



LUT-kauppakorkeakoulu

Kauppatieteiden kandidaatintutkielma

Kansainvälinen markkinointi

Päätös ryhtyä yrittäjäksi

Decision to become an entrepreneur

13.1.2021

Tekijä: Jussi Larvio

Ohjaaja: Anna Vuorio

TIIVISTELMÄ

Tekijä:	Jussi Larvio
Tutkielman nimi:	Päätös ryhtyä yrittäjäksi
Akateeminen yksikkö:	LUT-kauppakorkeakoulu
Koulutusohjelma:	Kauppatieteet, Kansainvälinen markkinointi
Ohjaaja:	Anna Vuorio
Hakusanat:	yrittäjä, yrittäjyys, päätöksenteko

Tässä tutkimuksessa tutkitaan sitä, miksi henkilöt aloittavat yrittäjyyden ja millaisia ominaisia luonteenpiirteitä yrittäjyyden aloittavilta henkilöiltä löytyy. Tutkimuksessa keskitytään yrittäjyyden aloittamisen päätöksentekoon ja niihin syihin, jotka päätöksenteon taustalla vaikuttavat. Tutkimus perustuu aiempaan kirjallisuuteen aiheesta.

Tutkimus on toteutettu laadullisena tutkimuksena ja tutkimusta varten on haastateltu kolmea yrittäjää. Haastateltavat yrittäjät ovat lähiaikoina aloittaneet uuden yritystoiminnan harjoittamisen, joten heillä on yrittäjyyden aloittaminen ja sen taustat tuoreessa muistissa. Kerätyn aineiston perusteella yrittäjillä on vahva itseluottamus ja usko omaan tekemiseen. Päätöksiä tehdessä he luottavat omaan intuitioonsa ja tarttuvat uusiin tilaisuuksiin nopeasti. Haastatellut yrittäjät ovat suunnitelleet ajatuksen tasolla yrittäjyyttä jo pidemmän aikaa, mutta varsinainen yrityksen perustaminen on tapahtunut nopeasti sopivan tilaisuuden tullen ja elämäntilanteen niin salliessa.

Luonteenpiirteet yrittäjillä ovat osaltaan kovin yhtenevät. He kertovat olevansa ahkeria ja tykkäävänsä asioiden tehokkaasta hoitamisesta. Yrittäjät ovat jopa kärsimättömiä ja arvostavat sitä, että voivat itse päättää omista asioistaan. Vapaus, niin taloudellinen kuin ajankäytöllinen, onkin yksi painavimmista syistä yrittäjyyden aloittamiseen. Yrittäjät ovat saaneet potkua yrittäjyyteensä kokemuksistaan palkkatöistä.

ABSTRACT

Author:	Jussi Larvio
Title:	Decision to become an entrepreneur
School:	School of Business and Management
Degree programme:	Business Administration, International Marketing
Supervisor:	Anna Vuorio
Keywords:	entrepreneur, entrepreneurship, decision making

The purpose of this Bachelor's Thesis is to examine why some people become entrepreneurs and what are their characteristic traits. The focus in this thesis is on decision-making in the early stages of entrepreneurship and the reasons that affect on decision-making process. This thesis is based on earlier literature about the subject.

This research is a qualitative research and three entrepreneurs have been interviewed for this. The entrepreneurs have recently started their businesses therefore they remember well the process and backgrounds of starting a business. According to collected material entrepreneurs are very self-confident and they believe in themselves. Their decision-making process is based on their gut-feeling and they seize opportunities fast. In their minds entrepreneurs have been thinking about entrepreneurship for some time but actual establishment of an enterprise have happened fast when the opportunity has occurred.

Character traits that the entrepreneurs have are similar to each other. They describe themselves as hardworking and like when things are done efficiently. They are even impatient and think highly of being able to do their own decisions. Economic freedom and freedom to decide own schedule are one of the most important things that are tempting in entrepreneurship. Also, experiences as an employee have also pushed them towards entrepreneurship.

SISÄLLYSLUETTELO

1. Johdanto	1
1.1 Tutkimuksen tavoitteet, tutkimusongelma ja tehdyt rajaukset	3
1.2 Tutkimusmenetelmän kuvaus	5
1.3 Teoreettinen viitekehys.....	5
1.4 Tutkimuksen rakenne	7
2. Yrittäjyys ja päätöksenteko	9
2.1 Yrittäjyys	9
2.2 Päätöksenteko yrittäjyudessa	10
3. Yrittäjämäiset luonteenpiirteet.....	12
4. Suunnittelun käyttäytymisen teoria	15
4.1 Suunniteltu käyttäytyminen yrittäjyudessa	17
5 Metodologia	19
5.1 Tutkimusmenetelmä- ja aineisto	19
5.2 Haastateltavat yrittäjät	20
6. Tutkimustulokset.....	23
6.1 Odotukset yrittäjyydelle.....	23
6.2 Yrittäjien päätöksenteko	24
6.3 Yrittäjien luonteenpiirteet.....	27
7. Yhteenveto ja johtopäätökset.....	29
7.1 Jatkotutkimusaiheet.....	32
LÄHTEET.....	34

LIITTEET

Liite 1. Haastattelukysymykset

1. Johdanto

Tämä tutkimus käsittelee syitä yrittäjäksi ryhtymisen taustalla. Tutkimuksessa keskitytään siihen, miksi henkilö päättää aloittaa yrittäjyyden ja minkälaiset asiat tähän vaikuttavat. Tutkimuksen avulla etsitään yrittäjälle ominaisia luonteenpiirteitä. Yrittäjyydelle käsitteenä ei ole olemassa yhtä ainoaa määritelmää, vaan määritelmät vaihtelevat eri yhteyksissä. Yrittäjyys on suunniteltua käyttäytymistä ja siinä näkyy usein pitkäaikainen kiinnostus ja halu tehdä liiketoimintaa itsenäisesti. (Krueger, Reilly & Carsrud, 2000) Yrittäjät tekevät jatkuvasti erilaisia päätöksiä toiminnassaan ja nämä päätökset ohjaavat yritystä eteenpäin. Yrittäjyyteen liittyy paljon epävarmuutta ja suurien investointien lisäksi yrittäjillä on jatkuvan riskin alla niin uramahdollisuudet, perhesuhteet, henkilökohtaiset varat kuin psyykinen hyvinvointikin. (Bird, 1989)

Yrittäjyyden tutkiminen kiinnostaa monia eri alan tutkijoita ja sitä on tutkittu kauan. Churchill ja Lewis (1986) ovat todenneet, että ei ole olemassa hyväksyttyä määritelmää tai mallia sille, mitä yrittäjä on tai tekee. Yrittäjyys ja yrittäjän käyttäytyminen ovat pitkään kiinnostaneet myös ihmistutkijoita ja he ovat laajentaneet tutkimuksiaan ymmärtääkseen ja analysoidakseen yrittäjän ominaisuuksia ja käyttäytymistä. (Filion, 1997) Alkuvaiheessa yrittäjyyden selittämiseen etsittiin ratkaisua biologisen tutkimuksen kautta, mutta se on jäänyt taka-alalle, kun käyttäytymisteoriat ovat nostaneet esiin keskustelun yrittäjämäisestä käyttäytymisestä (Gibb, 1993).

Yrittäjyys on Suomessa ajankohtainen ja houkutteleva aihe. Suomen Yrittäjät sekä Opiskelun ja koulutuksen tutkimussäätiö Otus toteuttivat vuonna 2019 tutkimuksen, jossa tutkittiin yliopisto- ja ammattikorkeakouluopiskelijoiden yrittäjyyttä ja yrittäjyshalukkuutta. Tutkimuksen mukaan yrittäjänä haluaisi toimia 33 prosenttia opiskelijoista valmistumisensa jälkeen ja 57 prosenttia opiskelijoista pitää yrittäjyyttä hyvänä keinona edistää yhteiskunnallisesti tärkeitä asioita. (Suomen Yrittäjät & Otus, 2019) Suomessa yritykset työllistävät 1,4 miljoonaa ihmistä ja yrityksistä 93 prosenttia on alle 10 hengen yrityksiä (Suomen Yrittäjät, 2020). Tässä tutkielmassa tutkitaan tuoreita yrittäjiä, jotka ovat aloittaneet

yrittäjyyden lähivuosien aikana. Esimerkiksi Yhdysvalloissa pienyritysten tilanne on haastava ja Gerber (2001) on tutkinut sitä tarkemmin. Hän toteaa, että vähintään 40% pienistä yrityksistä epäonnistuu ensimmäisen vuotensa aikana ja 96% pienistä yrityksistä on sulkenut ovensa ennen 10-vuotis syntymäpäiviään (Gerber, 2001). Aloittavien yritysten tilanne on siis huomattavan epävarma ja yrittäjät kohtaavat paljon vastoinkäymisiä, joten on aiheellista tutkia sitä, miksi yrittäjyys silti houkuttelee ihmisiä laajalti.

Pienissä yrityksissä päätöksenteko ja valta keskittyvät pienelle määrälle henkilöitä. Yrittäjät itse tekevät päätökset sekä ovat vastuussa yrityksen toiminnasta toisinkuin suurissa yrityksissä, joissa päätöksenteko ja omistajuus ovat usein erotettua. Aiemmat tutkimukset osoittavat, että monelle yrittäjälle suuri motivaattori yrittäjyyttä kohtaan on mahdollisuus olla oman elämänsä pomo. Suurten taloudellisten hyötyjen sijaan monet yrittäjät tavoittelevat vapautta ja riittävää toimeentuloa. (Stanworth & Curran, 1976) Yrittäjyyden jatkuvasta epävarmuudesta ja suurista riskeistä huolimatta uusia yrittäjiä aloittaa jatkuvasti. Tässä tutkimuksessa selvitetään syitä tämän mielenkiintoisen päätöksen taustalta ja tutkitaan millaiset henkilöt uskaltavat tehdä päätöksen aloittaa yrittäjyys.

1.1 Tutkimuksen tavoitteet, tutkimusongelma ja tehdyt rajaukset

Tämän tutkimuksen tavoitteena on selvittää miksi henkilöt päättävät ryhtyä yrittäjäksi ja millaisia ominaisia luonteenpiirteitä tällaisilta henkilöiltä löytyy. Yrittäjyyttä ja päätöksentekoa on tutkittu aiemminkin yhdessä, sillä päätöksenteko on isossa roolissa yrittäjyydessä. Yrittäjyys on prosessi, jossa tavoitteena on luoda arvoa tuottavaa toimintaa. Se vaatii aikaa, vaivaa sekä taloudellisia, psyykkisiä ja sosiaalisia panoksia. Yrittäjyyden myötä on kuitenkin mahdollista saavuttaa taloudellisia palkintoja sekä itsenäisyyttä. (Hisrich & Peters, 1998) Suunnitellun käyttäytymisen teoria tutkii sitä, kuinka aikomukset vaikuttavat käyttäytymiseen. (Ajzen, 1991) Yrittäjyys on suunniteltua käyttäytymistä ja tutkimuskysymysten avulla selvitetään syvempää ymmärrystä kyseisen suunnitellun käyttäytymisen taustalta.

Tässä tutkimuksessa syvennyttään tuoreen yrittäjän päätöksentekoon ja pyritään selvittämään tekijöitä yrittäjyyden aloittamisen taustalla. Yrittäjyyden vaatimat panokset ja epävarmuus ovat tiedostettuja, mutta siitä huolimatta henkilöt päätyvät yrittäjäksi. Tutkimuksessa selvitetään tekijöitä tämän mielenkiintoisen ilmiön taustalta.

Tutkimuksen avulla selvitetään vastaus päätutkimuskysymykseen:

Miksi henkilöt ryhtyvät yrittäjäksi?

Päätutkimuskysymys rajaa alueen laajasti ja sen avulla pyritään löytämään tärkeimmät tekijät yrittäjyyden aloittamisen taustalla. Tutkimuksen alatutkimuskysymykset tukevat päätutkimuskysymystä ja niiden avulla pyritään laajentamaan ymmärrystä henkilön päätöksenteon taustalta ja löytämään yrittäjille ominaisia piirteitä. Alatutkimuskysymykset ovat:

Mikä yrittäjyydessä houkuttelee?

