisen alhainen epävarmuustuntemus (Knight, 1921).

Yksilö voidaan nähdä yrittäjänä, kun hän todellisuudessa luo uusia yhdistelmiä ja uusia tuotoksia, ja tämän jälkeen jättää tämän osansa itsestään heti kun on pystyttänyt bisneksensä ja jättää bisneksen pyörittämisen muille. Tässä määritelmässä tehdään selvä ero yrittäjän ja bisneksen omistajan välillä. (Schumpeter, 1936) Yrittäjää voidaan luonnehtia innovatiiviseksi, joustavaksi, dynaamiseksi, riskinottajaksi ja luovaksi yksilöksi (Stevenson & Gumbert, 1985).

Yrittäjien usein luonnehditaan tulevan perheestä, jossa yksilö on syntynyt esikoisena, on tyypillisesti miespuolinen, omistaa korkeakoulututkinnon, suurinpiirtein 30 -vuotias, jolla on käsillään ensimmäinen merkittävä yritys sekä on erittäin motivoitunut, energinen, luova ja valmis sietämään riskiä (Hèbert & Link 1989, 39).

Yrittäjä on yksilö, joka on erikoistunut vastuun ottamiseen ja vaikeiden päätösten tekoon, jotka vaikuttavat tavaroiden, resurssien tai laitosten sijaintiin, muotoon ja käyttöön. Yrittäjällä on rohkeutta kohdata päätöstensä ja toimintansa seuraukset. (Hèbert & Link 1989, 47)

Kaikilla yksilöillä on erilaiset varastot kertynyttä informaatiota, ja nämä tietovarastot vaikuttavat yksilön kykyyn tunnistaa mahdollisuuksia. Informaatiovarastot luovat henkisiä malleja, jotka tarjoavat puitteet uuden information tunnistamiselle. (Shane & Venkataraman 2000, 222)

Potentiaalisen yrittäjän tulee tehdä päätös, että aikoo hyödyntää mahdollisuutta. Mahdollisuuden ominaisuudet vaikuttavat itsessään yksilön halukkuuteen hyödyntää mahdollisuutta. (Shane & Venkataraman 2000, 222)

Päätökseen hyödyntää mahdollisuutta, vaikuttaa mahdollisuuden arvon punnitsemisprosessi suhteessa kustannuksiin. Mahdollisuuksien hyödyntäminen on yleisempää, kun yksilöillä on enemmän taloudellista pääomaa. Vahvat sosiaaliset siteet myös edistävät mahdollisuuksien hyödyntämistä. (Shane & Venkataraman 2000, 223)

Mahdollisuuksien hyödyntämiseen vaikuttaa oleellisesti yksilöiden väliset erot optimismissa. Mahdollisuuksia hyödyntävät yksilöt saattavat nähdä omat mahdollisuutensa menestyksekkäämpinä kuin ne todellisuudessa ovat. Yksilöt, joilla on suurempi luotto omiin kykyihinsä, ja on sisäistä kontrollia, hyödyntävät todennäköisemmin potentiaalisia mahdollisuuksia. Luottoa omiin kykyihin tarvitaan, koska yrittäjät kohtaavat skeptisyyttä muilta yksilöiltä mahdollisuuden arvokkuutta ja hyödyllisyyttä kohtaan. (Shane & Venkataraman 2000, 223 - 224)

Yrittäjämäisistä ominaisuuksista puhuttaessa on tärkeää muistaa myös sisäisen yrittäjyyden merkitys. Sisäinen yrittäjyys on tärkeä elementti organisatorisen ja taloudellisen kehityksen kannalta. Sisäinen yrittäjyys on erityisesti tärkeää pienten ja keskisuurten yritysten kannalta. (Antoncic & Hisrich 2001, 496)

Sisäinen yrittäjyys voidaan määritellä yrittäjämäiseksi toiminnaksi olemassa olevan yrityksen sisällä (Antoncic & Hisrich 2001,497). Sisäinen yrittäjyys on innovatiivisuutta, uudistumiskykyä ja proaktiivisuutta (Antoncic & Hisrich 2001,498). Sisäinen yrittäjyys nähdään kriittisenä tekijänä yrityksen kannattavuudelle ja selviytymiselle sekä toimii yrityksen kasvun ennustajana (Antoncic & Hisrich 2001,523).

Isoissa yrityksissä sisäinen yrittäjyys esiintyy uusina ideoina ja vastuun implementoimisena. Nykypäivän isot yritykset eivät selviytyisi ilman yrittäjämäistä pätevyyttä ja toimintaa. (Wennekers & Thurik 1999, 44)

Yrittäjyys ei ole ammatti (Wennekers & Thurik 1999, 46). Yrittäjyys ei ole kiinteä tila olemassaolosta, vaan ennemminkin rooli, jonka yksilö ottaa luodakseen organisaatioita (Gartner 1989). Yrittäjänä olemalla ei ole ammatilainen, eikä se ole pysyvä tila, jonka vuoksi yrittäjät eivät muodosta sosiaalista luokkaa teknisessä mielessä. Yrittäjyys ei ole myöskään synonyymi pienillä yrityksille. Pienet yritykset ovat enemmänkin erinomainen ajoneuvo, johon yksilöt voivat kanavoida yrittäjämäisen kunnianhimosensa. (Wennekers & Thurik 1999, 47)

Yrittäjämäinen mystiikka ei ole taikaa, ei salaperäistä, eikä sillä ole mitään tekemistä geenien kanssa. Yrittäjämäinen mystiikka on kuria, ja kuten mikä tahansa kurinalainen toiminta, se voidaan oppia. (Drucker 1985)

Yrittäjyyden suorituskyky muodostuu toimialan tuntemuksesta, ihmissuhdetaidoista, henkilökohtaisesti motivaatiosta ja yleisistä johtajuustaidoista. Menestyvä yrittäjä käyttää näitä taitoja ja oppii myös uutta niitä käyttäessään. Yrittäjien tulisi säännöllisesti tarkastaa heidän omia kykyjään näillä osa-alueilla, tunnistaa omat vahvuutensa ja puutteensa sekä suunnitella, kuinka kehittää näitä taitoja tulevaisuudessa. (Wickham 2004, 154)

Idean muuttaminen todellisuudeksi vaatii taitoja. Yleisiä johtajuustaitoja tarvitaan, jotta saadaan organisoitua tarvittavat fyysiset ja taloudelliset resurssit, jotta yritystoiminta voi pyöriä. Ihmissuhdetaitoja tarvitaan taas siihen, että saadaan tarvittava tuki muilta yrityksen käynnistämiseen. (Wickham 2004, 153)

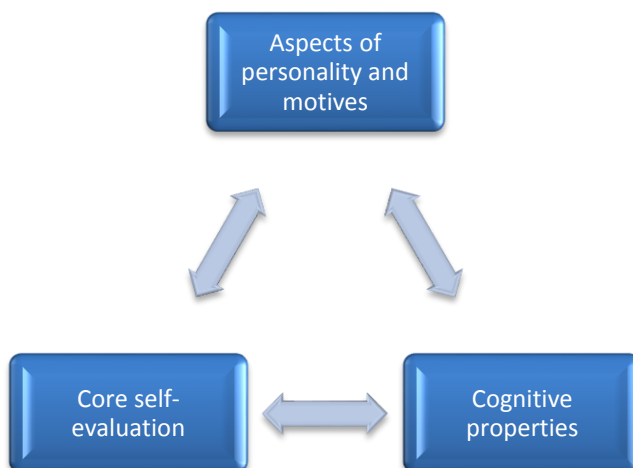
Yleiset johtajuustaidot sisältävät kykyjä kuten strategointi, suunnittelu, markkinointi, taloustaidot, projektitaidot ja ajanhallintakyky. Ihmissuhdetaitoja ovat mm. ihmistenjohtamiskyky, motivointi, delegointi, kommunikointikyky ja neuvottelutaidot. (Wickham 2004, 153 - 154)

### 2.3 Erilaiset yksilöt – erilaiset mahdollisuudet

Yksilöiden ominaisuudet ovat tärkeitä, kun tunnistetaan ja hyödynnetään mahdollisuuksia. Erilaiset psykologiset tekijät vaikuttavat yksilöiden taipumukseen hyödyntää yrittäjämäisiä mahdollisuuksia. Erilaiset psykologiset tekijät johtavat yksilöitä tekemään erilaisia päätöksiä havaittujen mahdollisuuksien suhteen, vaikka yksilöillä muuten on sama informaatio ja taidot tilanteessa. (Shane 2003, 96)

Psykologiset tekijät eivät pelkästään riitä aiheuttamaan sitä, että yksilö hyödyntää mahdollisuuksia, vaan ne vaikuttavat päätökseen, että yksilö haluaa hyödyntää mahdollisuuden. Vaikka psykologiset tekijät ovat läsnä, voi yksilö siltikin päättää olla hyödyntämättä mahdollisuutta. (Shane 2003, 96)

Psykologiset tekijät voidaan kategorisoida kolmeen pääkategoriaan, jotka ovat persoonallisuuden näkökulmat ja motiivit, ydintearviointi sekä kognitiiviset tekijät. Kuviossa 2 on esitetty psykologisten tekijöiden pääkategoriat. (Shane 2003, 96)



Kuvio 2. Psykologisten tekijöiden pääkategoriat (Shane 2003, 96)



Persoonallisuustekijät ja itsearviointi tutkijoiden mukaan säilyvät pitkälti vakaana. Yksilöillä on tiettyjä persoonallisuuden piirteitä ja motiiveja sekä ydintsearviointia, jotka tyypillisesti säilyvät samoina pitkiä aikoja. Yksilöt voivat toki muuttaa persoonallisuuttaan, mutta tällaiset muutokset ovat harvinaisia ja vaikeita toteuttaa. Kognitiiviset tekijät taas saattavat vaihdella ajan kuluessa ja ovat usein tilanneriippuvaisia. (Shane 2003, 97)

### *Persoonallisuuden näkökulmat ja motiivit*

Persoonallisuus ja motivaatio ovat perustekijöitä, jotka johtavat yksilöä käyttäytymään tietyllä tavalla. Persoonallisuus ja motivaatio vaikuttavat yksilön päätökseen hyödyntää yrittäjyysmahdollisuuksia, koska yksilöt, joilla on tiettyjä persoonallisuustyyppiä ja motiiveja toimivat eri tavalla kuin toiset yksilöt samassa tai vastaavassa tilanteessa. (Shane 2003, 97)

Yksilöt, jotka kohtaavat samoja mahdollisuuksia, on heillä samat taidot ja informaatio, toimivat eri tavalla kuin ne yksilöt, joilla on edellisten lisäksi motivaatiota käsillä olevaa asiaa kohtaan. Persoonallisuuden ja motivaation osalta on nähtävissä viisi erilaista persoonallisuustyyppiä, jotka vaikuttavat yrittäjyysmahdollisuuksien hyödyntämiseen. Nämä viisi eri tyyppiä ovat sosiaalisesti kyvykäs, sosiaalisesti mukautuva, saavuttamisen tarpeen tyydyttävä, riskinottaja ja itsenäinen. (Shane 2003, 97)

Sosiaalisesti kyvykkäälle on tyypillistä sosiaalisuus, itsevarmuus, aktiivisuus, kunnianhimo, ilmaisukyky ja puheliaisuus. Yksilöt, joilla on tällaisia persoonallisuuden ominaisuuksia, hyödyntävät todennäköisemmin mahdollisuuksia. Yrittäjät tunnistavat mahdollisuuksia, jotka eivät ole niin ilmeisiä muille, jolloin he usein kohtaavat muiden vakuuttamisen tehtävän, jolloin heidän tulee vakuuttaa idean olevan arvokas ja kannattava. Epävarmuuden keskellä kyky vakuuttaa muita riippuu juuri sosiaalisesti kyvykkään taidoista, kuten itsevarmuudesta ja puheliaisuudesta. (Barrick & Mount 1991)

Sosiaalisesti kyvykäs todennäköisemmin saa muut tukemaan häntä. Saadakseen tuottoja yrittäjän tulee tyydyttää asiakkaidensa tarpeet, ja juuri tämä prosessi vaatii yksilön kykyä tunnistaa asiakkaiden ääneenlausumattomia tarpeita ja vaatimuksia sekä taitoa tyrmätä vastaväitteet. (Shane 2003, 98)

Sosiaalisesti kyvykäs pystyy näkemään asioita toisten silmin, ja saa muut tarjoamaan informaatiota hänelle sekä tunnistaa hyvin muiden ei-verbaalisia ilmeitä ja eleitä. Jotkut tutkijat ovat sitä mieltä, että yrittäjät ovat enemmän sosiaalisesti kyvykkäitä kuin muut. (Bhide 2000)

Sosiaalisesti mukautuva yksilö on taas ystävällinen, luottavainen, joustava, yhteistyökykyinen, anteeksiantava, suvaitsevainen, sydämellinen ja kohtelias (Barrick & Mount 1991). Yksilöt, joilla on näitä ominaisuuksia, epätodennäköisemmin hyödyntävät mahdollisuuksia, kuin muut yksilöt (Shane 2003, 99).

Yrittäjät hyödyntävät informaatiota, joita muilla ei ole tai jota muut eivät ymmärrä, identifioidakseen ja toimiakseen mahdollisuuden hyödyntämiseksi. Yrittäjällä tulee olla kriittinen suhtautuminen information, jotta voidaan tunnistaa arvokas tieto vähemmän tärkeämmästä tiedosta. Tämä vaatii epäileväistä ja skeptistä asennetta. (Shane 2003, 99)

Sosiaalisesti mukautuva luottaa muihin enemmän kuin on skeptinen, ja tämän vuoksi sosiaalisesti mukautuvat yksilöt eivät todennäköisesti hyödynnä mahdollisuuksia niin aktiivisesti. (Shane 2003, 99)

Saavuttamisen tarpeen tyydyttäjällä on motivaatiota, joka johtaa yksilöä sitoutumaan ja toteuttamaan tehtäviä, joihin liittyy henkilökohtaisen vastuun saamista tuloksena ja joihin liittyy vaatimuksena henkilökohtaista ponnistelua ja taitoja sekä saadaan selkeää palautetta. Saavuttamisen tarpeen tyydyttäjät hyödyntävät mahdollisuuksia paremmin kuin muut yksilöt. (Harper 1996)

Yrittäjyysmahdollisuuksien hyödyntäminen vaatii yksilöltä ongelmien ratkaisukykyä ja halukkuutta ongelmien ratkaisemiseen (Shane 2003, 100). Mahdollisuuksien hyödyntäminen vaatii myös tavoitteiden asettamista, suunnittelua ja information keräämistä (Miner 2000).

Saavuttamisen tarpeen tyydyttäjillä on voimakas tapa suunnitella, kerätä informaatiota ja oppia sekä toteuttaa sitten tulevaisuuden suunnitelmia. Saavuttamisen tarve synnyttää tahtoa mennä eteenpäin ja viedä ideat toteutukseen asti. Saavuttamisen tarpeen tyydyttäjän ominaisuudet kasvattavat todennäköisyyttä siitä, että yksilö pitää yllä tavoitteellista toimintaa pidemmänkin ajan kuluttua sinnikkäästi epäonnistumisista ja vaikeuksista huolimatta, jotka ovat väistämättömiä päätöksenteossa epävarmuuden ja vähäisen information keskellä. (Wu 1989)

Jotkut alan tutkijat ovat yrittäneet määritellä, miten saavuttamisen tarve vaikuttaa yksilöiden pyrkimykseen hyödyntää yrittäjämäisiä mahdollisuuksia. Saavuttamisen tarve kasvattaa yksilöiden mielenkiintoa yrittäjän roolin hyväksymisessä. (Shane 2003, 101) Yrittäjien saavuttamisen tarpeella on positiivinen vaikutus itse yrityksen kasvuun (Wainer & Rubin 1969).

Riskinottokyky mittaa yksilöiden halukkuutta sitoutua riskiä sisältävään toimintaan. Yksilöillä, joilla on suurempi riskinottoaikeus, hyödyntävät enemmän mahdollisuuksia ja riskin sietäminen on suuri osa yrittämistä. (Shane 2003, 103)

Ennen uuden tuotteen tai palvelun esittelyä, yksilö ei voi tietää varmasti, että saavuttaa toivotun lopputuloksen tai asiakkaiden tarpeet, koska tulevaisuudesta on mahdotonta etukäteen tietää (Wu 1989). Kun yrittäjät hyödyntävät mahdollisuuksia, he samalla sietävät riskejä, joita ei voi vakuuttaa tai muulla tavalla eliminoida (Knight 1921).

Itsenäisyys ja itsenäisyyden halu yksilöissä saavat heidät sitoutumaan mieluummin mukaan toimintaan, joka on itsenäistä eikä siinä ole mukana muita. Itsenäisyyttä arvostavat yksilöt hyödyntävät paremmin mahdollisuuksia, koska yrittäjätoiminta vaatii omien näkemysensä ja mielipiteidensä seuraamista. (Shane 2003, 106)

Itsenäisyys on yksi yleisimmistä syistä, jonka vuoksi yksilö perustaa yrityksen ja ryhtyy yrittäjäksi (Cromie 1987). Tyypillisin syy, joka yrittäjäksi lähtemisessä motivoi, on se, että yksilö voi olla oman itsensä pomo (Roberts & Wainer 1971).

Yksilön mieltymys saada työtehtävä, jossa hän voi olla aloitteellinen, on positiivinen vaikutus siihen mahdollisuuteen, että yksilö voisi työllistää itsensä yrittäjänä (Taylor 1996). Itsensä työllistämisen todennäköisyys kasvaa, jos työn itsenäisyys on yksilölle tärkeää (Burke, Fitzroy & Nolan 2000).

Alan tutkimusten mukaan mitä suurempi on yksilön itsenäisyyden tarve, sitä todennäköisemmin yrittäjämäisiä mahdollisuuksia hyödynnetään. Mutta asian toinen laita on niin, että mitä suurempi itsenäisyyden tarve on, niin todellisuudessa sitä huonommin yksilö selviytyy yrittäjyystoiminnoistaan. (Shane 2003, 107 - 108)

Itsenäisyyden tarve tarkoittaa, että yrittäjän on vaikeampi solmia tärkeitä sosiaalisia kontakteja asiakkaisiin, toimittajiin ja työntekijöihin. Itsenäisyyden tarve saattaa myös estää yrittäjää organisoinnissa ja resurssien hankinnassa, jotka ovat välttämättömiä yrityksen kehittymisen kannalta. (Shane 2003, 107 – 108)

### *Itsearviointi*

Itsearviointi on psykologinen rakennelma, joka sisältää yksilön tehokkuuden ja itsetuntemuksen piirteet sekä kontrollin. Nämä mittaavat yksilön vaikuttavuutta heidän ulkoisessa ympäristössään. Yksilön itsearviointikyky vaikuttaa mahdollisuuksien hyödyntämiseen. (Shane 2003, 108) Yrityksien perustajilla on enemmän sisäistä itsearviointikykyä kuin muilla yksilöillä (Caird 1991).

Kontrolli vaikuttaa yksilön uskomuksiin siitä, kuinka hän voi vaikuttaa ympäristöönsä (Rotter 1966). Yksilöt, joilla on enemmän sisäistä kontrollia, hyödyntävät mahdollisuuksia paremmin kuin yksilöt, joilla on enemmän ulkoista kontrollia (Shane 2003, 108 - 109). Mahdollisuuksien hyödyntämiseen vaikuttaa yksilöiden uskomukset heidän omista kyvyistään hyödyntää mahdollisuuksia (Harper 1996).

Itsetuntemus on yksilön uskomus omista kyvyistään suorittaa annettu tehtävä. Yksilöt, joilla on suurempi itsetuntemuksen taso, hyödyntävät paremmin myös mahdollisuuksia. (Shane 2003, 111) Luottamus omiin kykyihin vaikuttaa positiivisesti yksilön aikomukseen perustaa oma yritys (Chen, Greene & Crick 1998).

### *Kognitiiviset tekijät*

Kognitiiviset tekijät vaikuttavat siihen, miten yksilöt ajattelevat ja tekevät päätöksiä. Hyödyntääkseen mahdollisuutta, yksilön tulee tehdä positiivinen päätös jostakin, joka on vielä melko tuntematon ja epävarma. (Shane 2003, 112 - 113)

Yliluottamus liittyy optimismiharhoihin, ja siinä yksilön uskomus ja luottamus omaan päätökseensä on korkeammalla kuin todellisuudessa faktojen perusteella kannattaisi olla (Shane 2003, 113). Yliluottamus rohkaisee yksilöitä hyödyntämään mahdollisuuksia, koska se auttaa yksilöitä toimimaan silloin, kun tarvittavaa informaatiota ei ole tarpeeksi. (Busenitz 1999).

Yliluottavaiset yrittäjät usein yliarvioivat omat kykynsä ja taitonsa (Aldrich 1999). Yliluottavaiset yrittäjät myös hyödyntävät mahdollisuuksia huolimatta kilpailuedun puuttumisesta (Bhide 2000). Yrityksien perustajat ovat tyypillisesti myös yliluottavaisempia kuin johtajat (Busenitz & Barney 1997).

Edustavuus tai yleistäminen on yksilön halua yleistää pienistä näytteistä, jotka eivät edusta koko kantaa. Yleistämisen harha rohkaisee yksilöä hyödyntämään mahdollisuuksia. Päätös hyödyntää mahdollisuutta tulee tehdä tilanteessa, jossa on vähän historiallista informaatiota, joka ohjaa päätöstä. (Shane 2003, 114)

Päätökset tehdään epävarmuuden alla, eikä informaatio ratkaise epävarmuutta (Busenitz & Barney 1997). Yrittäjille on tyypillistä, että he joutuvat usein tekemään päätöksiä asioista, joissa eivät ole asiantuntijoita. Mahdollisuuksilla on usein lyhyt aika hyödyntää niitä, jonka vuoksi mahdollisuuksien hyödyntäminen vaatii nopeaa toimintaa. (Shane 2003, 114)

Intuitio on uskomus tai tunne, että jokin on totta, ilman varsinaista informaatiota, joka todistaisi asian. Intuitio kasvattaa yksilön taipumusta hyödyntää mahdollisuuksia (Allinson, Chell & Hayes 2000). Yrittäjillä tulee olla kykyä tehdä päätöksiä mahdollisuuksista käyttämällä intuitiota mieluummin kuin analysoimalla informaatiota, koska välillä päätöksiä pitää tehdä epävarmuuden keskellä, aikapaineessa ja rajoitetusti saatavan information kanssa. (Shane 2003, 115; Busenitz & Barney 1997; Ripsas 1998)

Yrityksien perustajat ovat enemmän intuitiivisia omassa päätöksenteossaan kuin johtajat yleensä (Allinson, Chell & Hayes 2000). Yrityksien perustajat, joiden yrityksillä on enemmänkin nopeaa kasvua, kuin hidasta kasvua, ovat myös intuitiivisempia toiminnassaan (Ginn & Sexton 1990).

### *Henkilökohtaiset arvot ja yrittäjyysaikomukset*

Sosiaalisella ympäristöllä on vaikutusta yksilöiden näkemyksiin (Shane & Venkataraman 2000). Arvot muokkaavat yksilöä motivoivia tavoitteita (Schwartz 1990) ja arvot voivat aiheuttaa yksilöiden tietynlaisen käyttäytymisen (Verplanken & Holland 2002).

Arvoilla on hyvin tärkeä rooli monimutkaisia päätöksiä sisältävien huolellisten suunnitelmien laatimisessa. Tärkeämmät tavoitteet herättävät voimakkaamman motivaation suunnitella perusteellisesti. Suunnittelu saa yksilöt keskittymään halutun toiminnan etuihin ja hyötyyn. Suunnittelemineen parantaa yksilöiden uskomuksia heidän kyvyistään saavuttaa arvostetut tavoitteet sekä kasvattaa sitkeyttä haasteiden edessä. (Jaén, Moriano & Liñán 2013, 18)

Yksilöiden ikä, sukupuoli, koulutus ja muut ominaisuudet määrittävät elämäntilanteet, joissa ne paljastuvat. Tähän kuuluvat myös oppimiskokemukset, sosiaaliset roolit, odotukset ja mahdollisuudet. Erilaiset taustatekijät saavat aikaan erilaisuuksia elämäntilanteissa. (Jaén, Moriano & Liñán 2013, 18)

Työkokemus, ja erityisesti itsensä työllistämisen kokemus, ovat olennaisia lähteitä informaatiolle, taitojen kehittymiselle sekä tiedolle, joka voi olla tärkeää yrityksen perustamispäätöksen kannalta (Cooper, Gimeno & Woo 1994).

### *Yrittäjämäiset yksilöt*

Paljon keskustellaan siitä, ovatko yrittäjät syntyneet yrittäjiksi vai voidaanko yrittäjä ja yrittäjäyys luoda yksilössä. Monet uskovat, että yrittäjäksi synnyttään, koska näillä yksilöillä on valmiiksi tietynlaisia ominaisuuksia, jotka johtavat yksilöt yrittämään. Ne, jotka uskovat yrittäjien syntyvän, tarkoittaisi sitä, että sisäisillä vaikutteilla yksilön käyttäytymiseen on heidän mielestään suurin vaikutus. Ne, jotka uskovat, että yrittäjäksi voidaan tehdä tai kasvaa, uskovat että myös ulkoisilla vaikutteilla on paljon vaikutusta yrittäjäksi lähtemisessä. (Bridge, O'Neill & Cromie 2003, 58)

### *Persoonallisuusteoriat*

Persoonallisuusteorioiden mukaan yksilön persoonallisuus selittää heidän toimintaansa. Yksilöillä on sellaisia ominaisuuksia ja piirteitä, jotka altistavat heidät yrittäjämäiseen käytökseen. Tällaisia piirteitä ovat mm. saavutettava motivaatio, riskinottoaikeisuus ja kontrollinhalu. Psykodynaamisen lähestymistavan mukaan yrittäjämäinen yksilö on sellainen, joka on poikkeava yhteiskunnassa, ja sosiaalis-psykologinen lähestymistapa keskittyy myös kontekstiin, jossa yksilö toimii. (Bridge, O'Neill & Cromie 2003, 59 - 60)

Yrittäjämäisillä yksilöillä on vahva saavuttamisen tarve, joka stimuloi heitä toimintaan. Kun yrittäjämäiset yksilöt saavuttavat jotakin, he kokevat sen vaivan arvoiseksi, heidän itsetuntonsa nousee ja he rohkaistuvat etsimään lisää vaativia tehtäviä. (Bridge, O'Neill & Cromie 2003, 63)

Tehokkaat yrittäjät ovat kohtuullisia riskinottajia. He arvioivat tilanteita perusteellisesti, eivätkä lähde sellaisiin vaihtoehtoihin mukaan, joissa näkevät vain pienen mahdollisuuden menestymiseen. (Bridge, O'Neill & Cromie 2003, 65) Yrittäjämäiset yksilöt uskovat, että he saavat henkilökohtaisesti asioita tapahtumaan tietyissä tilanteissa, ja väheksyvät hyvän tuurin ja kohtalon merkitystä (Bridge, O'Neill & Cromie 2003, 66). Yrittäjämäisillä yksilöillä on myös päättäväisyyttä, aloitteellisuutta, luovuutta, ja itseluottamusta (Bridge, O'Neill & Cromie 2003, 67 - 69). Yrittäjämäiset yksilöt ottavat rohkeita askelia ja heillä on taipumusta etsiä uusia mahdollisuuksia (Bridge, O'Neill & Cromie 2003, 68).

Psykodynaaminen lähestymistapa uskoo, että suurin osa käyttäytymisestä on tavoitesuuntautunutta, suurin osa käyttäytymisestä on peräisin alitajunnasta, ja lapsuudenkokemukset ovat ratkaisevia persoonallisuuden kehittymisen kannalta (Bridge, O'Neill & Cromie 2003, 70 - 71).

