

Minustakin tuli yrittäjä

Miten lapsuus- ja nuoruusajan pääomat heijastuvat yrittäjäksi ryhtymisen päätökseen

Yrittäjyyden
Pro gradu -tutkielma

Laatija:
Roope Muhonen

Ohjaajat:
Prof. Ulla Hytti
Työelämäprof. Laura Strömberg

17.05.2024
Helsinki

Turun yliopiston laatujärjestelmän mukaisesti tämän julkaisun alkuperäisyys on tarkastettu Turnitin OriginalityCheck -järjestelmällä.

Pro gradu -tutkielma

Oppiaine: Yrittäjyys

Tekijä: Roope Muhonen

Otsikko: Miten lapsuus- ja nuoruusajan pääomat heijastuvat yrittäjäksi ryhtymisen päätökseen. Nuorten yrittäjien kertomana.

Ohjaajat: Prof. Ulla Hytti, Työelämäprof. Laura Strömberg

Sivumäärä: 62 sivua + liitteet 2 sivua

Päivämäärä: 17.05.2024

Tässä Pro gradu -tutkielmassa tarkastellaan lapsuudessa hankittujen pääomien heijastumista yrittäjäksi ryhtymiseen Suomessa. Tutkimus hyödyntää ranskalaisen sosiologi Pierre Bourdieun pääomateoriaa, johon kuuluu taloudellinen, sosiaalinen, kulttuurinen ja symbolinen pääoma. Tutkielma keskittyy viiden yrittäjän kokemuksiin selvittääkseen, miten vaiheiset elämäkokemukset muovaavat yrittäjyyspyrkimyksiä.

Tutkielmassa on hyödynnetty kvalitatiivista eli laadullista tutkimusmenetelmää. Tämä toteutettiin erityisesti teemahaastatteluina, jotka tarjoavat syvällistä tietoa pääomien ilmentymisestä. Taloudellinen pääoma, kuten perheen varallisuus, tarjoaa tarvittavat resurssit ja turvan yrittäjyyden harkitsemiseen. Sosiaalinen pääoma, verkostojen ja yhteisön tuki, mahdollistaa yhteyksiä ja mentorointia, mitkä ovat keskeisiä apuja yrittäjille. Kulttuurinen pääoma, kuten koulutus ja taidot, parantaa taas yksilön pätevyyttä ja itsevarmuutta toimintaympäristössä. Symbolinen pääoma liittyy maineeseen ja arvostukseen, mitkä puolestaan vaikuttavat yrittäjän itsekuvaan ja mahdolliseen luotettavuuteen.

Tutkielman tarkoituksen ratkaisemisessa käytettiin apuna neljää osaongelmaa:

- Miten perheen ja yhteisön sosiaaliset suhteet muokkaavat yrittäjäksi ryhtymisen kynnystä?
- Millä tavoin varhainen altistuminen yrittäjyyteen liittyvälle kulttuurille heijastuu yrittäjien kokemuksiin yrittäjyyden vetovoimasta?
- Miten lapsuuden perheen taloudellinen tilanne heijastuu yrittäjäksi ryhtymisen resursseihin ja mahdollisuuksiin?
- Miten lapsuudessa saavutettu status (tai perheen status) on muokannut henkilön ajatuksia yrittäjyyden vetovoimasta, motivaatiosta ja yrittäjän omasta itseluottamuksesta?

Haastatteluaineisto analysoitiin käyttäen teemoittelua, jossa aineisto jaettiin keskeisiin teemoihin pääomateorioiden mukaan. Tulosten mukaan erilaiset pääomat ovat heijastuneet yrittäjien päätökseen ryhtyä yrittäjiksi. Erityisesti sosiaalinen pääoma ja vanhempien yrittäjätusta korostuivat haastateltujen yrittäjien yrittäjäksi ryhtymisen motiiveissa ja kokemuksissa.