Minkälaiset luonteenpiirteet yhdistävät yrittäjiksi ryhtyviä henkilöitä?

Mitkä syyt ovat päätöksenteon taustalla ryhtyä yrittäjäksi?

Ensimmäisellä alatutkimuskysymyksellä pyritään tarkentamaan ja löytämään lisää tekijöitä, jotka ovat houkutelleet yrittäjäksi ryhtymisessä. Tällaiset tekijät ovat näkyneet henkilöiden elämässä jo ennen yrittäjyyden aloittamista. Toisen alatutkimuskysymyksen avulla selvitetään luonteenpiirteitä, jotka kuvaavat yrittäjiä. Yrittäjyyteen liittyy epävarmuutta ja riskejä, joten yrittäjäksi ryhtyvän henkilön luonteenpiirteiden selvittäminen on mielekästä. Kolmannessa alatutkimuskysymyksessä otetaan huomioon se, että yrittäjäksi voidaan ryhtyä kovin erilaisissa elämäntilanteissa. Yrittäjien henkilökohtaiset taustat ovat erilaiset ja näkemykset sekä odotukset yrittäjyyttä kohtaan eroavat toisistaan. Yrittäjyyden epävarmuus ja riskit tiedostetaan, joten on syytä tutkia mitä tekijöitä tuoreet yrittäjät nostavat näiden asioiden yläpuolelle.

Empiirinen tutkimus toteutetaan haastattelemalla kolmea lähivuosina yrittäjyyden aloittanutta henkilöä. Tutkimus rajautuu koskemaan suomalaisia pienten ja keskisuurten yritysten yrittäjiä (myöh. pk-yrittäjät) ja keskittyy tuoreisiin yrityksiin, sillä silloin yrittäjä muistaa paremmin asioita päätöksenteon taustalta. Pk-yrittäjillä tilanteen tekee mielenkiintoiseksi se, että monesti taustalla on erittäin suurta riskinottoa ja epävarmuutta, sillä taloudelliset lähtökohdat ovat monesti haastavat ja yrittäjyyden aloittaminen vaatii suuria investointeja ja alkupääomaa. Useasti pk-yrittäjät siirtyvät yrittäjyyteen suoraan palkkatyöstä, jolloin siirtyminen suuren taloudellisen epävarmuuden piiriin on huomattava. Monesti yrittäjyyden alkutaival on haastava ja yrittäjät joutuvat kamppailemaan yritystoimintansa kanssa. Pienten yritysten johdossa toimii useimmiten yrityksen perustaja, jonka osaaminen voi olla rajattua. Hän voi esimerkiksi olla tuotteen keksijä, jonka osaaminen johtamisessa ja yritystoiminnan pyörittämisessä on hyvin rajallista. (Gerber, 2001) Nämä tekijät tulee ottaa huomioon vasta-aloittaneita yrittäjiä haastatellessa, sillä heidän näkemyksensä ja kokemuksensa voivat olla jo pidempään toimineita yrittäjiä negatiivisempia ja ajatukset yrittäjyydestä pessimistisempiä. On tutkittu, että pienet yritykset epäonnistuvat ja ajautuvat konkurssiin sisäisten ongelmien takia huomattavasti useammin, kuin ulkoisten tekijöiden takia. (Newton, 2001)

1.2 Tutkimusmenetelmän kuvaus

Tutkimus toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena ja aineisto kerättiin haastattelemalla kolmea yrittäjää. Tutkimukseen haluttiin löytää tuoreita yrittäjiä, jotka ovat perustaneet yrityksen viimeisen viiden vuoden sisällä. Tuoreilla yrittäjillä päätös ryhtyä yrittäjiksi on hyvässä muistissa ja näin haastatteluilla saavutettava aineisto on mahdollisimman laaja. Haastattelu suoritettiin puolistrukturoituna haastatteluna eli teemahaastatteluna ja haastatteluiden avulla selvitettiin yrittäjäksi ryhtymisen syitä. Haastateltavien määrä ei ole kovin suuri, mutta teemahaastattelujen myötä on mahdollista saavuttaa runsas aineisto. Haastattelumuodon etuna on myös sen joustavuus. (Hirsjärvi & Hurme 2007, 47, 135). Haastattelukysymykset laadittiin etukäteen, mutta niitä oli mahdollista tarkentaa haastattelun aikana, jotta saatu tieto on mahdollisimman syvällistä ja edistää tutkimusta.

1.3 Teorettinen viitekehys

Tutkimuksen teorettinen viitekehys rakentuu yrittäjyydestä ja päätöksenteosta sekä yrittäjälle ominaisista luonteenpiirteistä. Päätöksenteossa syvennytään yrittäjyyden alun päätöksentekoon ja niihin tekijöihin, jotka ovat vaikuttaneet päätökseen yrittäjyyden aloittamisesta. Tutkimuksen pohjana toimii Theory of Planned Behavior -teoria, jota käytetään analysoidessa tutkimustuloksia (kts. kuva 1). Teorian avulla tutkimukseen saadaan syvällisempää ymmärrystä henkilön suunnitellusta käyttäytymisestä.



Kuva 1. Tutkimuksen teoreettinen viitekehys

Yrittäjä

Yrittäjä on henkilö, joka omalla kekseliäisyydellään ja luovuudellaan pyrkii löytämään tapoja lisätä omaa vaurautta, voimaa ja arvostusta (Baumol, 1990). Hayes (2019) mainitsee yrittäjien olevan tärkeitä taloudellisesti toimivalle yhteiskunnalle. Yrittäjäksi päättymiseen on katsottu olevan sekä työntö- että vetotekijöitä. Työntekijöitä ovat muun muassa tyytymättömyys sen hetkiseen työhön, vaikeus löytää työpaikkaa, riittämätön palkka tai huonosti toimivat työajat. Vetotekijöitä ovat esimerkiksi itsenäisyyden tavoittelu, itsensä toteuttamisen tarve ja vaurauden tavoittelu. (Gilad & Levine, 1986)

Yrittäjyys

Yrittäjyys on määritelty usealla eri tavalla eri lähteissä. Casson (1982) sekä Shane ja Venkataraman (2000) kuvaavat yrittäjyyden mahdollisuudet tilanteiksi, joissa uudet tuotteet, palvelut, raaka-aineet, markkinat ja organisaatioiden menetelmät voidaan hyödyntää uusien tavoin ja saavuttaa uusia päämääriä. Lambing ja Kuehl (2003) toteavat, että yrittäjällä tulee olla taito nähdä muutokset normaaleina ja hyödyllisinä asioina. Heidän mukaansa yrittäjyyteen liittyy myös epävarmuuden sieto ja muita henkilöitä korkeampi motivaatio menestymiseen. Yrittäjillä on myös taipumusta perfektionismiin ja malttamattomuuteen. (Lambing & Kuehl, 2003)

Päätöksenteko

Päätöksenteko rakentuu monista eri osa-alueista ja prosessissa on hallittava ne laajasti. Yksinkertaisimmillaan päätöksenteko rakentuu ongelman tunnistamisen, sen määrittelyn ja ratkaisun ympärille. Ympäristö vaikuttaa päätöksentekoprosessiin ja siihen, mitä ratkaisumallia päätöksenteossa käytetään. Prosessissa henkilö tai ryhmä käyttää päätäntävaltaansa ja valitsee parhaan mahdollisen tunnistettavissa olevan vaihtoehdon. (Chankong & Haimes, 1983)

1.4 Tutkimuksen rakenne

Tämä tutkimus rakentuu seitsemästä pääluvusta. Tutkimuksen alussa johdanto esittelee tutkimuksen aiheen sekä kertoo tutkimuksen tavoitteen ja rajaukset. Seuraavat kolme lukua keskittyvät teoriaan ja sitä käsitellään aiemman kirjallisuuden avulla. Niistä ensimmäisessä käsitellään yrittäjyyttä ja päätöksentekoa yrittäjyydessä. Seuraava teorialuku keskittyy yrittäjämäisiin luonteenpiirteisiin. Viimeisessä teorialuvussa päätöksentekoon sovelletaan tutkimuksessa käytettävää teoriaa, theory of planned behavior. Suunnitellun käyttäytymisen teorian avulla tutkitaan päätöksentekoa yrittäjyydessä. Viides pääluku kuvaa tutkimusmenetelmän ja -aineiston. Luvussa myös esitetään tutkimuksen toteutus ja kerrotaan haastateltavista yrittäjistä. Kuudes pääluku käsittelee aineistoa ja tutkimustuloksia.

Viimeinen, eli seitsemäs pääluku sisältää yhteenvedon ja johtopäätökset. Luvussa käsitellään aiempaa kirjallisuutta ja kerättyä tutkimustulosta sekä nostetaan esiin jatkotutkimusaiheet.

2. Yrittäjyys ja päätöksenteko

Tässä kappaleessa avataan yrittäjyys käsitteenä sekä tutkitaan päätöksentekoa yrittäjyydessä. Kappaleessa tarkastellaan mainittuja osa-alueita aiemman tutkimuksen pohjalta.

2.1 Yrittäjyys

Yrittäjä on henkilö, joka itsenäisesti luo uutta liiketoimintaa ja kantaa toiminnan riskit. Hän myös saa liiketoiminnan mahdolliset tuotot itselleen. Yrittäjät ovat usein innovatiivisia ja kehittelevät jatkuvasti uusia ideoita. Yrittäjät ovat myös tärkeä osa toimivaa taloutta ja mahdollistavat toimivat markkinat. (Hayes, 2020). Monesti yrittäjyyttä harjoitetaan taloudellisista syistä ja yrittäjyydellä pyritään saavuttamaan mahdollisimman suuret taloudelliset hyödyt. On kuitenkin olemassa myös elämäntapayrittäjiä, joita ohjaavat enemmän sosiaaliset hyödyt, kuin taloudelliset tekijät. Myös elämäntapayrittäjät huomioivat taloudellisen puolen, mutta heidän ensisijainen tavoitteensa ei ole maksimoida taloudellisia hyötyjä. Nämä yrittäjyyden ajurit voivat muuttua ajan kuluessa ja toimintaympäristön muuttuessa. (Carsrud & Brännback, 2011) Valmius yrittäjyyteen kasvaa iän myötä, kun henkilön sosiaalinen ja taloudellinen pääoma kasvaa työkokemuksen ja koulutuksen myötä. Pääomien kasvun myötä henkilö myös itse kokee olevansa valmiimpi toimimaan yrittäjänä. (Clarysse, Tartari, & Salter, 2011; Mayer-Haug, Read, Brinckmann, Dew, & Grichnik, 2013). Toimiminen epävarmuuden ja jatkuvan muutoksen ympäröimänä vaatii sopeutumista sekä kykyä improvisointiin. Jatkuva valppaana olo ja ympäristön tarkkailu antaa yrittäjälle mahdollisuuden menestyä toimintaympäristössä. (Vera & Crossan, 2005)

Yrittäjille ominaisia piirteitä ovat itsenäisyys, innovatiivisuus, riskinotto-kyky ja kunnianhimo. Yrittäjyys sopii toisille paremmin kuin toisille, mutta pelkästään tiettyjen piirteiden perusteella ei voida sanoa ihmisen sopivan yrittäjäksi. Eri yhteydet ja toimialat määrittävät vaatimukset yrittäjälle ja niiden välillä on huomattavia eroja. (Suomi.fi, 2019). Yrittäjyyttä ei usein pidetä kovin houkuttelevana uravalintana. Siihen katsotaan liittyvän vahvasti jokapäiväiset vastoinkäymiset ja haasteet sekä jatkuvat epäonnistumiset ja turhautumiset uutta luodessa.

(Campbell, 1992) Dunin ja Bradstreetin (1967) mukaan 50-80% uusista yrityksistä epäonnistuu ensimmäisen viiden toimintavuotensa aikana. Bird (1989) toteaa, että yrittäjät riskeeraavat investointiensa lisäksi uramahdollisuutensa, perhesuhteensa, henkilökohtaiset varansa sekä psyykkisen hyvinvointinsa. Yrittäjät ottavat herkemmin suurempia riskejä, koska usein päätökset uusista toiminnoista syntyvät nopeasti, ennen kuin lyhyenajan mahdollisuudet poistuvat, jolloin laaja tiedon keruu ja riskien analysointi jäävät tekemättä (Gilmore & Kazanjian, 1989; Shapira, 1995). Yrittäjyydessä tyypillistä on, että henkilöt, jotka tunnistavat pystyvänsä toimimaan yrittäjänä ovat herkempiä kehittämään suuria tavoitteita ja uskovat vahvasti omaan kyvykkyyteensä (Westerhof & Barrett, 2005; Teuscher, 2009).