### *Käyttäytymisteoriat*

Käyttäytymisteorioissa tutkitaan yrittäjämäistä toimintaa siinä kontekstissa, jossa toiminta tapahtuu. Teoriassa keskitytään siis yksilön käyttäytymiseen, joka ilmenee tietyssä kontekstissa. Käyttäytymisteorioissa keskitytään yksilöiden tietyn tapahtuman kannalta merkityksellisen osaamisen tarkasteluun ja käyttäytymisen muutokseen ajan kuluessa erityisesti liiketoiminnan kehittymisen eri vaiheissa. (Bridge, O'Neill & Cromie 2003, 79)

### *Sosiologinen lähestymistapa*

Sosiologinen lähestymistapa katsoo, että yksilöt ovat rajoitettuja tekemään uramahdollisuuksia. Valintoja rajoittavat kokemukset ja odotukset, joita yksilöt kohtaavat sosiaalisessa maailmassa. Yrittäjyysmahdollisuuden merkitys on valtava yrittäjäprosessissa, ja päätös hyödyntää mahdollisuuksia tapahtuu, kun mahdollisuudet ovat esillä ja läsnä. Yrittäjämäiset yksilöt eivät vain istu ja odota mahdollisuuksia, vaan kun yhteiskunta esittää lukuisia mahdollisuuksia, niin ne toimivat yrittäjyyden katalysaattorina. (Bridge, O'Neill & Cromie 2003, 74)

Menestyäkseen yrittäjydessä tarvitaan ideoita, mahdollisuuksia, resursseja, taitoa ja motivaatiota, ja näin ollen myös sosiaalinen rakenne ja tilanteet vaikuttavat, joissa näitä menestystekijöitä ilmenee (Bridge, O'Neill & Cromie 2003, 74 - 75).

### *Kognitiivinen lähestymistapa*

Kognitiiviset lähestymistavat katsovat, että vaikka yksilöiden henkilökohtaiset piirteet voivat olla tärkeä osa yrittäjyyden määrittämisessä, on tärkeämpää tutkia päätöksentekoprosessia, jolloin yksilöt päättävät toimia yrittäjämäisesti. Päätökset tehdään, ei todellisuuden perusteella, vaan koetun todellisuuden perusteella. Yrittäjät siis havaitsevat ja kokevat asioita eri tavoin. (Bridge, O'Neill & Cromie 2003, 75 - 76)

### *Taloudellinen lähestymistapa*

Yritystoiminnan taloudelliset teoriat koskevat myös yrittäjyyttä ja sitä että yrittäjä palvelee taloutta. Taloudellisessa lähestymistavassa yrittäjä nähdään mahdollisuuksien etsijänä ja innovatiivisena resurssien koordinoijana saavuttaakseen tuottoja. (Bridge, O'Neill & Cromie 2003, 73 - 74)

## 2.4 Mahdollisuuksien tunnistaminen

Yrittäjyys on mahdollisuuksiin keskittynyt prosessi, joka kulminoituu yrittäjän toimintaan, kun yrittäjä tunnistaa mahdollisuuksia. Yrittäjyydessä yksilöt käyvät erilaisia vaiheita läpi, joita ovat mahdollisuuksien tunnistaminen, niiden arviointi ja niiden hyödyntäminen. Yksilöllä on tärkeä rooli tunnistessaan mahdollisuuksia, ja vasta mahdollisuuksien arviointi tekee prosessista henkilökohtaista. (Wood & McKelvie 2015, 257 - 258)

Mahdollisuuksien arvioiminen on keskeistä yrittäjyydessä, koska yksilön uskomukset tulevaisuudesta ovat sysäys toimintaa kohtaan, joka lopulta johtaa näkyviin tuloksiin, kuten uusiin tuotteisiin (Wood & McKelvie 2015, 256).

Yrittäjyysmahdollisuuksia tulee erilaisissa muodoissa. Mahdollisuuksia voi esiintyä niin tehdasalalla kuin esimerkiksi uusien materiaalien löytämisessä. (Shane & Venkataraman 2000, 220) Mahdollisuudet voidaan luokitella kolmeen kategoriaan. Ensinnäkin mahdollisuuksia voi syntyä uuden information luomisessa, kuten tapahtuu usein uuden teknologian myötä syntyneissä keksinnöissä. Toiseksi mahdollisuuksia syntyy markkinoiden tehottomuuden hyödyntämisessä, joka on johtunut information epätasaisesta jakaantumisesta. Kolmanneksi mahdollisuuksia syntyy, kun tapahtuu muutoksia suhteellisissa kustannuksissa ja eduissa, jonka aiheuttaa politiikan, sääntelyn ja demografisten tekijöiden muutokset. (Shane & Venkataraman 2000, 220)

Yrittäjyys vaatii, että yksilöillä on erilaiset uskomukset resurssien arvosta. Jos muilla on samat oletukset resurssien hinnasta ja arvosta, ne asettaisivat hinnat tasolle, josta yrittäjä ei enää saisi itselleen tuottoa. (Shane & Venkataraman 2000, 220)

Yrittäjyysteorioissa nähdään, että mahdollisuudet voivat olla löydettyjä tai luotuja. Tutkijat, jotka uskovat, että mahdollisuudet löydetään, ajattelevat että mahdollisuudet ovat objektiivisia todellisuuksia, jotka ovat olemassa ympäristössä, josta ne sitten löydetään ainutlaatuisten yksilöiden toimesta. (Suddaby, Bruton & Si 2015, 3)

Mahdollisuuksien tunnistamiseen liittyvissä teorioissa ajatellaan, että niillä yksilöillä on uniikkeja elementtejä, jotka pystyvät tunnistamaan mahdollisuuksia paremmin kuin muut. Nähdään, että tällaisilla yksilöillä on innovatiivisuutta ja taipumusta riskinottoon sekä he ovat kouluttautuneita. (Suddaby, Bruton & Si 2015, 3)



Toinen näkökulma yrittäjysteorioissa on se, että mahdollisuudet luodaan. Mahdollisuuksien luominen tapahtuu sosiaalisissa rakenteissa, jotka eivät ole olemassa itsenäisesti yrittäjien mielissä ja mielipiteissä. Mahdollisuudet määritellään yksilöiden luovissa ja mielikuvituksellisissa mielissä sosiaalisessa kanssakäymisessä muiden kanssa. (Suddaby, Bruton & Si 2015, 3)

Mahdollisuuksien luomisteoriassa nähdään, että vastataan markkinoiden tarpeisiin ja täytetään markkinarakoja. Yrittäjämäiset mahdollisuudet nousevat esiin kollektiivisessa järjestyksessä. Menestyksensä mahdollisuuksien luomisessa yrittäjän tulee mobilisoida resursseja, jotka luovat ympäristön sellaiseksi, joka suosii yrittäjän kiinnostuksia. Tämä vaatii sosiaalisia taitoja. (Suddaby, Bruton & Si 2015, 3)

Mahdollisuuksien luomisteoriassa nähdään, että mahdollisuudet eivät vain putoa taivaasta, vaan ne luodaan jatkuvissa sosiaalisissa suhteissa. Mahdollisuudet tulevat useimmiten yksilöille, jotka ovat hyödyllisessä ja paremmassa asemassa sosiaalisissa verkostoissa. (Low & MacMillan 1988, 155)

Mahdollisuuksien hyödyntäminen vaatii resursseja kuten ihmisiä, pääomaa, markkinointia ja teknistä informaatiota. Yhtä tärkeitä resursseja mahdollisuuksien hyödyntämisessä ovat sosiaaliset suhteet ja kontaktit. Kontaktien avulla saadaan tarvittavia resursseja mahdollisuuksien hyödyntämiseen. Kunnianhimoiset yrittäjät arvioivat heidän sosiaalisia verkostojaan luodakseen tehokkaan verkoston. (Low & MacMillan 1988, 155)

Mahdollisuuksien tutkiminen on keskeistä yrittäjyydessä. Yrittäjyydessä ovat yhteydessä ja keskenään tekemisissä yrittäjämäiset mahdollisuudet ja niitä havaitsevat yksilöt. Yrittäjämäinen mahdollisuus on tilanne, jossa yksilö voi luoda uuden tarkoituksen järjestelemällä resursseja uudelleen, joiden yrittäjä uskoo tuovan tulosta. Kaikki yrittäjyysmahdollisuudet eivät välttämättä ole tuottavia. (Shane 2003, 18)

*Mahdollisuudet: Kirzner vs. Schumpeter*

Kirzner ja Schumpeter ovat eri mieltä yrittäjämäisten mahdollisuuksien olemassaolosta liittyen siihen, että vaatiiko mahdollisuudet uutta informaatiota vai vain erilaisen pääsyn olemassa olevaan information. Kirznerin mielestä mahdollisuuksien olemassaolo vaatii vain erilaisen pääsyn olemassa olevaan information. (Kirzner 1973; Schumpeter 1934)

Ihmiset käyttävät informaatiota, jonka uskovat muodostavan tietoa resurssien tehokkaasta käytöstä (Kirzner 1973). Yksilöiden päätöksentekoprosessi ei ole aina täsmällistä ja tarkkaa, jonka vuoksi yksilöt tekevät virheitä päätöksiä tehdessään, joka johtaa puutteisiin ja ylijäämiin (Gaglio & Katz 2001). Vastaamalla näihin puutteisiin ja ylijäämiin, yksilöt voivat saada resursseja, yhdistellä resursseja ja myydä lopputulemat siinä toivossa, että saavat tehtyä tuottoa (Shane & Venkataraman 2000).

Schumpeter uskoi, että uusi informaatio on tärkeää yrittäjämäisten mahdollisuuksien olemassaolon selittämisessä ja ymmärtämisessä. Hän uskoi, että muutokset teknologiassa, poliittiset voimat, sääntely, makro-ekonomiset tekijät ja sosiaaliset trendit luovat uutta informaatiota, jota yrittäjä voi käyttää selvittääkseen sitä, kuinka järjestellä uudelleen resursseja kannattavampaan ja arvokkaampaan muotoon. (Schumpeter 1934)

Nämä kaksi näkökulmaa edustavat kahta erilaista mahdollisuuksien tyyppiä, jotka voivat molemmat olla olemassa yhtä aikaa (Shane & Venkataraman 2000). Näillä kahdella erilaisella mahdollisuustyyppillä on erilaiset vaikutukset taloudelliseen toimintaan. Kirzneriläinen mahdollisuus vahvistaa olemassa olevia tapoja tehdä asioita, kun taas Schumpeteriläinen mahdollisuus häiritsee olemassa olevaa systeemiä. (Shane 2003, 20)

Epätasapainoisuus tekee Schumpeteriläisestä mahdollisuudesta arvokkaamman ja samalla harvinaisemman kuin Kirzneriläinen mahdollisuus. Schumpeter -mahdollisuuksien ja Kirzner -mahdollisuuksien löytäminen, arvioiminen ja hyödyntäminen eroavat toisistaan. Schumpeter -mahdollisuudet ovat innovatiivisia ja rikkovat olemassa olevaa tietoa, kun taas Kirzner -mahdollisuudet eivät ole niin innovatiivisia ja matkivat olemassa olevia organisatorisia muotoja. Riskit ovat näin ollen isompia Schumpeter -mahdollisuuksissa. (Shane 2003, 21)

Schumpeter -mahdollisuuden hyödyntäminen vaatii yksilöitä, jotka ovat valmiita tekemään päätöksiä hyvin pienellä määrällä tietoa, joten yksilön yliluottamus on tärkeä tekijä Schumpeter -mahdollisuuden tunnistamisessa. Kirzneriläisten mahdollisuuksien lähteet ovat usein omaperäisempiä kuin Schumpeteriläisten mahdollisuuksien. (Shane 2003, 21 - 22)

### *Mahdollisuuksien lähteitä*

Kirzneriläisiä mahdollisuuksia syntyy, koska tärkeät päättäjät tekevät virheitä. Virheiden myötä syntyneillä mahdollisuuksilla on omaperäinen luonne, jonka vuoksi yksilön on vaikea niitä tunnistaa. Schumpeteriläinen mahdollisuudet ovat satunnaisia uuden tiedon mukana tulevia. (Shane 2003, 22)

Schumpeteriläisen mahdollisuuden lähteitä ovat tyypillisesti teknologiset muutokset, poliittiset ja sääntelyn muutokset sekä sosiaaliset ja demografiset muutokset. Nämä muutokset voivat muuntaa resurssien arvokkuutta, ja sekoittaa resurssien hinnan tasapainoa sekä luoda näin potentiaalista yrittäjyystuottoa. (Shane 2003, 23)

Teknologiset muutokset ovat tärkeä yrittäjämäisten mahdollisuuksien lähde, koska ne tekevät mahdolliseksi yksilöiden muunnella resursseja erilaiseen ja potentiaalisesti tuottavaan tapaan (Casson 1995). Poliittiset ja sääntelyn muutokset tekevät yksilöille mahdolliseksi järjestellä resursseja uuteen käyttötarkoitukseen tavalla, jotka ovat joko tuottavampia tai tavalla, joka levittää hyvinvointia yhdestä yhteiskunnan jäsenestä toiseen (Shane 2003, 25). Yrittäjämäisiin mahdollisuuksiin voidaan vaikuttaa myös muuttamalla teollisuuden rakennetta (Gioia 1989).

Vaikka poliittiset muutokset ovat yrittäjämäisten mahdollisuuksien lähde, ei se kuitenkaan tarkoita, että uusia yrityksiä, jotka on perustettu poliittisten muutosten aikana, toimisivat paremmin kuin yritykset, jotka on perustettu muuna aikana. Lisäksi yrittäjämäisen mahdollisuuden olemassaolo saatetaan havaita muutoksen aikana, mutta yrittäjän taidot ja kyvyt hyödyntää mahdollisuutta voivat olla estyneet. Poliittinen muutos voi siis olla mahdollisuuden lähde, mutta ei lähde hyvälle yrittäjyyden suorituskyvyille. (Shane 2003, 26)

Sosio-demografiset muutokset muuntavat informaatiota yksilöille tavalla, jolla jakaa ja järjestellä resursseja erilaisella ja potentiaalisesti tuottavalla tavalla. Sosio-demografisissa muutoksissa on kolme tekijää, jotka ovat kaupungistuminen, väestön dynamiikka ja koulutusinfrastruktuuri. (Shane 2003, 28)

Kaupungistumisessa kommunikaatio on suurempaa tiheään asutuilla alueilla (Storey & Tether 1998). Kaupungistuminen lisää yrittäjämäisiä roolimalleja helpottamalla information siirtoa (Bygrave & Minniti 2000). Mahdollisuudet kaupungistuneissa alueissa yleensä johtavat parempaan suoriutumiseen uusissa yrityksissä (Shane 2003, 30). Yrittäjyyden tulot ovat myös isommat, jos yritykset sijoitetaan kaupungistuneille alueille, eli kaupungistuminen on mahdollisuuksien lähteenä arvokkaampi (Evans & Leighton 1989; Schiller & Crewson 1997).

Väestön dynamiikassa seuraavat kolme dimensiota ovat tärkeitä mahdollisuuksien lähteiden kannalta: väestön koko, väestön kasvu ja väestön liikkuvuus (Shane 2003, 31). Uusien yritysten syntyminen korreloi positiivisesti väestön koon ja väestön kasvun mukaan (Davidsson, Lindmark & Olofsson 1994). Maahanmuutolla on myös kyseiselle alueelle positiivinen vaikutus yritysten syntymisen kannalta (Shane 1996).

Koulutusinfrastruktuuri on yrittäjämäisten mahdollisuuksien lähde, koska koulutusinstituutit harjoittavat tieteellistä tutkimusta, jonka tuloksena tuotetaan ja luodaan uutta tietoa, joka on perustana monille yrittäjyysmahdollisuuksille (Shane 2003, 32). Koulutusinstituutit toimivat mahdollisuuksien lähteenä, koska ne ovat tärkeitä laitoksia levittämään informaatiota ja näin helpottavat information siirtämistä, jotka luovat mahdollisuuksia (Aldrich & Wiedenmeyer 1993).

Yrittäjämäiset mahdollisuudet voivat ilmaantua vastauksena muutoksiin arvoketjun useissa eri kohdissa (Shane 2003, 33). Mahdollisuuksilla voi olla viisi erilaista muotoa, joita ovat uusi tuote tai palvelu, uusi maantieteellinen markkina-alue, uudet raaka-aineet, uudet tuotantomenetelmät ja uuden tavat organisoida (Schumpeter 1934).

Yrittäjien päätöksenteko on ei-optimoitua (Shane 2003, 39). Optimoidakseen hintojen ja määrien tulisi olla tulevaisuudessa tiedettyjä, joka vaatii informaatiota markkinoiden tulevaisuuden käyttäytymisestä (Arrow 1974). Useimmissa tapauksissa informaatio, joka johtaa tulevaisuuden toimintaan, ei ole sillä hetkellä mahdollista tietää (Simon 1955). Vaikka tarvittava tieto tulevaisuuden toiminnasta olisi tiedossa nykyhetkessä, niin markkinoiden osalliset eivät pysty käyttämään sitä tehokkaasti (Shane 2003, 39).

Voidakseen saada tuottoja joko ostamalla, myymällä tai muokkaamalla resursseja, tarvitaan uudenlainen loppukäyttötarkoitus. Uudenlainen loppukäyttötarkoitus on tapa miettiä toiminnan ja lopputuloksen välistä suhdetta. Hinnat eivät sisällä kaikkea tarvittavaa tietoa tehdäkseen päätöksiä resurssien arvosta, ja tämän vuoksi yksilöt kehittävät erilaisia uskomuksia resurssien arvoista, eli kehittävät uudenlaisia loppumerkityksiä -tai tarkoituksia. (Shane 2003, 40)

Toiset yksilöt löytävät mahdollisuuksia paremmin kuin toiset sen vuoksi, että toisilla yksilöillä on parempi pääsy tarvittavaan information mahdollisuuden tunnistamisen kannalta. Nämä yksilöt ovat parempia tunnistamaan mahdollisuuksia vaikka, heillä olisi sama määrä informaatiota kuin muilla, koska heillä on paremmat kognitiiviset kyvykkyydet. (Shane 2003, 45)

Jotkut yksilöt todennäköisemmin löytävät mahdollisuuksia kuin toiset, koska heillä on informaatiota, jota toisilla ei ole (Hayek 1945). Informaatio tekee toiselle yksilölle mahdolliseksi tietää mahdollisuuden olemassa olosta, kun toiset ovat yksinkertaisesti tietämättömiä tilanteesta (Shane 2003, 45).

Elämäkokemus, sosiaaliset siteet ja verkostot sekä informaation etsintäprosessi vaikuttavat tarvittavaan informaatioon pääsyyn (Shane 2003, 46). Tietynlainen elämäkokemus, kuten työelämässä tai päivittäisessä elämässä, antaa pääsyn informaatioon, jota toisilla ei ole (Venkataraman 1997).

Erityisesti elämäkokemuksessa tarvittavaan tietoon pääsyyn vaikuttaa yksilön työnkuva ja kokemusten vaihtelu työssä. Elämäkokemuksen vaihtelu tarjoaa käyttöön uusia tietoja, jotka auttavat yksilöitä löytämään mahdollisuuksia. (Shane 2003, 46 - 47)

Jotkut yksilöt saavat pääsyn tietoon, joka helpottaa mahdollisuuden löytämistä, koska he etsivät tarkoituksella kyseisiä tietoja. Yksilöt löytävät todennäköisemmin tietoa, joka on hyödyllistä mahdollisuuden etsintäprosessille tarkoituksellisen haun kautta kuin satunnaisen käyttäytymisen kautta. (Shane 2003, 48)

Yksilöt saavat pääsyn tietoon myös vuorovaikutuksessa muiden yksilöiden kanssa. Siksi yksi tavoista, joilla yksilöt saavat tietoa yrittäjyyteen liittyvistä mahdollisuuksista, on heidän sosiaalisen verkostonsa kautta. Yksilön sosiaalisen verkoston rakenne vaikuttaa siihen, mitä tietoja he saavat sekä näiden tietojen vastaanottamisen laadusta, määrästä ja nopeudesta. (Shane 2003, 49)

Yksilöt eroavat kyvyistään tunnistaa mahdollisuuksia saada tietoja, koska heillä on eri ennakkotiedot kuin toisilla (Shane 2003, 50). Aikaisempi tietämys tarjoaa imukykyä, joka helpottaa tarvittavan lisätiedon hankintaa liittyen markkinoihin, teknologiaan ja tuotantoprosesseihin. Tämä imukyky parantaa kykyä kehittää uusia käyttötarkoituksia vastauksena saatuihin uusiin tietoihin. (Cohen & Levinthal 1990)

Tietämys, joka yksilöllä on jo hallussaan, vaikuttaa taipumukseen löytää yrittäjyysmahdollisuuksia. Yksilön nykyinen tietämyskanta kehystää uusia tietoja, mikä lisää kykyä tulkita uutta tietoa hyödyllisellä tavalla. Yksilöiden olemassa olevat tietovarastot vaikuttavat yksilöiden kykyyn nähdä erilaisia ratkaisuja, kun he kohtaavat ongelmia, jotka pitää ratkaista. (Yu 2001)

Jotkut yksilöt ovat parempia kuin toiset ymmärtämään syy-yhteyksiä, luokittelemaan tietoja, näkemään suhteita ja kaavioita, ymmärtämään miten prosessit toimivat ja arvioimaan olettamuksia ja informaatiota tarkasti. Tämä kaikki helpottaa kykyä löytää mahdollisuus. (Gaglio & Katz 2001)

Yksilöiden väliset erot älyllisessä kapasiteetissa vaikuttavat mahdollisuuksien löytämisen todennäköisyyteen (Knight 1921). Yrittäjät saattavat olla parempia kuin muu yhteiskunta tietojen antamisessa oikeisiin lähteisiin, koska yrittäjillä on kaukokatseisuutta (Bhide 2000). Yrittäjät ovat myös nerokkaampia ja luovempia kuin muu yhteiskunta (Wu 1989).

Tavoitellakseen epävarmaa mahdollisuutta, yrittäjien on uskottava, että he saavat enemmän kuin mistä luopuvat (Venkataraman 1997). Yksilöt, joilla on suhteellisen korkeat tulot, eivät todennäköisesti kovin herkästi lähde yrittäjäksi, koska heillä on enemmän hävittävää. Työttömät todennäköisemmin lähtevät kokeilemaan yrittäjyyttä, koska heillä on pienemmät riskit ja vähemmän menetettävää. (Shane 2003, 63 - 64)

Yksilö todennäköisemmin hyödyntää mahdollisuutta, jos he ovat paremmin koulutettuja, koska koulutuksen tarjoama tieto ja taidot lisäävät odotettua tuottoa mahdollisuuksien hyödyntämiseen. Koulutus kasvattaa yksilön tietovarastoja ja taitoja, joita tarvitaan jatkaakseen menestyksestä mahdollisuutta. (Shane 2003, 69) Koulutus parantaa yrittäjämäistä kriittisyyttä tarjoamalla yksilöille analyyttistä kykyä ja ymmärrystä yrittäjäprosessissa (Casson 1995).

Urakehityksen kautta yksilöt kehittävät tietoja ja taitoja, jotka helpottavat yrittäjästrategian muotoilua, resurssien hankintaa ja organisointia. Yleinen liiketoimintakokemus tarjoaa taitoja, joita tarvitaan mahdollisuuksien hyödyntämisessä. (Shane 2003, 75)

Koska yrittäjät kohtaavat epävarmuutta tavaroiden ja palveluiden arvosta, joita he aikovat tuottaa, tietämys teollisuudesta ja toimialasta tai markkinoista, johon he aikovat astua mukaan, vaikuttaa voimakkaasti päätökseen mahdollisuuden hyödyntämisestä (Shane 2003, 79). Niillä yksilöillä, joilla on aiempaa kokemusta toimialalta asiakkaana tai toimittajana, on usein parempi ymmärrys kuin muilla siitä, miten vastataan kysyntään kyseisellä markkinapaikalla (Knight 1921).

Yksi tärkeä ei-psykologinen yksilöllinen ero, joka vaikuttaa yksilöiden taipumukseen hyödyntää yrittäjämahdollisuuksia, on ikä. Ikä kasvattaa todennäköisyyttä, että yksilöt hyödyntävät mahdollisuuksiaan, koska yksilöt keräävät paljon tarvittavaa tietoa ja taitoa elämänsä aikana, jotka ovat välttämättömiä mahdollisuuksien hyödyntämiseksi. (Shane 2003, 89)

Kuitenkin mitä vanhemmiksi ihmiset tulevat, sitä todennäköisemmin alkaa laskea taipumus hyödyntää mahdollisuuksia, koska yksilöiden halukkuus kantaa epävarmuutta laskee iän kertymisen myötä. Ikääntyessään, yksilöiden mahdollisuuden kustannukset nousevat, koska heidän tulonsa ovat kasvaneet. (Shane 2003, 89)

Yksilön sosiaalinen asema kasvattaa todennäköisyyttä, että henkilö voi saada muita vakuuttuneiksi siitä, että mahdollisuus on arvokas, koska yksilöt todennäköisemmin uskovat korkean sosiaalisen tason omaavia yksilöitä kuin heikommassa sosiaalisessa asemassa olevien yksilöiden väitteitä mahdollisuuden arvokkuudesta (Stuart, Huang & Hybels 1999).

Hyödyntääkseen mahdollisuuksia yrittäjän on saatava pääsy tarvittaviin resursseihin ja tietoon, joka helpottaa mahdollisuuden hyödyntämisprosessia (Shane 2003, 92). Nämä resurssit usein saadaan yksilön suorien ja epäsuorien sosiaalisten siteiden kautta (Aldrich 1999). Yrittäjät käyttävät sosiaalisia kontaktejaan saadakseen tietoa asioista kuten luvista, hallintokäytännöistä, sopivista sijoittajista ja luotettavista toimittajista (Cromie & Birley 1992).

Yksilö, joka on naimisissa ja hänen puolisonsa käy töissä, lisää todennäköisyyttä, että yksilö hyödyntää yrittäjyysmahdollisuutta. Tämä johtuu siitä, että työskentelevän puolison ansiosta yksilö voi paremmin kantaa epävarmuutta yrittäjyyteen liittyvistä tuloista. (Shane 2003, 95)

### **3. YMPÄRISTÖN JA SOSIAALISTEN SUHTEIDEN TUEN MERKITYS YRITTÄJYYDESSÄ**

#### **3.1 Yhteiskunnan ja ympäristön vaikutus yrittäjyyteen**

Yrittäjät eivät ole robotteja, jotka sokeasti täyttävät taloudellista tehtävää. Yrittäjät eivät voi hyödyntää mahdollisuuksia tai pyrkiä taloudelliseen tehokkuuteen ilman laajempaa ymmärrystä ympäröivästä maailmasta. (Wickham 2004, 155)

Ympäristö epäilemättä vaikuttaa yrittäjyyteen ja yrittäjiin. Ympäristö voi olla kannustava, mutta voi tarjota myös esteitä. (Bull & Willard 1993, 191) Uusien yritysten perustaminen on melko säännöllistä ja ennustettavissa, ja lisäksi yritysten perustamiseen vaikuttaa uusi teknologia, uudet markkinat ja sääntelyn purkaminen tai muutokset valtion sääntelyssä (Knight, Dowling & Brown, 1987).

Ympäristöolosuhteet, markkinavoimat, hallituksen politiikka, elinkaari ja innovaatiot ovat merkittäviä vaikuttajia uusien yritysten kasvussa (Knight, Dowling & Brown, 1987). Tukiverkostoilla on myös ratkaiseva osa ja merkitys yrittäjyysprosessissa (Bull & Willard 1993, 191). Useimmat yrittäjyysinnovaatiot ovat tuloksia useiden yksilöiden kollektiivisesta toiminnasta, jota tukee julkinen tai yksityinen sektori tarjoamalla infrastruktuurin, joka kannustaa ja tukee yrittäjyyteen (Van de Ven, 1993).