Tämä tutkimus edistää ymmärrystä yrittäjyydestä tarjoamalla konkreettisia esimerkkejä siitä, kuinka sosiaalinen, taloudellinen, kulttuurillinen ja symboliset pääomat heijastuvat yrittäjäksi ryhtymiseen Suomessa. Tutkimus myös syventää ymmärrystä siitä, miten eri pääomat integroituvat keskenään ja miten ne muokkaavat yrittäjyyspolkuja. Tutkielma tuottaa tietoa myös siitä, kuinka tutkimukseen osallistuneiden yrittäjien verkostot ja resurssit heijastuvat heidän kykyynsä taistella yrittäjyyden haasteita vastaan.

Avainsanat: Kulttuurillinen pääoma, sosiaalinen pääoma, taloudellinen pääoma, symbolinen pääoma, yrittäjät, nuoret yrittäjät, lapsuus, Pierre Bourdieu

SISÄLLYSLUETTELO

1	Johdanto	8
1.1	Tausta ja tutkimuksen merkitys	9
1.2	Tutkielman tarkoitus ja osaongelmat	10
1.3	Tutkielman rajaukset ja avainkäsitteet	12
1.4	Tutkielman rakenne	12
2	Pääomien heijastuminen yrittäjiin	13
2.1	Pierre Bourdieun pääomat	13
2.2	Sosiaalinen pääoma	16
2.3	Kulttuurinen pääoma	18
2.4	Taloudellinen pääoma	21
2.5	Symbolinen pääoma	23
2.6	Lapsuus ja pääomat	25
2.7	Tutkielman teoreettinen kehys	27
3	Tutkielman toteutus	29
3.1	Tutkimusote	29
3.2	Tutkimusmenetelmät	29
3.3	Tutkimusaineiston keruu	30
3.4	Tutkimusaineiston analyysi	32
3.5	Tutkimuksen luotettavuus	33
3.6	Eettiset näkökohdat ja tietoturva	34
4	Tutkimustulokset	36
4.1	Yleiset havainnot	36
4.2	Teemoittainen analyysi	36
4.2.1	Haastateltujen lapsuus ja nuoruus yleisesti	37
4.2.2	Sosiaalinen pääoma ja yrittäjät	38
4.2.3	Kulttuurillinen pääoma ja yrittäjät	41
4.2.4	Taloudellinen pääoma ja yrittäjät	43
4.2.5	Symbolinen pääoma ja yrittäjät	45

4.3 Yhteenveto tuloksista	48
5 Keskustelu	50
5.1 Tulosten tulkinta ja johtopäätökset	50
5.2 Tutkimuksen rajoitukset	54
5.3 Ehdotukset jatkotutkimuksille	54
Lähteet	57
Liitteet	63
Liite 1. Haastattelukysymykset	63

KUVIOT

Kuvio 1 Pääomateoriat (Soveltaen Harvey & Maclean, 2008) sivu 19

Kuvio 2 Sosiaalinen pääoma ja yrittäjyys (Soveltaen Gedejlovic, 2013) sivu 21

TAULUKOT

Taulukko 1 Yrittäjien nimimerkit sivu 39

1 Johdanto

Yrittäjyys on yksi taloudellisen kasvun vetureista, eikä sen vaikutuksia voi aliarvioida myöskään yhteiskunnallisen kehityksen saralta. Yrittäjyys ei pelkästään luo uusia työpaikkoja ja edistä innovaatiota, mutta tarjoaa ihmisille myös mahdollisuuden itsensä toteuttamiseen sekä taloudelliseen itsenäisyyteen. (Neumann, 2020). Suomessa, kuten monissa muissakin länsimaissa, yrittäjäksi ryhtyminen on laillisesti mahdollista lähes kaikille kansalaisille, mutta arjessa erilaiset sosioekonomiset tekijät voivat muuttua esteiksi tai mahdollisuuksiksi henkilön pohtiessa yrittäjäksi ryhtymistä. Tällaisia yrittäjäksi ryhtymisen tasa-arvoon vaikuttavia tekijöitä ovat esimerkiksi taloudellinen tilanne, sosiaaliset suhteet, kulttuuri, sekä symboliset pääomat. (Jayawarna, Jones & Macpherson, 2014).