Krueger et al. (2000) katsovat yrittäjyyden olevan ajattelutapa, joka tunnistaa mahdollisuuksia ja nostaa ne riskien yläpuolelle. Yrittäjä etsii mahdollisuuksia ja havainnoi toimintaympäristöään ennen yrityksen perustamista, yrityksen perustaminen ei tapahdu hetken mielijohteesta (Krueger et al. 2000). McMullen ja Shepherd (2006) jakavat yrittäjämäiset mahdollisuudet kaikille potentiaalisiin mahdollisuuksiin sekä potentiaalisiin mahdollisuuksiin tietyille henkilöille. Jaolla he haluavat nostaa esiin yrittäjämahdollisuuden eroja eri henkilöiden välillä ja sen, kuinka tärkeä rooli henkilön minäkuvalla on yrittäjyyden tutkimisessa (McMullen & Shepherd, 2006). Yrittäjyyden määritelmät kuitenkin vaihtelevat keskenään ja se aiheuttaa haasteita yrittäjä termin määrittämiselle (Kobia and Sikalieh, 2010). Kirznerin (2009) mukaan yrittäjyys on kykyä havaita uusia mahdollisuuksia sekä päätösten tekemistä ja arviointia niukkojen resurssien ympäröimänä. Cooper, Dunkelberg ja Woo (1988) ovat havainneet, että yrittäjillä on vahva usko omaan tekemiseensä, sillä he kokevat omat mahdollisuutensa menestyä paljon suuremmiksi, kuin kilpailijoilla, jotka ovat aloittaneet samalla toimialalla.

2.2 Päätöksenteko yrittäjyydessä

Päätöksentekoa ja käyttäytymistä ohjaavat yrittäjän henkilökohtaiset arvot. Individualistisissa kulttuureissa yrittäjyys on yleisempää ja ihmiset ovat yrittäjähenkisempiä. Tällaisissa kulttuureissa myös yrittäjille on luotu otollisempi ympäristö harjoittaa omaa liiketoimintaa.

Henkilökohtaisella asenteella on suuri rooli siinä, mitä ihminen uskoo yrittäjyyden tuovan hänen elämäänsä. Jokainen näkee eri tavalla yrittäjyyden tuomat muutokset ja tämän myötä syntyy motivaatio yrittäjyyteen ja sen aloittamiseen. (Fayolle et al. 2014) Yrittäjän päätöksenteossa on vahvasti läsnä suuri epävarmuus ja kovat paineet. Taloudelliset tekijät ja ajalliset haasteet aiheuttavat yrittäjälle paineita ja näiden kokemiseen vaikuttaa yrittäjän persoona ja kokemus. (Shepherd, Williams & Patzelt 2015) Pienissä yrityksissä päätöksenteko ja kaikki valta ovat tyypillisesti hyvin pienellä määrällä ihmisiä, sillä yrittäjä tai yrittäjät päättävät yrityksen toiminnasta itsenäisesti. Suuremmissa yrityksissä omistajuus ja päätöksenteko on usein erotettu toisistaan. Tutkimuksissa on havaittu, että pienemmissä yrityksissä yrittäjät saavat motivaatiota yrittäjyyteen siitä, että heillä on mahdollisuus toimia omana pomonaan. Päätösvalta on monelle tärkeämpi tekijä, kuin jatkuvat ja suuret yrityksen laajentamistoimenpiteet ja sitä kautta saavutettavat taloudelliset hyödyt. Heille riittää tyydyttävä toimeentulo yrittäjyydestä. (Stanworth & Curran, 1976)

Päätöksentekijät ovat yleensä liian itsevarmoja arvioidessaan päätöksentekoa ja sen mahdollisia seuraamuksia. He myös reagoivat hitaasti, kun uutta tietoa on saatavilla ja tarttuvat hitaasti uuden tiedon tuomiin mahdollisuuksiin toimintansa mukauttamisessa. (Schwenk, 1988) Yrittäjien suuri itsevarmuus omaa toimintaansa kohtaan näkyy Cooperin et al. (1988) mukaan siinä, että yrittäjät arvioivat omien hankkeidensa onnistuvan huomattavasti todennäköisemmin, kuin muiden vastaavien hankkeiden. Yrittäjän tehdessä investointipäätöstä, siihen vaikuttaa potentiaalisen mahdollisuuden lisäksi myös yrittäjän tiedot aiheesta, mahdolliset läheiset kilpailijat sekä laaja aikataulu investoinnin toteuttamiseen. Näihin perusasioihin ja niiden kokemiseen vaikuttaa vahvasti yrittäjän epäonnistumisen pelko ja yrittäjämäinen yksilöntehokkuus. (J. R. Mitchell & Shepherd, 2010). McKelvie, Haynie ja Gustavsson (2011) toteavat, että yrittäjien halukkuuteen toimia liiketoimintamahdollisuuden parissa vaikuttaa epävarmuuden lisääntyminen, teknologisen muutoksen nopeus sekä teknologian muutoksen ennustettavuus. Myös kysynnän muutoksen heikko ennustettavuus sekä innovaation ylläpito ja läpimenoaika kilpailijoihin verrattuna ovat tekijöitä, joilla on herkästi negatiivinen vaikutus yrittäjien halukkuuteen toimia liiketoimintamahdollisuuden parissa. (McKelvie, et al. 2011)

3. Yrittäjämäiset luonteenpiirteet

Psykologisen näkökulman avulla on pyritty määrittämään sitä, millainen henkilö yrittäjä on. Yhtenäisten piirteiden ja ominaisuuksien löytäminen yrittäjille on haastavaa ja tutkimuksissa ei ole täysin onnistuttu löytämään tällaisia tekijöitä yrittäjien välillä. Miettinen ja Donckels (1990) ovat koonneet yrittäjämäisiä ominaisuuksia ja näistä yleisimpiä ovat muun muassa aloitekyky, vahvat suostuttelutaidot, luovuus, ongelmanratkaisukyky, vahva usko mahdollisuuksiin vaikuttaa omaan kohtaloon ja luontainen johtajuus. Locken (2000) mukaan intohimo ja rakkaus omaa työtä kohtaan yhdistävät henkilöitä, jotka ovat onnistuneet luomaan suurta varallisuutta. Smilor (1997) toteaa, että intohimo on todennäköisesti koko yrittäjyysprosessin havaituin ilmiö. Intohimo työhön on menestyvien yritysjohtajien ominaisuus, joka saa heidät kohtaamaan ja auttaa selviämään äärimmäisistä epävarmuuksista ja suuresta resurssipulasta (Timmons, 2000).

Henkilön minäkuva vaikuttaa yrittäjyyteen ja sen aloittamiseen. Minäkuva on kokonaisuus, jossa ihminen heijastaa itseensä uskomuksiaan ja asenteitaan. (Morgan & Schwalbe, 1990) Nämä moniulotteiset tekijät voivat olla positiivisia tai negatiivisia, todellisia tai ihanteellisia sekä ne voivat tulla henkilön menneisyydestä tai perustua tulevaan (Markus & Wurf, 1987). Burken (1980) mukaan minäkuva toimii käyttäytymisen karttana ja näin ohjaa käyttäytymistä. Temperamentti ohjaa vahvasti ihmisen käyttäytymistä. Se vaikuttaa vahvasti tunteisiin sekä siihen, mitkä tekijät ovat tärkeitä henkilölle. Whybrowin (1999) sekä Buckinghamin ja Coffmanin (1999) mukaan temperamentti muovautuu elämän aikana ihmisen kasvaessa ja oppiessa ympäristöstään sekä kokemuksistaan. He toteavat myös, että temperamentilla on sekä syntyneitä että tehtyjä elementtejä, jotka vaikuttavat käyttäytymiseemme sekä taitoihimme.

Aiemmat tutkimukset osoittavat, että yrittäjillä on suurempi halu saavuttaa menestystä ja tavoitteitaan kuin muilla henkilöillä. Tällainen kunnianhimo johtaa siihen, että kyseiset henkilöt suoriutuvat tehtävistään hyvin ja heidän yrityksensä menestyy. (Lumpkin & Dess, 1996) Shanen (2003) mukaan yrittäjille tyypillisiä luonteenpiirteitä ovat tarve saavuttaa menestystä, valmius riskinottoon sekä halu olla itsenäinen. Yrittäjät ovat usein enemmän

ulospäinsuuntautuneita henkilöitä ja he hyödyntävät helpommin yrittäjyyden mahdollisuudet. Heillä on paremmat kyvyt hankkia resursseja ja organisoida niitä. Yrittäjien suurempi halu saavuttaa asioita johtaa siihen, että henkilöt saavat mahdollisuuksista suurimman mahdollisimman hyödyn ja suoriutuvat paremmin yrittäjyyden tehtävistä. (Lee & Tsang, 2001) Lee (2015) on tutkimuksissaan havainnut, että yrittäjän kovalla työllä ja asenteella on positiivinen vaikutus yritykseen ja ne mahdollistavat esimerkiksi menestyksekkään yrityskaupan toteuttamisen. Yrittäjinä toimivia henkilöitä ei voida pitää laiskoina, sillä usein he työskentelevät suuria tuntimääriä karsien omasta vapaa-ajastaan. Suuret panokset työhön ovat merkki korkeasta työmoraalista ja edesauttavat yritystä kohti menestystä. Toisaalta liiallinen venyminen työhön oman vapaa-ajan kustannuksella voi aiheuttaa henkilökohtaisen tuottavuuden kärsimisen. (Barnes & Spreitzer, 2015) Tavoitteellisen toiminnan ja energiatasojen ylläpitäminen kohdatessa vastoinkäymisiä ja esteitä on haastavaa. Selvitäkseen näistä tilanteista yrittäjien katsotaan olevan sitkeitä ja sinnikkäitä henkilöitä. Sitkeys usein yhdistetään menestyvään yritysjohtamiseen, mutta ominaisuutena se pätee myös jokapäiväiseen yritystoimintaan. Yrityksen perustamisvaiheessa haasteet tuntuvat erittäin suurilta ja markkinoille pääsy sekä markkina-aseman saanti voi olla haastavaa, joten yrittäjän sitkeys mitataan heti yritystoiminnan alkuvaiheessa. (Gartner, Gatewood & Shaver, 1991)