Yksilöt eivät tee päätöstä hyödyntää mahdollisuutta tyhjiössä, vaan päätökseen vaikuttaa konteksti, jossa yksilö toimii. Yksi tärkeä konteksti, joka vaikuttaa päätöksiin, on institutionaalinen ympäristö. Institutionaalinen ympäristö koostuu taloudellisesta, poliittisesta ja kulttuurisesta kontekstista. Institutionaalinen ympäristö sisältää ”pelin säännöt”, jotka luovat kannustimet tietyille toiminnalle sekä sosiaalisen ympäristön, joka ilmaisee oikeanlaisen hyväksyttävän käytöksen. (Shane 2003, 145)

Yrittäjyyden alan tutkimuksissa on kiinnostuttu institutionaalisesta ympäristöstä, koska se näyttäisi vaikuttavan yrittäjämäiseen toimintaan, ja se on myöntäväinen poliittisiin vipuihin, joita poliittiset päättäjät voivat käyttää vaikuttaakseen yrittäjämäisen toiminnan määrään ja muotoon. (Shane 2003, 145)



Yhteiskunnan säännöt ja normit luovat kannustimia, jotka vaikuttavat muotoon, jonka yrittäjämäinen toiminta ottaa (Baumol 1990). Valinta kannattavan ja kannattamattoman yrittäjyyden välillä riippuu kannustimista, joita yhteiskunta tarjoaa säännöillään ja normeillaan. Jos esimerkiksi yritykset voivat vaikuttaa veroihinsa lahjonnalla tai muulla vastaavalla toiminnalla, niin sitä todennäköisemmin yrittäjät tällaisissa yhteisöissä sitoutuvat kannattamattomaan toimintaan. (Lu 1994)

### *Institutionaalinen ympäristö*

Taloudellinen, poliittinen ja sosiaalinen ympäristö, josta yrittäjiä löytyy, vaikuttaa yksilöiden haluun osallistua sosiaalisesti tuottavaan yrittäjämäiseen toimintaan (Shane & Venkataraman 2000). Taloudellisessa ympäristössä on neljä tekijää, jotka vaikuttavat yksilöiden haluun hyödyntää yrittäjämäisiä mahdollisuuksia. Nämä neljä tekijää ovat yhteiskunnan vauraus, taloudellinen vakaus, pääoman saatavuus ja verotus. (Shane 2003, 146 - 147)

Yrittäjämäinen toiminta on näkyvämpää, kun talous on vahva, sillä tavaroiden ja palveluiden kysyntä on kovaa ja kyky saada luottoa on yleensä korkeammalla taloudellisen laajentumisen aikana kuin taloudellisen supistumisen aikana (Campbell 1992). Yhteiskunnan vauraus myös rohkaisee positiivisiin asenteisiin yrittäjyyttä kohtaan (Shane 2003, 148).

Kun inflaatio on korkea tai ihmiset eivät odota talouden tai valuutan vakautta, nähdään tällöin vaikeana sijoittaa yrittäjämäisiin mahdollisuuksiin. Yrittäjien pitää hankkia resursseja, ja myydä lopputulemat seuraavalle, mutta epävakaat taloudelliset tilanteet tekevät vaikeaksi tulevaisuuteen suuntautuneiden päätösten tekemisen. (Shane 2003, 149)

Pääoman saatavuus rohkaisee mahdollisuuksien hyödyntämiseen luomalla sijoittajien välistä kilpailua yrittäjien rahoittamiseksi, mikä vähentää kynnystä sijoittajien tarjoamille resursseille (Amit, Brander & Zott 1998). Myös kodin arvoilla on merkitystä mahdollisuuksien hyödyntämisessä. Kodin arvot tarjoavat pääomaa, jota voidaan käyttää mahdollisuuksien hyödyntämiseen. Kodin arvot ovat tärkeitä, koska suurin osa yrittäjistä rahoittaa itse mahdollisuuksien hyödyntämisen. (Shane 2003, 151)

Korkeammat marginaaliset verokannat tekevät ihmiset vähemmän halukkaiksi hyväksymään muuttuvia tuloja, mikä vähentää itsenäisen ammatinharjoittamisen todennäköisyyttä (Hubbard 1998).

Poliittinen ympäristö vaikuttaa yrittäjämäisten mahdollisuuksien hyödyntämiseen vaikuttamalla yrittäjätöiminnan havaittuihin riskeihin ja tuottoihin (Shane 2003, 154). Vaikuttavina tekijöinä poliittisessa ympäristössä yksilön halukkuuteen hyödyntää mahdollisuuksia ovat vapaus, omistusoikeudet ja vallan keskittäminen (Harper 1996).

Mahdollisuuksien hyödyntäminen edellyttää tiedon hankintaa yrittäjämäisistä mahdollisuuksista ja poliittinen vapaus rohkaisee ilmaiseen tiedon vaihtoon (Hayek 1945). Omistusoikeudet ovat oikeus omistaa ja sopia varoista vakiintuneiden sääntöjen ja lakien mukaisesti (Shane 2003, 155).

Keskittäminen on se, missä määrin yksi poliittinen toimija koordinoi yhteiskunnan taloudellista, poliittista ja sosiaalista toimintaa (Shane 2003, 156). Sisäinen valvonta helpottaa päätöstä hyödyntää mahdollisuuksia, kun taas keskittäminen vähentää todennäköisyyttä, että ihmiset hyödyntävät mahdollisuuksia. Vallan keskittäminen siis vähentää kannustimia yrittäjyydelle. (Gilad 1982)

Sosiokulttuurinen infrastruktuuri koostuu yhteiskunnan jäsenten uskomuksista ja asenteista, jotka ovat toivottavia ja laillisia toimia, sekä yhteiskunnan ja kulttuurin instituutioita, jotka tukevat tietynlaista yhteiskunnan elämäntapaa (Shane 2003, 157). Sosiaaliset ja kulttuuriset normit vaikuttavat siihen, millainen yrittäjämäinen toiminta on sosiaalisesti toivottavaa yhteiskunnassa (Aldrich 1990).

Positiivinen asenne voittoa tavoittelevaan käyttäytymiseen edistää yrittäjyysuran statusta, mikä tekee ihmiset halukkaammiksi sitoutumaan tällaiseen uraan (Casson 1995). Negatiiviset asenteet yrittäjyyttä kohtaan lannistaa yksilöitä sitoutumaan yrittäjyystoimintaan (Gnyawali & Fogel 1994).

### *Kysyntä – ja tarjontatekijät*

Kysyntätekijät ovat tekijöitä, jotka luovat yrittäjyysmahdollisuuksia tavaroiden ja palveluiden markkinoiden kysynnän kautta. Tarjonnan tekijät stimuloivat yrittäjien tarjontaa hyödyntääkseen mahdollisuuksia. Yrittäjyyden kysyntään vaikuttavat mm. talouskehityksen, globalisaation ja teknisen kehityksen vaihe. (Bridge, O'Neill & Cromie 2003, 126)

Taloudellisella kehityksellä on tapana nostaa palkkoja, ja korkeat palkat eivät kannusta yksilöitä kokeilemaan itsensä työllistämistä yrittäjänä, koska heillä on silloin enemmän hävittävänä. Teknologia ei aina suosi isoja yrityksiä, sillä teknologisen kehityksen nopeus pienentää mittakaavaetuja, ja näin se lisää yrittäjien mahdollisuuksia. (Bridge, O'Neill & Cromie 2003, 126 - 127)

Globalisaatio suosii isompia yrityksiä, jotka pystyvät tyydyttämään maailman markkinoita. Samalla globalisaatio tekee kuitenkin ihmiset tietoisemmiksi muualla saatavilla olevista tuotteista ja palveluista, joka stimuloi kysyntää. Tämä kysyntä voidaan usein tyydyttää paikallisesti pienten yritysten toimesta, jotka pystyvät kilpailemaan kapeilla niche markkinoilla. (Bridge, O'Neill & Cromie 2003, 127)

Erilaiset tarjontatekijät voivat joko kasvattaa tai vähentää yrittäjien tarjontaa. Esimerkiksi väestön kasvaminen ei tarkoita pelkästään kasvavaa tuotteiden ja palveluiden kysyntää, vaan myös enemmän ihmisiä etsii itselleen työnantajaa. Väestötiheys etenkin kaupunkialueilla johtaa siihen että, monet ihmiset saattavat alkaa harkita itsensä työllistämistä turvatakseen tulonsa. (Bridge, O'Neill & Cromie 2003, 128)

Yrittäjämäiset asenteet, taidot ja resurssit hankitaan ajan myötä, ja näin ollen ikä vaikuttaa yrittäjyyteen. Alle 30 -vuotiaat yksilöt eivät ole välttämättä hankineet tarvittavaa kokemusta organisaatioissa, kun taas yli 45 -vuotiailla ei välttämättä ole tarvittavaa energiaa. Väestön ikärakenne vaikuttaa siis siihen, kuinka monta ihmistä on ikä-käynnistys -ikkunassa. (Bridge, O'Neill & Cromie 2003, 128)

Yksilön korkeat tulot vaikuttavat siihen, että yksilöllä on enemmän hävittävää, jos hän miettii yrittäjyyttä. Sen sijaan työttömällä tai alhaiset tulot omaavilla yksilöillä tilanne on toinen. Heillä on vähemmän menetettävää ja pienemmät riskit kuin suurituloisilla. Alhainen työttömyys myös tarkoittaa menestyvää taloutta, joka voi olla yrittäjyyteen kannustava. Lisäksi hallitus ja joskus muut organisaatiot, kuten yritysjärjestöt, osallistuvat yritystoiminnan lisäämiseen. (Bridge, O'Neill & Cromie 2003, 129)

### **3.2 Yrittäjyyskulttuuri**

Yrittäjät ovat yksilöitä, jotka operoivat yhteiskunnassa. Kulttuuri on jotain, mitä me rakennamme, selittääksemme maailmaa. Kulttuuri ei ole niinkään jotain, mitä me koemme suoraan ja välittömästi. Joidenkin mielestä kulttuuria voidaan tutkia objektiivisena todellisuutena. Toiset ovat taas sitä mieltä, että kulttuuri pitää tulkita joksikin, joka vaikuttaa yksilöiden kokemukseen henkilökohtaisella tasolla. (Wickham 2004, 155)

Päätös lähteä yrittäjäksi on yksilö- ja henkilökohtainen. Yrittäjyysura päätökseen vaikuttaa tietoinen valinta mahdollisuudesta saavuttaa tyydytystä taloudellisten ja sosiaalisten tarpeiden suhteen. (Wickham 2004, 168) Yksilö voi kokea taloudellisia, sosiaalisia tai kehityksellisiä tarpeita, ja mikäli yksilö näkee, että yrittäjäksi ryhtyminen ja yrittäjyys parhaiten vastaa näihin tarpeisiin, on hänen polkunsa ryhtyä tuolloin yrittäjäksi (Wickham 2004, 169).

Taloudelliset tarpeet sisältävät vaatimuksen tienata tietyn verran rahaa ja tarpeen, että tulot ovat vakaat ja ennustettavissa. Taloudellinen kannattavuus reflektoi taloudelliseen selviytymiseen, olemassa oleviin sitoumuksiin, kuten kotiin ja perheeseen sekä henkilökohtaisten etujen tavoitteluun. Sosiaaliset tarpeet viittaavat yksilön haluun olla osa jotakin, ja sopeutua joukkoon. Sosiaalisten tarpeiden tyydytys näkyy luovuutena ja sosiaalisten suhteiden sekä ystävyys-suhteiden ylläpitämisenä. Kehitykselliset tarpeet näkyvät yksilön haluna saavuttaa henkilökohtaisia tavoitteita ja kasvaa älyllisesti sekä henkisesti. (Wickham 2004, 169)

Kognitiiviset tekijät saattavat selittää yrittäjämäistä käyttäytymistä ja sen alkuperää (Baron 2004). Tapa, jolla yrittäjät hankkivat, varastoivat, prosessoivat ja käyttävät tietoa, on avain päätöksien tekoon ja siitä johtuvaan käyttäytymiseen (Márquez-López, Guzmán & Liñán, 2013, 48).

Voidaan nähdä, että yrittäjyyden aloittaminen on vapaaehtoinen päätös, jonka yksilö tekee. Tämän perusteella yrittäjyystutkimukset ovat tyypillisesti seuranneet kognitiivista lähestymistapaa. Yksilöiden näkökulmat ja mielipiteet maailmasta heidän ympärillään ovat tärkeitä selittäviä tekijöitä heidän käytökselleen. (Baron 2004)

Yrittäjien aikomukset ovat keskeinen elementti yritettäessä ymmärtää yrittäjyysprosessia, koska aikomukset ovat ensimmäinen askel uuden yrityksen perustamisessa (Bygrave 1989). Alan tutkimuksissa esiintyy kaksi pääyrittäjyysaikomus -mallia, jotka ovat yrittäjämäinen tapahtuma -teoria (Shapiro & Sokol 1982) ja suunnitellun käyttäytymisen teoria (Ajzen 1991).

### *Yrittäjämäinen tapahtuma -teoria*

Yrittäjämäinen tapahtuma -teoriassa uuden yrityksen perustamisprosessissa on kolme vaihetta. Ensimmäinen eli alustava vaihe sisältää yksilön elämänaikana erilaisia tapahtumakokonaisuuksia, jotka voivat olla positiivisia tai negatiivisia, jotka sitten positiivisesti tai negatiivisesti altistavat mahdollista yrittäjää kohti yrityksen perustamista. (Shapiro & Sokol 1982)

Toinen vaihe sisältää erilaisten tilanteiden läsnäoloa, kuten harjoittelua, opiskelua, perheitä, ja ystäviä. Nämä tilanteet voivat muuntaa mahdollisen yrittäjän potentiaaliseksi yrittäjäksi. Viimeinen vaihe on toimintavaihe, joka voi ottaa paikkansa, kun tietyn tyyppiset olosuhteet vallitsevat ja kohtaavat yrittäjän. Olosuhteet voivat olla esim. tilanne, että yksilö pääsee käsiksi rahoituslähteeseen, joka mahdollistaa yrityksen perustamisen tai tilanne, jossa yksilö on menettänyt nykyisen työnsä. Tässä kohtaa yksilö viimein päättää perustaa yrityksen. (Shapero & Sokol 1982)

Ulkoiset tapahtumat ja tilanteet ovat siis tärkeitä vaikuttajia, kun ne vaikuttavat toivottavaan ja toteutettavuuteen yrityksen perustamisessa. Sosiaalinen paine on yksi mahdollinen syy ja oleellinen elementti, joka voi vaikuttaa yksilön haluun perustaa yritys. (Shapero & Sokol 1982)

### *Suunnittelun käyttäytymisen teoria*

Suunnittelun käyttäytymisen teoria on ehkä laajimmin käytettyjä lähestymistapoja yrittäjyyden alan tutkimuksissa. Teorian mukaan yksilöiden käyttäytyminen on määritetty heidän aikomustensa mukaan. (Ajzen 1991) Suunnittelun käyttäytymisen teorian avulla on mahdollista ennustaa ja selittää yksilöiden käyttäytymistä keskittymällä yksilöiden aikomuksiin, jotka esiintyvät käyttäytymisenä. Teoria ottaa huomioon yksilöiden käsitykset paikallisista kulttuuri-elementeistä, koska se sisältää käsitykset sosiaalisesta paineesta yhteiskunnassa. (Márquez-López, Guzmán & Liñán, 2013, 50)

### *Yrittäjyyspotentiaalinen malli -teoria*

Yrittäjyyspotentiaalinen malli -teoria pyrkii integroimaan yhteen yrittäjämäinen tapahtuma -teorian ja suunnittelun käyttäytymisen teorian mallit. Malli esittää taipumusta toimia ja eräitä nopeuttavien tapahtumien olemassaoloa merkityksellisinä tekijöinä, jotka voivat viime kädessä olla ratkaisevia käyttäytymisen tehokkaassa täytäntöönpanossa. (Krueger & Brazeal 1994) Jotkut tapahtumat voivat olla yksilön oman kontrollin ulkopuolella, kuten taloudellisiin resursseihin pääsy (Bay & Daniel 2003).

Kaikki kolme mallia ovat samaa mieltä sosiaalisen paineen olemassaolosta ja yrittäjyyden sosiaalisesta arvostuksesta ja niillä on vaikutusta yksilön aikomusten syntymisessä (Márquez-López, Guzmán & Liñán, 2013, 50). Positiivisesti koettu sosiaalinen arvostus myötävaikuttaa lisäämällä yrittäjien aikomuksia (Liñán, Urbano & Guerrero 2011).

Yhteiskunnallisia käytäntöjä kuvataan jaetuiksi ja tyypilliseksi tai luonteenomaiseksi käytökseksi ihmisten kesken kulttuurin sisällä. Kulttuurin jäsenet havainnoivat näitä käytäntöjä. (Fischer 2006; Shteynberg, Gelfand & Kim 2009)

Sosiaalisesti tukeva kulttuuri johtaa lisääntyneeseen yrittäjyyteen, koska tällaisissa kulttuureissa yrittäjyys saa paljon todennäköisemmin tukea ja resursseja henkilökohtaisten verkostojen kautta (Márquez-López, Guzmán & Liñán, 2013, 51). Kulttuuri vahvistaa yksilöiden yrittäjyysaikomuksia, koska yksilö havaitsee yrittäjämäisen käyttäytymisen olevan kulttuurissa odotettua (Davidsson & Wiklund 1997).

Vanhempien ammatilla, erityisesti sillä, jos he ovat yrittäjiä, sekä yksilön sukupuolella on merkitystä yrittäjäksi lähtemisen kannalta. Jos yksilöt saavat kotona negatiivista kommenttia ja palautetta yrittäjävanhemmiltaan siitä, kuinka huonosti yrittäjiä kohdellaan, vaikuttaa se negatiivisesti yrittäjyysaikomuksiin. (Márquez-López, Guzmán & Liñán, 2013, 60)

Yksilöillä, joilla ei ole tällaista taustaa eli yrittäjävanhempia, voivat he saada kotona myönteisempää palautetta, kuten työntekijänä oleminen ei ole sen arvoista, ja että yrittäjät saavat paljon tukea (Márquez-López, Guzmán & Liñán, 2013, 60). Uskomukset ja arvot yhdessä läheisten kontaktien kanssa, kuten perheenjäsenten kesken, ovat tärkeitä tekijöitä yrittäjyysaikomusten syntymisessä (Liñán & Santos 2007). Yrittäjyydestä tulisi luoda positiivisempaa kuvaa, varsinkin kun erilaiset sosiaaliset ja kulttuuriset tekijät voivat vaikuttaa yksilön käyttäytymiseen (Gartner 1985).

### **3.3 Sosiaaliset suhteet yrittäjyydessä**

Verkosto on puitteet, jossa yksilöt ja erilaiset organisatoriset yhteydet muodostavat näyttämön, jossa yrittäjämäinen toiminta tapahtuu. Verkosto koostuu henkilökohtaisista ja sosiaalisista yhteyksistä sekä taloudellisista suhteista. Verkosto muotoutuu kulttuurin mukaan. (Wickham 2004, 159) Henkilökohtaiset sosiaaliset verkostot, joihin kulttuuri rohkaisee, on kriittinen tekijä siinä, miten yrittäjämäinen toiminta ilmaistaan (Wickham 2004, 157).

Verkosto ei vain tarjoa tietä yksilöille, jossa myydä tuotteitaan, vaan se toimii tiedonsiirtona. Hyvin kehittynyt sosiaalinen verkosto on ratkaisevan tärkeää. Verkosto määrittelee maaston, jossa uudet bisnesmahdollisuudet saatetaan tunnistaa ja arvioida, ja verkosto tarjoaa tarkoituksen, jonka mukaa sopimukset sovitaan ja, jossa riskit arvioidaan ja jaetaan. (Wickham 2004, 159)

Verkosto tarjoaa myös ulospääsytien yksilöille, jotka eivät usko heidän investointiensa olevan turvassa. Tämä tapahtuu sekä muodollisten rakenteiden kuten osakemarkkinoiden kautta mutta myös epävirallisten rakenteiden ja suhteiden kautta. (Wickham 2004, 159)

Verkkojen rakenne ja toiminta ovat herkkiä monille kulttuurisille tekijöille. Kulttuuri määrittää sen, missä määrin kulttuuriset arvot vahvistavat yksilöiden välisiä siteitä, kuinka laajoja verkostot ovat, ja kuinka helposti uusia suhteita luodaan. (Wickham 2004, 159)

Kun uusi yritys on perustettu, tulee sen ottaa paikkansa verkostossa. Alussa on siis tehtävä työtä uusien suhteiden ja verkostojen rakentamiseen esim. toimittajien, asiakkaiden ja sijoittajien kanssa sekä muiden tahojen kanssa, jotka voivat tarjota tukea. Sosiaaliset verkostot ovat eräänlainen liima, joka pitää yrittäjyysyhteisöä yhdessä. (Wickham 2004, 229) Heti kun yrittäjä on sitoutunut projektiinsa, he löytävät itsensä epävarmuuden, kunnianhimon ja suorituskyvyn kontekstista, joka tulee kohdata, jotta toiminta voi jatkua (Fayolle & Lamine 2013, 238).

Saatavilla olevat resurssit ovat usein pahasti riittämättömiä, kuten aika, raha, informaatio, henkilökohtaiset verkostot jne. Tämä vaatii yrittäjältä taitoa ajatella, käyttäytyä ja toimia niin, että pystyy varmistamaan suhteellisen stabiiliuden toiminnassaan. Yrittäjä siis hyppii yhdestä ongelmallisesta tilanteesta toiseen pitäen samalla yllä tasapainoa resurssien välillä. (Fayolle & Lamine 2013, 237)

Jotta yritys menisi eteenpäin, tulee yrittäjän jatkuvasti tankata energiaa ja resursseja toimintaan joko sisäisesti tai ulkoisesti. Virheiden kautta yrittäjä on pakotettu oppimaan ja hankkimaan tietoa eri alueilta. Epäjohdonmukaisuus aiheuttaa myöhästymisiä ja piilokuluja toimintaan ja niillä on negatiivinen vaikutus yrittäjämäiseen luovuuteen. (Fayolle & Lamine 2013, 237)

Stabiilius yrittäjämäisissä tilanteissa vaatii toimijoiden verkoston, joka omistaa tarvittavat resurssit tai joka voi toimia välittäjänä hankkiessaan tarvittavia resursseja. Verkosto varmistaa suhteellisen tasapainon, jotta tulevaisuuden yritys menestyy. (Fayolle & Lamine 2013, 237)

Sosiaalinen verkosto tarjoaa pääsyn tarvittaviin resursseihin. Sosiaalinen verkosto voi myös auttaa turvaamaan ensimmäiset tilaukset, auttaa saamaan parempia toimitusehtoja, auttaa löytämään toimitilat ja tarjoaa ilmaiseksi pääsyn tarvittavaan information. Sosiaalinen verkosto tarjoaa asiantuntijaneuvontaa ja taitoja, jotka yrittäjältä itseltään puuttuvat. (Johannisson 1998)

Yrittäjän sosiaalinen verkosto saattaa vaikuttaa hänen ensisijaisiin tavoitteisiinsa tarjoamalla rooliesimerkkejä, joita seurata. Yrittäjän relationaalinen verkosto toimii ns. "filtterinä" jäsentäen hänen informaatiotaan ja päätöksentekoaan. (Fayolle & Lamine 2013, 237)

### *Rakenteellinen teoria*

Rakenne on järjestys, joukko sääntöjä ja resursseja. Rakenne ei ole sidottu tiettyyn aikaan tai paikkaan, mutta jättää jälkiä toimijoiden muistiin. Sosiaalinen rakenne tarkoittaa sitä, että sosiaalisilla systeemeillä ei ole rakennetta, mutta on kuitenkin rakenteellisia ominaisuuksia. Rakenne ei siis ole ryhmä tai organisaatio, mutta molemmilla on rakenteellisia ominaisuuksia, joita voidaan tutkia vuorovaikutusjärjestelminä. (Giddens 1984)

Sosiaaliset systeemit ovat joukko suhteita toimijoiden välillä. Sosiaaliset systeemit sisältävät yksilöiden toimintoja, jotka on uudelleen järjestetty läpi ajan ja paikan. Sosiaalinen systeemi on säänneltyjä keskinäisiä riippuvuussuhteita yksilöiden ja ryhmien välillä, joita mahdollisesti analysoidaan toistuvien sosiaalisten käytäntöjen näkökulmasta. Toimijat ja rakenne ovat toisistaan riippuvaisia. (Giddens 1984)

Soveltamalla rakenteellista teoriaa esimerkiksi yrittäjyysprosessin eloonjäämis- ja kasvuvaiheeseen, voidaan yrittää määrittää menestyksen tai epäonnistumisen edellytykset. Tämä voi johtaa siihen, että paremmin ymmärretään, miksi jokin hanke menestyy ja kehittyy, sekä milloin jokin hanke kannattaa unohtaa. (Fayolle & Lamine 2013, 247)

### *Sosiaalisen pääoman teoria*

Yksilöiden henkilökohtainen verkosto tarjoaa informaatiota, pitää yrittäjän huomiota yllä kehitettävistä mahdollisuuksista ja varoittaa lähestyvistä katastrofeista. Kontaktit ovat tarpeettomia siinä määrin, että ne johtavat samoihin ihmisiin ja tarjoavat siten saman informaation etuja. (Burt 1992)

Sosiaalisen verkoston hyödyllisyys yksilölle riippuu oleellisten resurssien saatavuudesta tai kontrollista verkoston jäsenille. Jokaisella yksilöllä on oma paikkansa verkostossa ja yhteisössä. Mitä korkeampi yksilön status on sosiaalisessa hierarkiassa, sitä suurempi hänen pääsynsä on informaatioon, joka liittyy markkinoiden mahdollisuuksiin. (Lin, Ensel & Vaughn 1981)

Yritys on konkreettisten vuorovaikutusten yhdistelmä todellisten toimijoiden välillä, jotka kuuluvat tiettyyn sosioekonomiseen ympäristöön (Fayolle & Lamine 2013, 242). Tämä sosiaalinen verkosto linkittää toimijoita yhteen, ja jäsenten kesken verkostossa voi olla erilaisia siteitä, toiset ovat vahvempia kuin toiset (Granovetter 1973).



Erityisesti yrityksen selviytymiseen ja kasvuun mobilisoidut resurssit ovat luonteeltaan ja volyymiltaan riippuvaisia sosiaalisten verkostojen linkkien vahvuudesta, kontaktien tiheydestä ja verkoston toimijoiden välisestä tietovirrasta (Fayolle & Lamine 2013, 247).

### *Sopimusteoria*

Sitovan sopimuksen laatimiseksi tulee luoda yhteiset periaatteet. Oikeutusmekanismi ohjeistaa käytöstä ja on välttämätön sosiaalisten linkkien ylläpitämiseksi. (Fayolle & Lamine 2013, 243)

Sopimusteoriaa voidaan käyttää ymmärtämiseen, kuinka mobilisoida sidosryhmiä, joilla on hyödyllisiä resursseja sekä saavuttaa sopimuksia. Yrittäjällä on oltava taidot vakuuttaa resurssien omistajat sitoutumaan ja tulemaan mukaan projektiin. Yhteen tuodut toimijat jakavat yhteisen tavoitteen ja keskittyvät saavuttamaan sen. (Fayolle & Lamine 2013, 250)

### *Toimija – verkosto -teoria*

Toimija – verkosto -teorian ideana on kuvata prosessi, jolla siirretään tehtäviä, jotka muodostavat yhteiskunnan ja ylläpitävät esineitä. Tämä prosessi viittaa ihmisen ja esineiden välisten suhteiden mahdollistamiseen. (Brown, Lilley, Lim & Shukaitis 2010) Toimija – verkosto -teoriassa ei pyritä luomaan symmetriaa ihmisten ja asioiden välillä. Teorian tarkoituksena ei ole käsitellä ihmisiä esineinä tai käsitellä koneita sosiaalisina toimijoina. (Latour 2005)

Toimija – verkko -teoria auttaa ymmärtämään, miten toimijat löytyvät, miten väitteet totuudesta on rakennettu ja miten objektit ja artefaktit helpottavat järjestäytyneitä toimia (Whittle & Spicer 2008). Toimija – verkosto -teorian tehtävänä on luonnehtia sosiaalisia verkostoja niiden heterogeenisuudessa ja tutkia, miten heidät on järjestetty mallien mukaisesti tuottaakseen organisaatioita, eriarvoisuutta ja voimaa (Law 1992).