Taloudellinen tilanne on yksi keskeisistä ajureista, joka voi tarjota tarvittavat resurssit yritystoiminnan aloittamiseen, tai toisaalta se voi asettaa esteitä yrittäjyydelle (Shane & Venkataraman, 2000; Casson & Wadeson, 2007). Sosiaaliset suhteet, kuten perhe, ystävät ja ammatilliset verkostot toimivat samalla tavalla keskeisessä roolissa yrittäjyydessä. Sosiaalisten suhteiden kautta yrittäjä voi saada tukea, neuvontaa ja esimerkiksi rahallisia resursseja. Suhteet voivat myös muokata yrittäjän itsevarmuutta sekä identiteettiä. (Sorenson, 2018). Häpeän ja arvostuksen merkitys yrittäjyyden kontekstissa nousee erityisesti esille kulttuurisista tekijöistä, jotka vaikuttavat yksilöiden päätökseen ryhtyä yrittäjäksi. Yhteiskunnissa, joissa epäonnistuminen nähdään nöyryytenä tai häpeänä, potentiaaliset yrittäjät voivat kokea pelkoa tai epäröintiä oman yritystoiminnan aloittamisesta. Häpeän tai epäonnistumisen mahdollisuus sekä sen tuoma sosiaalinen leima voivat vaikuttaa yksilön itsetuntoon ja julkiseen kuvaan. Samalla yhteiskunnan arvostus yrittäjyyttä kohtaan voi luoda positiivisen ilmapiirin, joka rohkaisee yksilöitä tarttumaan yrittäjyyttä koskeviin mahdollisuuksiin. Yrittäjyyden ollessa arvostettua yrittäjät voivat kokea ylpeyttä ja kunniaa heidän pyrkimyksistään. (Jayawarna, Jones & Macpherson, 2014). Yrittäjän perheen maine sekä verkostot ovat osa symbolista pääomaa, mitkä voivat niin ikään vaikuttaa yrittäjän mahdollisuuksiin. Vahvat sukunimet ja verkostot voivat avata ovia ja luoda luottamusta, kun taas niiden puuttuminen asettaa aloittavan yrittäjän epäedullisempaan asemaan. (De Clercq & Voronov, 2009).

Tutkielma keskittyy suomalaisten yrittäjien haastatteluihin, sillä tutkimukset osoittavat, että Suomessa yrittäjyys on yleisempää kuin muissa pohjoismaissa (Leskinen,

2022). Suomessa on yli 294 965 yritystä, jotka työllistävät 1,4 miljoonaa ihmistä. Yrityksistä 93 prosenttia on alle 10 hengen yrityksiä. (Suomen Yrittäjät Ry, 2021). Nuorten yrittäjyyshalukkuus on myös kasvussa, joka lisää tutkimuksen merkittävyyttä (Valtion nuorisoneuvosto, 2014). Vaikka yrittäjyyttä arvostetaan Suomessa, on tärkeä tunnistaa ja käsitellä niitä esteitä, jotka voivat estää yksilöitä hyödyntämästä yrittäjyyden mahdollisuuksia. Tämä edellyttää jatkuvaa tutkimusta ja yhteiskunnan kehittämistä, jotta voidaan varmistaa, että yrittäjyys on todella saavutettavissa kaikille. Tämä pro gradu - tutkielma kertoo viiden eri yrittäjän kokemuksista lapsuuden ja nuoruuden eri pääomien merkityksestä heidän päätökseensä ryhtyä yrittäjäksi. Pääomia käsitellään ranskalaisen sosiologi Pierre Bourdieuin pääomateorioiden pohjalta.