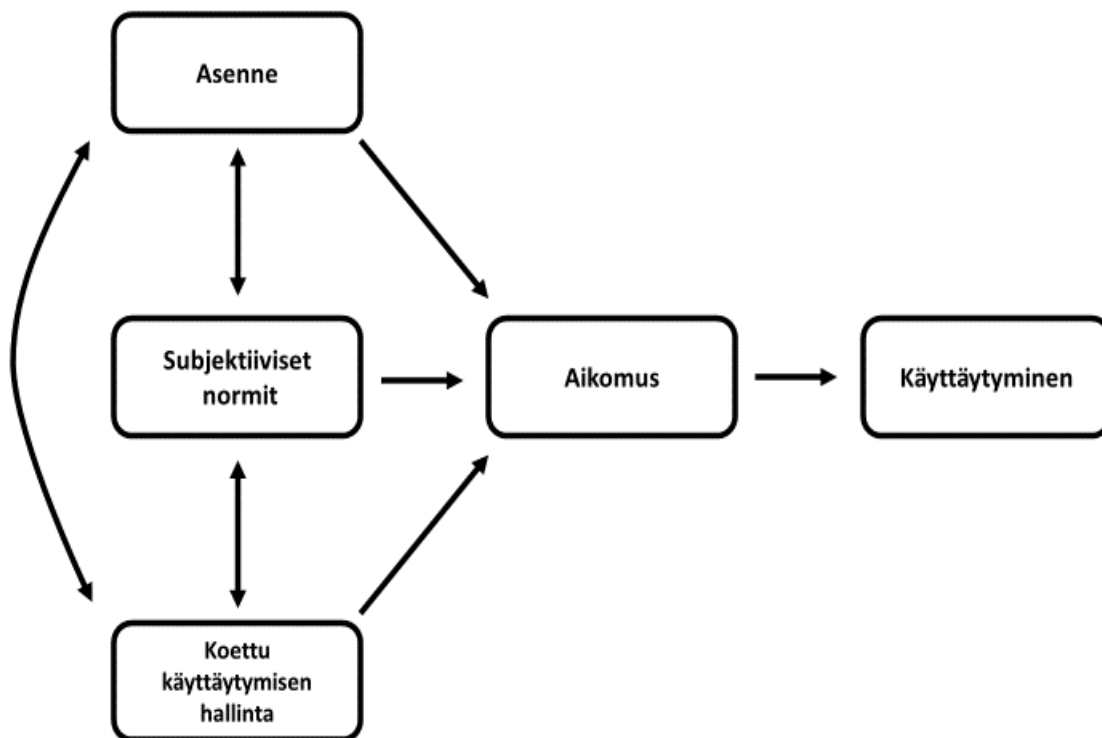
Yrittäjyyden aloittamiseen vaikuttaa usein henkilön yksilölliset piirteet. Tällaiset tekijät voivat olla vahvasti edesauttamassa henkilöä kohti yrittäjyyttä. Henkilölle ominaiset tekijät ovat yksilöllisiä piirteitä, jotka näkyvät yrittäjillä paljon voimakkaammin kuin muilla henkilöillä. (Sutinen, 1994) Yrittäjäpersoonallisuutta voidaan kuvata kahdella yleisellä tavalla. Yrittäjiä voidaan ihannoida ja heillä katsotaan olevan suuri määrä hyveitä. Tällainen on yleistä länsimaissa, erityisesti Yhdysvalloissa, joissa kulttuurisidonnainen sankarimyytti esiintyy vahvana. Toisaalta yrittäjä voidaan nähdä yhteiskuntaan sopeutumattoman henkilönä, jonka kanssa muiden on vaikea toimia yhdessä. Henkilön katsotaan olevan huonosti työyhteisöön sopeutuva ja tämän seurauksena henkilö hakeutuu yrittäjyyteen. (Huuskonen, 1992) Henkilön halu menestyä on avainasemassa yrittämisessä. Menestymisen mahdollistaa yrittäjän ahkeruus, tiedonhalukkuus, tahto kehittää ammattitaitoaan, valmius ottaa riskejä sekä se,

että yrittäjä on ihmismyönteinen ja yhteistyökykyinen. Yrittäjän on hallittava sekä yksilöllinen että sosiaalinen toimiminen kaikissa tilanteissa. (Tulkki & Vakkuri, 1996)

4. Suunnitellun käyttäytymisen teoria

Suunnitellun käyttäytymisen teorian mukaan aikomukset vaikuttavat käyttäytymiseen. Aikomuksiin vaikuttavat asenteet, subjektiiviset normit käyttäytymistä kohtaan sekä se, kuinka ihmisen kokee hallitsevansa käyttäytymisen (Ks. Kuva 2). (Ajzen, 1991) Suunnitellun käyttäytymisen teoria katsotaan kehittyneen Fishbeinin ja Ajzenin (1975) rationaalisen käyttäytymisen teorian pohjalta ja olevan sen kehittyneempi versio, sillä se ottaa huomioon myös käyttäytymiseen liittyvät tahdosta riippumattomat tekijät. Jos otetaan kaksi yksilöä, joilla molemmilla on sama aikomus harjoittaa käyttäytymistä, niin se kummalla on enemmän luottamusta omiin kykyihinsä menestyy todennäköisemmin kuin se, joka epäilee omia kykyjään. (Ajzen, 1988).

Teoria pyrkii selittämään asenteiden ja käyttäytymisen välistä yhteyttä kolmen käyttäytymisaikomukseen vaikuttavan osatekijän avulla. Asenteet käyttäytymistä kohtaan muodostuvat ihmisen omasta arviosta käyttäytymistä kohtaan ja niihin vaikuttavat odotukset sekä uskomukset siitä, miten käyttäytyminen tulee vaikuttamaan ihmiseen henkilökohtaisesti. Subjektiiviset normit kuvaavat sosiaalisia paineita mitä käyttäytymiseen liittyy. Henkilölle tärkeillä ihmisillä on suurempi sosiaalinen paine tiettyä käyttäytymistä kohtaan ja henkilö hakee heiltä hyväksyntää käyttäytymiselle. Henkilö ottaa vaikutteita käyttäytymiseensä herkemmin, jos toiminta tapahtuu ryhmässä. (Bordens & Horowitz, 2001) Aiemmat kokemukset ja ennakoidut esteet vaikuttavat käyttäytymisen hallintaan. Havaitut henkilökohtaiset puutteet ja ulkoiset esteet häiritsevät käyttäytymistä ja kokemusta sen hallinnasta. (Ajzen, 1988) Koettu käyttäytymisen hallinta perustuu kuluttajan subjektiiviseen uskomukseen siitä, kuinka haastavaa hänen on toteuttaa kyseinen käyttäytyminen (Posthuma & Dworkin, 2000). Suunnitellun käyttäytymisen teoria on yksi vaikuttavammista ihmiskäyttäytymisen teorioista ja sitä käytetään lähes kaikilla tieteenaloilla, joissa tavoitteena on tutkia ja ymmärtää ihmisen käyttäytymistä. (Armitage & Conner, 2001)



Kuva 2. Suunnittelun käyttäytymisen teoria. (Mukaillen Ajzen 1991)

Teoriaa kohtaan on esitetty myös runsaasti kritiikkiä. Teorian neljä selittävää tekijää ovat nähty liian suppeaksi kuvaamaan käyttäytymistä yksityiskohtaisesti. Teoria keskittyy vain rationaaliseen päätöksentekoon ja se jättää tiedostamattomat tekijät huomiotta. (Sheeran, Gollwitzer & Bargh, 2013) Teorian on myös nähty sivuuttavan tunteiden roolin tuloksissa (Conner, Gaston, Sheeran, & Germain, 2013). Kritiikkiä on esitetty myös siitä, että teoria ei ota huomioon suurinta osaa tarkkaillun käyttäytymisen vaihteluista. Teoria jättää huomiotta myös rajoittavan tekijän, jossa yksilöt, joilla on aikomus toimia, mutta epäonnistuvat siinä myöhemmin. (Orbell & Sheeran, 1998) Teoria jättää ulkopuolelle muun muassa persoonallisuuden piirteet ja demografiset tekijät ja toteaa niiden olevan ulkoisia muuttujia, vaikka monissa muissa teorioissa ne huomioidaan käyttäytymiseen vaikuttavina tekijöinä. Suunnittelun käyttäytymisen teoriassa niiden nähdään vaikuttavan korkeintaan asenteisiin. (Fishbein & Ajzen, 1975)

4.1 Suunniteltu käyttäytyminen yrittäjyydessä

Useimmiten suunnitellun käyttäytymisen teoriaa sovelletaan koskemaan käyttäytymisloukkia yksittäisten toimien sijaan. Muun muassa yrityksen perustaminen ja siihen liittyvä käyttäytyminen ovat esimerkiksi käyttäytymistä, johon teoriaa voidaan soveltaa. (Caska, 1998) Aikomusten ja käyttäytymisen välillä on useimmiten pitkä aikajakso (Randall & Wolff, 1994), joka tarkoittaa sitä, että yrityksiä harvoin perustetaan yhden yön aikana, vaan se edellyttää harkittua toimintaa.

Suunnitellun käyttäytymisen teoria sopii hyvin yrittäjyystutkimukseen, sillä teoria selittää päätöksentekoa, joka on tarkoituksenmukaista ja sen seuraukset ovat yksilölle merkittäviä, kuten uravalinnat (Armitage & Conner, 2001). Yrittäjyys ja sen aloittaminen ovat merkittävässä osin suunniteltua käyttäytymistä ja yrittäjäksi aikovalla on oltava sopiva mahdollisuus sekä riittävät resurssit yrityksen perustamiseen. Tiedon hankinta on esimerkki käyttäytymisestä, jossa tarkoituksena on oppia uusia elementtejä yksilön ympäristöstä ja pysyä kehityksen mukana sekä hyödyntää näitä tietoja omalla urallaan. Tutkimuksissa on havaittu, että kasvava tiedon määrä vaikuttaa siihen, kuinka herkästi henkilö tunnistaa ja tarttuu yrittäjämahdollisuuksiin. (Ng & Feldman, 2010) Näiden tekijöiden myötä suunnitellun käyttäytymisen teoriaa voidaan käyttää selittämään ja ennakoimaan yrittäjyyskäyttäytymistä. (Krueger & Carsrud, 1993)

Autio, Keeley, Klofsten, Parker and Hay (2001) käyttivät suunnitellun käyttäytymisen teoriaa analysoidessaan yrittäjyyteen vaikuttavia tekijöitä. Tutkimus toteutettiin Suomessa, Ruotsissa, Yhdysvalloissa ja Englannissa kohderyhmän ollessa yliopisto-opiskelijat. Tutkimuksessa havaittiin, että asenteet, subjektiiviset normit ja koettu käyttäytymisen hallinta vaikuttavat vahvasti ihmisen aikomuksiin. Tutkittaessa juuri aikomusta yrittäjyyttä kohtaan havaittiin, että koettu käyttäytymisen hallinta on hallitseva tekijä ja subjektiivisten normien vaikutus on vähäisintä. Kolvereid ja Isaksen (2006) hyödynsivät tutkimuksessaan Banduran (1986, 1997) menetelmää, joka korostaa yksilöntehokkuutta koetun käyttäytymisen hallinnan sijaan. He tutkivat norjalaisia yrityksen perustaneita henkilöitä ja havaitsivat, että aikomukseen alkaa itsenäiseksi yrittäjäksi vaikuttaa vahvasti asenne sekä subjektiiviset

normit. Yksilötehokkuudella ei kuitenkaan ollut merkitystä selitettäessä yrittäjäksi aikomusta tai ryhtymistä.

5 Metodologia

Tässä luvussa käsitellään empiirinen tutkimusaineisto ja sen keräysmenetelmät. Luvussa esitellään tutkimusmenetelmä ja perustellaan kyseisen tutkimusmenetelmän valinta. Luvussa käydään myös läpi tutkimuksen toteutus.

5.1 Tutkimusmenetelmä- ja aineisto

Tässä tutkielmassa tutkimusmenetelmänä käytetään laadullista tutkimusta ja sen avulla pyritään saavuttamaan mahdollisimman syvällinen ja runsas tieto tutkittavasta aiheesta. Tutkimuksen aineiston keräämisen työkaluksi on valittu haastattelu, koska sen avulla pystytään keräämään parhaiten tutkimusta tukeva aineisto. Haastattelussa on mahdollista tulkita haastateltavaa kesken haastattelun sekä haastattelukysymyksiä voidaan muuttaa haastattelun edetessä aineiston keruuta edistäväksi. Haastattelun avulla pystytään ymmärtämään yrittäjää syvällisemmin ja saamaan mahdollisimman syvälistä tietoa sekä myös sellaista tietoa, jota ei välttämättä vielä ennen haastatteluja osattu odottaa nousevan esiin. Tällainen tieto on tärkeää tutkimuksen monipuolisuudelle ja sitä kautta esiin voi nousta täysin uusia näkökulmia yrittäjyydestä ja päätöksenteosta.

Teemahaastatteluissa kysymykset ovat ennalta valmiina ja tilanne etenee niiden mukaan, mutta myös lisäkysymykset ja muut täsmennykset ovat mahdollisia ja yleisiä. Teemahaastattelujen joustavuus auttaa pitämään haastattelutilanteen sujuvana ja helpommin ymmärrettävänä. (Tuomi & Sarajärvi, 2018) Yrittäjyyden aloittaminen haastattelun aiheena on laaja ja mahdollistaa sen, että haastateltava helposti vastaa laajoilla vastauksilla ja kertoo omasta yrittäjä taipaleestaan innolla. Se mahdollistaa runsaan tiedonkeruun, mutta vaatii myös haastattelijalta jatkuvaa tilanteen seuraamista ja haastattelun ohjaamista. Runsauden ja laajuuden myötä teemahaastattelu mahdollistaa aineiston helpomman hallittavuuden ja ymmärrettävyyden.