### *Käännösprosessiteoria*

Kääntäminen on ilmaisemista omalla kielellään mitä muut sanovat ja haluavat. Kääntämisellä voidaan kuitenkin myös tarkoittaa neuvottelemista, joka voidaan nähdä prosessina jakautuen neljään eri vaiheeseen. (Callon 1984)

Ensimmäinen vaihe käsittää problematisoinnin eli ongelman rakentamisen. Problematisoinnissa toimija analysoi tilanteen, muodostaa ongelman ja ehdottaa ratkaisuja. Toinen vaihe prosessissa on kiinnostuksen syntyminen. Tämä vaihe yrittää turvata ja stabiloida muita toimijoita, jotka liittyvät problematisointi -vaiheeseen. (Fayolle & Lamine 2013, 245; Callon 1984)

Kolmannessa vaiheessa tapahtuu rekisteröinti, jolloin kysymys tai ongelma muunnetaan sarjaksi lausuntoja. Rekisteröinti on mekanismi, jonka mukaan roolit määritellään ja osoitetaan toimijoille, jotka hyväksyvät ne. Rekisteröinti on menestyksekkään kiinnostuksen syntymisen tulos. Viimeinen eli neljäs vaihe on mobilisointi. Tässä vaiheessa innovaatioista tulee peruuttamattomia tai verkosto voi alkaa hajota. Edustaja, joka puhuu muiden toimijoiden kiinnostusten puolesta, hoitaa toimijoiden asteittaista mobilisointia, ja muodostavat liittoutumia sekä ovat yhdessä tekemässä ehdotuksia uskottaviksi ja kiistattomiksi. (Fayolle & Lamine 2013, 246; Callon 1984)

### 3.4 Yrittäjyys elämäntapana

Menestyäkseen yritys tarvitsee hyvinvoivaa yrittäjää, joka kykenee ratkaisukeskeiseen työskentelyyn vaativissakin tilanteissa ja olosuhteissa. Pk-yrityksissä yrittäjyys onkin usein yrittäjälle elämäntapa. Yrittäjä toimii päivittäin oman itsensä johtajana, mutta tärkeää on myös riittävä lepo ja voimien kerääminen. Hyviä tapoja palautua työstä on omat harrastukset, ystävien tapaaminen, verkostoituminen muiden yrittäjien kanssa ja yksinkertaisesti välttämällä työn ajattelemista vapaa-ajalla. (Manka, Hakala, Nuutinen & Harju 2011, 60)

Hyvinvointi on hyvin laaja käsite. Se on fyysisen kunnan lisäksi mm. ammattitaitoa ja oman työn hallintaa, joka synnyttää työn iloa ja innostusta. Hyvinvointi työssä on mm. sitä, että aamulla on mukava lähteä töihin, ja että oman kädenjäljen ja työn tuloksen näkeminen tuottaa iloa. Hyvinvointi on omasta jaksamisesta huolehtimisesta ja samalla koko työyhteisön hyvinvoinnin turvaamisesta. Hyvinvointi ei ole siis ainoastaan uupumuksen tai väsymyksen puuttumista. (Manka, Hakala, Nuutinen & Harju 2011, 7)

Nyky-yhteiskunnassa tulee huonosti toimeen ilman verkostoitumiskykyä ja vuorovaikutustaitoja. Yrittäjyydessä ja ylipäättään yritysmaailmassa verkostoituminen on elinehto. Yrittäjän ei tarvitse eikä voi ollakaan huippuosaaja kaikilla aloilla. Yrittäjän tulee määritellä omat ydinosaamisensa eli ne osaamisalueet, joilla on vahvimmillaan erottuakseen kilpailijoista, ja toisaalta ne osaamisalueet, jotka yrittäjän kannattaa hankkia muualta. Verkostoitumisen onnistuminen edellyttää osapuolten yhteisen edun olemassaoloa, ja luottamusta toisiinsa. (Manka, Hakala, Nuutinen & Harju 2011, 64)

Verkostoitumalla yrittäjä saa aikaa suunnitella tulevaa, sillä pakkotahtinen suorittaminen ei ole yrittäjän luovuuden kannalta paras toimintatapa. Yrittäjä panostaa yrityksensä jatkuvuuden suunnitteluun paremmin, kun aikaa vapautuu verkostoutumisen myötä. (Manka, Hakala, Nuutinen & Harju 2011, 66)

### *Oman ajan ja työajan hämärtyminen*

Yrityksen menestymiseen vaikuttaa se, kuinka yrittäjä jaksaa työssään, ja kuinka motivoitunut yrittäjä on. Yrittäjän hyvinvointia voi horjuttaa taloudellinen epävarmuus, johtamiseen ja hallinnointiin kuluva suuri aika sekä tunne siitä, että työssä on kiinni jatkuvasti. Tämän vuoksi hyvinvoinnin ja jaksamisen kannalta on tärkeää pystyä erottamaan työ ja vapaa-aika toisistaan. (Manka, Hakala, Nuutinen & Harju 2011, 60)

Yrittäjyydessä palautumisen merkitys nousee esille. Uupumuksella on taipumuksena hiipiä salakavalasti ja yllättäen, ja ensimmäisiä oireita saattaa olla hankala tunnistaa. Työn ja arjen pyörittämisessä tulee olla aikaa rauhoittumiselle, joka edistää työstä palautumista. Yrittäjä voi kysyä itseltään, onko hän valmis kohtaamaan uusia haasteita ja vaatimuksia työssään, sillä oma kokemus palautumisen tarpeesta on oikeanlainen mittari palautumisen tarpeelle. (Manka, Hakala, Nuutinen & Harju 2011, 60)

Palautumisen ongelmista kertoo öiset heräämiset ja univaikeudet, kun työt vaivaavat mieltä sekä tunne siitä, että työtä on enemmän kuin työajan puitteissa pystyy tekemään. Yrittäjän olisi tärkeää pystyä palautumaan päivittäin, koska silloin yrittäjä saa taas seuraavana päivänä aikaan asioita ja myönteidet kokemukset työstä kasvavat. (Manka, Hakala, Nuutinen & Harju 2011, 60)

Omaa hyvinvointia edistetään huolehtimalla oikeudenmukaisuudesta ja töiden tasapuolisesta jakamisesta sekä siitä, että yrityksessä on riittävästi henkilöstöresursseja. Tärkeää olisi luoda työkuultuuri, jossa pidetään huolta, että taukoja pidetään, ei tehdä ylipitkiä työpäiviä, eikä viedä töitä kotiin. Liiallinen töiden kasaantuminen vaikeuttaa palautumista, sillä riittävä vapaa-aika on edellytys työstä palautumiselle. (Manka, Hakala, Nuutinen & Harju 2011, 61)

Palautuminen perustuu elimistön palautumisjärjestelmään, joka toimii stressireaktiolle käänteisesti. Palautumisjärjestelmä aktivoituu tilanteissa, jotka koetaan miellyttävinä ja rentouttavina. Tällöin elimistön verenkiertoon muodostuu oksitosiinia, joka laskee sykettä, verenpainetta ja veren stressihormonipitoisuutta. (Manka, Hakala, Nuutinen & Harju 2011, 61)

Liikunta ja raikas ulkoilma edistävät erinomaisesti työstä palautumista. Positiivisuus, onnistumiset ja usko selviytymiseen auttavat näkemään ongelmat enemmänkin haasteina ja edistävät sen vuoksi ratkaisun löytymistä ja hyvinvointia. Irrottautuminen työstä vaatii sen, että työtä ei edes ajatella vapaa-ajalla. Töiden ajattelu ylläpitää vireystilaa, jolloin psykofysiologiset järjestelmät kuormittuvat samoin kuin töissä ollessa. (Manka, Hakala, Nuutinen & Harju 2011, 61)

Palautumista edistää riittävä uni, joka vaihtelee yksilöittäin, mutta keskimäärin unen tarve on 7 – 9 tuntia. Väsyneenä yksilö on usein ärtyneempi, ei pysty keskittymään ja on vähemmän luova. Elämän tasapaino on tärkeää, eikä työn pidä olla koko elämä. Myös ihmissuhteet ovat tärkeitä työstä palautumisen kannalta. Hyvinvointiin vaikuttaa oleellisesti terveelliset elämäntavat, että on sopivasti liikuntaa ja monipuolinen ruokavalio. Muutaman minuutin mittaiset tauot työpäivän aikana auttavat paremmin jaksamaan ja keskittymään. (Manka, Hakala, Nuutinen & Harju 2011, 61 - 62)

Omaa hyvinvointia voi edistää tunnistamalla omat rajat ja asettamalla realistisia tavoitteita sekä antamalla itselleen oikeuden virkistyä vapaa-ajalla niiden asioiden parissa, joka itseään rentouttaa. Työlle tulee asettaa selkeät rajat, esim. takaraja, jolloin on aika lähteä kotiin, jolloin jää aikaa palautumiselle. Yrittäjänkin tulee ottaa vastuuta oman ammattitaidon kehittämisestä ja asettaa uusia tavoitteita, jolloin voi kehittyä lisää. Välillä on hyvä pysähtyä miettimään työhön kohdistuvaa odotuksia ja tavoitteita. Tavoitteet tulisi olla saavutettavissa kohtuullisella panostuksella, mutta niin, että toteutuessaan ne tuovat mielihyvää ja onnistumisen tunnetta. (Manka, Hakala, Nuutinen & Harju 2011, 62)

Hyvinvointiin vaikuttaa se, kuinka asioihin suhtautuu. Omat asenteet ja suhtautumistavat vaikuttavat siihen, miltä asiat näyttävät. Osa voi kokea pystyvänsä vaikuttamaan ympärillään tapahtuviin asioihin, kun taas toiset eivät usko pystyvänsä vaikuttamaan. Tottumukset tiedostamattomasti vahvistavat uskomuksia itsestään. Uskomuksista voi tulla toimintaa rajoittavia, koska ne voivat estää hahmottamasta yrityksen mahdollisuuksia. (Manka, Hakala, Nuutinen & Harju 2011, 63)

Se, mitä yrittäjä itsestään ajattelee, vaikuttaa siihen, kuinka hän tulee tehtävässä onnistumaan. Menestykseen johtaa tavoitetta edistävään toimintaan keskittyminen, luottamus omiin kykyihin ja itsetuntoa tukeva ajattelu. (Manka, Hakala, Nuutinen & Harju 2011, 64)

### *Perheen tuen merkitys yrittäjyydessä*

Usein vanhemmat, jotka ovat tarjonneet hoivaavan, kannustavan ja haasteellisen ympäristön, ovat kasvattaneet lapsistaan yksilöitä, joilla on korkea tarve menestymiseen (McClelland 1965). Yrittäjät usein tulevat kodeista, joissa äiti tai isä on ollut myös yrittäjä, ja joissa yksilölle on annettu vastuuta jo nuorella iällä (Dyer & Handler 1994, 72).

Yrittäjyyden alussa yrittäjä saa pääomansa lähinnä itseltään ja perheeltään toimintansa käynnistämiseksi. Perheen halulla tukea uutta yritystä taloudellisesti on kriittistä arvoa yrittäjälle. Ilman perheen tukea yrittäjä saattaa jättää mahdollisuutensa kokonaan hyödyntämättä. (Dyer & Handler 1994, 73)

Perheenjäsenet saattavat myös tulla osalliseksi uuteen yritykseen. Tästä on etuna se, että kustannukset ja alun tappiot jaetaan perheen kesken kuin myös myöhempi menestys. Etuina perheen mukana olossa yrityksessä on myös se, että luottamus perheen kesken toimii ja perhe voi olla yhdessä. (Dyer & Handler 1994, 74)

Vahvoissa perheissä on vahva sitoutuminen perheeseen ja arvostus perhettä kohtaan näytetään perheen kesken. Vahvoissa perheissä on myös tehokasta kommunikointia, ja niissä on kykyä käsitellä kriisejä tehokkaasti. (Dyer & Handler 1994, 74)

Yrittäjyys on erittäin vaativaa, ja on täynnä pitkiä päiviä sekä stressiä. Yrittäjälle ei ole helppoa tasapainoilu perheen ja työn välillä. Perhe voi tarjota tukevaa roolia yrittäjälle tarjoamalla pääomaa, kontakteja, työvoimaa ja muita tarvittavia resursseja. Perhe voi tarjota tukea yrittäjämäisiin pyrkimyksiin ja tarjota turvasataman uuden yrityksen hankaluuksista. (Dyer & Handler 1994, 79)

Usein menestyvät perheyrietykset ovat harmonisia, eikä perheenjäsenten välillä ole erimielisyyksiä. Menestyvissä perheyrietyksissä työnjako ja roolit ovat selkeät ja asioihin suhtaudutaan realistisella asenteella. Perheyrietykset, jotka menestyvät, työskentelevät pitkäjänteisesti ja taloudellista menestystä selittää perheyrietyksien uudistumishakuisuus. Menestyvät perheyrietykset eivät ole varovaisia toimijoita, vaan tarkkaavaisia omistajia. (Heinonen toim. 2003)

## 4. TUTKIMUSMENETELMÄT

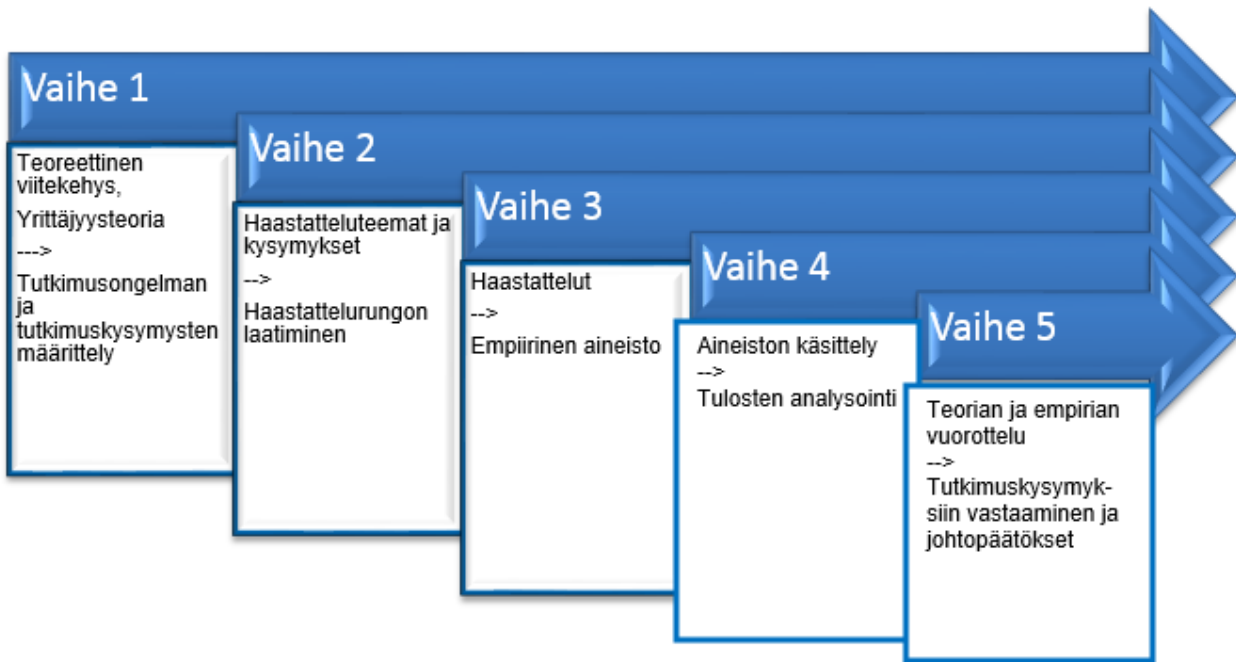
Tässä luvussa esitellään tutkimusmenetelmää, eli valittua tutkimusstrategiaa, aineistonkeruumenetelmää, tutkimusaineiston analyysiä ja pohditaan tutkimuksen luotettavuutta.

### 4.1 Tutkimusstrategia

Tieteellisessä tutkimuksessa on tarkoituksena pyrkiä selvittämään tutkimuskohteen lainalaisuuksia ja toimintaperiaatteita. Tieteellinen tutkimus on siis ongelmanratkaisua. Tutkimus on luova prosessi, ja erityisesti tämä tutkimus on empiiristä eli havainnoivaa tutkimusta, jossa aineistoa on kerätty henkilökohtaisten haastatteluiden avulla. Tavoitteena on saavuttaa vastauksia tutkimusongelmasta laadittuihin tutkimuskysymyksiin. (Heikkilä 2008, 13)

Tutkimukseni voidaan nähdä koostuvan viidestä vaiheesta, jotka on esitetty kuviossa 3. Ensimmäinen vaihe sisälsi tutkimuksen teoreettisen viitekehyksen laatimisen, syventymisen alan kirjallisuuteen, tutkimusongelman määrittelyn ja tutkimuskysymysten laatimisen. Toinen vaihe käsitti pohdintaa sopivien keinojen valitsemiseksi, miten kerätä tarvittavaa aineistoa, ja päädyin puolistrukturoituihin teemahaastatteluihin. Tässä vaiheessa mietin pääteemat haastatteluihin ja itse haastattelukysymykset.

Vaihe kolme sisälsi haastattelujen suorittamisen eli empiirisen materiaalin kerääminen, jonka jälkeen vaiheessa neljä suoritettiin saadun tutkimusaineiston käsittelyt ja vertailut sekä tutkimustulosten analysoinnit. Viimeisessä eli viidennessä vaiheessa tapahtui tutkimuskysymyksiin vastaaminen, pohdinnat ja johtopäätökset.



Kuvio 3. Tutkimuksen eteneminen

Kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus pyrkii ymmärtämään tutkimuskohdetta paremmin ja selittämään sen käyttäytymistä. Laadullisessa tutkimuksessa on pienempi määrä tapauksia, mutta ne analysoidaan sitäkin tarkemmin. Laadulliseen tutkimukseen tutkittavat valitaan harkinnanvaraisesti, eikä pyritä yleistyksiin. (Heikkilä 2008, 16)

Kolme perinteistä laadullisen tutkimuksen tutkimusstrategiaa ovat kokeellinen tutkimus, survey -tutkimus ja tapaustutkimus. Kokeellisessa tutkimuksessa tutkitaan tietyn muuttujan vaikutusta toiseen muuttujaan. Survey -tutkimus taas kerää tietoa tietyltä joukolta yksilöitä, ja tieto on standardoidussa muodossa. Tapaustutkimus on tiedon keräämistä yksityiskohtaisesti yksittäisestä tapauksesta tai vastaavasti joukosta toisiinsa suhteessa olevia tapauksia. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2006, 125)

Tämä tutkimus on laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimus, ja tutkimusstrategiana käytettiin tapaustutkimusta, joka on toiselta nimeltään case study. Tapaustutkimuksessa on tarkoituksena tutkia nykyistä tapahtumaa tai yksilöä tietyssä ympäristössä. Tässä työssä tutkitaan siis yrittäjiä yksilöinä omassa kentässään. (Metsämuuronen 2006, 91 - 92)

Tapaustutkimuksessa on tyypillistä, että tietoa pyritään kokoamaan mahdollisimman monipuolisesti. Myös mahdollisen tilastollisen aineiston käyttö on sallittua tapaustutkimuksissa. Tapaustutkimuksessa kerätty materiaali muodostaa kuvailevaa materiaalia, jonka pohjalta tehdään tulkintoja. Tapaustutkimuksen myötä opitaan tästä kyseisestä tapauksesta. (Metsämuuronen 2006, 90 - 91)

Tutkimuksessa pyrittiin saamaan selville, miten edistää yrittäjyyttä, mitä yrittäjyys vaatii ja miten tunnistaa yrittäjyysmahdollisuuksia. Kiinnostuksen kohteena oli selvittää, miten yrittäjyyteen voisi paremmin kannustaa yksilöitä. Tutkimukseni aihetta ja tutkimusongelmaa lähdin lähestymään laadullisen tutkimuksen keinoin yksinkertaisesti sen vuoksi, että tapaustutkimus mahdollistaa tässä kohtaa parhaiten yksityiskohtaisen tiedon keräämisen tutkimusongelman ratkaisemiseksi. Tapaustutkimus tutkimusstrategiana auttaa saamaan syvällisempää tietoa tutkittavasta aiheesta, ja näin voidaan ymmärtää ilmiötä hiukan paremmin.

Laadullisessa tutkimuksessa kuvataan todellista elämää, ja pyritään ymmärtämään syvällisemmin tutkittavaa kohdetta, eli tässä tutkimuksessa yrittäjää omassa ympäristössään. Arvot voivat vaikuttaa siihen, miten tutkittavaa ilmiötä ymmärretään. Tässäkin tutkimuksessa yrittäjien omat arvot voivat vaikuttaa taustalla tutkittavaan asiaan. (Hirsjärvi et al. 2006, 152)

## **4.2 Aineiston keruu**

Laadullisessa tutkimuksessa aineistoa kerätään vähemmän strukturoidusti verrattuna määrälliseen eli kvantitatiiviseen tutkimukseen. Laadulliseen tutkimukseen tutkittavat valitaan harkinnanvaraisesti ja tuotettava aineisto on tekstimuotoista. Selvää rajaa aineistonkeruutavoissa ei voida tehdä laadullisen ja määrällisen tutkimuksen välillä. (Heikkilä 2008, 16 - 17)

Laadullisen tutkimuksen tyypilliset aineistonkeruumenetelmät ovat haastattelu, kysely, havainnointi ja dokumentteihin perustuva tieto (Hirsjärvi et al. 2006, 180 – 181). Tässä tutkimuksessa käytin haastattelua aineiston keräämiseksi. Oleellista laadullisessa tutkimuksessa ja aineiston keräämisessä on se, että valitut yksilöt tietävät tutkittavasta asiasta, ja että heillä on kokemusta asiasta (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2015, 204).

Puolistrukturoitu temahaastattelu toimii tutkimuksessa aineistonhankintamenetelmänä. Puolistrukturoitu temahaastattelu sopiikin hyvin tilanteisiin, joissa halutaan tutkia yksilöiden arvostuksia, ihanteita ja perusteluja. Haastattelussa on tietty tema, mutta kysymysten muoto ja järjestys on vapaampi. (Metsämuuronen 2006, 115)



Puolistrukturoidussa teemahaastattelussa haastattelua ohjaa valitut teemat, ja kysymysten järjestys vaihtelee. Puolistrukturoidun teemahaastattelu on lomakehaastattelun ja avoimen haastattelun yhdistelmä. Itse haastattelun kysymykset on laadittu tutkimusongelman ja tutkimuksen teoreettisen viitekehyksen mukaisesti. Valituilla yksilöillä on haastattelussa mahdollisuus kertoa kaikki tieto, jota haastateltavalla tutkittavasta aiheesta on. (Hirsjärvi et al. 2006, 197)

Haastattelun avulla uskoin saavani parhaiten tietoa yrittäjiltä sekä heidän kokemuksiinsa ja näkökulmiaan esiin. Haastattelussa on myös etuna sen joustavuus (Hirsjärvi et al. 2015, 204). Haastattelijana pystyin tarvittaessa tarkentamaan kysymyksiä ja niihin saatuja vastauksia. Haastattelussa on etuna se, että tutkijana olen voinut valita haastatteluun ne, keillä on kokemusta tutkittavasta asiasta (Hirsjärvi et al. 2006, 194). Valitsin tutkimukseeni yksilöitä, niin, että sain erilaisia näkökulmia tutkittavaan asiaan. Valitsin kaksi yrittäjää haastateltavaksi tähän tapaustutkimukseen ja heidän lisäksi jo eläköityneen yrittäjän sekä yrittäjäksi aikovan yksilön.

Tutkimukseni otantatapana toimi harkinnanvarainen valinta, eli yksilöiden valintaan vaikutti tiedonantajan tietty asema ja tuntemus tietystä asiasta, eli tässä tutkimuksessa yrittäjyydestä. Otokseni on harkinnanvarainen näyte eli osajoukko, joka on otettu perusjoukosta. Näytteessä ei käytetä todennäköisyysotantaa, vaan yksilöt on valittu mielivaltaisella tavalla. Näytteen perusteella ei voida tehdä yleistyksiä. (Metsämuuronen 2006, 47; Tuomi & Sarajärvi 2002, 88)

Tarkoituksena minulla oli tutkimuksessani selvittää, miten edistää yrittäjyyttä, mitä yrittäjyys vaatii ja miten tunnistaa yrittäjyysmahdollisuuksia. Tärkeintä oli saada selville, miten yrittäjyyteen voisi kannustaa, jotta se nähtäisiin potentiaalisena työllistymiskeinona. Olisiko aiheellista yhteiskunnan helpottaa ja yksinkertaistaa yrittäjäksi ryhtymistä, ja kuinka ympäristö tukee yrittäjyyttä.

Koska tutkin yrittäjyyttä, tutustuin työni teoriaosassa yrittäjyyttä käsittelevään materiaaliin ja alan tutkimuksiin. Teoriaosiossa keskityttiin siihen, mitä yrittäjyys on, mitä taitoja ja osaamista se vaatii sekä syvennyttiin mahdollisuuksien tunnistamiseen ja sosiaalisten suhteiden tuen merkitykseen yrittäjyydessä. Tutkimukseni myötä sain kokonaisvaltaisempaa käsitystä yrittäjyydestä ja siihen liittyvistä asioista.

Aineiston keruu suoritettiin tutkimuksessani puolistrukturoidulla teemahaastatteluilla. Koin kasvokkain tapahtuvan vuorovaikutteisen haastattelun olevan sellainen vaihtoehto, jonka avulla saisin parhaiten kerättyä aineistoa ja yrittäjien näkemyksiä esiin. Haastattelun avulla pystyi tarkemmin täsmentämään kysymyksiä ja vastauksia. Haastattelun runko on nähtävissä liitteessä 1.

Haastattelu on tilanne, jossa ollaan suoraan vuorovakutuksessa haastateltavan kanssa. Haastattelussa pystytään säätelemään aineiston keruuta joustavasti. Tutkijan eli haastattelijan tulee nähtä haastateltavat tutkimustilanteessa subjekteina, merkityksiä luovana ja aktiivisena osapuolena. (Hirsjärvi et al. 2006, 193)

Haastattelussa on aina otettava huomioon, että tutkija ja itse tutkittava ovat molemmat yksilöitä, jotka tulkitsevat asioita ja tilanteita omalla tavallaan eikä yksilöt havaitse asioita samalla tavalla. Tulkinnat tulevatkin olemaan osa tutkimuksen pätevyyden pohdintaa. (Hirsjärvi et al. 2006, 214)

Saturaatio -käsitteestä puhutaan myös laadullisen tutkimuksen yhteydessä. Saturaatio tarkoittaa tutkimusaineiston riittävyttä. Tämä tutkimus on tapaustutkimus, jolloin tutkittavia yksilöitä ei ole montaa, ja kyse on perusjoukon osajoukosta eli näytteestä. Käytännössä tutkimusaineiston riittävyys on sitä, että aineistoa kerätään riittävästi niin, että samat asiat alkavat kertauttua haastatteluissa. (Hirsjärvi et al. 2015, 182)

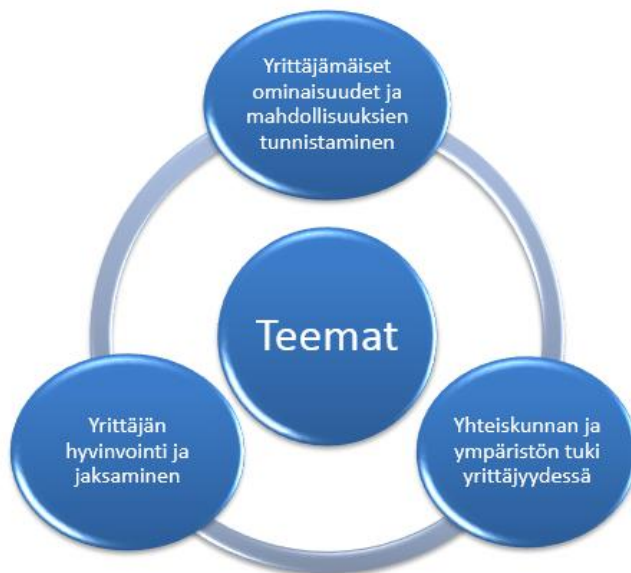
Tutkimukseni aineiston keräsin haastattelemalla kahta yrittäjää, eläköitynyttä yrittäjää sekä yrittäjäksi aikovaa yksilöä. Haastattelut toteutettiin touko- ja kesäkuun aikana 2018. Yrittäjä A oli toiminut yrittäjänä yli 10 vuotta, ja yrittäjä B alle 10 vuotta. Jo eläkkeelle jäänyt yrittäjä C oli toiminut kaiken kaikkiaan 35 vuotta yrittäjänä. Ja tietenkin yrittäjäksi aikova D yksilö ei ollut hankkinut yrittäjyysvuosia vielä lainkaan. Tutkimuksessa ei tuoda esille haastateltujen yksilöiden / yrittäjien toimialaa, koska se ei ole relevantti tai oleellinen tieto tutkimuksen kannalta.