1.1 Tausta ja tutkimuksen merkitys

Yrittäjyys on keskeinen tekijä taloudellisen kasvun ja innovaatioiden saralla. Yrittäjyyden tutkimus on tärkeää, sillä sen avulla voidaan ymmärtää paremmin, miten uudet yritykset syntyvät ja kasvavat. (Shane & Venkataraman, 2000). Jotta tätä voi ymmärtää, tulee olla tietoa siitä, miksi ihmiset lähtevät yrittäjiksi ja mitkä tekijät ovat olleet osa tuota päätöstä. Aiempi tutkimus osoittaa, että isän ollessa yrittäjä, hänen pojallaan on suurempi todennäköisyys tulla yrittäjäksi kuin perheen, jossa vanhempana ei ole yrittäjää (Azubayeva, 2021).

Tähän pro gradu -tutkimukseen valittu lähestymistapa on Pierre Bourdieun (1986) neljän pääoman teoria. Bourdieun teorian mukaan yksilöiden sosiaalinen asema määräytyy neljän eri pääoman, taloudellisen, sosiaalisen, kulttuurillisen ja symbolisen pääoman perusteella. Nämä pääomat voivat olla sekä materiaalisia että immateriaalisia, ja ne voivat vaikuttaa yksilön kykyyn toimia ja menestyä eri sosiaalisissa ympäristöissä. (Bourdieu, 1986).

Tutkielma soveltaa Bourdieun teoriaa yrittäjyyden kontekstissa tavoitteena lisätä ymmärrystä siitä, miten lapsuuden aikana hankitut pääomat voivat heijastua yrittäjäksi ryhtymiseen aikuisiässä. Tiedon lisääminen varhaisten elämäkokemusten ja sosiaalisen taustan yhteydestä yrittäjyyteen on tärkeää, sillä aiemmassa tutkimuksessa on tutkittu vähemmän lapsuuden ja nuoruuden merkitystä kokonaisvaltaisesti yrittäjäksi ryhtymisen vaikuttajana. Aiempi tutkimus on keskittynyt enemmän yrittäjien koulutuksen merkitykseen sekä yrittäjähenkisyyden kasvattamiseen eri koulutusasteilla yrittäjyyden lisäämisen keinoina yhteiskunnissa. (Drennan, Kennedy & Renfrow, 2005).

Tutkielma on merkittävä myös siksi, että sen avulla voidaan ymmärtää, miten yrittäjyyttä voi edistää ja tukea. Jos lapsuuden pääomien yhteyttä yrittäjyyteen ymmärretään paremmin, on mahdollista kehittää tehokkaampia poliittisia toimia ja ohjelmia, jotka tukevat yrittäjyyttä sekä taloudellista kasvua.

Tutkielma on kvalitatiivinen tutkimus, jonka tarkoituksena on tuoda kvantitatiivista tutkimusta laajemmin nuorten yrittäjien omia kokemuksia ilmi. Kvalitatiivinen tutkimus on tärkeää, koska se antaa syvällisempää tietoa ja ymmärrystä tutkittavasta ilmiöstä. (Cassell & Bishop, 2018). Tutkimus tuo esiin nuorten yrittäjien omia kokemuksia ja näkemyksiä, jotka voivat valaista merkityksellisiä tekijöitä ihmisten yrittäjyysmatkassa.

1.2 Tutkielman tarkoitus ja osaongelmat

Tutkimuksen keskeinen tarkoitus on vastata kysymykseen: ”Miten lapsuuden- ja nuoruusajan pääomat heijastuvat yrittäjäksi ryhtymisen päätökseen?”. Tutkimuskysymykseen vastataan nuorten yrittäjien haastatteluiden pohjalta. Kysymys nousee laajemmasta tutkimusongelmasta, joka liittyy yrittäjyyden sosiaaliseen ja kulttuuriseen kontekstiin (Azubayeva, 2021). Vaikka yrittäjyys on usein esitetty yksilöllisenä saavutuksena, se on myös syvästi upotettu sosiaalisiin ja kulttuurisiin rakenteisiin (Jayawarna, Jones & Macpherson, 2014). Tämän tutkimuksen tavoitteena on tuoda esiin näitä rakenteellisia tekijöitä, sekä tarkastella niiden merkityksellisyyttä yrittäjäksi ryhtymisessä.

Tutkimuksen tavoitteeseen pyritään pääsemään neljän osaongelman avulla.