Haastattelut toteutettiin haastattelemalla haastateltavia kasvokkain ja jokainen haastattelu nauhoitettiin. Kasvokkain toteutettu haastattelu mahdollisti laajemman haastateltavien tulkinnan, kun haastatteliija pystyi hyödyntämään havaintoja myös haastateltavan reaktioista ja eleistä. Haastateltavilta kysyttiin lupa haastattelun nauhoittamiseen ja haastateltavat täyttivät virallisen GDPR-asetuksen mukaisen suostumuksen haastatteluun. Haastattelujen kesto oli noin 20-30 minuuttia per haastateltava.

Haastattelukysymyksillä pyrittiin löytämään mahdollisimman laaja selvitys sille, miksi haastateltava on ryhtynyt yrittäjäksi ja millaiset ovat olleet kyseisen henkilön lähtökohdat yrittäjyyteen sekä miten ne ovat kehittyneet yrittäjyyden aikana. Kysymyksissä käsiteltiin myös päätöksentekoa ja sitä, millainen päätöksentekijä haastateltava henkilö on ja miten se näkyy hänen yrittäjydessä. Näihin kysymyksiin saatuja vastauksia verrattiin aiempaan tutkimukseen kyseisistä teemoista. Haastatteluissa pyrittiin selvittämään myös yrittäjän luonnetta ja muita persoonallisuuden piirteitä, jolloin pystyttiin näkemään näiden tekijöiden vaikutuksia yrittäjyyteen.

Haastatteluaineiston analysointi toteutettiin sisällön analyysillä. Onnistunut sisällön analyysi vaatii, että haastatteliija pystyy pelkistämään aineiston ja tekemään siitä käsitteet, jotka kuvaavat luotettavasti tutkittavaa asiaa. (Cavanagh 1997, Hsieh & Shannon 2005, Elo & Kyngäs, 2008) Kyngäksen ja Vanhasen (1999) mukaan tutkijan rooli kerätyn aineiston pohdinnassa on merkittävä tekijä. Vastauksia verrattiin aiempiin tutkimuksiin hyödyntäen suunnitellun käyttäytymisen teoriaa ja pyrittiin löytämään vastauksia siihen, miksi henkilö aloittaa yrittäjyyden. Huomioon otettiin tekijöitä ennen yrittäjyyden aloittamista, yrittäjyyden aikana sekä henkilön päätöksenteko ja henkilön ominaisuudet.

5.2 Haastateltavat yrittäjät

Tutkimuksessa haastateltiin kolmea yrittäjää, jotka ovat perustaneet yrityksen viimeisen kahden vuoden sisällä. Tutkimukseen pyrittiin löytämään tuoreet yrittäjät, sillä heillä yrityksen perustaminen ja aika ennen yrittäjyyttä on tuoreessa muistissa ja tutkimuksen keskittyessä

yrittäjien perustamiseen ja siihen liittyvään päätöksentekoon, on järkevää haastatella tuoreita yrittäjiä. Tässä tutkimuksessa haastateltuja yrittäjiä kutsutaan nimillä yrittäjä A, yrittäjä B, ja yrittäjä C. Tutkimuksessa esiintyvät yrittäjät ovat kaikki tuoreita yrittäjiä, mutta he ovat myös iältään nuoria, kuten alla olevasta taulukosta on nähtävillä.

Taulukko 1. Haastatellut yrittäjät

Yrittäjä	Ikä	Sukupuoli	Toimiala	Vuodet yrittäjänä
A	24	Nainen	Asuntosijoittaminen	2
B	24	Mies	Asuntosijoittaminen	2
C	21	Nainen	Konsultointi	1

Yrittäjä A on 24-vuotias asuntosijoittaja, joka harjoittaa yritystoimintaa osakeyhtiön kautta. Hänen yrityksensä ostaa asuntoja ja vuokraa tai myy niitä eteenpäin. Yrittäjä A on toiminut yrittäjänä kohta 2 vuoden ajan korkeakouluopintojensa ohella. Yrittäjä B on myös 24-vuotias asuntosijoittaja, joka toimii yrittäjän A kanssa samassa osakeyhtiössä sijoitusasuntojen parissa. He omistavat osakeyhtiön puoliksi ja harjoittavat liiketoimintaa yhdessä. Molemmat ovat opintojensa loppupuolella olevia korkeakouluopiskelijoita. He päätyivät perustamaan osakeyhtiön yhdessä, sillä heitä yhdisti kiinnostus asuntoja kohtaan ja molemmat olivat harjoittaneet asuntosijoittamista henkilöpuolella ennen yrityksen perustamista.

Yrittäjä C on 21-vuotias konsultointi yrityksen osakas. Hän päätyi yrityksen osakkaaksi palkkatyön ohella ja on ollut osakkaana yrityksessä noin vuoden. Yrittäjä C toimii yhdessä kahden luotettavan ystävänsä kanssa ja kokee, että yritystoiminta tulee olemaan vahvasti osa hänen elämäänsä jatkossakin, vaikka hän todennäköisesti tulee jatkamaan opintojaan lähitulevaisuudessa. Kaikki kolme yrittäjää ovat mukana yhtiöiden toiminnassa, joskin yrittäjä

A ja yrittäjä B voimakkaammin kuin yrittäjä C. Yrittäjä A ja yrittäjä B ovat ulkoistaneet yhtiön kirjanpidon, mutta tekevät kaiken muun itse sisältäen niin kauppaneuvottelut, kuin asuntojen remontoinnitkin.

Yrittäjä C katsoo, että hän on mukana taloudellisella panoksella ja luottaa vahvasti yhtiökumppaneihinsa, jotka hoitavat yhtiön operatiivista toimintaa. Yrittäjä C on erittäin kiinnostunut yrittäjyydestä ja yhtiöstä, mutta hänen palkkatyönsä ja muut elämäntilanteen kiireet rajoittavat hänen osallistumistaan yrityksen toimintaan. Hänen mukaansa myös se, että muut yhtiökumppanit ovat koulutukseltaan ja taidoiltaan sopivampia konsultointiyrityksen toimintaan, rajoittavat hänen aktiivista osallistumistaan yhtiön toimintaan. Hän toteaa myös, että kaikki nämä edellä mainitut tekijät olivat tiedossa jo ennen yhtiön perustamista ja he yhteisesti tiedostivat, millainen kenenkin rooli yhtiössä tulee olemaan.

Haastateltavia on määrällisesti vähän eikä tutkimuksen tarkoituksena ole luoda yhteiskunnallisesti yleistettävää informaatiota. Tutkimus pyrkii löytämään syvällistä tietoa yrityksen perustamisesta ja yrittäjistä sekä heidän alkuvaiheen päätöksenteostaan. Syvällisen tiedon avulla on mahdollista verrata tuloksia aiempiin tutkimustuloksiin. Teemahaastattelun myötä haastateltaville yrittäjille on mahdollista esittää tarkempia jatkokysymyksiä. Kasvokkain toteutettava teemahaastattelu antaa haastattelijalle mahdollisuuden myös laajempaan haastateltavan tulkintaan.

6. Tutkimustulokset

Tutkimuksen tässä osiossa esitellään empiirisen tutkimuksen tulokset. Tulokset analysoidaan sisällön analyysillä ja tutkija käyttää tuloksien pohdinnassa omaa järkeilyä. Tulokset ovat jaoteltu aiheittain koskemaan ajatuksia ja odotuksia yrittäjyydestä ennen yrityksen perustamista sekä sitä, millainen päätöksentekijä haastateltava yrittäjä on.

6.1 Odotukset yrittäjyydelle

Haastateltavien yrittäjien odotukset yrittäjyyttä kohtaan olivat kaikilla yrittäjillä suurimmilta osin yhteneväiset, mutta myös eroavaisuuksia nousi esiin. Vapauden sen eri muodoissa nostivat esiin jokainen haastateltu yrittäjä kysyttäessä syitä yrittäjäksi ryhtymiseen. Yrittäjä A mainitsi yrittäjyydessä olevan monia mahdollisuuksia verrattuna palkkatöihin. Jokainen haastateltava mainitsi vapauden niin taloudellisessa, kuin ajankäytöllisessäkin merkityksessä.

Haastateltavat yrittäjät ovat kaikki suhteellisen nuoria ja he nostivatkin vastauksissa esiin sen, että ovat tuoreita yrittäjiä ja uusien kokemusten kartoittaminen ja yrittäjyydestä oppiminen ovat osaltaan heidän yrittäjyytensä tavoitteena. Kaikki haastateltavat ovat olleet palkkatöissä ennen yrittäjyyttä ja yhteiseksi tekijäksi voidaan havaita se, että palkkatyöt ovat osaltaan vaikuttaneet yrittäjyyden aloittamiseen. Kysyttäessä siitä, valmistiko palkkatyöt yrittäjyyteen yrittäjä B toteaa: *”Kyl se ehdottomasti valmisti, sielt tuli osa sitte sitä kautta sitä potkua, että nyt on yrittäjyyden aika, näin erilaisissa palkkatöissä sen, kuinka asiat voi tehdä paljon tehokkaammin ja on sellaista joutokäyntiä, että kyl sitä kautta näin, että yrittäjänä mulla on täydet mahdollisuudet ja se loi tavallaan uskoa siihen, että kyl mä pystyn tekee asiat vähintään samalla tavalla ja monet asiat jopa paremminkin”*.

Yrittäjä C kertoo kysyttäessä millaiset olivat hänen odotuksensa yrittäjyydelle seuraavasti: *”no tietyst se et saa ite vaikuttaa siihen mitä tekee ja milloin tekee ja mihin suuntaa sitä omaa työtä lähtee kehittämään ja viemää eteepäin”*. Hän myös uskoo vahvasti siihen, että tulevaisuudessa nämä odotukset tulevat täyttymään entistä paremmin. Kaikki haastatellut

yrittäjät uskovat vahvasti omaan tekemiseensä ja siihen, että he pystyvät toimimaan tehokkaasti ja ohjaavansa yritystään oikeaan suuntaan.

Kaikki haastateltavat yrittäjät ovat tutustuneet yrittäjyyteen ennen henkilökohtaisen yrittäjyyden aloittamista. Yrittäjä A ja yrittäjä C ovat nähneet yrittäjän elämää läheltä, sillä heidän molempien perheessä ja lähisukulaisissa on pitkään yrittäjänä toimineita henkilöitä. Yrittäjä C kertoo, että: *”Mä olen aina ollut yrittäjähenkilinen ja yrittäjäperheessä kasvanut niin se on ehkä jollain tapaa tarttunut muhun”*. Yrittäjä A kertoo oman elämänsä aiemmista kokemuksista yrittäjyyteen liittyen: *”Oon mä nähnyt läheltä mitä on yrittäjyys”* *”Kyl mä oon aikalailla huomannut, että mitä täs lähipiirissä on nii kaikki tykkää tehä vapaasti omia juttuja ja ettei oo mihinkää aikatauluihin sidottu ja kyl mä koen et oon ite ihan samalainen vaik mä oon nähnyt täst lähelt just et siin on hyviä ja huonoja puolia mut just se et sit on vapaus tehä mitä haluaa nii se on aika iso juttu täs”*. Toisin kuin kahdella muulla yrittäjällä, yrittäjä B:llä ei ole lähipiirissä muita yrittäjiä ja hän ei ole päässyt läheltä seuraamaan yrittäjän elämää. Kun yrittäjältä B:ltä kysytään hänen aikaisempia kokemuksiaan ja näkemyksiään yrittäjyydestä hän vastaa: *”Yrittäjyys ku on alkanu kiinnostaa nii oon mä siihe perehtyny ja lukenu erinäkösiä ja nähny erinäkösiä yritystarinoita ja sitä kautta nähny, että mitä mahollisuuksii se tarjooo”*. Yrittäjillä on siis hieman erilaiset lähtökohdat yrittäjyyteen. Yrittäjä A ja yrittäjä C ovat seuranneet läheltä mitä yrittäjyys on ja kasvaneet siten, että yrittäjyys on ollut läsnä elämässä. Sen myötä molemmista on kehittynyt yrittäjämyönteisiä ja yrittäjä C toteaa heti alussa olevansa yrittäjähenkilinen. Yrittäjä B:n tilanne on erilainen, sillä hänen lähipiirissään ei ole yrittäjiä ja hän on itse perehtynyt ja opiskellut yrittäjyyttä lukemalla ja seuraamalla erilaisia yrittäjiä ja yritystarinoita.