Haastatteluun valittujen neljän yksilön ikäjakauma oli 26 – 52 -vuotta. Haastateltavat olivat kaikki miehiä, ja kaikki haastateltavat olivat suomalaisia. Tapaustutkimuksen kannalta näyte oli riittävä, sillä yksilöt ja heidän tapaukset olivat erilaiset, jolloin saatiin tietoa yrittäjyydestä ja pystyttiin vertailemaan saatuja tuloksia.

Haastateltavat saivat haastattelurungon nähtäväksi ennen haastattelua, jotta he pystyivät tutustumaan läpi käytäviin asioihin. Haastateltaville kerrottiin ennen haastattelua tutkimuksen olevan luottamuksellinen, sekä selvennettiin tutkimuksen tavoite ja tarkoitus.

Puolistrukturoidun temahaastattelun teemat olivat yrittäjämäiset ominaisuudet ja mahdollisuuksien tunnistaminen, yrittäjän hyvinvointi ja jaksaminen sekä yhteiskunnan ja ympäristön tuki yrittäjyydessä. Yrittäjämäiset ominaisuudet ja mahdollisuuksien tunnistamisen -teemassa sekä yrittäjän hyvinvointi ja jaksaminen -teemassa oli tarkoituksena kartoittaa sitä, mitä yrittäjyys vaatii ja miten yrittäjyysmahdollisuuksia tunnistetaan. Yhteiskunnan ja ympäristön tuki -teemassa oli tarkoituksena kartoittaa sitä, miten yrittäjyyttä voisi edistää.

Yrittäjämäiset ominaisuudet ja mahdollisuuksien tunnistamisen -teemaa kartoitettiin kyselemällä, millaisia ominaisuuksia ja taitoja yrittäjä tarvitsee selviytyäkseen yrittäjyydessä. Yrittäjän hyvinvointi ja jaksaminen -teemassa kyseltiin, miten yrittäjä pitää huolta työn ja vapaa-ajan tasapainosta ja millainen merkitys sosiaalisilla suhteilla on jaksamiseen. Yhteiskunnan ja ympäristön tuki yrittäjyydessä -teemassa selvitettiin mm, millaisia vaikeuksia tai haasteita yrittäjä koki yrittäjäksi lähtemisessä. Kuviossa 4 on esitetty tutkimuksen ja haastattelun teemat.



Kuvio 4. Tutkimuksen ja haastattelun teemat

### 4.3 Tutkimusaineiston analyysi

Analyysivaiheessa on tärkeää valita tutkimukseen nähden sopiva analyysitapa. Tarkoituksena laadullisessa tutkimuksessa ja näin ollen sen analyysissä on pyrkiä ymmärtävään tutkittavaa asiaa paremmin. (Hirsjärvi et al. 2015, 224) Analyysin perusta on aineiston kuvailu. Kuvailun avulla kartoitetaan tapahtumien ominaisuuksia, mutta pelkkä kuvailu ei ole riittävää aineiston tulkintaa. (Hirsjärvi & Hurme 2014, 145-152) Tutkijalla ei myöskään saa olla ennako-oletuksia saatuja tuloksia kohtaan, ja aineistoa pitää tutkia puolueettomasti (Metsämuuronen 2006, 121).

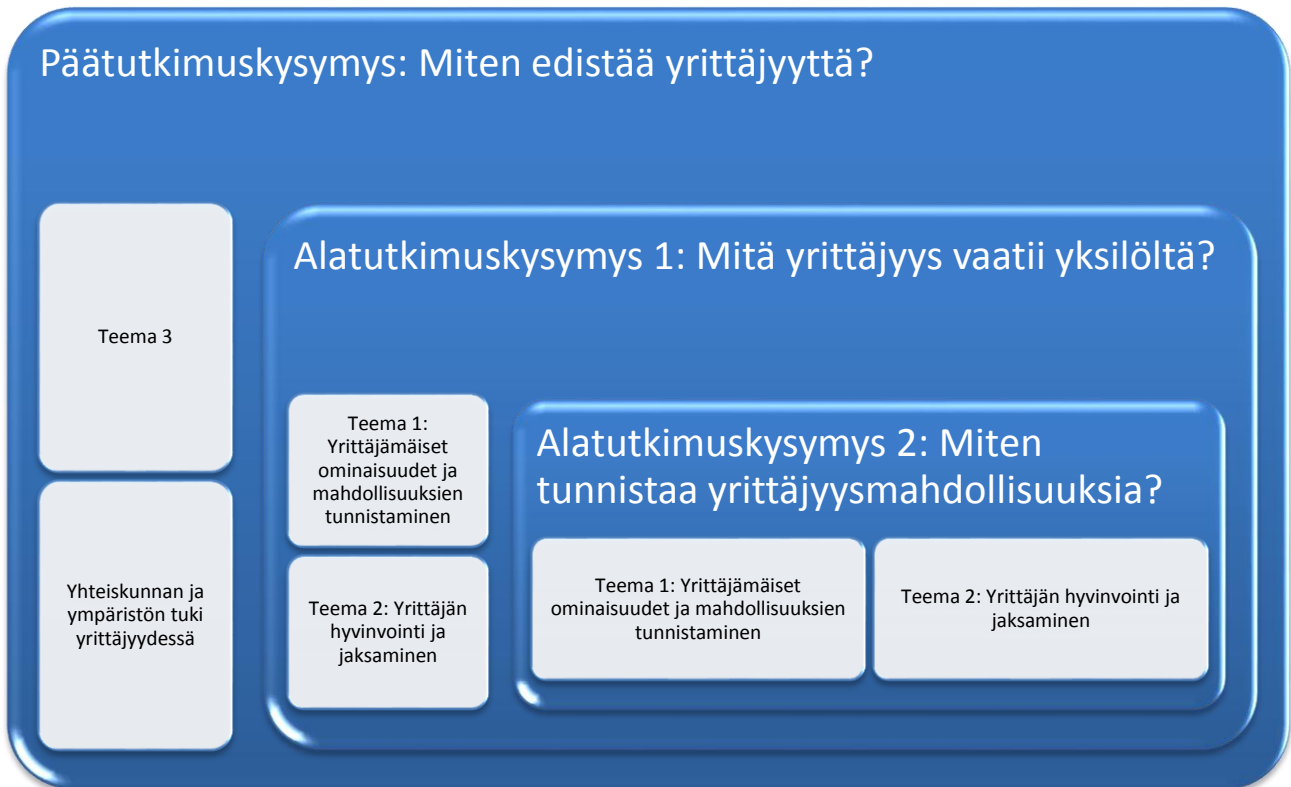
Aineiston luokittelu on tärkeimpiä asioita tutkimuksen analyysissä. Luokittelun pohjalta saatua aineistoa tiivistetään, tulkitaan ja vertaillaan. Aineiston yhdistelyllä pyritään samankaltaisuuksien löytymiseen. Analyysi ja sen tulkinta on onnistunut, jos muutkin päätyvät samoihin johtopäätöksiin aineiston lukemisen perusteella. (Hirsjärvi & Hurme 2014, 145-152)

Tutkimuksen analyysissä pyritään selittämään ja ymmärtämään tutkittavaa asiaa, jonka vuoksi analysoitavat tulokset on tärkeää selittää ja tulkita ymmärrettävästi. Tulkinta on saatujen merkitysten selkeyttämistä ja pohdintaa. Haastateltavien oma ymmärrys tutkittavaa ilmiötä kohtaan ja heille esitettyihin kysymyksiin voi vaikuttaa saatuihin tuloksiin. Tuloksiin vaikuttaa oleellisesti myös se, kuinka tutkija itse ymmärtää haastateltavia ja heidän antamiaan vastauksia. (Hirsjärvi et al. 2006, 212 - 214)

Tulosten kirjaamisvaiheessa tulee tarkistaa, että kaikkiin tutkimusongelmiin on saatu vastaukset (Hirsjärvi et al. 2015, 262). Tutkimuksessa verrataan tutkittavan aiheen teorian sopivuutta tutkimuksen empiriaosaan, ja laaditaan synteeseitä tuloksista. Synteesi kokoaa yhteen tutkimuksen pääasiat ja vastataan tutkimuksen ongelmiin. Synteisien pohjalta laaditaan johtopäätökset. (Hirsjärvi et al. 2015, 230)

Analyysimenetelmänä tutkimuksessani oli fenomenografinen analyysi. Fenomenografisessa analyysissä tutkitaan yksilöiden erilaisia tapoja ja käsityksiä kokea ja arvottaa asioita. Haastateltavilla yksilöillä on erilaisia käsityksiä samasta asiasta ja erilaisia tapoja ajatella tutkittavaa asiaa. (Koppa 2018) Yksilöiden käsitykset samaa asiaa kohtaan voivat olla erilaisia riippuen yksilön taustatekijöistä, kuten iästä, koulutuksesta, kokemuksista ja sukupuolesta (Metsämuuronen 2006, 108).

Tutkimukseni analyysi pohjautui teoreettiseen viitekehykseen ja sen teemoihin, jotka olivat yrittäjämäiset ominaisuudet ja mahdollisuuksien tunnistaminen, yrittäjän hyvinvointi ja jaksaminen sekä yhteiskunnan ja ympäristön tuki yrittäjyydessä. Analyysin tärkein tarkoitus oli saada tietoa yksilöiden mielipiteistä ja toiveista siitä, miten edistää yrittäjyyttä. Tutkimuksessa ei tuotu esille yksilöiden toimialaa, koska sillä ei ole oleellista merkitystä tutkittavan asian kannalta, enkä näe toimialan merkityksellä määräävää paikkaa analyysissä. Kuviossa 5 olen esittänyt tutkimuskysymykset suhteessa tutkimuksen pääteemoihin.



Kuvio 5. Tutkimuksen analysointi

Sisällönanalyysi tapahtui aineiston teemoittelulla. Teemoittelulla ryhmitellään saatu aineisto aihepiirien mukaisesti. (Tuomi & Sarajärvi 2009) Teemoittelu sopii mainiosti puolistrukturoidulla teemahaastattelulla kerätyn aineiston analysointiin. Haastattelun teemat jäsentävät aineiston. (Eskola & Suoranta 1999)

Tutkimukseni aiheeseen liittyvä teoria toimii analyysissä pohjana. Aikaisemmat ilmiöt siis vaikuttavat taustalla, mutta mahdollistavat samalla myös uusia näkökulmia tutkittavaan asiaan. Abduktiivinen päättely on keskeinen käsite teoriaohjaavissa analyyseissä. Yksinkertaisesti se on tieteellisen päättelyn logiikkaa, eli teorianmuodostus on mahdollista, kun havaintojen tekoon liittyy tietty johtoajatus. (Tuomi & Sarajärvi 2009)

Tutkimuksessani oli tarkoitus saavuttaa laadullisia tuloksia. Näin ollen tässä tutkimuksessa ei tutkimusaineistoa kvantifioitu, eli ei laskettu, kuinka usein tietty asia nousee esille aineistossa. Tarkoituksena ei ollut tuottaa määrällisiä tuloksia. Tutkimus oli tapaustutkimus ja tutkittavien yksilöiden määrä oli pieni, jonka vuoksi kvantifiointi ei tämänkään vuoksi olisi ollut tarkoituksenmukaista.

Kerätty aineisto luettiin useaan kertaan läpi, jotta aineiston syvällisempi ymmärtäminen voitiin saavuttaa. Aineistosta kerättiin teemoittain esille nousevia tekijöitä, ja etsittiin yhteneviä asioita yrittäjyyden edistämiseen, ja mahdollisuuksien tunnistamiseen liittyen sekä siihen mitä yrittäjyys vaatii. Pää tarkoitus analyysissä oli löytää oleelliset asiat tutkittavaan ilmiöön nähden.

#### **4.4 Tutkimuksen luotettavuuden arviointi – reliabelius ja validius**

Reliabiliteetilla ja validiteetilla mitataan tutkimuksen luotettavuutta, ja luotettavuustarkastelu onkin tärkeä osa tutkimusta (Metsämuuronen 2006, 56). Tutkimuksen validius on sitä, että tutkimus mittaa sitä, mitä tutkimuksessa olikin tarkoituksena mitata. Jos tutkimukselle ei ole asetettu alusta alkaen selkeitä tavoitteita, saattaa tutkija tutkia väärää asioita. (Heikkilä 2008, 29)

Validius on tutkimuksen teoriaan ja teorian käsitteisiin liittyvä asia. Sisäisessä validiudessa tutkimuksen tulokset vastaavat teoriassa esitettyjä käsitteitä. Ulkoinen validius tarkoittaa, että myös muut tulkitsevat tutkimustulokset samalla tavalla kuin tutkija. (Heikkilä 2008, 186)

Reliabiliteetti tarkoittaa tulosten tarkkuutta, eli tulokset eivät saa olla sattumanvaraisia. Tuloksia ei myöskään saa yleistää niiden pätevyysalueen ulkopuolelle. Yhteiskunta on monimuotoinen ja vaihteleva, jonka vuoksi tulokset eivät välttämättä päde toisena aikana. (Heikkilä 2008, 30)

Reliabiliteetissa on myös jaoteltavissa sisäinen ja ulkoinen reliabiliteetti. Sisäiseen reliabiliteettiin päästään suorittamalla tutkimus useamman kerran, ja ulkoinen reliabiliteetti tarkoittaa, että saadut tulokset ovat toistettavissa vastaavissa tutkimuksissa. (Heikkilä 2008, 187)

Reliabeliuden voi varmistaa mm. toistomittauksella. Toistomittaus on kuitenkin arveluttava, koska yksilö mahdollisesti muuttuu mittausten välillä, ja myös itse ilmiö voi muuttua mittausten välillä. (Metsämuuronen 2006, 58) Reliabiliteetin tutkimuksessani pyrin vahvistamaan sillä, että olin laatinut huolellisesti haastattelurungon haastateltaville yksilöille.

Tutkimukseni tutki yrittäjien mielipiteitä ja kokemuksia siitä, miten yrittäjyyttä voisi edistää, ja mitä asioita yrittäjyys vaatii sekä miten yrittäjyysmahdollisuuksia voi tunnistaa, joten tutkimustulokset perustuvat haastateltujen yksilöiden omiin kokemuksiin ja mielipiteisiin.

Tutkimukseni validiutta vahvistin huolellisella teoriaan tutustumisella. Teemahaastattelun kysymykset laadin kattavasti, ja mietin syventäviä jatkokysymyksiä haastateltaville. Haastattelukysymykset lähetin haastateltaville etukäteen validiteetin varmistamiseksi. Vahvistin tutkimukseni validiteettia aineiston huolellisella analysoinnilla ja kattavalla raportoinnilla.

Validiuteen vaikuttaa myös se, kuinka hyvin haastateltavat ovat ymmärtäneet heille esitetyt kysymykset, ja kuinka rehellisesti he ovat kysymyksiin halunneet vastata. Haastatteluissa pyrin kattavasti haastattelemaan yksilöitä, jonka vuoksi oli tärkeää, että haastattelurunko oli mahdollisimman kattavasti laadittu tutkittavaan asiaan nähden, jolloin validius on tutkimuksessa kohdillaan. Validiuteen vaikuttaa myös se, kuinka hyvin pitäydyin haastattelun teemoissa, ja kuinka tarkasti tutkijana olen kysynyt täsmentäviä kysymyksiä.

Tutkijana minun oli validiuden kannalta tärkeää miettiä, millä tavoin haastateltavat olivat tulkinneet kysymykset. Tämän vuoksi olin pyrkinyt haastattelukysymykset laatimaan ymmärrettäviksi, jolloin niiden tulkinnan mahdollisuus vähenee. Kysyin myös haastateltavilta, jos he eivät mielestäni tuntuneet ymmärtävän aihetta ja tällöin täsmensin tutkittavaa kysymystä.

Tutkijana pyrin itse tulkitsemaan saatuja tuloksia puolueettomasti, jotta en tulkitsisi tuloksia omista lähtökohdistani tai antaisi ennako-oletuksieni vaikuttaa tuloksiin. Pyrin neutraalista asennoitumaan saatuihin tuloksiin ja niiden analysointiin. Tärkeää on muistaa, että kaikkiin tutkimuksiin liittyy tutkijan subjektiivisia valintoja tutkimusmenetelmästä, kysymysten muotoilusta, analysointitavoista ja raportointitavasta (Heikkilä 2008, 31).

Riskejä tutkimuksessa oli se, että luottavatko haastateltavat tutkimukseeni uskaltuen vastata siihen avoimesti ja rehellisesti. Korostin kaikille haastateltaville tutkimukseni luottamuksellisuutta, jolloin heidän olisi helpompi lausua ääneen omia mielipiteitään ja kokemuksiaan.

## 5. TUTKIMUSTULOKSET

Tässä luvussa esitellään tutkimuksen tulokset ja avataan haastatteluissa saatua empiriaa.

### 5.1 Tutkimuksen tausta

Tutkimukseni aineistonkeruu suoritettiin puolistrukturoituina teemahaastatteluina touko- ja kesäkuun 2018 aikana. Tutkimuksessani selvitettiin sitä, miten edistää yrittäjyyttä, mitä yrittäjyys vaatii yksilöltä ja miten tunnistaa yrittäjyysmahdollisuuksia. Tutkimus oli tapaustutkimus, jossa haastateltiin neljää yksilöä. Yrittäjä A oli toiminut yrittäjänä yli 10 vuotta, ja yrittäjä B alle 10 vuotta. Jo eläkkeelle jäänyt yrittäjä C oli toiminut kaiken kaikkiaan 35 vuotta yrittäjänä. Yrittäjäksi aikova yksilö D ei ollut hankkinut yrittäjyysvuosia vielä lainkaan.

Haastatteluun valittujen neljän yksilön ikäjakauma oli 26 – 52 -vuotta, ja haastateltavat kaikki olivat miehiä. Tutkimuksessa ei tuotu esille haastateltavien yksilöiden / yrittäjien toimialaa, koska se ei ole relevantti tai oleellinen tieto tutkittavan asian kannalta. Yrittäjä A, yrittäjä B sekä eläköitynyt yrittäjä C ovat kaikki ammattikoulun käyneitä, kun taas yrittäjäksi aikova yksilö D on ammattikorkeakoulun käynyt. Taulukossa 1 on esitetty haastateltavat ja taulukossa 2 haastattelurungon taustakysymykset haastateltaville yksilöille.

Taulukko 1. Tutkimuksen haastateltavat

Haastateltavat:	
Yrittäjä A	Yrittäjänä yli 10 vuotta
Yrittäjä B	Yrittäjänä alle 10 vuotta
Eläköitynyt yrittäjä C	Yrittäjyyskokemus 35 vuotta
Yrittäjäksi aikova D	Ei yrittäjyysvuosia



## Taulukko 2. Haastattelun taustakysymykset

Taustakysymykset:
1. Sukupuoli
2. Kuinka monta vuotta olet toiminut yrittäjänä
3. Koulutustaso

Puolistrukturoituun teemahaastatteluun olin valinnut kolme pääteemaa, joiden kautta tutkin miten edistää yrittäjyyttä, mitä yrittäjäyys vaatii yksilöltä ja miten tunnistaa yrittäjäyysmahdollisuuksia. Pääteemoina toimivat yrittäjämäiset ominaisuudet ja mahdollisuuksien tunnistaminen, yrittäjän hyvinvointi ja jaksaminen sekä yhteiskunnan ja ympäristön tuki yrittäjyydessä.

Yrittäjämäisiä ominaisuuksia ja mahdollisuuksien tunnistamista kartoitin tutkimalla, kuinka yksilöt päättivät ryhtyä yrittäjäksi sekä tiedustelemalla sitä, millaisia ominaisuuksia ja taitoja heidän mielestään tarvitaan yrittäjyydessä. Kartoitin myös sitä, onko lähipiirissä ollut yrittäjiä ja heidän mahdollista vaikutusta yksilön päätökseen lähteä yrittäjäksi. Taulukossa 3 on esitetty yrittäjämäiset ominaisuudet ja mahdollisuuksien tunnistaminen -teeman haastattelukysymykset.

Taulukko 3. Yrittäjämäiset ominaisuudet ja mahdollisuuksien tunnistaminen -teeman haastattelukysymykset

Teema: Yrittäjämäiset ominaisuudet ja mahdollisuuksien tunnistaminen
4. Kuinka tunnistit mahdollisuuden ja päätit ryhtyä yrittäjäksi?
5. Millaisia ominaisuuksia ja taitoja yrittäjä mielestäsi tarvitsee selviytyäkseen yrittäjänä?
6. Onko perheessäsi / lähituttavapiirissäsi ollut yrittäjiä? Ja ovatko he vaikuttaneet sinun yrittäjäksi lähtemiseesi?

Toisena teemana oli yrittäjän hyvinvointi ja jaksaminen. Yrittäjän hyvinvointia ja jaksamista kartoitin tiedustelemalla, kuinka haastateltavat huolehtivat työn ja vapaa-ajan tasapainosta. Kartoitin myös sitä, millainen merkitys perheen tuella ja sosiaalisilla suhteilla on jaksamiseen yrittäjänä. Yrittäjän hyvinvointi ja jaksaminen -teeman alla kartoitin myös sitä onko yrittäjäyys ollut haastateltaville eräänlainen elämäntapa ja ovatko he koskaan katuneet päätöstä lähteä yrittäjäksi. Taulukossa 4 on yrittäjän hyvinvointi ja jaksaminen -teeman haastattelukysymykset.

## Taulukko 4. Yrittäjän hyvinvointi ja jaksaminen -teeman haastattelukysymykset

Teema: Yrittäjän hyvinvointi ja jaksaminen
7. Kuinka huolehdit työn ja vapaa-ajan tasapainosta yrittäjänä?
8. Millainen merkitys perheen tuella ja sosiaalisilla suhteilla on sinun jaksamiseesi yrittäjänä?
9. Miten ylläpidät hyvinvointiasi ja jaksamistasi?
10. Oletko koskaan katunut päätöstä lähteä yrittäjäksi? Jos, niin miksi?
11. Onko yrittäjyys sinulle elämäntapa, ja miten se näkyy elämässäsi?

Kolmantena teemana tutkimuksessani oli yhteiskunnan ja ympäristön tuki yrittäjyydessä. Tämän teeman alla kartoitin, millaisia vaikeuksia tai haasteita yrittäjä on kokenut yrittäjäksi lähtemisessä ja yrittäjyyden alkutaipaleella. Kartoitin sitä, miten haastateltavien mielestä yhteiskunta ja ympäristö voisivat kannustaa paremmin yrittäjyyteen sekä sitä, miten yrittäjyyteen haastateltavien mielestä voisi yrittää valmistautua. Taulukossa 5 on esitetty yhteiskunnan ja ympäristön tuki yrittäjyydessä -teeman haastattelukysymykset.

## Taulukko 5. Yhteiskunnan ja ympäristön tuki yrittäjyydessä -teeman haastattelukysymykset

Teema: Yhteiskunnan ja ympäristön tuki yrittäjyydessä
12. Millaisia vaikeuksia tai haasteita koit yrittäjäksi lähtemisessä ja yrittäjyyden alkutaipaleella?
13. Vaikuttiko kuuluisat ja menestyneet yrittäjäroolimallit ja heidän menestystarinat yrittäjäksi lähtemiseen? Jos, niin miten?
14. Miten mielestäsi yrittäjyyteen voisi yhteiskunta ja ympäristö paremmin kannustaa / tukea?
15. Suositteletko yrittäjyyttä muille?
16. Miten yrittäjyyteen voisi mielestäsi valmistautua?

## 5.2 Tutkimuksen tulokset

### *Yrittäjämäiset ominaisuudet ja mahdollisuuksien tunnistaminen*

Yrittäjämäiset ominaisuudet ja mahdollisuuksien tunnistaminen -teemassa kartoitin haastateltavien mielipiteitä siitä, mitä heidän mielestään vaaditaan yrittäjäksi aikovalta, miten tunnistaa mahdollisuus sekä, onko haastateltavilla ollut lähipiirissä yrittäjyyttä, joka mahdollisesti olisi vaikuttanut yrittäjäksi lähtemisessä.

*”Aikani muiden hommissa olleena halusin perustaa oman yrityksen, ja saada sen kautta vapaammat kädet ja omatoimisuutta”. – Yrittäjä A*

Yrittäjä A on siis toiminut yrittäjänä yli 10 vuotta. Aluksi hän oli alan töissä muissa yrityksissä, mutta oman osaamisen kartuttua, halusi perustaa oman yrityksen. Oman yrityksen perustaminen toi hänen mukaansa paljon vastuuta, mutta samalla myös enemmän vapautta ja omatoimisuutta. Kun yrittäjä A aloitti yrittäjyyden, hän tuolloin perusti yrityksen yhdessä samalla alalla toimivan ystävänsä kanssa. Nykyisen yrityksensä hän on perustanut aivan yksin. Yrittäjä A koki osaamisensa karttumisen myötä sekä itsenäisyyden kaipuun myötä sen, että hän ikään kuin tunnisti oman mahdollisuutensa tulleen. Hieman kokeneempana alan töistä, oli enemmän varmuutta lähteä perustamaan omaa yritystä.

*”Pienestä pitäen sitä on ollut isän kanssa mukana näissä hommissa...olihan se aika selkeä juttu, että näitä hommia lähetään jatkamaan.” - Yrittäjä B*

Yrittäjä B on toiminut yrittäjänä alle 10 vuotta. Hän on lähtenyt jatkamaan isän jalan jäljissä alan töitä. Samalla hänellä on muitakin läheisesti alaan liittyviä töitä, joita tekee yrityksen alla, ja näin hyödyntää myös muita taitojaan ja osaamistaan täysivaltaisemmin. Yrittäjä B kokee, ettei ole tullut miettineeksi, että onko hän tehnyt tietoisista päätöistä ryhtyä yrittäjäksi, koska oletuksena on aina ollut nuoresta pojasta lähtien, että isän jalan jäljissä jatketaan. Elämän valinnat ovat siis ajaneet kohti tätä suuntaa.

Eläköityneellä yrittäjällä C on vastaavanlainen tilanne ollut kuin yrittäjä B:llä, eli hänkin on lähtenyt jatkamaan isän jalan jäljissä alan töitä. Lisätienestinä hän on tehnyt myös muita töitä yrittäjänä, jolloin hyödynsi käytyä ammattikoulua ja sieltä opittuja taitoja. Eläköitynyt yrittäjä C on toki myös ollut muilla töissä työntekijänä ennen oman yrittäjyytensä alkamista.

*”Isän kautta syntyi kiinnostus alaa kohtaan...oli aika selkeää, että joskus minun täytyy sitten jatkaa yrityksen toimintaa.”* – Yrittäjäksi aikova yksilö D

Yrittäjäksi aikova yksilö D ei ole vielä kerryttänyt yrittäjyysvuosia, mutta hänelle on ollut aina selvää, että jossakin vaiheessa luultavasti on lähdettävä jatkamaan oman isän yritystä. Yrittäjäksi aikova yksilö D on ollut pienestä pitäen isänsä mukana alan töissä. Hän meni peruskoulun jälkeen alan ammattikouluun, jonka jälkeen oli isänsä yrityksessä töissä, sekä myöhemmin on jatkanut alan koulutuksessa ammattikorkeakoulussa. Vaikka yrittäjäksi aikova yksilö D ei ole itse vielä yrittäjä, niin silti hän kantaa samanlaista vastuuta itsellään kuin hänen yrittäjä isänsä. Hän kertoo ajattelevansa asioita yrittäjän näkökulmasta.

*”...ajattelen asioita yrittäjän näkökulmasta...mutta silti on paljon vielä asioita, joita en vielä tiedä ja ymmärrä yrittäjyydestä.”* – Yrittäjäksi aikova D

Haastattelussa kävi ilmi, että yrittäjäksi aikova yksilö D on perheensä esikoinen. Yrittäjäksi aikova D on tyypillinen luonnehdinta tulevasta yrittäjästä, joka tukee Hèbertin & Linkin (1989) luonnehdintaa yrittäjistä, että yrittäjät tulevat perheestä, jossa yrittäjäksi aikova yksilö on esikoinen, miespuolinen, korkeakoulututkinon hankkinut ja iältään n. 30 -vuotias, joka perustaa ensimmäistä yritystään (Hèbert & Link 1989, 39).