Osaongelmat:

- Miten perheen ja yhteisön sosiaaliset suhteet muokkaavat yrittäjäksi ryhtymisen kynnystä?
- Millä tavoin varhainen altistuminen yrittäjyyteen liittyvälle kulttuurilliselle pääomalle on heijastunut yrittäjäksi ryhtymisen houkuttelevuuteen?
- Miten lapsuuden perheen taloudellinen tilanne heijastunut yrittäjäksi ryhtymisen resursseihin ja mahdollisuuksiin?
- Miten lapsuudessa ja perheessä koettu maine tai kunnia on muokannut ajattelua yrittäjyyden vetovoimasta, motivaatiosta sekä yrittäjän itseluottamuksesta?

Ensimmäinen osaongelma pyrkii avaamaan sosiaalisen pääoman merkitystä yrittäjäksi ryhtymisessä. Sosiaalinen pääoma on yksi Pierre Bourdieuin tunnetuimmista pääomien

teorioista ja sen vaikutusta yrittäjille voidaan pitää merkittävänä. Jos yrittäjillä on oikeanlaista sosiaalista pääomaa voi se avata ovia ja pääsyä oikeanlaiseen tietoon, osaamiseen ja esimerkiksi rahoitukseen. (McKeever, Anderson & Jack, 2014).

Toinen osaongelma pyrkii valjastamaan kulttuurisen pääoman merkitystä yrittäjiin. Kulttuurinen pääoma vaikuttaa niin henkilön itsensä kuin hänen perheensä koulutukseen, kulttuurilliseen taustaan, kuin mahdollisesti hänen kykynsä tunnistaa liiketoimintamahdollisuuksia. Yrittäjyyteen liittyvä kulttuuri on muun muassa koulutusta, kursseja, mediaa tai perheen omia kokemuksia yrittäjyydestä. (Jayawarna, Jones & Macpherson, 2014).

Kolmas osaongelma keskittyy siihen pääomaan, joka useimmille tulee ensimmäisenä mieleen pääomista puhuttaessa eli taloudelliseen pääomaan. Taloudelliset pääomat kuten perheen säästöt voivat tarjota apua uuden yrityksen perustamiseen (Shane & Venkataraman, 2000; Casson & Wadeson, 2007). Osaongelman avulla on mahdollista tunnistaa eri taloudellisen pääoman tekijöitä, jotka mahdollisesti vaikuttavat henkilön yrittäjäksi ryhtymiseen.

Neljäs ja viimeinen osaongelma tutkii lapsuudessa saavutettua mahdollista symbolista pääomaa — kuinka perheen saavutettu maine, kunnia tai yrittäjän oma ajatusmaailma on vaikuttanut yrittäjyyden vetovoimaan, henkilön motivaatioon tai tämän itseluottamukseen. Itse symbolinen pääoma saa oman arvonsa muiden pääomien tunnistamisesta (Lebaron, 2014), minkä vuoksi se on mielenkiintoinen tutkittava juuri yrittäjyyden näkökulmasta, sillä yrittäjä joutuu hyödyntämään monia eri keinoja onnistuakseen yrittäjyydessä.

Tutkielmassa hyödynnetään teoreettista ja empiiristä tutkimusta osaongelmiin sekä sitä kautta tutkimuksen tarkoitukseen vastaamisessa. Toteutin tutkielman empiirisen osuuden kvalitatiivisena haastattelututkimuksena nuorille yrittäjille, kerätäkseen tietoa nuorten yrittäjien kokemuksista ja näkemyksistä yrittäjyydestä. Haastattelut tarjosivat mahdollisuuden syventää ymmärrystä siitä, miten erilaiset pääomat vaikuttavat yrittäjäksi ryhtymiseen ja miten ne muokkaavat yrittäjyyden polkuja ja käytäntöjä (Wengraf, 2001). Haastattelut toteutettiin yksilöhaastatteluina videoyhteyksiä hyödyntäen. Haastatteluiden avulla pyrittiin saamaan hyvä ja monipuolinen aineisto tutkielman tarkoitusta varten.