6.2 Yrittäjien päätöksenteko

Yrittäjien päätöksentekoa pyrittiin selvittämään pyytämällä yrittäjiä kuvailemaan yrittäjyytensä alkuvaiheita sekä kysymällä, kuinka kauan he olivat suunnitelleet yrittäjyyden aloittamista. Haastattelussa haastateltavalta kysyttiin myös, tekikö hän liiketoimintasuunnitelmaa yritystä perustaessa ja käyttikö ulkopuolista apua. Yrittäjiltä

kysyttiin myös, että minkälainen päätöksentekijä olet, teetkö päätökset nopeasti vai suunnitteletko niitä pitkään. Näiden kysymysten avulla pyrittiin saavuttamaan syvällistä pohdintaa ja tietoa siitä millainen päätöksentekijä yrittäjä on, sillä päätöksenteko on vahvasti läsnä jokaisen yrittäjän arjessa.

Jokaisen yrittäjän kohdalla yrityksen perustamiseen liittyvät toimenpiteet olivat tapahtuneet hyvin nopealla aikataululla. Jokainen oli ajatuksissaan suunnitellut yrittäjyyttä jo usean vuoden ajan ja uskoivat, että tulevat jossain vaiheessa elämäänsä toimimaan yrittäjänä, mutta kun tilaisuus perustaa yritys oli sopiva, niin kaikilla asiat olivat edenneet nopeasti. Yksikään yrittäjistä ei ollut tehnyt liiketoimintasuunnitelmaa eikä käyttänyt ulkopuolista apua yrittäjyyden suunnittelussa. Yrittäjä B kertoo, että *”jotain lukuja Excelissä ja jossain laskurissa on tullu pyöräytetty ja katottuu, että millasil luvuil toiminta on kannattavaa, että kannattaaks sitä harrastaa ja kuinka laajasti, et sen verran, mut ei oo liiketoimintasuunnitelmaa eikä ulkopuolista apuu käytetty”*.

Yrittäjä A kuvailee yrittäjyytensä alkuvaiheita ja siihen liittyviä suunnitelmia seuraavasti: *”No mä en ehkä sanois et tätä yhtä yritystä ois suunniteltu niiku tosi kauan mut kyl mä oon niiku ajatellu et mä haluaisin yrittäjäks nii kyl mä niinku sil taval oon suunnitellu sitä mut sit ei oo tullu viel mielee et millaseks yrittäjäks, sitte aika nopeesti vaan perustettiin yritys ku aateltii et kokeillaa nyt jotain”*. Hän jatkaa yrityksen toimialasta, että: *”nytte kun meil on asunnoissa noi yritysjutut nii kyl mul on ollu yksityishenkilönä asuntoja et kyl mä tiesin mitä mä teen ja mihin mä lähen”*. Yrittäjä on aloittanut yrittäjyytensä nopeasti, vaikka ajatus yrittäjyydestä on kypsynyt mielessä jo pidempään. Toimiala on yrittäjälle A entuudestaan tuttu henkilöpuolelta ja hän kuvailee yrityksen perustamista helpoksi ja nopeaksi päätökseksi. Yrittäjä B mainitsee, että *”sit tuli vaa sellain hetki että nyt se yritys pystyy, itseasias vois sanoo, et se ite yrittäjyyden alottaminen ja ne siihen liittyvät toimenpiteet sit taas tapahtu suht nopeesti”*. Myös yrittäjä B:llä on ollut ajatus yrityksen perustamisesta useamman vuoden ajan ja hänen kohdallaan perustaminen vaati otollisen hetken ja vahvan päätöksen siitä, että hetki on oikea. Yrittäjä C:n kohdalla yrityksen perustaminen tapahtui *”tosi nopeesti”* ja hänellä suurimmat vaikuttavat tekijät yrityksen perustamiseen oli luotettavat ystävät ja se, että he pyysivät yrittäjää C

osakkaaksi. Yrittäjä C nostaa esiin myös sen, että hänen elämäntilanteensa oli otollinen ja salli osakkaaksi lähtemisen.

Yrittäjien päätöksenteko on kovin nopeaa ja vaikuttaa perustuvan enemmän tunteisiin ja olettamuksiin, kuin pitkään harkittuihin päätöksiin ja tilastoihin. Yrittäjä A kuvailee itseään päätöksentekijänä: *”Luotan mun omaan intuitioon ja omaan fiilikseen aika paljo et jos joku on hyvä juttu, tietenki sitte joku investointi, hirveist rahasummist puhutaa nii tottakai sitte pitää suunnitella enemmän, mut ainaki viel on pärjätty aika hyvin fiilis pohjalta.”* Yrittäjä A:lla selvä vaikuttava tekijä päätöksentekoon on se, kuinka suuri määrä pääomaa on riippuvainen päätöksenteosta. Hän toteaa, että, kun on isot panokset, niin suunnittelun tarve kasvaa.

Yrittäjä B kertoo, että hänen toimialallaan päätöksenteko on usein erittäin nopeaa ja yksi hänen neuvottelutaktiikoistaan on nopeat päätökset ja nopeat tarjoukset. Hänen mukaansa nopea päätöksenteko on keino erottautua ja saada kilpailuetua kilpailijoihin nähden. Yrittäjä B: *”monesti ne diilit ja parhaat paikat menee ohi jos niihin ei tartu nopeesti itse nii sit joku muu tarttuu niihin ja ite jää ilman”.* Hän tunnistaa omassa päätöksenteossaan kehityskohteeksi päätöksenteon suunnittelun toiminnan kasvaessa. Yrittäjä B: *”kehitettävää kyl sit on siin suunnittelus et toiminta kun nyt kasvaa nii pitää saada suunnitelmat paperille ja et ne on olemas ja niist pidetään kiinni”.*

Yrittäjä C kertoo tekevänsä päätökset *”pääsääntöisesti nopeasti”* ja pitävänsä siitä, että asiat tapahtuvat tehokkaasti, joka näkyy myös hänen päätöksenteossaan. Yrittäjä C:llä on vahva luottamus yhtiökumppaneihinsa ja se vaikuttaa myös hänen päätöksentekoonsa.

Kaikki yrittäjät kertovat olevansa nopeita päätöksentekijöitä ja luottavansa omaan harkintakykyyn ja intuitioon päätöksenteossa. He nostavat esiin sen, että toiminnan laajentuessa ja sijoitetun pääoman määrän kasvaessa päätöksenteosta tulee suunnitellumpaa. Kaikki yrittäjät kuitenkin toteavat, että näin tulee tai tulisi tapahtua, kukaan ei vielä tee niin, vaikka yrittäjyys on jo pitkällä ja toiminta on laajaa. Yrittäjillä on vahva itseluottamus ja he uskovat omaan tekemiseensä vahvasti. Yrittäjä A ja yrittäjä B toimivat toimialalla, jossa nopealla päätöksenteolla on mahdollista saavuttaa kilpailuetua.

6.3 Yrittäjien luonteenpiirteet

Haastateltavia yrittäjiä pyydettiin kuvailemaan itseään ja kertomaan, mitkä luonteenpiirteet kuvaavat heitä. Sen jälkeen heitä pyydettiin avaamaan tarkemmin sitä, miten nämä heidän mainitsemansa luonteenpiirteet joko edistävät tai haittaavat heidän yrittäjyyttänsä. Haastatteluissa nousi esiin monia yhtäläisyyksiä haastateltavien välillä.

Yrittäjä A kuvailee itseään rempseäksi ja suoraksi henkilöksi, joka on rehellinen niin itselleen, kuin toisillekin. Hän myös kertoo olevansa suurpiirteinen ja ahkera. Kun häntä pyydetään avaamaan miten nämä ominaisuudet näkyvät yrittäjydessä, hän kertoo seuraavasti: *”suurpiirteisyys ja tollain rempseys ja tämmönen nii mä uskon just et se auttaa siinä et uskaltaa sitte nopeesti tarttuu kaikkii juttuihin ja tilanteisii eikä turhan tarkkaan nillitä kaikist numeroist ja yksityiskohista”*. Toisaalta hän tiedostaa myös sen, että liika suurpiirteisyys voi jossain vaiheissa ja tilanteissa kääntyä häntä vastaan.

Yrittäjä B kertoo olevansa ahkera ja tykkäävänsä siitä, että asiat tehdään tehokkaasti ja nopeasti. Hän myös pitää asioiden koordinoinnista ja mainitsee olevansa sosiaalinen. Yrittäjä B: *”just palkkatöissäki huomasin sen, että asiat vois hoitaa paljo nopeemmin eikä vetkuttaa usealla päivällä tai viikolle kestävään”*. Hänen mukaansa ahkeruus ja sosiaalisuus ovat iso apu yrittäjydessä, kun töitä ja hoidettavia asioita on paljon. Yrittäjä B korostaa sosiaalisuuden merkitystä: *”ilman kontaktei ja verkostoo nii ei kovinkaa moni yrittäjä varmaan pysty toimii, et aina tarvitaa yhteistyökumppaneit ja ystävien apuu. Jatkuvast tavataa uusii ihmisii nii kyl niittenkaa pitää tulla toimee ja pystyy neuvottelee”*

Yrittäjä C kertoo olevansa ratkaisukeskeinen ja tarkka henkilö. Yrittäjä C kuvailee ongelmanratkaisun ja tehokkuuden taitoaan seuraavasti: *”yrittäjyys ku ei aina oo mitää ruusuilla tanssimista et kun tulee erilaisii haasteit ja ongelmii vastaa nii pyrkii aina löytää joka tilanteeseen jonkun ratkasun”*. Kaikki haastateltavat yrittäjät mainitsivat olevansa ahkeria ja tavoittelevansa toiminnassaan tehokkuutta. Osaltaan mainitut ahkeruus ja tehokkuuden tavoittelu ovat vaikuttaneet siihen, että kyseiset henkilöt ovat lähteneet yrittäjiksi.

Haastatellut yrittäjät myös tunnistavat ja mainitsevat ominaisuudet, joissa on kehitettävää. Kaikki haastatellut yrittäjät kertovat olevansa ahkeria ja tykkäävänsä tehokkuudesta ja siitä, että he saavat itse vaikuttaa ja päättää omista tekemisistään. Yrittäjiä yhdistävä ominaisuus, jossa he mainitsevat olevan kehitettävää on erilaiset tarkkuutta ja pitkäjänteisyyttä vaativat tehtävät sekä huolellinen asioiden suunnittelu. Yrittäjä A mainitsee yhtenä esimerkkinä yrityksen kirjanpidon, johon liittyvissä tehtävissä hänellä on haasteita ja hän kertookin kirjanpidon olevan ulkoistettu yrityksessä. Toisaalta hän mainitsee, että kyseinenkin tehtävä olisi mahdollista oppia, joten uskoa omaan tekemiseen ja kehitykseen on kyseiselläkin osa-alueella yrittäjyyttä.

7. Yhteenveto ja johtopäätökset

Tutkimuksessa haluttiin tutkia syitä yrittäjyyden aloittamisen taustalla. Tavoitteena oli selvittää miksi henkilö päättää ryhtyä yrittäjäksi ja minkälaiset tekijät siihen vaikuttavat. Kvalitatiivinen tutkimus toteutettiin haastattelemalla kolmea yrittäjää, jotka ovat perustaneet yrityksen lähivuosina ja perustamiseen liittyvät tapahtumat ovat tuoreessa muistissa. Haastattelut suoritettiin teemahaastatteluina ja niistä syntynyttä aineistoa analysoitiin sisällön analyysillä. Aineisto kerättiin teemahaastattelulla, sillä sen myötä katsottiin olevan mahdollista saavuttaa mahdollisimman syvällistä tietoa yrityksen perustamisen taustalta. Aineiston analysoinnissa käytettiin aiempaa tutkimusta aiheesta ja aineiston tuloksia verrattiin aiempaan tutkimukseen.