Kartoitin haastattelussa yrittäjämäiset ominaisuudet ja mahdollisuuksien tunnistaminen -teeman alla sitä, millaisia ominaisuuksia ja taitoja yrittäjä haastateltavien mielestä tarvitsee selviytyäkseen yrittäjänä.

*”Pitää uskaltaa tarttua asioihin ja uskoa itseensä.”* – Eläköitynyt yrittäjä C

*”Aina ei voi onnistua kaikessa, eikä silloin pidä luovuttaa, vaan ottaa opiksi ja ymmärtää, että virheet kuuluvat asiaan..niiden kautta opitaan.”* – Yrittäjä A

Yrittäjä A piti tärkeänä taitona yrittäjyydessä osaamista ja sen ylläpitämistä, jotta pysyy mukana maailman menossa ja kilpailukykyisenä, joka tukee Shanen & Venkataramanin (2000) näkemystä siitä, että kaikilla yksilöillä on erilaiset varastot kertynyttä informaatiota, ja nämä tietovarastot vaikuttavat yksilön kykyyn tunnistaa yrittäjyysmahdollisuuksia (Shane & Venkataraman 2000, 222). Yrittäjä A koki, että yrittäjältä vaaditaan monenlaisia ominaisuuksia kuten paineensietokykyä ja vastuun ottamista omasta toiminnastaan.

Yrittäjä B näki tärkeänä ominaisuutena yrittäjyydessä rohkeuden tehdä nopeita ja välillä vaikeitakin päätöksiä, joka tukee Hèbertin & Linkin (1989) ajatusta siitä, että yrittäjä on erikoistunut vaikeiden päätösten tekoon ja yrittäjällä on rohkeutta kohdata päätöstensä seuraukset (Hèbert & Link 1989, 47). Yrittäjä B koki, että päätöksiä tehdään itsenäisesti, eli yrittäjyys vaatii yksilöltä itsenäisyyttä ja samalla aloitteellisuutta.

Eläköitynyt yrittäjä C koki, että yrittäjyydessä tärkeitä ominaisuuksia ja taitoja ovat se, että yrittäjä tuntee oman toimialansa sekä omaa hyvät vuorovaikutustaidot. Eläköityneen yrittäjä C:n mielipide toimialan tuntemuksesta tukee Shanen (2003) ja Knightin (1921) ajatuksia siitä, että yksilön tietämys omasta toimialasta ja sen markkinoista vaikuttavat mahdollisuuden hyödyntämiseen ja siihen, kuinka yksilö osaa vastata kysyntään kyseisillä markkinoilla (Shane 2003; Knight 1921).

Yrittäjyydestä eläköityneen C:n mukaan tarvitaan niin itsensä kuin muiden johtamistaitoja. Vuorovaikutustaitoja tarvitaan niin alaisten kanssa kuin asiakkaidenkin kanssa. Yrittäjäksi aikova D uskoi, että yrittäjyydessä tärkeitä taitoja ja ominaisuuksia ovat rohkeus tarttua bisnesmahdollisuuksiin ja rohkeus mennä uusiin asioihin mukaan. Hän koki, että riskinotto kykyä yrittäjyydessä tarvitaan sekä intohimoa ja motivaatiota omaa yrittäjyyttä kohtaan, joka tukee Hèbertin & Linkin (1989) näkemystä siitä, että yrittäjä on erittäin motivoitunut, energinen, luova ja valmis sietämään riskiä (Hèbert & Link 1989, 39).

*”Pitää olla motivaatiota ja intohimoa yrittäjyyttä ja valittua toimialaa kohtaan, jotta jaksaa tehdä parhaansa joka päivä...uskaisin, että sillä pääsee jo pitkälle yrittäjyydessä.”* – Yrittäjäksi aikova D

Kaikilla haastatelluilla on perheessä tai lähituttavapiirissä ollut yrittäjiä. Yrittäjä B:n kohdalla yrittäjyys on vaikuttanut hänen yrittäjäksi lähtemiseen sillä tavalla, että hyvin pian hänen nuoruudestaan lähtien oli ollut selvää, että hän tulee jatkamaan yrittäjyystoimintaa isänsä jalan jäljissä. Eli hän ei ollut koskaan muunlaista vaihtoehtoa ajatellutkaan työllistymisensä kannalta. Eläköityneellä yrittäjä C:llä oli sama tilanne. Yrittäjäksi aikova D on pienestä pitäen ollut isänsä yrityksessä töissä, joten yrittäjyys on ollut hänelle tuttu ja normaali vaihtoehto alusta alkaen, eli hänen isänsä yrittäjyys on vaikuttanut hänen päätökseen ryhtyä yrittäjäksi ja jatkaa yritystä aikanaan. Yrittäjä B:llä, eläköityneellä yrittäjä C:llä ja yrittäjäksi aikovalla D:llä on ollut siis yrittäjyyttä perhepiirissä.

Yrittäjä A:n kohdalla yrittäjyyttä ei ole ollut suoraan perheessä, mutta lähituttavapiirissä kylläkin. Yrittäjä A:n kohdalla ei ole ollut sellaista tilannetta, että hän olisi lähtenyt yrittäjäksi jatkaakseen vanhempiensa yritystä. Hän on yksinkertaisesti luonut oman yrityksensä alusta alkaen.

Taulukossa 6 on kuvattuna tutkimuksen perusteella yrittäjämäisiin ominaisuuksiin ja mahdollisuuksien tunnistamiseen liittyvät keskeisesti vaikuttavat tekijät.

Taulukko 6. Yrittäjämäiset ominaisuudet ja mahdollisuuksien tunnistamisen keskeiset tekijät

Pääteema	Yrittäjän keskeiset ominaisuudet / taidot	Mahdollisuuden tunnistaminen ja päätös ryhtyä yrittäjäksi	Yrittäjyyden vaikutus perheessä / lähituttavapiirissä
Yrittäjämäiset ominaisuudet ja mahdollisuuksien tunnistaminen	<p>Itseensä uskominen.</p> <p>Virheistä oppiminen.</p> <p>Osaaminen ja sen ylläpitäminen.</p> <p>Paineensietokyky.</p> <p>Vastuun ottaminen.</p> <p>Rohkeus tehdä nopeita ja vaikeita päätöksiä.</p> <p>Itsenäisyys.</p> <p>Aloitteellisuus.</p> <p>Oman toimialan tuntemus.</p> <p>Vuorovaikutustaidot.</p> <p>Johtamistaidot.</p> <p>Rohkeus tarttua mahdollisuuksiin.</p> <p>Riskinottokyky.</p> <p>Intohimo ja motivaatio yrittäjyyttä kohtaan.</p>	<p>Oman osaamisen ja kokemuksen karttumisen myötä oman yrityksen perustaminen.</p> <p>Kokemuksen kautta varmuus oman yrityksen perustamiseen.</p> <p>Itsenäisyyden kaipuu.</p> <p>Pienestä pitäen perheyriyksessä toimiminen → tutustuminen yrittäjyyteen.</p>	<p>Perheyriyksen jatkaminen.</p> <p>Perheyriyksen kautta tutustuminen yrittäjyyteen ja sen maailmaan.</p>

### *Yrittäjän hyvinvointi ja jaksaminen*

Kartoitin toisena teemana haastatteluissa yrittäjän hyvinvoinnin ja jaksamisen merkitystä yrittäjyydessä. Kaikki haastateltavat olivat sitä mieltä, että hyvinvointi on tärkeää erityisesti yrittäjyydessä.

*”Omien mieleisten asioiden tekeminen, kuten harrastusten ylläpitäminen, auttaa jaksamaan arjessa.” -Yrittäjä A*

*”Monesti yrittäjän on oltava yhtä aikaa monen asian asiantuntija...ja selvitettävä paljon asioita...jaksamisen kannalta vapaa-ajan merkitys korostuu hyvinkin tärkeäksi.” – Yrittäjä C*

Yrittäjä A huolehtii työn ja vapaa-ajan tasapainosta ylläpitämällä omia harrastuksiaan, ja ystäväsuhteitaan sekä olemalla mukana nuorimmaisimman lapsensa harrastustoiminnassa. Tätä kautta yrittäjä A huolehtii ja ylläpitää omaa hyvinvointiaan ja jaksamistaan, joka tukee Mankan (2011) ja kumppaneiden ajatuksia siitä, että harrastaminen ja ystävien tapaaminen on hyvä tapa palautua työstä (Manka, Hakala, Nuutinen & Harju 2011).

Yrittäjä B:lle on myös tärkeää se, että hän pystyy yrityksensä lisäksi tekemään hänelle tärkeitä asioita, ja että niihin jää riittävästi aikaa. Yrittäjä B:llä on välillä tilanteita, että on kiireisempää työpuolella ja on painettava pitkää päivää, jolloin oma vapaa-aika kärsii. Tilannetta lohduttaa kuitenkin tieto siitä, että kyseiset tilanteet ovat hetkellisiä. Yrittäjä B huolehtii työn ja vapaa-ajan tasapainosta pitämällä huolta, että iltaisin on aina aikaa omalle perheelle. Oma perhe onkin yrittäjä B:lle se tärkein tekijä, joka auttaa jaksamaan.

*”Iltaisin on mukava tehdä perheen kanssa yhteisiä asioita...se auttaa saamaan energiaa seuraavaan työpäivään.” -Yrittäjä B*

Eläköitynyt yrittäjä C piti huolta yrittäjyysvuosinaan työn ja vapaa-ajan tasapainosta niin, että hän huolehti, että piti aina ansaitut lomat ja vietti ne perheen kanssa. Omaa hyvinvointia ja jaksamista eläköitynyt yrittäjä C ylläpiti pitämällä kahvihetkiä oman työporukan kanssa, ja monesti päivä saattoikin alkaa pitämällä paikallisessa kahvilassa aamukahvi -hetki. Hyvinvointiin ja jaksamiseen eläköityneellä yrittäjä C:llä vaikutti myös perhe ja perheen tuki. Eläköityneellä yrittäjä C:llä jaksamista tuki myös se, että hän yrittäjän asemassaan pystyi hoitamaan myös omia asioitaan vaikka keskellä päivää muun työporukan hoitaessa päivän töitä. Eläköitynyt yrittäjä C kutsui tätä ”yrittäjän vapaudeksi”.

*”Välillä pystyi hoitamaan omiakin asioita keskellä työpäivää...yrittäjän vapaus...työntekijä asemassa se ei välttämättä aina onnistuisikaan.” -Eläköitynyt yrittäjä C*

Yrittäjäksi aikova D ei ole vielä toiminut yrittäjänä, mutta hänen toimintansa nykyisessä yrityksessä isällään on yrittäjämäistä. Voisikin sanoa, että hänellä on eräänlaista sisäistä yrittäjyyttä, joka tulee esille innovatiivisuutena ja proaktiivisuutena (Antoncic & Hisrich 2001). Yrittäjäksi aikova D tulee luultavimmin jossakin vaiheessa jatkamaan isänsä yritystä, jonka vuoksi hän toimii hyvin yrittäjämäisesti. Yrittäjäksi aikova D monesti työpäivän päätteeksi jatkaa töiden suunnittelua kotona ja tekee tarvittavia laskelmia seuraavia töitä varten. Hänellä työ ja vapaa-aika hieman sekoittuvat, mutta hän ei koe, että työ ja vapaa-aika olisi epätasapainossa, vaan omillekin asioille jää aikaa.

*”...tekemällä minulle tärkeitä asioita..”* -Yrittäjäksi aikova D

Hyvinvointiaan ja jaksamistaan yrittäjäksi aikova D ylläpitää huolehtimalla, että omille harrastuksille ja hänelle tärkeille asioille on aikaa. Hyvinvointia ja jaksamista lisää myös se, että hän on pitänyt ammattitaitoaan ja osaamistaan yllä, ja saanut myös koulutuksen kautta uusia näkemyksiä ja varmuutta omaan toimintaan.

Yrittäjän hyvinvointi ja jaksaminen -teeman alla tutkin myös sitä, millainen merkitys perheen tuella ja sosiaalisilla suhteilla on haastateltavien jaksamiseen yrittäjänä, ovatko he koskaan katuneet päätöstä lähteä yrittäjäksi sekä näkevätkö he, että yrittäjyys on heille eräänlainen elämäntapa.

Yrittäjä A koki, että perheen tuella ja muilla sosiaalisilla suhteilla on paljon vaikutusta jaksamiseen yrittäjänä. Yrittäjä A kokee, että erityisesti muilta alan yrittäjiltä saa vertaistukea ja heidän kanssaan voi vaihtaa näkemyksiä ja kokemuksia sekä luoda yhteistyöverkostoja, joka tukee Mankan (2011) ja kumppaneiden näkemystä siitä, että verkostoitumalla muiden yrittäjien kanssa palautuu töistä paremmin (Manka, Hakala, Nuutinen & Harju 2011).

Yrittäjä A kokeekin, että yrittäjyysverkoston luominen on suhteellisen tärkeää yrittäjyyden kannalta, sillä suhteita luomalla saadaan asioita kohtaamaan.

*”Muilta alan yrittäjiltä saa vertaistukea...ja heidän kanssaan voi luoda yhteistyöverkostoja.”* - Yrittäjä A

Yrittäjä A ei ole koskaan katunut päätöstä lähteä yrittäjäksi, vaikka silloin tällöin voi tulla hetki, kun miettii, että onko tässä mitään järkeä. Mutta hän toteaa, ettei osaisi kuitenkaan muuta tehdä, kuin olla yrittäjä. Yrittäjä A kokeekin, että yrittäjyys on hänelle eräänlainen elämäntapa, ja se vaatii paljon, mutta myös antaa paljon. Yrittäjyys näkyy elämäntapana siinä, että välillä on hoidettava ns. vapaa-aikanakin yrityksen asioita. Yrittäjä A kokeekin, että yrittäjä ei koskaan ole varsinaisesti vapaalla, vaan puhelimeen on vastattava lomallakin.



Yrittäjä B kokee myös tärkeäksi erityisesti perheen tuen yrittäjyydessä, joka tukeekin Dyerin ja Handlerin (1994) ajatusta siitä, että perheen tuella on kriittistä arvoa yrittäjälle, koska ilman perheen tukea yrittäjä saattaa jättää mahdollisuutensa kokonaan hyödyntämättä (Dyer & Handler 1994).

Yrittäjä B koki, että jos perhe ei kannustaisi ja olisi mukana, niin yrittäjän tie voisi tuntua kovin yksinäiseltä. Yrittäjä B kokee myös, että yrittäjyyden vastapainona tarvitaan muitakin sosiaalisia suhteita työelämän vastapainoksi. Yrittäjä B ei ole koskaan katunut päätöstään lähteä yrittäjäksi, sillä yrittäjäksi lähteminen on ollut niin kauan hänelle tiedossa, joten siihen on valmistauduttu pitkään.

*”Jos perhe ei olisi tukena yrittäjyydessä, niin kyllä se aika yksinäistä varmasti olisi.” -Yrittäjä B*

Yrittäjä B kokee, että yrittäjyydestä on jo muodostunut hänelle elämäntapa tässä alle 10 vuodessa. Se näkyy siinä, että yrittäjyys ja työt tulee ns. ensin, eli silloin kun töitä on niin niitä on painettava, ja sillä hetkellä tietää kuitenkin sen, että tulee hetki kun on taas aikaa paremmin itselle ja perheelle, kun työsuma on saatu purettua.

Eläköitynyt yrittäjä C on vahvasti sitä mieltä, että yrittäjyys on helpompaa jos tuntee muitakin alan yrittäjiä, jolloin jo oman yrityksen toiminnan kannalta on helpompaa jos saa luotua kontakteja ja yhteistyökuvioita. Tämä tukeekin Johannissonin (1998) ajatusta siitä, että sosiaalinen verkosto tarjoaa pääsyn tarvittaviin resursseihin, ja tarjoaa asiantuntijuutta, joka yrittäjältä itseltään voi puuttua (Johannisson 1998). Sosiaaliset suhteet siis myös yrityksen toiminnan kannalta ovat hyvin tärkeitä, ja sen kautta yrittäjän jaksaminenkin on parempaa kun ei tarvitse yksin kaikkia ongelmia ja haasteita miettiä.

Eläköitynyt yrittäjä C ei ole koskaan katunut päätöstään lähteä yrittäjäksi. Hän on kuunnellut, kuinka palkkatyöläiset muissa yrityksissä ovat harmitelleet itsenäisyyden kaipuuta ja sitä, kuinka vaikeaa on hoitaa omia asioita palkkatyöläisenä. Eläköitynyt yrittäjä C on erityisesti ollut tyytyväinen siihen eräänlaiseen vapauteen ja itsenäisyyteen, jota yrittäjyys tuo. Yrittäjyys on ollut myös hänelle elämäntapa, joka on luonut vastuuta, mutta samalla hänen kaipaamaansa itsenäisyyttä.

*”En ole koskaan katunut yrittäjyyttä.” -Eläköitynyt yrittäjä C*

Yrittäjäksi aikova D kokee, että hänelle olisi tärkeää, että perhe tukee häntä, kun hän siirtyy yrityksen työntekijästä yrityksen omistajaksi. Hän haluaisi oppia mahdollisimman paljon isältään ennen yrittäjäksi ryhtymistä, ja luoda kontakteja yritysmaailmaan. Yrittäjäksi aikova D kokee, että sosiaaliset suhteet niin vapaa-ajalla kuin työelämässä kontaktien kannalta ovat erittäin tärkeitä.

Vapaa-ajan sosiaaliset suhteet, kuten ystävät ja harrastukset, auttavat palautumaan työstä, ja taas työelämän sosiaaliset suhteet auttavat luomaan kontakteja yrityksen toiminnan kannalta.

*”Haluaisin oppia niin paljon kuin mahdollista isältäni, ennen kuin astun yrittäjän saappaisiin.”* -

Yrittäjäksi aikova D

Yrittäjäksi aikova D kokee, että yrittäjäksi lähteminen tulee olemaan iso muutos elämässä, joten siihen haluaisi valmistautua niin hyvin kuin mahdollista. Hän kokee, että yrittäjäyys on iso osa ihmistä, kun yrittäjän tielle lähtee.

Taulukossa 7 on kuvattuna tutkimuksen perusteella yrittäjän hyvinvointi ja jaksaminen -teeman keskeiset tekijät.

Taulukko 7. Yrittäjän hyvinvointi ja jaksaminen -teeman keskeiset tekijät

Pääteema	Työn ja vapaa-ajan tasapaino	Perheen tuen ja sosiaalisten suhteiden merkitys yrittäjyydessä	Hyvinvoinnin ja jaksamisen ylläpitäminen	Yrittäjyyden katuminen / Yrittäjyys eläntapana
Yrittäjän hyvinvointi ja jaksaminen	<p>Omille harrastuksille ja lapsille aikaa.</p> <p>Iltaisin aina perheelle aikaa.</p> <p>Ansaittujen lomien pitäminen ajallaan.</p>	<p>Muut alan yrittäjät vertaistukena, kokemusten vaihtaminen.</p> <p>Sosiaaliset suhteet yrityksen toiminnan kannalta, esim. yhteistyötä ja yhteistyöverkostojen luominen</p>	<p>Harrastuksien ja ystäväsuhteiden ylläpitäminen.</p> <p>Perheen kanssa oleminen.</p> <p>Kahvihetket työporukan kanssa sekä muiden yrittäjien/ yhteistyökumppanien kanssa.</p> <p>”Yrittäjän vapaus”.</p> <p>Osaamisen ja ammattitaidon ylläpitäminen.</p> <p>Itselle tärkeiden asioiden tekeminen.</p>	<p>Voi olla hetkiä, jolloin miettii onko tässä mitään järkeä, mutta yrittäjyyttä ei vaihtaisi.</p> <p>Yrittäjyys vaatii paljon, mutta samalla antaa paljon.</p> <p>Yrittäjä ei ole koskaan varsinaisesti lomalla →vapaallakin pitää ”vastata puhelimeen”.</p> <p>Välillä yrittäjyydessä mennään työedellä.</p> <p>Vapaus ja itsenäisyys.</p> <p>Yrittäjyys on iso osa yksilöä.</p>

### *Yhteiskunnan ja ympäristön tukeminen yrittäjyydessä*

Kartoitin yhteiskunnan ja ympäristön tukeminen yrittäjyydessä -teemassa sitä, miten yhteiskunta ja yksilöä ympäröivä ympäristö voisi tukea yksilön yrittäjyysaikomuksia sekä mm. sitä, millaisia haasteita haastateltavat ovat kokeneet yrittäjäksi lähtemisessä.

Yrittäjä A ja eläköitynyt yrittäjä C ovat kokeneet, että Suomen lainsäädäntö on tiukka ja byrokraattinen ja esim. erilaisten lupien hankkiminen on iso prosessi, jonka vuoksi on hyvin paljon tutkittava asioita itse etukäteen, jotta prosessi menisi mahdollisimman mutkattomasti. He kokevat, että yrittäjäksi lähtemisen ja yrityksen perustamisen voisi tehdä helpommaksi tulevalle yrittäjälle, sillä ainakin heidän aikanaan, kun he omia yrityksiään perustivat, asiat tuntuivat vaikeilta, ja tietoa oli vaikea löytää.

*”Yrittäjäksi lähtemisen ja yrityksen perustamisen voisi tehdä helpoksi, mukavaksi ja nopeaksi projektiksi tulevalle yrittäjälle.” -Yrittäjä A*

*”Silloin kun yritystä perustin, niin tietoa oli vaikea saada ja löytää.” -Eläköitynyt yrittäjä C*

Yrittäjä B koki haasteellisena yrittäjyyden alussa talouspuolen asiat. Vaikka yrityksen oma ala on tuttua ja toiminta helppoa, niin talouspuoli toi omat haasteensa, kuten verotus. Osaava kirjanpitäjä onkin pelastus ja toisaalta yrittäjä B kaipaisi yrittäjäkursseja tai verkkokursseja, joista löytyisi helposti tarvittavaa tietoa, esim. verovähennysmahdollisuuksien hyödyntämisestä omalla toimialalla jne.

*”Oma toimiala ja toiminta-idea on selvää pässin lihaa...mutta talouspuoli on vieraampi, kuten verovähennysmahdollisuudet, johon piti perehtyä...” -Yrittäjä B*

Yrittäjäksi aikova D kokee haasteellisena ja vaikeina asioina yrittäjäksi lähtemisessä sen, että yrittäjyys tuo mukanaan taloudellisia riskejä, kilpailua ja esim. markkinointi ja itsensä mainostaminen on tärkeää ja hyvä taito osata. Yrittäjäksi lähtemisessä yrittäjäksi aikova D miettii asioita, kuten jos tarvitsee tehdä investointeja, niin kuinka helppoa rahoituksen saanti tulisi olemaan, ja ylipäättään, miten tehdä parhaansa, jottei yritys ajautuisi konkurssiin.

*”...miten tehdä parhaansa, jottei yritys kaadu...” -Yrittäjäksi aikova D*

Menestyneet yrittäjäroolimallit ja heidän menestystarinansa eivät ole vaikuttaneet kenenkään haastateltavan päätökseen lähteä yrittäjäksi. Tottakai jokainen heistä seuraa mediaa ja tietää maailman tapahtumista, mutta kenenkään yksittäisen ihmisen yrittäjyyden menestystarina ei ole toiminut vetävänä tekijänä haastateltavien päätökseen yrittäjyydestä.

Haastateltavilta tiedusteltiin, miten heidän mielestään yrittäjyyteen voisi yhteiskunta ja ympäristö paremmin kannustaa ja tukea. Yrittäjä A koki, että pk -yrityksissä virherekrytointi voi osoittautua yritykselle kalliiksi, joten työvoiman palkkaamisessa voisi olla jonkinlainen tuki tai tae yrittäjälle. Yrittäjä A kokeekin hyväksi sen, että työvoimatoimisto voi mahdollisesti antaa eräänlaista palkkatukea työnantajalle, kun yrittäjä palkkaa työttömän henkilön, joka ei ole työllistynyt avoimille työmarkkinoille eikä sijoitu koulutukseen.

*”...virherekrytointi voi tulla kalliiksi, joten tässä olisi hiomisen varaa...” -Yrittäjä A*

Yrittäjä B koki, että yrittäjyyteen pitäisi yhteiskunnassa paremmin kannustaa, ja ylipäätään helpottaa yrittäjäksi lähtemistä, joka tukee myös Márquez-Lópezin (2013) ja kumppaneiden näkemystä siitä, että sosiaalisesti tukeva kulttuuri johtaa lisääntyneeseen yrittäjyyteen (Márquez-López, Guzmán & Liñán, 2013).

Yrittäjä B koki, että yrityksen perustamiseen liittyvät paperityöt voisi laatia helpommiksi ihmisille, niin ettei jo alkumetreillä kyllästy pelkkään paperien pyörittämiseen. Yrittäjä B koki, että ylipäätään olisi tärkeää luoda myönteisempää kuvaa yrittäjyydestä, joka tukee Davidssonin ja Wiklundin (1997) näkemystä siitä, että kulttuurissa, jossa yrittäjämäinen käyttäytyminen on odotettavaa, tukee yrittäjyysaikomuksia (Davidsson & Wiklund 1997).

*”...yrittäjäksi lähtemisen helpottaminen...yrityksen perustamisesta helppoa...” -Yrittäjä B*

Eläköitynyt yrittäjä C pohti, että nuorille yrittäjyyttä harkitseville saattaa yrittäjyys pelottaa ja erityisesti pelko epäonnistumisesta. Tähän pitäisi löytyä jonkinlaista tukea. Eläköitynyt yrittäjä C koki, että Suomessa konkurssi on vähän kuin ikuinen rangaistus. Hänen mielestään konkurssin ei pitäisi määrittää lopputulevaisuutta, vaan pitäisi auttaa ja kannustaa rehellistä konkurssin tehnyttä onnistumaan seuraavalla kerralla paremmin.

Yrittäjäksi aikova D kokee, että yrittäjyyden taloudelliset kannustimet ovat huonot, joten yhteiskunta voisi tukea tässä kohtaa paremmin, jotta yrittäjyys olisi houkuttelevampi ja kannattavampi vaihtoehto.

*”Moni voi ajatella ettei yrittäjyys houkuttele ja innosta, koska yrittäjyyden taloudelliset kannustimet ovat huonot yhteiskunnassamme.” -Yrittäjäksi aikova D*

Haastattelussa tiedusteltiin myös sitä, suosittelisivatko haastateltavat yrittäjyyttä muille ja miten heidän mielestään yrittäjyyteen voisi valmistautua. Yrittäjä A suosittelee yrittäjyyttä muillekin, mutta korostaa yrittäjyydessä tarvittavan sinnikkyttä ja omistautumista. Yrittäjä B suosittelee yrittäjyyttä yksilöille, joilla työmoraali on kunnossa, ja eläköitynyt yrittäjä C korostaa, että yrittäjyys ja ala jota tekee, tulee olla sellainen, että yksilö nauttii siitä mitä tekee, ja tällöin työtä jaksaa tehdä vuodesta toiseen.

Yrittäjäksi aikova yksilö D koki, että alat ja yritykset ovat erilaisia, ja riippuu yksilöstä, mihin hän on valmis. Yrittäjäksi aikova D koki, että jokainen yksilö varmasti tuntee sisimmässään pystyykö hän yrittäjyyteen, ja tärkeää on ettei ole luovuttaja.

Yrittäjä A ja C kokivat, että parhaiten yrittäjyyteen voisi valmistautua laatimalla kattavan liiketoimintasuunnitelman, jonka myötä tulee mietityksi kaikkia tarpeellisia asioita yrityksen perustamiseen liittyen, ja sen myötä voi nousta esille asioita, joita yksilö ei ole tullut ajatelleeksi. Yrittäjä B koki, että yrittäjyyteen voi paljon valmistautua jo miettimällä yrityksen arvoja, missiota ja visiota sekä sitä, miksi yksilö haluaa yrittäjäksi.

Yrittäjäksi aikova D koki, että yrittäjyyteen voi valmistautua miettimällä yksinkertaisesti sitä, onko minusta yrittäjäksi ja mitä kaikkea yrittäjyys juuri minun kohdallani vaatisi. Hän koki, että yrittäjyyttä suunnittelevan on kysyttävä itseltään, onko hän valmis kovaan työhön, löytyykö häneltä sinnikkyttä ja onko hän valmis nousemaan kaatuessaa. Yrittäjäksi aikova D koki myös, että yrittäjyyteen voi valmistautua kyselemällä muilta yrittäjiltä yrittäjyydestä ja käytännöstä omaan toimialaan liittyen, ja jonkinlainen tukiverkko olisi hyvä, jonka puoleen kääntyä ongelmien ilmaantuessa.