1.3 Tutkielman rajaukset ja avainkäsitteet

Tässä tutkimuksessa nuorilla yrittäjillä viitataan iältään 18–35-vuotiaisiin henkilöihin, jotka ovat perustaneet oman yrityksen tai toimivat yrittäjinä. Heidän yritystoimintansa on joko pää- tai sivutoimista. Tässä tutkimuksessa yrittäjyyden määritelmä liittyy Suomessa käytössä olevaan y-tunnukseen. Kaikki yrittäjät olivat joko yrityksen perustajia, tai heillä oli merkitsevä osuus yrityksessä ja olivat sen päättävässä asemassa. Kaikilla haastateltavilla oli käytössä aktiivinen y-tunnus.

1.4 Tutkielman rakenne

Tutkielman johdantoa seuraa tutkimuksen teoriaosuus, joka koostuu useasta eri alakappaleesta aiheinaan Pierre Bourdieun pääomateoriat ja niiden merkitys yrittäjyydelle. Teoriaosan kappaleet alkavat 2.1. jossa käydään läpi Pierre Bourdieuin pääomateorioita yleisesti ja niiden kritiikkiä. Kappaleessa 2.2. käydään läpi sosiaalista pääomaa, kappaleessa 2.3. kulttuurillista pääomaa, osiossa 2.4. taloudellista pääomaa sekä sen merkitystä ja viimeisessä pääomia käsittelevässä kappaleessa 2.5. käydään läpi symbolisen pääoman vaikutuksia. Luvussa 2.6. käydään läpi lapsuuden merkitystä pääomien muodostumiseen ja vaikutukseen yleisesti. Luvussa 2.7. muodostetaan tutkimuksen teoreettinen kehys.

Metodologialuvussa kolme kuvaillaan tutkielman tiedonkeruumenetelmiä, sekä perustellaan teemahaastattelujen käyttämistä tiedonkeruumenetelmänä. Kolmannessa luvussa käydään läpi myös aineiston analyysimetodi, tutkielman luotettavuus, sekä eettiset näkökulmat ja tietoturvaan liittyvät asiat. Tutkielman neljäsluku on tulosluku, jossa käydään läpi empiirisen tutkimuksen keskeiset löydökset ja tuodaan esille yrittäjien haastatteluita. Tulosluku on jaettu pääomien mukaisesti, jotta aineiston analysointi ja läpikäyminen olisi mielekkäämpää. Tulosluvun jälkeen on viides luku, joka käsittää keskustelun. Keskusteluluvussa tulkitaan tuloksia, tehdään johtopäätöksiä ja pohditaan tutkielman rajoituksia, sekä tehdään ehdotuksia jatkotutkimuksille.

2 Pääomien heijastuminen yrittäjiin

Jotta tutkimusta ja yrittäjien kuvailua lapsuuden eri pääomien merkityksestä yrittäjäksi ryhtymiseen voi paremmin ymmärtää, on hyödyllistä käsitellä aiheen kirjallisuutta. Yrittäjyys on dynaaminen ja moniulotteinen ilmiö, joka muovaa talouksia sekä yhteiskuntia maailmanlaajuisesti. Yrittäjäksi ryhtymisen askeleet ovat kuitenkin yksilöllisiä ja niihin vaikuttavat monet tekijät. Erityisesti lapsuuden ja myöhempien mahdollisuuksien rooli yrittäjäksi lähtemisessä on tärkeää, koska se voi rajoittaa tai mahdollistaa yrittäjyyden toteutumisen. Paremmat koulutusmahdollisuudet, taloudelliset resurssit ja sosiaalinen pääoma ovat tekijöitä, jotka voivat lisätä yrittäjäksi ryhtymisen houkuttelevuutta. Henkilöt, joiden lapsuus on ollut varakkaammassa ympäristössä saattavat kokea vähemmän esteitä yrittäjyyteen liittyvien riskien ottamiselle. (Neumann, 2020).