Ensimmäinen alatutkimus oli *"Mikä yrittäjyydessä houkuttelee?"*. Aiemmassa tutkimuksessa on havaittu, että yrittäjyys on ajattelutapa, jossa tunnustetaan mahdollisuuksia ja nostetaan näitä mahdollisuuksia riskien yläpuolelle. Yrittäjille ominaista on etsiä mahdollisuuksia ja jatkuvasti havainnoida toimintaympäristöään ennen yrityksen perustamista. Yrityksen perustamisen ei katsota syntyvän hetken mielijohteesta. (Krueger et al. 2000) Tässä tutkimuksessa haastatteluin kerätty aineisto tukee näitä aiempia havaintoja. Kaikki yrittäjät kertovat suunnitelleensa ja haaveilleensa yrittäjyydestä usean vuoden ajan ennen yrityksen perustamista. Yrittäjälle A ja yrittäjälle C yrittäjyys on iskostunut mieleen lähipiirin yrittäjien myötä ja he kertovat kasvaneensa yrittäjyyteen. Yrittäjä B:llä ei ole lähipiiristä saatua ajattelutapaa yrittäjyydestä, mutta hän kertoo omanneensa suuren halun ja kiinnostuksen yrittäjyyteen jo usean vuoden ajan. Sen innoittamana hän on itse aktiivisesti seurannut ja opiskellut yrittäjyyttä. Yrittäjä A ja yrittäjä B olivat harjoittaneet liiketoimintaa yksityishenkilönä samalla toimialalla ennen kyseisen yrityksen perustamista, joten he ovat tutkineet ja havainnoineet toimialaa jo pidemmän aikaa aktiivisesti.

Toinen alatutkimuskysymys oli *"Minkälaiset luonteenpiirteet yhdistävät yrittäjäksi ryhtyviä henkilöitä?"*. Yrittäjillä katsotaan olevan vahva itseluottamus ja usko omaan tekemiseensä. Yrittäjät kokevat, että heidän mahdollisuutensa menestyä omalla toimialallaan ovat huomattavasti suuremmat, kuin kilpailijoilla, jotka toimivat samalla toimialalla. (Cooper,

Dunkelberg ja Woo, 1988) Tämä itseluottamus ja usko omaan tekemiseen on nähtävissä myös haastatelluissa yrittäjissä. Haastatelluista yrittäjistä yrittäjä A kertoo luottavansa omaan intuitioon ja fiilikseen. Kaikki yrittäjät uskovat myös siihen, että heidän yrityksensä tulee kasvamaan lähitulevaisuudessa ja he näkevät tulevaisuuden positiivisena. Haastatelluilla yrittäjillä on yritystoimintaa takana 1-2 vuotta ja kaikilla yritystoiminta on lähtenyt positiivisesti liikkeelle ja se luo vahvaa uskoa tulevaisuuteen. Yrittäjät myös uskovat, että heillä on hyvät mahdollisuudet kartuttaa osaamistaan entisestään ja taito oppia nopeasti uusia asioita. Yrittäjä A kertoo yrityksensä kirjanpidon olevan ulkoistettu, sillä hänen osaamisensa kyseisestä aiheesta on riittämätön. Samaan hengenvetoon hän myös toteaa, että sekin olisi mahdollista opetella ja oppia.

Kolmas alatutkimuskysymys oli *”Mitkä syyt ovat päätöksenteon taustalla ryhtyä yrittäjäksi?”*. Stanworth & Curran (1976) ovat tutkimuksissaan todenneet, että on paljon yrittäjiä, jotka tavoittelevat yrittäjyydellä elämäntapaa, jossa he ovat itsensä pomoja. Yrittäjät tyytyvät pienempään taloudelliseen hyötyyn ja sen sijaan saavat yritystoiminnan hyödyn siitä, että voivat päättää omista asioistaan vapaammin. Suurten taloudellisten hyötyjen sijaan yrittäjille riittää pienempi taloudellinen tulos, jolla he pystyvät elättämään itsensä. (Stanworth & Curran, 1976) Tällainen tutkimustulos näkyy hyvin haastatelluissa yrittäjissä. Kysyttäessä yrittäjiltä miksi he päättivät ryhtyä yrittäjäksi, kaikki nostavat esiin vastauksissaan vapauden ja mahdollisuuden päättää omista asioista ja aikatauluista. Yrittäjät mainitsevat myös taloudellisen vapauden ja sitä tavoitellessaan he luonnollisesti tavoittelevat myös suurempia tuloja yritystoiminnallaan. Yrittäjä A mainitsee, että hän ei haikaile mitään ”kauhean suurta miljoonabisnestä”, vaan tavoitteena olisi yritys, jolla elättää itsensä ja perheensä sekä saada vapautta elämään. Luonnollisesti haastateltavien yrittäjien ajatuksiin vaikuttaa se, että he ovat tuoreita yrittäjiä, jotka ovat toimineet yrittäjinä vasta 1-2 vuoden ajan.

Tutkimusten mukaan yrittäjät näkevät yrittäjyyden myötä tulevat mahdollisuudet eri tavalla. Yrittäjän henkilökohtaiset arvot ja asenteet vaikuttavat suuresti siihen, millaisena henkilö näkee yrittäjyyden tuomat muutokset elämässään. Näiden näkemysten pohjalta muodostuu motivaatio yrittäjyyttä ja sen aloittamista kohtaan. (Fayolle et al. 2014) Suuri epävarmuus ja kovat paineet ovat läsnä yrittäjän arjessa ja osaltaan ohjaavat yrittäjän päätöksentekoa.

Taloudelliset ja ajalliset haasteet muodostavat paineita ja näiden käsittelyssä auttaa yrittäjän persoona ja kokemus. (Shepherd, Williams & Patzelt, 2015) Suunnittelun käyttäytymisen teoriassa aikomusten ja käyttäytymisen välillä on usein pitkä ajanjakso (Randall & Wolff, 1994). Tälle saadaan tukea tutkimuksen aineistosta, jossa kaikki yrittäjät kertovat suunnitelleensa ja olleensa kiinnostuneita yrittäjyydestä jo pidemmän aikaa, ennen varsinaista yrityksen perustamista. Yrittäjä C kuvaa itseään yrittäjähenkiseksi ja hänellä on erittäin myönteinen asenne yrittäjyyttä kohtaan. Yrittäjä B kertoo, että yksi suurimmista motivaation lähteistä yrittäjyyttä kohtaan hänellä on aito halu yrittäjyyttä kohtaan. Haastatelluilla yrittäjillä motivaatio ja usko yrittäjyyttä kohtaan ovat korkealla, ja he näkevät yrittäjyyden tuomat positiiviset asiat suurempina kuin haasteet, kuten jatkuva epävarmuus ja kovat paineet.

Kolvereid ja Isaksen (2006) tutkivat yrityksen perustaneita henkilöitä ja huomasivat, että aikomukseen alkaa itsenäiseksi yrittäjäksi vaikuttaa vahvasti asenne sekä subjektiiviset normit. Asenne ja sosiaalinen ympäristö ovat olleet avainasemassa myös haastatelluilla yrittäjillä yrityksen perustamisen taustalla. Kaikilla haastatelluilla yrittäjillä on erittäin myönteinen asenne yrittäjyyttä kohtaan ja yrittäjä C kuvaa itseään yrittäjähenkiseksi henkilöksi. Kaikilla yrittäjillä on ollut pidemmän aikaa selvää, että jossain vaiheessa lähitulevaisuudessa he tulevat toimimaan yrittäjinä. Yrittäjällä A ja yrittäjällä C sosiaalisen ympäristön vaikutus on ollut poikkeuksellisen suurta, sillä molemmilla heistä yrittäjyys on ollut vahvasti läsnä heidän lähipiirissään, ja he ovat kasvaneet osana yrittäjyyttä. Posthuma ja Dworkin (2000) kuvaavat koettua käyttäytymisen hallintaa henkilön uskomuksena siitä, kuinka haastavaa hänen on toteuttaa kyseinen käyttäytyminen. Yrittäjä B kertoo suunnitelleensa yrityksen perustamista pitkään ja valmistautuneensa siihen hyvin. Yrityksen toimiala on ennestään tuttu henkilöpuolelta ja hän muun muassa mainitsee palkkatöiden antaneen lisäpotkua yrittäjyyden aloittamiseen. Hän kertoo palkkatöissä nähneensä tehottomuutta ja uskoi, että pystyy itse tekemään vastaavat asiat paremmin ja tehokkaammin. Myös yrittäjä A mainitsee, että yritystä perustaessa hän tiesi mitä on tekemässä ja luotti siihen, että yritystoiminta lähtee hyvin liikkeelle.

Yhteenvedona tutkimuksen aineiston pohjalta voidaan todeta, että yrittäjät eivät ajaudu yrittäjyyteen täysin sattumanvaraisesti. Yrittäjyys kypsyy henkilön mielessä pitkän ajan ennen varsinaista yrittäjyyden aloittamista. Aineiston yrittäjillä päätös siitä, että nyt on oikea hetki perustaa yritys oli kuitenkin tapahtunut nopeasti ja perustamiseen liittyvät toimenpiteet olivat hoidettu sujuvasti. Kaikki yrittäjät ovat erittäin yrittäjämyönteisiä ja luottavat vahvasti omaan tekemiseensä sekä tekevät päätökset nopeasti. Luonteenpiirteiksi yrittäjät mainitsevat ahkeruuden sekä jatkuvan tehokkuuden tavoittelun. He kokevat, että yrittäjyyden myötä heillä on mahdollisuus käyttää ahkeruuttaan hyväksi sekä saavuttaa luonteidensa vaatimaa tehokasta toimintaa. Yrittäjien mukaan palkkatöissä heillä ei ollut mahdollisuutta olla tehokkaita ja aikatauluttaa omaa tekemistään. Omista asioista ja aikatauluista päättäminen onkin yrittäjien suurimpia syitä toimia yrittäjänä. Kaikki haastatellut yrittäjät mainitsevat tavoittelevansa yritystoiminnalla vapautta, niin taloudellista kuin ajankäytöllistäkin.

Tästä tutkimuksesta saatuja tuloksia voidaan hyödyntää silloin, kun tarpeena on ymmärtää yrittäjien päätöksentekoa ja sitä, miksi henkilö aloittaa yrittäjyyden. Tutkimustuloksia voidaan käyttää yrittäjyyskoulutuksen parissa löytämään uusia näkökulmia aloittavien yrittäjien toimintaa selvittäessä. Tutkimuksesta on hyötyä myös jo yrittäjänä toimiville sekä yrittäjäksi aikoville. Sen avulla on mahdollista tunnistaa ominaispiirteitä yrittäjästä ja tekijöitä, jotka mahdollistavat yrittäjänä toimimisen. Yrittäjyys on osa yhteiskuntaa ja mahdollistaa taloudellisesti toimivan yhteiskunnan, joten sen ymmärtäminen on ensiarvoisen tärkeää. Yrittämisen suosio on kasvussa ja se kiinnostaa monia eri ikäisiä ihmisiä ja tämä tutkimus auttaa heitä tutustumaan yrittämiseen ja yrittäjälle tyypillisiin ominaisuuksiin.

7.1 Jatkotutkimusaiheet

Tätä tutkimusta on mahdollista täydentää kvantitatiivisella tutkimuksella. Kvantitatiivisen tutkimuksen avulla on mahdollista saavuttaa määrällisesti enemmän yrittäjiä aineiston keruuta varten. Tällä tavoin on mahdollista selvittää esimerkiksi ikäluokkien väliset vaihtelut yrittäjyydessä ja sen aloittamisessa. Päätöksenteko on niin iso osa yrittäjyyttä, että sitä olisi mahdollista rajata tarkemmin koskemaan eri osa-alueita yrittäjyydestä ja sitä kautta löytää

uusia tutkimusaiheita. Myös toimialaluokittainen rajaus on mahdollinen ja sitä kautta on mahdollista saavuttaa tarkempaa tutkimusta tukemaan eri yrittäjien tarpeita. Tämä tutkimus on toteutettu määrällisesti pienelle joukolle yrittäjiä ja yrittäjät edustivat samaa ikäluokkaa, joten tutkimuksen tuloksia ei voida yleistää.