Taulukossa 8 on kuvattuna tutkimuksen perusteella yhteiskunnan ja ympäristön tukeminen yrittäjyydessä -teeman keskeiset tekijät.

Taulukko 8. Yhteiskunnan ja ympäristön tukeminen yrittäjyydessä -teeman keskeiset tekijät

Pääteema	Vaikeudet / haasteet yrittäjyydessä	Menestyneiden yrittäjystarinoiden vaikutus omaan yrittäjyyspäätökseen	Yhteiskunnan ja ympäristön tuki yrittäjyydessä	Valmistautuminen yrittäjyyteen ja suositukset
Yhteiskunnan ja ympäristön tuki yrittäjyydessä	<p>Lainsäädäntö ja byrokratia mahdollistavammaksi.</p> <p>Yrityksen perustaminen helpoksi ja nopeaksi.</p> <p>Tarvittavan tiedon löytyminen helpommaksi.</p> <p>Taloudellisten riskien ymmärtäminen ja minimointi.</p>	Tietoisuus yrittäjyyden menestystarinoista, mutta ei vetävä tekijä yrittäjyyteen lähtemisessä.	<p>Työvoiman palkkaamiseen tuki tai tae virherekrytointien varalle.</p> <p>Yrittäjäksi lähteminen vaivattomaksi ja helpoksi.</p> <p>Myönteisen kuvan luominen yrittäjyydestä.</p> <p>Epäonnistumisen / konkurssin kautta oppiminen → tukea, jotta seuraavalla kerralla onnistuisi paremmin.</p>	<p>Yrittäjyyttä suositellaan yksilöille, joilla on sinnikkyyttä, omistautumista, ja korkea työmoraali eikä saa olla luovuttaja.</p> <p>Yksilön tärkeää nauttia siitä mitä tekee.</p> <p>Yrittäjyyteen valmistautuminen: liiketoimintasuunnitelma, yrityksen arvot, missio ja visio</p> <p>miksi haluan yrittäjäksi?</p> <p>tiedustele muiden yrittäjien kokemuksia.</p> <p>tukiverkko, jonka puoleen kääntyä ongelmien ilmaantuessa.</p>

## 6. JOHTOPÄÄTÖKSET JA YHTEENVETO

Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää, miten tunnistaa yrittäjyysmahdollisuuksia, mitä yrittäjyys vaatii yksilöltä ja miten edistää yrittäjyyttä. Tässä luvussa saatuja empiirisiä tutkimustuloksia peilataan alan teoriaan, esitetään tutkimuksen tuloksista yhteenveto, ja päivitetty viitekehys tutkimustulosten mukaisesti. Luvussa esitetään myös vastaukset tutkimuksen alussa asetettuihin tutkimuskysymyksiin, ja mietitään jatkotutkimusehdotuksia.

### 6.1 Johtopäätökset

Tutkimuksessa kartoitin haastateltavien käsityksiä ja mielipiteitä siitä, miten tunnistaa yrittäjyysmahdollisuuksia, mitä yrittäjyys vaatii ja miten edistää yrittäjyyttä. Tutkimusongelmaa lähestyttiin kolmen teeman avulla, jotka olivat yrittäjämäiset ominaisuudet ja mahdollisuuksien tunnistaminen, yrittäjän hyvinvointi ja jaksaminen sekä yhteiskunnan ja ympäristön tukeminen yrittäjyydessä.

Tutkimukseni teoriaosuudessa olen määritellyt, mitä yrittäjyys on ja mitä tarkoitetaan yrittäjämäisillä ominaisuuksilla ja taidoilla. Teoriaosuudessa kerrottiin mahdollisuuksien tunnistamisesta sekä ympäristön ja sosiaalisten suhteiden tuen merkityksestä yrittäjyydessä, yhteiskunnan ja ympäristön vaikutuksesta yrittäjyyteen ja yrittäjyyskulttuurista. Empiirisen tutkimuksen suoritin haastattelemalla kahta yrittäjää, eläköitynyttä yrittäjää ja yrittäjäksi aikovaa yksilöä.

Tutkimukseni tavoitteena oli selvittää, miten edistää yrittäjyyttä. Tutkimukseni alussa määrittelin tutkimusongelman ja siihen liittyvät tutkimuskysymykset. Alatutkimuskysymysten kautta päästään päätutkimuskysymyksen äärelle.



## *Keskeiset tutkimustulokset*

### *Yrittäjämäiset ominaisuudet ja mahdollisuuksien tunnistaminen*

Keskeisimpiä tutkimustuloksia työssäni yrittäjämäiset ominaisuudet ja mahdollisuuksien tunnistaminen -teemassa olivat se, että yrittäjyyden kannalta yksilöllä on hyvä olla ominaisuuksia ja taitoja, kuten paineensietokykyä, kykyä ottaa vastuuta, rohkeutta tehdä nopeita ja vaikeita päätöksiä, itsenäisyyttä ja aloitteellisuutta.

Tehdyn tutkimuksen perusteella oman toimialan tuntemus on tärkeää yrittäjyyden menestymisen kannalta ja se on hyvä lähtökohta yrittäjäksi lähtemisessä. Yksilöllä tulee olla rohkeutta tarttua mahdollisuuksiin, jonka vuoksi riskinotto kyky yrittäjyydessä onkin tärkeää. Yrittäjyys vaatii yksilöltä myös osaamista ja sen ylläpitämistä, vuorovaikutustaitoja, johtamistaitoja sekä virheistä oppimista.

Shanen ja Venkataramanin (2000) mukaan kaikilla yksilöillä on elämänsä aikana kertynyt erilaista tietoa varastoon, ja juuri nämä yksilölliset tietovarastot auttavat tunnistamaan potentiaalisia mahdollisuuksia (Shane & Venkataraman 2000).

Ennen kaikkea on tärkeää, että yksilö uskoo itseensä ja asiaansa sekä hänellä tulee olla intohimoa ja motivaatiota omaa yrittäjyyttä ja yritystään kohtaan, jotta yrittäjyyttä jaksaa vuodesta toiseen. Yrittäjät ovat energisia ja luovia yksilöitä (Hèbert & Link 1989, 39).

Yrittäjät ovat tottuneet vaikeiden päätösten tekoon ja heillä on rohkeus kohdata päätöksensä seuraukset (Hèbert & Link 1989). Yksilön kerätyt tiedot toimialasta vaikuttavat mahdollisuuden hyödyntämiseen ja siihen, kuinka yksilö osaa vastata kysyntään, koska mitä enemmän toimialasta on tietoutta, sitä varmempi yksilö voi olla (Shane 2003; Knight 1921).

### *Yrittäjän hyvinvointi ja jaksaminen*

Keskeisimpiä tutkimustuloksia työssäni yrittäjän hyvinvointi ja jaksaminen -teemassa olivat se, että yrittäjyydessäkin on tärkeää pitää tasapainoa töiden ja vapaa-ajan välillä. Yrittäjyys voi monelle olla elämäntapa, mutta yhtäläillä jaksamiseen vaikuttaa se, kuinka on aikaa myös itselle tärkeille asioille, kuten harrastuksille ja perheelle.

Jaksamisessa auttaa se, että muistaa pitää ansaitut lomat ajallaan, ja huolehtii, että aina iltaisin on aikaa perheelle. Hyvinvoinnin ja jaksamisen kannalta osaaminen ja sen ylläpitäminen on tärkeää, koska tällöin ei tarvitse ponnistella ylimääräisiä tämän asian kanssa. Yrittäjyys on asia, joka vaatii paljon, mutta yhtäläillä se myös antaa paljon, sillä siinä on omanlaisensa vapaus ja itsenäisyys. Ylipäätään yrittäjyys on iso osa yksilöä.

Sosiaalisten suhteiden kannalta muiden yrittäjien vertaistuellalla on tärkeää merkitystä mm. hyvinvoinnin ja jaksamisen kannalta. Oman alan yrittäjien vertaistuki on myös tärkeää, kun haasteita ilmenee.

Sosiaaliset suhteet toimivat myös yhteistyöverkoston luomisessa. Sosiaalinen verkosto tarjoaa pääsyn tarvittaviin resursseihin (Johannisson 1998). Sosiaalisista suhteista perheen tuella on merkitystä, sillä ilman perheen tukea, moni yksilö saattaisikin hylätä ajatuksen yrittäjyydestä. Perheen tuella on siis kriittistä arvoa yrittäjälle (Dyer & Handler 1994).

#### *Yhteiskunnan ja ympäristön tukeminen yrittäjyydessä*

Keskeisimpiä tutkimustuloksia työssäni yhteiskunnan ja ympäristön tukeminen yrittäjyydessä -teemassa olivat se, että vaikeuksia ja haasteita yrittäjyydessä koetaan mm. tarvittavan tiedon etsimisessä sekä koetaan, että lainsäädäntö voisi olla mahdollistavampi, sillä nyt koetaan, että kaikki paperityö lähinnä lannistaa jo heti alussa innokkaan yrittäjän. Yrittäjäksi lähteminen pitäisi siis tehdä helpommaksi ja vaivattommaksi.

Yrittäjyyden alun haasteita ja ongelmia vähentäisi taloudellisten riskien ymmärtäminen ja niiden minimointi. Toisin sanoen esimerkiksi erilaiset yrittäjyyskoulutukset olisivat monelle yksilölle hyödyllisiä, jotka suunnittelevat oman yrityksen perustamista.

Ylipäätään tutkimuksen perusteella koettiin myös, että yrittäjyydestä pitäisi luoda myönteisempää kuvaa yhteiskunnassa, ja epäonnistumisen tai konkurssin myötä pitäisi nähdä, että se on enemmänkin tilaisuus oppia virheistä. Sosiaalisesti tukeva kulttuuri johtaa lisääntyneeseen yrittäjyyteen (Márquez-López, Guzmán & Liñán, 2013). Kulttuurissa, jossa yrittäjämäinen käyttäytyminen on odotettavaa, tukee yrittäjyysaikomuksia (Davidsson & Wiklund 1997).

Tutkimuksen perusteella yrittäjyyteen voisi valmistautua laatimalla kattava liiketoimintasuunnitelma ja määrittelemällä yrityksen arvot, missio ja visio. Ylipäätään jokaisen yksilön tulee miettiä, miksi haluaa yrittäjäksi ja tiedustella muiden yrittäjien kokemuksia. Tutkimuksen perusteella olisi myös tärkeää olla tukiverkosto, jonka puoleen kääntyä kohdatessaan ongelmia.

Ylipäätään tutkimuksen perusteella yrittäjyyttä suositellaan yksilöille, joilla on sinnikkyyttä, omistautumista ja korkea työmoraali. Yksilö ei siis missään nimessä saa olla luovuttaja, vaan virheistä opitaan ja ensi kerralla ollaan vahvempia. Tärkeää on se, että yksilö nauttii siitä, mitä tekee. Taulukkoon 9 on laadittu yhteenveto tutkimuksen keskeisistä tuloksista.

Taulukko 9. Yhteenveto tutkimustuloksista

Tutkimustuloksien yhteenveto		
Yrittäjämäiset ominaisuudet ja mahdollisuuksien tunnistaminen: keskeiset tekijät	Yrittäjän hyvinvointi ja jaksaminen: keskeiset tekijät	Yhteiskunnan ja ympäristön tukeminen yrittäjyydessä: keskeiset tekijät
Yrittäjän ominaisuudet ja taidot: Itseensä uskominen. Virheistä oppiminen. Osaaminen ja sen ylläpitäminen. Paineensietokyky. Vastuun ottaminen. Rohkeus tehdä nopeita ja vaikeita päätöksiä. Itsenäisyys. Aloitteellisuus. Oman toimialan tuntemus. Vuorovaikutustaidot. Johtamistaidot. Rohkeus tarttua mahdollisuuksiin. Riskinottookyky. Intohimo ja motivaatio.	Työn ja vapaa-ajan tasapaino sekä jaksamisen ylläpitäminen:  Yrittäjyyden vastapainoksi harrastukset ja perhe. Aina iltaisin aikaa perheelle. Ansaittujien lomien pitäminen ajallaan. Yrittäjyys vaatii paljon, mutta samalla antaa paljon → ”yrittäjän vapaus ja itsenäisyys”. Osaamisen ja ammattitaidon ylläpitäminen. Itselle tärkeiden asioiden tekeminen. Yrittäjyys iso osa yksilöä.	Vaikeudet ja haasteet yrittäjyydessä:  Lainsäädäntö ja byrokratia mahdollistavammaksi. Yrityksen perustaminen helpoksi. Tarvittavan tiedon löytyminen helpommaksi. Taloudellisten riskien ymmärtäminen ja minimointi. Myönteisemmän kuvan luominen yrittäjyydestä. Epäonnistumisen/konkurssin kautta oppiminen → tukea, jotta seuraavalla kerra onnistuisi paremmin.
Mahdollisuuden tunnistaminen:  Osaamisen / kokemuksen karttumisen myötä oma yritys. Kokemuksen kautta varmuus yrityksen perustamiseen. Itsenäisyyden kaipuu. Perheyrityksessä mukana oleminen pienestä pitäen → yrityksen jatkaminen.	Sosiaaliset suhteet:  Muut yrittäjät vertaistukena. Perheen tuki. Sosiaaliset suhteet myös yhteistyöverkostojen luomisessa.	Valmistautuminen yrittäjyyteen ja suositukset yksilölle:  Yrittäjyys yksilöille, joilla on sinnikkyyttä, omistautumista ja korkea työmoraali, ei luovuttajille. Tärkeää nauttia siitä, mitä tekee.  Liiketoimintasuunnitelma. Yrityksen arvot, missio ja visio. Miksi haluan yrittäjäksi? Tiedustele muiden yrittäjien kokemuksia. Tukiverkko, jonka puoleen kääntyä ongelmien ilmaantuessa.

### *Tutkimuskysymykset*

Alatutkimuskysymyksinä työssäni olivat: ”Mitä yrittäjyys vaatii yksilöltä?” ja

”Miten tunnistaa yrittäjyysmahdollisuuksia?”

#### *”Mitä yrittäjyys vaatii yksilöltä?”*

Tutkimuksessani suorittamien haastattelujen ja alan teoriaan tutustumisen perusteella voidaan todeta, että yrittäjyys vaatii yksilöltä sitä, että yksilö pystyy näkemään asioita eri tavalla kuin toiset. Toiset yksilöt tunnistavat mahdollisuuksia paremmin kuin toiset, vaikka heillä olisi sama määrä informaatiota, koska näillä yksilöillä on paremmat kognitiiviset kyvykkyydet (Shane 2003).

Kaikilla yksilöillä on erilaiset varastot kertynyttä tietoa, joka vaikuttaa yksilön kykyyn tunnistaa yrittäjyysmahdollisuuksia (Shane & Venkataraman 2000). Tämän vuoksi on tärkeää pitää yllä esimerkiksi omaa osaamistaan ja tuntea markkinat, joilla toimii, jotta yritys voi menestyä.

Yrittäjyys vaatii yksilöltä uskallusta tarttua asioihin ja uskoa itseensä. Yrittäjäksi lähtevä yksilö tarvitsee sinnikkyyttä, jotta virheiden sattuessa uskaltaa nousta uudelleen, eikä luovuta. Yrittäjyys vaatii yksilöltä paineensietokykyä ja vastuun ottamista omasta toiminnastaan.

Yrittäjät toimivat hyvin itsenäisesti, jonka vuoksi yksilöltä vaaditaan itsenäisyyttä ja aloitteellisuutta. Yksilöllä on oltava rohkeus tehdä vaikeita päätöksiä ja ennen kaikkea tulee olla motivoitunut ja energinen omaa yrittäjyyttä kohtaan (Hèbert & Link 1989). Yrittäjyys voidaan oppia (Drucker 1985).

Yrittäjyys vaatii yksilöltä kykyä luoda uudenlaisia yhdistelmiä ja uusia tuotoksia (Schumpeter, 1936). Yrittäjät ovat innovatiivisia, joustavia, dynaamisia, riskinottajia ja luovia (Stevenson & Gumbert, 1985). Sisäinen yrittäjyys on hyvä lähtökohta yrittäjyyttä suunniteltaessa. Sisäinen yrittäjyys on yrittäjämäistä toimintaa olemassa olevan yrityksen sisällä ja siinä korostuu uudistumiskyky ja proaktiivisuus (Antoncic & Hisrich 2001).

Yksilön on tärkeää muistaa, että yrittäjyyden suorituskyky muodostuu oman toimialan tuntemuksesta, ihmissuhdetaidoista, motivaatiosta ja johtajuustaidoista. Johtajuustaidot on kykyä luoda strategioita, suunnitella, markkinoida, taloustaitoja, projektitaitoja ja ajanhallintaa. Ihmissuhdetaitoja ovat mm. ihmistenjohtamiskyky ja neuvottelutaidot. (Wickham 2004)

*”Miten tunnistaa yrittäjyysmahdollisuuksia?”*

Tutkimuksessani suorittamien haastattelujen ja alan teoriaan tutustumisen perusteella voidaan todeta, että mahdollisuuksien tunnistamiseen ja päätökseen hyödyntää niitä, vaikuttavat yksilöiden väliset erot ja erityisesti erilaiset psykologiset tekijät vaikuttavat taipumukseen hyödyntää mahdollisuutta (Shane & Venkataraman 2000; Shane 2003).

Yrittäjyysmahdollisuuksia voidaan tunnistaa perheyrityksessä työskentelemällä, jolloin yksilölle voi muodostua selkeä kuva siitä, että hän tulee yritystä aikanaan jatkamaan. Yksilö on ikään kuin kasvanut yrittäjämäailmaan, ja yrittäjäksi ryhtyminen tuntuu luonnolliselta jatkumolta.

Yksilöillä voi olla myös selvä tarve esim. itsenäisyyteen, ja tähän tarpeeseen yksilö pyrkii vastaamaan. Vastauksena ja ratkaisuna tilanteeseen on oman yrityksen perustaminen. Oman osaamisen ja kokemuksen karttumisen myötä yksilö näkee mahdollisuuden oman yrityksen perustamiseen. Kokemuksen karttumisen myötä yksilöllä on myös enemmän varmuutta lähteä yritystä perustamaan.

Yksilöt, joilla on enemmän luottoa omiin kykyihinsä, hyödyntävät todennäköisemmin tunnistettuja mahdollisuuksia (Shane & Venkataraman 2000). Yksilöiden ikä, sukupuoli, koulutustausta ja muut kokemukset elämässä vaikuttavat siihen, miten mahdollisuuksia tunnistetaan (Jaén, Moriano & Liñán 2013). Kertyneen työkokemuksen kautta yksilö kerää informaatiota ja kehittää taitojaan, joista on myöhemmin mahdollista hyötyä yrityksen perustamispäätöksessä (Cooper, Gimeno & Woo 1994).

Mahdollisuus voi olla löydetty tai luotu. Mahdollisuudet, jotka voidaan yksilön toimesta löytää, ovat olemassa ympäristössä, josta ainutlaatuiset yksilöt voivat ne löytää ja tunnistaa. Niillä yksilöillä on siis uniikkeja elementtejä, jotka mahdollisuudet pystyvät tunnistamaan. Mahdollisuuksien luomisessa vastataan markkinoiden tarpeisiin ja täytetään markkinarakoja. (Suddaby, Bruton & Si 2015) Mahdollisuudet luodaan jatkuvissa sosiaalisissa suhteissa (Low & MacMillan 1988).

Teknologiset muutokset sekä poliittiset ja sääntelyn muutokset luovat mahdollisuuksien lähteitä yksilöille tunnistettavaksi, sillä muutokset tekevät mahdolliseksi resurssien muuntelun uudenlaiseen tuottavampaan tapaan (Casson 1995). Elämäkokemus, yksilön sosiaaliset verkostot ja tiedon tarkoituksenmukainen etsintä vaikuttavat siihen, kuinka mahdollisuuksia tunnistetaan (Shane 2003). Yksilöiden hankitut tietovarastot vaikuttavat kykyyn nähdä erilaisia ratkaisuja (Yu 2001).

Yksilöiden erot älyllisessä kapasiteetissa vaikuttavat siihen, kuinka hyvin yksilö tunnistaa mahdollisuuksia (Knight 1921). Toiset ymmärtävät paremmin syy-yhteyksiä ja ymmärtävät, miten

prosessit toimivat (Gaglio & Katz 2001). Yksilö myös hyödyntää tunnistettua mahdollisuutta todennäköisemmin, mitä koulutetumpi hän on (Shane 2003) ja koulutus tarjoaa analyyttistä kykyä sekä ymmärrystä yrittäjyysprosesseihin (Casson 1995).

Päätutkimuskysymyksenä työssäni oli: *”Miten edistää yrittäjyyttä?”*

Tutkimustyössä suorittamieni haastatteluiden ja alan teoriaan tutustumisen perusteella voidaan todeta, että yrittäjyyttä voidaan edistää tukemalla ja kannustamalla siihen yhteiskunnassa paremmin, kuten mahdollistavamman lainsäädännön kautta ja luomalla kannustavampaa yrittäjyyskulttuuria. Yrittäjyyttä edistää osaltaan myös se, että yrityksen perustamisesta tehtäisiin helppoa ja vaivatonta yrittäjäksi aikovalle.

Taloudelliset kannustimet yhteiskunnassamme on heikot yrittäjyydelle, joten yhteiskunta voisi tässä kohtaa tukea paremmin yrittäjäksi aikovia, jotta nuoret näkisivät yrittäjyyden hoikuttelevampana vaihtoehtona ja hyvänä vaihtoehtona työllistymisensä kannalta. Nuoret voivat kokea mahdollisesti myös pelkoa, jos yrittäjyydessä epäonnistuu. Tämän vuoksi epäonnistuminen tai konkurssi pitäisi nähdä tilaisuutena oppia virheistä, eikä olla niinkään tuomitseva.

Ympäristö vaikuttaa yrittäjyyteen tarjoamalla kannustimia ja esteitä (Bull & Willard 1993). Yksilön päätökseen perustaa yritys vaikuttaa uusi teknologia, uudet markkinat, sääntelyn purkaminen ja muutoksen valtion sääntelyssä (Knight, Dowling & Brown, 1987). Yhteiskunnassa tulisi tukea kollektiiviseen toimintaan ja luoda yrittäjyyskulttuuria, joka edistää kollektiivista toimintaa, sillä useimmat yrittäjyysinnovaatiot ovat tulosta yksilöiden kollektiivisesta toiminnasta (Van de Ven, 1993).

Taloudellinen, poliittinen ja sosiaalinen ympäristö vaikuttaa yksilöiden haluun osallistua yrittäjämäiseen toimintaan (Shane & Venkataraman 2000). Taloudellisessa ympäristössä yrittäjyyteen vaikuttaa eniten yhteiskunnan vauraus, taloudellinen vakaus, pääoman saatavuus ja verotus (Shane 2003). Talouden ollessa vahva, on myös yrittäjämäinen toiminta näkyvämpää (Campbell 1992), ja yhteiskunnan vauraus synnyttää positiivisia asenteita yrittäjyyttä kohtaan (Shane 2003). Korkeammat marginaaliset verokannat vähentävät yrittäjyyttä (Hubbard 1998).

Poliittisessa ympäristössä yksilön halukkuuteen hyödyntää mahdollisuutta vaikuttaa vapaus, omistusoikeudet ja valta (Harper 1996). Sosiaalisessa ympäristössä taas sosiaaliset ja kulttuuriset normit vaikuttavat siihen, millainen yrittäjämäinen toiminta on toivottavaa (Aldrich 1990). Negatiiviset asenteet yrittäjyyttä kohtaan eivät houkuttele yrittäjyyteen (Gnyawali & Fogel 1994).

Erilaisista kysyntä- ja tarjontatekijöistä on myös yksilöiden hyvä olla tietoisia, sillä nämä tekijät voivat edistää yrittäjyyttä. Esimerkiksi teknologisen kehityksen nopeus pienentää mittakaavaetuja, ja näin lisää yrittäjien mahdollisuuksia. Työttömät ja alhaiset tulot omaavat yksilöt ovat potentiaalisia yksilöitä, jotka voisivat lähteä hyödyntämään yrittäjämäisiä mahdollisuuksia, koska heillä on vähemmän menetettävää taloudellisesti. (Bridge, O'Neill & Cromie 2003). Näin ollen yhteiskunnassa tulisi myös panostaa näihin kohderyhmiin.

Kun ajatellaan jo olemassa olevaa yrittäjyyttä ja sen edistämistä, niin sosiaalisilla verkostoilla on ratkaiseva rooli. Toimija – verkosto -teoria on tärkein kun halutaan ymmärtää, kuinka edistää yrittäjyyttä selviytymisen ja jatkuvuuden kannalta. Toimija – verkosto -teoriassa menestystä ei ole määritelty tavoitteiden kautta vaan välttämättömien oppimisprosessien kautta. Toimija – verkosto -teoria tarjoaa ymmärryksen yrittäjyysilmiön monimutkaisuudesta. (Fayolle & Lamine 2013)

Kun halutaan ymmärtää yrittäjyyden menestyksen tai epäonnistumisen syitä selviytymisen ja jatkuvuuden kannalta, niin tällöin voidaan syventyä rakenteelliseen teoriaan. Rakenteellisen teorian avulla saadaan käsitystä, miksi jotkut projektit onnistuvat ja toiset eivät. Kun halutaan ymmärtää, miten edistää yrittäjyyttä ja taata jatkuvuutta, niin näiden asioiden pohtimiseen rakenteellinen teoria ei taas sovellu. (Fayolle & Lamine 2013)

Yrittäjyysprosessin keskeisiä vaiheita voidaan ymmärtää paremmin sosiaalisen pääoman teorian avulla. Yrittäjyyden edistäminen ja jatkuvuus ovat riippuvaisia sosiaalisten verkostojen vahvuudesta. Yrityksen selviytymisen ja jatkuvuuden kannalta on tärkeää ymmärtää, kuinka saavuttaa tarvittavaa resursseja, ja tähän tarjoaa apua sopimusteoriaan tutustuminen. (Fayolle & Lamine 2013) Käännösprosessiteorian perusta on lähinnä se, että se voidaan nähdä neuvottelemisen prosessina (Callon 1984).

Kulttuuri, jossa yksilö toimii, vaikuttaa paljon siihen millaiseksi sosiaaliset verkostot rakentuvat. Nämä erilailla rakentuneet verkostot vaikuttavat taas siihen, miten tietty verkosto edistää yrittäjyyttä ja auttaa jatkuvuuden takaamisessa. (Wickham 2004).