2.1 Pierre Bourdieun pääomat

Pierre Bourdieuta pidetään yhtenä 1900-luvun tärkeimmistä sosiaalifilosofeista (Grenfell, 2014). Hän oli ranskalainen 1930-luvulla syntynyt mies, jonka ajatukset ja opinnot ovat Bourdieunin opeista kirjan kirjoittaneen Michael Grenfieldin mielestä mullistavia sosiologian kentällä. Bourdieun työnsä alkoi tutkimuksilla Algeriassa ja Ranskan Béarnissa, missä hän teki etnografisia tutkimuksia. Se laajensi hänen ajatusmaailmaansa ja ne johtivat hänet syventymään useisiin eri yhteiskuntatieteiden osa-alueisiin kuten kulttuuriin, koulutukseen ja kieleen. (Grenfell, 2014).

Yksi Bourdieun tunnetuimmista teoksista on vuonna 1993 julkaistu teos "La misère du monde", suomeksi Maailman kurjuus. Teos avaa eri yhteiskuntaluokkien kertomuksia kokemastaan sosiaalisesta kärsimyksestä Ranskassa. Tämä oli teos, joka nosti Bourdieunin median keskipisteeksi. Hän kuoli vuonna 2002, mutta hänen teoksensa vaikuttavat edelleen tutkimukseen ja ne vaikuttavat myös tähän pro gradu -tutkielmaan. Hänen työtään pidetään arvokkaana juuri sen sovellettavuuden ja monipuolisuuden takia. (Grenfell, 2014).

Pierre Bourdieu ei nähnyt pääomaa vain taloudellisena sanana tai aatteena vaan laajempänä käsitteenä (Grenfell, 2014). Hänen mukaansa on mahdotonta ymmärtää maailmaa kunnolla, jos ei huomioi pääoman kaikkia muotoja, vaan keskitytään

pelkästään taloudelliseen pääomaan. Kaupallisuus ja kaupallinen pääomien vaihto olisi Bourdieun mukaan vain yksi pääoman ominaisuus, eikä sille tulisi antaa liikaa tilaa tutkimuksissa. (Bourdieu, 1986). Tässä pro gradu -tutkielmassa keskitymmekin yrittäjien lapsuuden kokemusten heijastumiseen yrittäjäksi ryhtymiseen useiden eri pääomien kautta, joita Pierre Bourdieu on kuvaillut. Nämä pääomat (kuvio 1) ovat taloudellisen pääoman lisäksi sosiaalinen, kulttuurillinen, ja symbolinen pääoma.

Pierre Bourdieun pääomien teorian ymmärtämistä tukee hänen käsitteensä sosiaalisesta tilasta (social space). Bourdieun mukaan sosiaalinen tila voidaan luokitella metaforiseksi käsitteeksi, joka kuvaa yhteiskunnan jäsenten välisiä suhteita. Sosiaalinen tila on abstrakti esitys yhteiskunnasta, jossa eri yksilöt sijoittuvat eri tavalla toisiinsa nähden heidän pääomiensa määrän ja laadun perusteella. (Dann, 2017). Tämä sosiaalinen tila on rakennettu pääomien eriarvoisen jakautumisen ympärille. Bourdieu (1986) määrittelee pääomat neljään pääoman luokkaan, jotka käsittelevät taloudellisia resursseja, sosiaalisia suhteita, kulttuurillista tietämystä tai symbolistista tunnustusta. Nämä pääomat ovat Bourdieun mukaan keskeisiä sosiaalisen aseman ja vallan määrittäjiä yhteiskunnassa, sekä voivat vaikuttaa ihmisen tulevaisuuteen. (Bourdieu, 1986). Sosiaalisen tilan määritelmä tulee tärkeäksi myös yrittäjyyden tutkimuksen näkökulmasta, sillä yrittäjyys ei ole pelkästään yksilöiden ominaisuuksista johtuvaa toimintaa, vaan se on tiiviisti sidoksissa myös laajempiin sosiaalisiin ja institutionaalisiin konteksteihin, jotka voivat joko edistää tai estää yrittäjyystoimintaa. (Vassilopoulou, Ozbilgin & Forson, 2014).