LÄHTEET

Ajzen, I. (1988). *Attitudes, personality, and behavior*. Chicago: Dorsey Press.

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

Armitage, C. J., & Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology*, 40, 471–499.

Autio, E., Keeley, R. H., Klofsten, M., Parker, G. G. C., & Hay, M. (2001). Entrepreneurial intent among students in Scandinavia and in the USA. *Enterprise and Innovation Management Studies*, 2(2), 145–160.

Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, Inc.

Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: W. H. Freeman & Co.

Barnes, C.M. and Spreitzer, G. (2015). “Why sleep is a strategic resource”, *MIT Sloan Management Review*, Vol. 56 No. 2, pp. 19-21.

Baumol, W.J. (1990). ‘Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive’, *Journal of Political Economy*, Vol. 98, pp. 893-921.

Buckingham, M. and Coffman, C. (1999). *First, Break all the Rules*, Simon and Schuster, New York and London.

Burke, P.J. (1980). The self: Measurement requirements from an interactionist perspective. *Social Psychology Quarterly*, 43(1), 18–29.

Campbell, C.A. (1992). "A decision theory model for entrepreneurial acts", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 17 No. 1, pp. 21-7.

Caska, B.A. (1998). The search for employment: Motivation to engage in a coping behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 28(3), 206–224.

Casson, M. 1982. *The entrepreneur*. Totowa, NJ: Barnes & Noble Books.

Cavanagh S. 1997. Content analysis: concepts, methods and applications. *Nurse Researcher* 4 (3), 5–16.

Chankong, V., & Haimes, Y. Y. (1983). *Multiobjective decision making : theory and methodology*.

Clarysse, B., Tartari, V., & Salter, A. (2011). The impact of entrepreneurial capacity, experience and organizational support on academic entrepreneurship. *Research Policy*, 40(8), 1084–93.

Cooper, A. C., Dunkelberg, W. C., & Woo, C. Y. (1988). Entrepreneurs' perceived chances for success. *Journal of Business Venturing*, 3, 97-108.

Conner, M., Gaston, G., Sheeran, P., & Germain, M. (2013). Some feelings are more important: Cognitive attitudes, affective attitudes, anticipated affect, and blood donation. *Health Psychology*, 32, 264–272.

Donckels, R. & Miettinen, A. (1990). *New Findings and Perspectives in Entrepreneurship*. England: Gover Publishing Company.

Dun and Bradstreet. (1967). *Patterns of success in managing a business*. New York: Author.

Elo S & Kyngäs H. (2008). The qualitative content analysis process. *Journal of Advanced Nursing* 62 (1), 107–115.

Filion, L. J., (1997), Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances, Cahier de recherche n° 97.01, HEC Montréal, 36 p.

Fishbein, M. & Ajzen, I. (1975). Belief, Attitude, Intention and Behavior. An introduction to Theory and Research. Massachusetts: Addison-Wesley Publishing Company.

Gartner, W. B., Gatewood, E., & Shaver, K. G. (1991). Reasons for starting a business: Not-so-simple answers to simple questions. In G. E. Hills & R. W. LaForge (Eds.), Research at the marketing/entrepreneurship interface (pp. 90–101). Chicago: University of Illinois at Chicago.

Gerber, M. E. (2001). The E-Myth Revisited: why most small businesses don't work and what to do about it. New York: Harper Collins.

Gibb, A. (1993). The enterprise culture and education. Understanding Enterprise Education and its links with Small Business, Entrepreneurship and Wider Educational goals. International Small Business Journal. Vol 11/3. s. 11-24.

Gilmore, T. N., & Kazanjian, R. K. (1989). Clarifying decision making in high-growth ventures: The use of responsibility charting. Journal of Business Venturing, 4, 69-83.

Hayes, A. (2019). Entrepreneur. [verkkodokumentti]. [Viitattu 25.11.2020]. Saatavilla: <https://www.investopedia.com/terms/e/entrepreneur.asp>

Hirsjärvi, S. & Hurme, H. (2007). Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki, Yliopistopaino.

Hsieh HF & Shannon S. (2005). Three approaches to qualitative content analysis. *Qualitative Health Research* 15 (9), 1277–1288.

Huuskonen, V. (1992). *Yrittäjäksi ryhtyminen. Teoreettinen viitekehys ja sen koettelu*. Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja sarja A-2.

Kirzner, I. M. (2009). The Alert and Creative Entrepreneur: a Clarification. *Small Business Economics*, 32, 145-152.

Kobia, M. & Sikalieh, D. (2010). Towards a Search for the Meaning of Entrepreneurship. *Journal of European Industrial Training*, 34, 110-27.

Kolvereid, L., & Isaksen, E. (2006). New business start-up and subsequent entry into self-employment. *Journal of Business Venturing*, 21(6), 866- 885.

Krueger, N. F., Jr., & Carsrud, A. L. (1993). Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour. *Entrepreneurship & Regional Development*, 5(4), 315-330.

Krueger, F. Reilly, M. Carsrud, A. (2000). Competing Models of Entrepreneurial Intentions. *Journal of Business Venturing* 2000. 411-412

Kyngäs, H. & Vanhanen, L. (1999). Sisällön analyysi. *Hoitotiede* 11 (1): 3-12.

Lambing, P.A. & Kuehl, C.R. (2003). *Entrepreneurship*. 3 uud. p. Upper Saddle River, New Jersey, Prentice Hall.

Lee, D.Y. and Tsang, E.W. (2001). "The effects of entrepreneurial personality, background and network activities on venture growth", *Journal of Management Studies*, Vol. 38 No. 4, pp. 583-602.

Lee, S.M. and Lee, B. (2015). "Entrepreneur characteristics and the success of venture exit: an analysis of single-founder start-ups in the US", *International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol. 11 No. 4, pp. 891-905.

Locke, E. A. (2000). *The prime movers*. New York: Amacom.

Markus, H., & Wurf, E. (1987). The dynamic self-concept: A social psychological perspective. *Annual Review of Psychology*, 38, 299–337.

Mayer-Haug, K., Read, S., Brinckmann, J., Dew, N., & Grichnik, D. (2013). Entrepreneurial talent and venture performance: A meta-analytic investigation of SMEs. *Research Policy*, 42(6), 1251–73.

McKelvie, A., Haynie, J. M., & Gustavsson, V. (2011). Unpacking the uncertainty construct: Implications for entrepreneurial action. *Journal of Business Venturing*, 26: 273-292.

McMullen, J.S., & Shepherd, D.A. (2006). Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academy of Management Review*, 31(1), 132–52.

Mitchell, J. R., & Shepherd, D. A. (2010). To thine own self be true: Images of self, images of opportunity, and entrepreneurial action. *Journal of Business Venturing*, 25: 138-154.

Morgan, D.L., & Schwalbe, M.L. (1990). Mind and self in society: Linking social structure and social cognition. *Social Psychology Quarterly*, 53(2), 148–64.

Newton, K. (2001). *Management skills for small business*. [verkkodokumentti]. [Viitattu 2.11.2020]. Saatavilla: <http://strategis.ic.gc.ca/epic/site/sbrp-rppe.nsf/en/rd00255e.html>.

Orbell, S., & Sheeran, P. (1998). 'Inclined abstainers': A problem for predicting health-related behaviour. *British Journal of Social Psychology*, 37, 151–165.

Posthuma, R.A. & Dworkin, J.B. (2000). A behavioural theory of arbitrator acceptability. *International Journal of Conflict Management*, 11, 249–266.

Randall, D.M., & Wolff, J.A. (1994). The time interval in the intention-behaviour relationship: Meta-analysis. *British Journal of Social Psychology*, 33(4), 405-418.

Schwenk, C. R. (1988). The cognitive perspective on strategic decision making. *Journal of Management Studies*, 25(1), 41-55.

Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 26(1): 217–226.

Shapira, Z. (1995). *Risk taking: A managerial perspective*. New York: Russell Sage Foundation.

Sheeran, P., Gollwitzer, P. M., & Bargh, J. A. (2013). Nonconscious processes and health. *Health Psychology*, 32, 460–473.

Shepherd, D. A., Williams, T. A., & Patzelt, H. (2015). Thinking about entrepreneurial decision making: Review and research agenda. *Journal of management*, 41(1), 11-46.

Smilor, R. W. (1997). Entrepreneurship: Reflections on a subversive activity. *Journal of Business Venturing*, 12, 341–346.

Stanworth, M.J.K and Curran, J. (1976). "Growth and the smaller firm – an alternative view", *Journal of Management Studies*, May, pp. 95-110.

Sutinen, M. (1994). Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta mutta et ole tiennyt keneltä kysyä. Opas yrittäjille, yrityksen perustamista suunnitteleville sekä yrittäjätutkintoon valmistautuville. Suomen Graafiset Palvelut Oy Ltd, Kuopio.

Teuscher, U. (2009). Subjective age bias: A motivational and information processing approach. *International Journal of Behavioral Development*, 33(1), 22–31.

Timmons, J. A. (2000). *New venture creation: Entrepreneurship 2000* (5th ed.). Homewood, IL: Irwin.

Tulkki, H. & Vakkuri, M. (1996). *Suunta. Yrittäjäkurssi*. Otava, Keuruu.

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. (2018). *Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi*. Uudistettu laitos. Helsinki, Kustannusosakeyhtiö Tammi.

Vera, D., and M. Crossan (2005). "Improvisation and Innovative Performance in Teams," *Organization Science* 16(3), 203–224.

Westerhof, G.J., & Barrett, A.E. (2005). Age identity and subjective well-being: A comparison of the United States and Germany. *The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 60(3), 129–36.

Whybrow, P.C. (1999). *A mood Apart*, Picador, London.

Yrittäjän persoonallisuuspiirteet. 2019. Suomi.fi. [verkkodokumentti]. [Viitattu 2.12.2020]
Saatavilla: <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-suunnittelu/opas/olisiko-minusta-yrittajaksi/yrittajan-persoonallisuuspiirteet>

Yrittäjyys Suomessa. Suomen Yrittäjät. 2020. [verkkodokumentti]. [Viitattu 2.11.2020].
Saatavilla: <https://www.yrittajat.fi/suomen-yrittajat/yrittajyys-suomessa-316363>

Liite 1. Haastattelukysymykset

Nimi?

Ikä?

Koulutus?

Vuodet yrittäjänä?

Miksi päätit ryhtyä yrittäjäksi?

Mitä haluat saavuttaa yrittäjyydellä?

Kuvaile yrittäjyytesi alkuvaiheita. Kuinka kauan suunnittelit yrittäjyyden aloittamista?

Miten tutkit toimialaa etukäteen ja miten valmistauduit yrittäjyyteen?

Teitkö liiketoimintasuunnitelman ja käytitkö ulkopuolista apua yrittäjyyden suunnittelussa?

Millaiset olivat odotuksesi yrittäjyydelle?

Miten odotukset ovat täyttyneet?

Millaisia aikaisemmat kokemuksesi ja näkemyksesi yrittäjyydestä olivat?

Minkälaisia taitoja ja valmiuksia sinulla oli yrittäjäksi ryhtymiseen?

Koetko jälkikäteen, että ne olivat riittävät yrittäjyyden aloittamiseen?

Mitkä asiat koet yrittäjänä toimimisen hyväksi puoliksi?

Entä huonoiksi?

Oletko ollut palkkatöissä ennen yrittäjyyttä?

Koetko, että se valmisti sinua yrittäjäksi ryhtymiseen jollain tavalla? Miten?

Miten kuvailisit itseäsi? Mitkä luonteenpiirteet kuvaavat sinua?

Voitko avata tarkemmin, miten nämä mainitsemasi luonteenpiirteet auttavat tai haittaavat yrittäjyyttäsi?

Mikä motivoi sinua yrittäjyydessä?

Millaisena näet yrityksesi tulevaisuuden?

Minkälainen päätöksentekijä olet? Teetkö päätökset nopeasti vai suunnitteletko niitä pitkään?