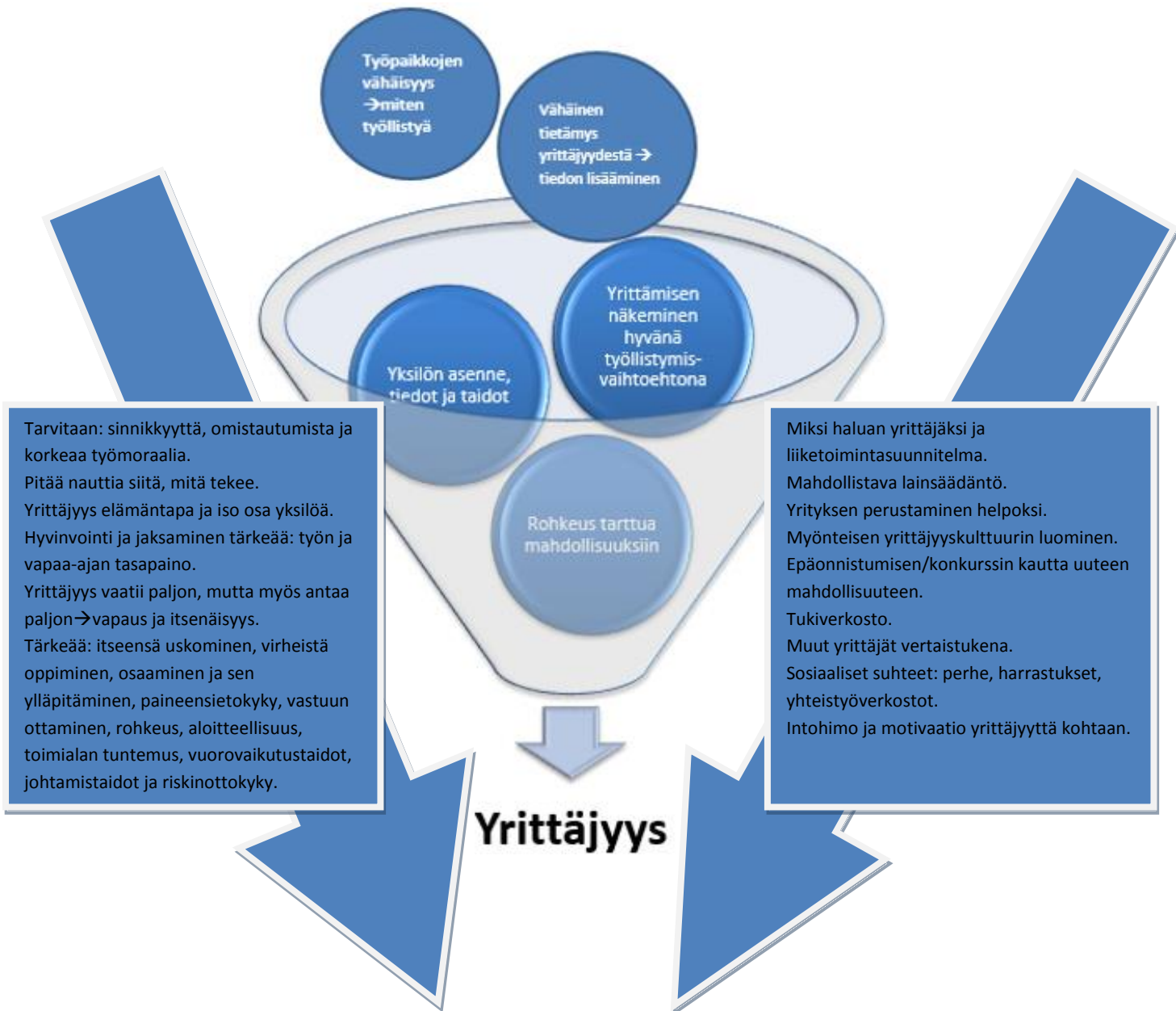
*Saatujen tulosten merkitys ja niiden mahdollinen laajempi merkitys*

Tutkimuksen tuloksien ja yrittäjyyden teorian perusteella voidaan sanoa, että yrittäjyyteen ja sen edistämiseen tulisi tulevaisuudessa panostaa. Yrittäjyydestä tulisi luoda myönteisempää mielikuvaa ja panostaa jo koulumaailmassa siihen, että yrittäjyyteen päästään tutustumaan esimerkiksi yritysysteistyön muodossa.

Oppilaitokset toimivat yrittäjämäisten mahdollisuuksien lähteenä, koska siellä luodaan uutta tietoa, joka on perusta yrittäjyysmahdollisuuksille (Shane 2003). Oppilaitokset levittävät informaatiota ja näin informaation siirtyminen helpottuu yksilöille, joka voi tunnistaa erilaisia mahdollisuuksia (Aldrich & Wiedenmeyer 1993). Uusien yritysten syntyminen yhteiskuntaan on taloudellista kasvua tukevaa, ja nämä syntyvät yritykset luovat lisää työpaikkoja (Low & MacMillan 1988).

Suomen hyvinvoinnin perustana toimii yrittäjyys, työ ja uuden luominen yhteiskunnassa. Suomessa tarvittaisiin erityisesti kasvuhakuisia yrityksiä. Muutokset yhteiskunnassa ovat nopeita, jonka vuoksi yritysten ja myös julkisen sektorin tulee sopeutua nopeaan muutokseen. Suomessa lainsäädäntö voisi myös toimia yritysystävällisemmin. (Akavalainen 2018)

Kuviossa 6 on esitettyä tutkimuksen teoreettinen viitekehys täydennettynä tehdyn tutkimuksen mukaisten tulosten perusteella.



Kuvio 6. Tutkimuksen teoreettinen viitekehys täydennettynä

## 6.2 Mahdolliset jatkotutkimusehdotukset

Vastaavanlainen tutkimus olisi yrittäjyyden edistämisen vuoksi mielekästä toteuttaa laajemmassa mittakaavassa. Tutkimuksen voisi toteuttaa esimerkiksi valituissa oppilaitoksissa ja korkeakouluissa, ja haastatella jokaisesta oppilaitoksesta vähintään 15 – 30 yksilöä. Näiltä tulevaisuuden työelämään astuvilta nuorilta voisi tiedustella heidän käsityksiään ja kiinnostuksiaan yrittäjyyttä kohtaan sekä sitä, millaisia ongelmia tai haasteita he kokevat yrittäjyyden kannalta. Haastateltaville yksilöille voisi toteuttaa vastaavanlaisen puolistrukturoidun teemahaastattelun, joka vastaa heidän tilannettaan. Tutkimuksen avulla saataisiin lisää tietoa siitä, miten yrittäjyyttä voitaisiin mahdollisesti paremmin edistää.

Toinen vaihtoehto olisi toteuttaa vastaavanlainen tutkimus vieläkin isommassa mittakaavassa ja toteuttaa kyselyt valmiilla kyselylomakkeella, koska haastattelemalla tutkimus olisi hyvin aikaa vievää, jos tarkoituksena on saavuttaa mahdollisimman paljon tutkimusvastauksia esimerkiksi nuorten työelämään astuvien kesken. Esimerkiksi sähköiseen kyselylomakkeeseen olisi helppo vastata ajasta ja paikasta riippumatta vaivattomasti. Tosin tällöin on tärkeää, että kyselylomake on tarkoin mietitty, jotta se mittaa sitä asiaa, jota halutaan tutkia, sillä myöhemmin vastauksia ei pääse enää täsmentämään.

Yksi mahdollinen tutkimuskohde olisi myös juuri pk -yrityksen perustaneet yrittäjät. Heiltä voisi kysellä, mitä haasteita he kokivat omalla toimialallaan yrittäjäksi lähtiessään, ja miten ympäristö ja yhteiskunta voisi tässä asiassa paremmin auttaa ja tukea yrittäjiä. Näin saataisiin tietoa siitä, mitä ongelmia ja haasteita eri toimialoilla koetaan yrittäjyyden alussa ja yrityksen perustamisessa.

## Lähdeluettelo

- Ajzen, I. (1991). Theory of Planned Behavior: Some Unresolved Issues. *Organizational Behavior & Human Decision Processes*, Vol. 50, No. 2., pp. 179 – 211.
- Aldrich, H. (1990). Using An Ecological Perspective To Study Organization Founding Rates. *Entrepreneurship Theory And Practice*, Vol. 4, No. 3, pp. 7 – 24.
- Aldrich, H. (1999). *Organizations Evolving*. London: Sage.
- Aldrich, H. & Wiedenmayer, G. (1993). From Traits to Rates: An Ecological Perspective on Organizational Foundings. *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, JAI Press, Vol. 1, pp. 145 – 195.
- Allinson, C. W., Chell, E. & Hayes, J. (2000). Intuition and Entrepreneurial Behaviour. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, Vol. 9, No. 1, pp. 31 – 43.
- Alvarez, S. A. & Barney, J. B. (2007). *Discovery and Creation: Alternative Theories of Entrepreneurial Action*. Strategic Management Society.
- Amit, R., Brander, J. & Zott, C. (1998). Why Do Venture Capital Firms Exist? Theory And Canadian Evidence. *Journal Of Business Venturing*, Vol. 13, No. 6, pp. 441 – 466.
- Antoncic, B. & Hisrich, R. D. (2001). Intrapreneurship: Construct Refinement and Cross-Cultural Validation. *Journal of Business Venturing*, Elsevier Science Inc, Vol 16, pp. 495 – 527.
- Ardichvili, A., Cardozo, R., Ray, S. (2003). A Theory of Entrepreneurial Opportunity Identification and Development. *Journal of Business Venturing* 18 (2003) 105-123
- Arrow, K. (1974). Limited Knowledge and Economic Analysis. *American Economic Review*, Vol. 64, No. 1, pp. 1 – 10.
- Barrick, M. & Mount, M. (1991). The Big Five Personality Dimensions and Job Performance: A Meta Analysis. *Personnel Psychology*, Vol 44, pp. 1 – 26.
- Baron, R. A. (2004). Potential Benefits of the Cognitive Perspective: Expanding Entrepreneurship`s Array of Conceptual Tools. *Journal of Business Venturing*, 19 (2), pp 169 – 172.
- Baumol, W. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 5, pp. 893 – 921.

- Bay, D. & Daniel, H. (2003). The Theory of Trying and Goal-Directed Behavior: The Effect of Moving Up the Hierarchy of Goals. *Psychology and Marketing*, Vol. 20, No. 8, pp. 669 – 684.
- Bhide, A. (2000). *The Origin and Evolution of New Businesses*. New York, US: Oxford University Press.
- Bridge, S., O'Neill, K. & Cromie, S. (2003): *Understanding, Enterprise, Entrepreneurship and Small Business*. (2nd ed.) Palgrave-MacMillan.
- Brown, S. D., Lilley, S., Lim, M., & Shukaitis, S. (2010). The state of things. *Ephemera*, 10(2), 90-94.
- Bull, I & Willard, G. E. (1993). Towards a Theory of Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, Elsevier Science Publishing, 8: 183 – 195.
- Burke, A., Fitzroy, F. & Nolan, M. (2000). When Less is More: Distinguishing Between Entrepreneurial Choice and Performance. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 62, No. 5, pp. 565 – 587.
- Burt, R. S. (1992). *Structural Holes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Busenitz, L. (1999). Entrepreneurial Risk and Strategic Decision Making. *Journal of Applied Behavioral Science*, Vol. 35, No. 3, pp. 325 – 340.
- Busenitz, L. & Barney, J. (1997). Differences between Entrepreneurs and Managers in Large Organizations: Biases and Heuristics in Strategic Decision Making. *Journal of Business Venturing*, Vol. 12, No. 1, pp. 9 – 30.
- Bygrave, W. (1989). The Entrepreneurship paradigm (I): A Philosophical look at its Research Methodologies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol 14, No. 1, pp. 7 – 26.
- Bygrave, W. & Minniti, M. (2000). The Social Dynamics of Entrepreneurship. *SAGE Journals, Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 24, No. 3, pp. 25 – 36.
- Caird, S. (1991). The Enterprising Tendency of Occupational Groups. *International Small Business Journal*, Vol. 9, No. 4, pp. 75 – 81.
- Callon, M. (1984). Some Elements of a Sociology of Translation: Domestication of the Scallops and the Fishermen of St Brieuc Bay. *The Sociological Review*, SAGE Journals, Vol. 32, No. 1, pp. 196 – 233.
- Campbell, C. (1992). A Decision Theory Model For Entrepreneurial Acts'. *Entrepreneurship Theory And Practice*, Vol. 17, No. 1, pp. 21 – 27.

- Casson, M. (1995). *Entrepreneurship and Business Culture*. Aldershot, UK and Brookfield, US: Edward Elgar.
- Chen, C., Greene, P. & Crick, A. (1998). Does Entrepreneurial Self-Efficacy Distinguish Entrepreneurs from Managers? *Journal of Business Venturing*, Vol. 13, No. 4, pp. 295 – 316.
- Cohen, W. & Levinthal, D. (1990). Absorptive Capacity: A New Perspective On Learning And Innovation. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 35, No. 1, pp. 128 – 153.
- Cooper, A. C., Gimeno, J. & Woo, C. Y. (1994). Initial Human And Financial Capital As Predictors Of New Venture Performance. *Journal Of Business Venturing*, Vol. 9, pp. 371 – 395.
- Cromie, S. (1987). Motivations of Aspiring Male and Female Entrepreneurs. *Journal of Organizational Behaviour*, Vol 8, No. 3, pp. 251 – 261.
- Cromie, S. & Birley, S. (1992). Networking By Female Business Owners In Northern Ireland. *Journal Of Business Venturing*, Vol. 7, No. 3, pp. 237 – 251.
- Davidsson, P. Lindmark, L. & Olofsson, C. (1994). New Firm Formation and Regional Development in Sweden. *Regional Studies*, Vol. 28, No. 4, pp. 395 – 410.
- Davidsson, P. & Wiklund, J. (1997). Values, Beliefs And Regional Variations In New Firm Formation Rates. *Journal Of Economic Psychology*, Vol. 18, pp. 179 – 199.
- Dimov, D. (2007). *Beyond the Single-Person, Single-Insight Attribution in Understanding Entrepreneurial Opportunities*. Baylor University.
- Drucker, P. F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. New York: Harper & Row.
- Dyer, W-G Jr., & Handler, W. (1994). *Entrepreneurship and Family Business: Exploring the Connections*. Baylor University 71-83
- Eskola, J. & Suoranta, J. (1999). *Johdatus laadulliseen tutkimukseen*. Tampere: Vastapaino.
- Evans, D. & Leighton, L. (1989). Some Empirical Aspects of Entrepreneurship. *The American Economic Review*, Vol. 79, No. 3, pp. 519 – 535.
- Fayolle, A. & Lamine, W. (2013). A Social Network Approach To A Better Understanding Of The Survival-Growth Phase Of Innovative New Ventures. *Teoksessa Fayolle, A., Kyrö, P., Mets, T. & Venesaar, U. (2013). Conceptual Richness and Methodological Diversity in Entrepreneurship Research*. European Research in Entrepreneurship. Edward Elgar Publishing, 232 – 256.

- Fischer, R. (2006). Congruence and Functions of Personal and Cultural Values: Do My Values Reflect My Culture's Values? *Personality and Social Psychology Bulletin*. No. 32, pp. 1419 – 1431.
- Gaglio, C & Katz, J. (2001). The Psychological Basis of Opportunity Identification: Entrepreneurial Alertness. *Small Business Economics*, Vol. 16, No. 2, pp. 95 – 111.
- Gartner, W. (1985). A Conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, vol 10, No. 4, pp. 696 – 706.
- Gartner, W. B. (1989). "Who is an Entrepreneur?" is the Wrong Question. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol 13, pp. 47 – 68.
- Gartner, W. B. (2001). Is There an Elephant in Entrepreneurship? Blind Assumptions in Theory Development. *Entrepreneurship Theory and Practice*
- Giddens, A. (1984). *The Constitution of Society*. Cambridge, Polity Press.
- Gilad, B. (1982). On Encouraging Entrepreneurship: An Interdisciplinary Approach. *Journal Of Behavioral Economics*, Vol. 11, No. 1, pp. 132 – 163.
- Ginn, C. & Sexton, D. (1990). A Comparison of The Personality Type Dimensions of The 1987 Inc. 500 Company Founders/CEOs with those of Slower-Growth Firms. *Journal of Business Venturing* , Vol. 5, No. 5, pp. 313 – 326.
- Gioia, P. (1989). The Prudence Standard: Recent experience and Future Relevance. *Public Utilities Fortnightly*, Vol. 9, pp. 11 – 17.
- Gnyawali, D. & Fogel, D. (1994). Environments For Entrepreneurship Development: Key Dimensions And Research Implications. *Entrepreneurship Theory And Practice*, Vol. 18, No. 4. pp. 43 – 62.
- Granovetter, M. (1973). The Strengh of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, Vol. 78, No. 6, pp. 1360 – 1380.
- Harper, D. (1996). *Entrepreneurship and The Market Process*. London: Routledge.
- Hayek, F. (1945). The Use Of Knowledge In Society. *The American Economic Review*, Vol. 35, No. 4, pp. 519 – 530.
- Hèbert, R. F. & Link, A. N. (1989). In Search of the Meaning of Entrepreneurship. *Small Business Economics* 1: pp 39 – 49.

- Heikkilä, T. (2008). Tilastollinen tutkimus. 7. uudistettu painos. Helsinki: Edita Prima Oy
- Heinonen, J. toim. (2003). Quo Vadis, suomalainen perheyrittäjäys. Turun kauppakorkeakoulun PK-Instituutti. Kirjapaino Grafia Oy: Turku.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. (2014). Tutkimushaastattelu - Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Gaudeamus.
- Hirsjärvi, S., Remes, P., Sajavaara P. (2006). Tutki ja kirjoita. 12. painos. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. (2015). Tutki ja kirjoita. 20. painos. Helsinki: Tammi.
- Hubbard, R. (1998). The Golden Goose? Understanding (And Taxing) The Saving Of Entrepreneurs. *Advances In Entrepreneurship, Innovation And Economic Growth*, Vol. 10, pp. 43 – 69.
- Jaén, I., Moriano, J. A. & Liñán, F. (2013). Personal Values And Entrepreneurial Intention: An Empirical Study. Teoksessa Fayolle, A., Kyrö, P., Mets, T. & Venesaar, U. (2013). *Conceptual Richness and Methodological Diversity in Entrepreneurship Research*. *European Research in Entrepreneurship*. Edward Elgar Publishing, 15 – 31.
- Johannisson, B. (1998). Personal Networks in Emerging Knowledge Based Firms: Spatial and Functional Patterns. *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 10, No. 4, pp. 297 – 312.
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago, IL, US: University of Chicago Press.
- Kirzner, I. M. (1985). *Discovery and the Capitalist Process*. Chicago: University of Chicago Press.
- Knight, F. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston: Houghton-Mifflin.
- Knight, K. E., Dowling, M. J. & Brown, J. B. (1987). Venture survivability: An Analysis of the Automobile, Semiconductor, Vacuum tube and Airline Industries. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, pp. 138 – 153.
- Krueger, N. & Brazeal, D. (1994). Entrepreneurial Potential and Potential Entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 18, No. 3, pp. 91 – 104.
- Krueger, N. F. JR., Reilly, M. D. & Carsrud, A. L. (2000). Competing Models of Entrepreneurial Intentions. *Journal of Business Venturing*, Elsevier Science Inc, Vol. 15, No. 5, pp. 411 – 432.



- Kuratko, D. F. (2005). The Emergence of Entrepreneurship Education: Development, Trends and Challenges. Baylor University. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol 29, pp. 577 – 598.
- Latour, B. (2005). *Reassembling the social: an introduction to Actor-network-theory*. New York: Oxford University Press Inc.
- Law, J. (1992). Notes on the theory of the actor-network: ordering, strategy and heterogeneity. *Systems Practice*, Vol. 5, No. 4, pp. 379-393.
- Leibenstein, H. (1968). Entrepreneurship and Development. *American Economic Review* 38:2.
- Lin, N., Ensel, W. & Vaughn, J. C. (1981). Social Resources and Strength of Ties. *American Sociological Review*, Vol. 46, No. 4, pp. 393 – 405.
- Liñán, F. & Santos, F. J. (2007). Does Social Capital Affect Entrepreneurial Intentions? *International Advances In Economic Research*, Vol. 13, No. 4, pp. 443 – 453.
- Liñán, F., Urbano, D. & Guerrero, M. (2011). Regional Variations in Entrepreneurial Cognitions: Start-up Intentions of University Students in Spain. *Entrepreneurship and Regional Development: An Intentional Journal*, Vol. 23, No. 3 – 4, pp. 187 – 215.
- Low, M. B. & MacMillan, I. C. (1988). Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges. *Journal of Management*, Vol 14, No. 2, pp. 139 – 161.
- Lu, D. (1994). The Entrepreneurs Who Do Both: Production and Rent-Seeking. *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 23, No. 1, pp. 93 – 98.
- Manka, M-L., Hakala, L., Nuutinen, S., Harju, R. (2011). *Työn iloa ja imua – työhy-vinvoinnin ratkaisuja pientyöpaikoille*. 2. painos. Tampere: Tammerprint Oy
- Márquez-López, J. C., Guzmán, C. & Liñán, F. (2013). Could the perception about entrepreneurial culture be explained by demographic variables? *Teoksessa Fayolle, A., Kyrö, P., Mets, T. & Venesaar, U. (2013). Conceptual Richness and Methodological Diversity in Entrepreneurship Research. European Research in Entrepreneurship. Edward Elgar Publishing, 47 – 63.*
- McClelland, D. C. (1965). Achievement motivation can be developed. *Harvard Business Review*. Vol 17, Issue 16, pp. 20 – 24.
- Metsämuuronen, J. (2006). *Laadullisen tutkimuksen käsikirja*. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

- Metsämuuronen, J. (2009). Tutkimuksen tekemisen perusteet ihmistieteissä 4. 1.painos. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Miner, J. (2000). Testing a Psychological Typology of Entrepreneurship using Business Founders. *The Journal of Applied Behavioral Science*, Vol. 36, No. 1, pp. 43 – 69.
- Ripsas, S. (1998). Towards an Interdisciplinary Theory of Entrepreneurship. *Small Business Economics*, Vol. 10, No. 2, pp. 103 – 115.
- Roberts, E. & Wainer, H. (1971). Some Characteristics of Technical Entrepreneurship. *IEEE Transactions on Engineering Management*, Vol. 18, No. 3, pp. 100 – 109.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized Expectancies for Internal versus External Control of Reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, Vol. 80, No. 1, pp. 1 – 28.
- Schiller, B. & Crewson, P. (1997). Entrepreneurial Origins: A longitudinal Inquiry. *Economic Inquiry*, Vol. 35, No. 3, pp. 523 – 531.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital Credit, Interest and The Business Cycle*. Cambridge, MA. US: Harvard University Press.
- Schumpeter, J. A. (1936). *The Theory of Economic Development, Second Edition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper & Brothers.
- Schwartz, S. H. (1990). Individualism-Collectivism: Critique and Proposed Refinements. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, Vol. 21, pp. 139 – 157.
- Shane, S. (1996). Hybrid Organizational Arrangements and Their Implications for Firm Growth and Survival: A Study of New Franchisors. *Academy of Management Journal*, Vol. 39, No. 1, pp. 216 – 234.
- Shane, S. (2003). *A general theory of entrepreneurship. The individual-opportunity nexus*. USA: Edward Elgar Publishing Inc.
- Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship As a Field of Research. *The Academy of Management Review*, Vol 25, No. 1, pp. 217- 226.
- Shapiro, A. & Sokol, L. (1982). The Social Dimensions of Entrepreneurship. *Encyclopedia of Entrepreneurship*, pp. 72-90.

- Shteynberg, G., Gelfand, M. J. & Kim, K. (2009). Peering into The Magnum Mysterium of Culture: The Explanatory Power of Descriptive Norms. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, Vol. 40, No. 1, pp. 46 – 69.
- Simon, H. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69, No. 1, pp. 99 – 118.
- Stevenson, H. & Gumbert, D. E. (1985). The Heart of Entrepreneurship. *Harvard Business Review*, pp. 85 – 94.
- Storey, D. & Tether, B. (1998). New Technology-Based Firms in The European Union: An Introduction. *Research Policy*, Elsevier, Vol. 26, No. 9, pp. 933 – 946.
- Stuart, T., Huang, H. & Hybels, R. (1999). Interorganizational Endorsements And The Performance Of Entrepreneurial Ventures`. *Administrative Science Quarterly*, SAGE Journals, Vol. 44, No. 2, pp. 315 – 349.
- Suddaby, R., Bruton, G. D. & Si, S. X. (2015). Entrepreneurship through a qualitative lens: Insights on the construction and / or discovery of entrepreneurial opportunity. *Journal of Business Venturing*, 30, 1 – 10.
- Taylor, M. P. (1996). Earnings, Independence or Unemployment: Why Become Self-Employed? *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 58, No. 2, pp. 253 – 266.
- Tuomi, J. & Sarajärvi, A. (2002). Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Kustannusosakeyhtiö Tammi.
- Tuomi, J. & Sarajärvi, A. (2009). Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Helsinki: Tammi.
- Van de Ven, A. (1993). The Development of an Infrastructure for Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing* 8 (3): 211 – 230.
- Venkataraman, S. (1997). The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research: an Editor`s perspective. In Katz J. et Brockhaus R. (Eds.), *Advances in entrepreneurship, firm emergence, and growth*, Greenwich, CT: JAI Press, vol. 3, pp. 119-138.
- Verplanken, B. & Holland, R. W. (2002). Motivated Decision Making: Effects of Activation and Self-Centrality of Values on Choices and Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 82, pp. 434 – 447.

- Wainer, H. & Rubin, I. (1969). Motivation of Research and Development Entrepreneurs: Determinants of Company Success. *Journal of Applied Psychology*, Vol. 53, No. 3, pp. 178 – 184.
- Welter, F. (2011). *Contextualizing Entrepreneurship — Conceptual Challenges and Ways Forward*. Baylor University. Entrepreneurship Theory and Practice.
- Wennekers, S. & Thurik, R. (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, Vol 13, pp. 27 – 55.
- Whittle, A., & Spicer, A. (2008). Is actor network theory critique? *Organization Studies*, SAGE Journals, Vol. 29, No. 4, pp. 611- 629.
- Wickham, P. A. (2004). *Strategic Entrepreneurship*. Third Edition. England: Pearson Education Limited.
- Wood, M., S. & McKelvie, A. (2015). Opportunity Evaluation as Future Focused Cognition: Identifying Conceptual Themes and Empirical Trends. *International Journal of Management Reviews*, Vol. 17, 256 – 277.
- Wu, S. (1989). *Production, Entrepreneurship and Profit*. Cambridge, MA, US: Basil Blackwell.
- Yu, T. (2001). Entrepreneurial Alertness And Discovery. *The Review Of Austrian Economics*, Vol. 14, No. 1, pp. 47 – 63.

### **Digitaaliset lähteet:**

- Akavalainen (2018). Yrittäjyys on Suomen elinehto. [verkkodokumentti]. [viitattu 24.8.2018] Saatavilla [https://www.akavalainen.fi/akavalainen/ajassa/tapahtumat/yrittajyys\\_on\\_suomen\\_elinehto](https://www.akavalainen.fi/akavalainen/ajassa/tapahtumat/yrittajyys_on_suomen_elinehto)
- Koppa (2018). Fenomenografinen analyysi. [verkkodokumentti]. [viitattu 19.7.2018] Saatavilla <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/aineiston-analysimenetelmat/fenomenografinen-analyysi>
- Yrittäjät (2017). Yrittäjyys Suomessa. [verkkodokumentti]. [viitattu 1.11.2017] Saatavilla <https://www.yrittajat.fi/suomen-yrittajat/yrittajyys-suomessa-316363>

## Liite 1

Puolistrukturoitu teemahaastattelu

### TAUSTATIEDOT

1. Sukupuoli:
2. Kuinka monta vuotta olet toiminut yrittäjänä:
3. Koulutustaso:

### YRITTÄJÄMÄISET OMINAISUUDET JA MAHDOLLISUUKSIEN TUNNISTAMINEN

4. Kuinka tunnistit mahdollisuuden ja päätit ryhtyä yrittäjäksi?
5. Millaisia ominaisuuksia ja taitoja yrittäjä mielestäsi tarvitsee selviytyäkseen yrittäjänä?
6. Onko perheessäsi / lähituttavapiirissäsi ollut yrittäjiä? Ja ovatko he vaikuttaneet sinun yrittäjäksi lähtemiseesi?

### YRITTÄJÄN HYVINVOINTI JA JAKSAMINEN

7. Kuinka huolehdit työn ja vapaa-ajan tasapainosta yrittäjänä?
8. Millainen merkitys perheen tuella ja sosiaalisilla suhteilla on sinun jaksamiseesi yrittäjänä?
9. Miten ylläpidät hyvinvointiasi ja jaksamistasi?
10. Oletko koskaan katunut päätöstä lähteä yrittäjäksi? Jos, niin miksi?
11. Onko yrittäjyys sinulle elämäntapa, ja miten se näkyy elämässäsi?

### YHTEISKUNNAN JA YMPÄRISTÖN TUKI YRITTÄJYYDESSÄ

12. Millaisia vaikeuksia tai haasteita koit yrittäjäksi lähtemisessä ja yrittäjyyden alkutaipaleella?
13. Vaikuttiko kuuluisat ja menestyneet yrittäjäroolimallit ja heidän menestystarinat yrittäjäksi lähtemiseen? Jos, niin miten?
14. Miten mielestäsi yrittäjyyteen voisi yhteiskunta ja ympäristö paremmin kannustaa / tukea?
15. Suositteletko yrittäjyyttä muille?
16. Miten yrittäjyyteen voisi mielestäsi valmistautua?