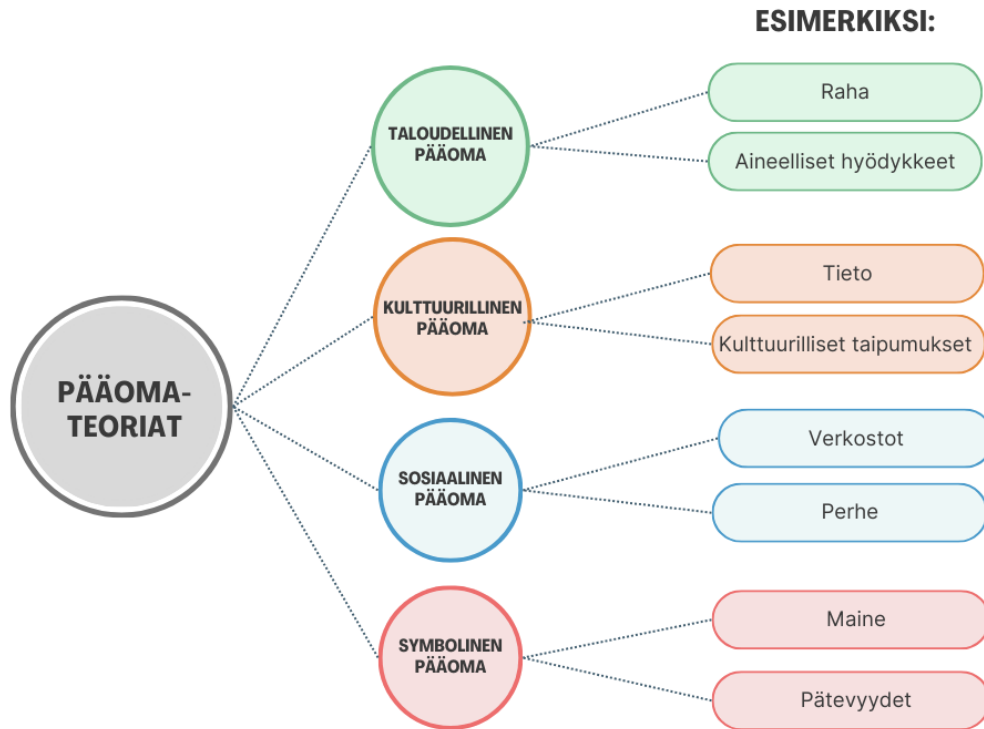
Yrittäjyys näyttäytyy Bourdieun näkökulmasta tarkasteltuna siten, että yrittäjyyden mahdollisuudet ja haasteet muotoutuvat juuri näiden pääomien jakautumisen kautta sosiaalisessa tilassa. Yrittäjyys ei siten ole vain yksilön ominaisuuksien tulos, vaan se on syvästi kietoutunut yhteiskunnalliseen kontekstiin, jossa pääomien eriarvoisuus vaikuttaa yrittäjän toimintaedellytyksiin. Esimerkiksi yrittäjän kyky tunnistaa ja hyödyntää liiketoimintamahdollisuuksia riippuu hänen sijoittumisestaan sosiaalisessa tilassa. Jos yrittäjä ei esimerkiksi käytä itse luksusmerkkejä ja täten tiedä mitä varakkaat ostajat toivovat ostamiltaan tuotteiltaan, voi yrittäjän olla hankala samaistua heidän kulutustottumuksiinsa ja perustaa luksustuotemerkkiä onnistuneesti. (Dann, 2017).

Bourdieun työt ovat saaneet osakseen myös kritiikkiä. Monet hänen teoksistaan ovat jo vuosikymmenien ikäisiä ja keskittyvät pääsääntöisesti Ranskaan, minkä lisäksi teokset ovat yleisesti myös hyvin eurosentrisiä. Onkin pohdittava pitääkö Bourdieun päätelmät paikkaansa myös muissa ajoissa, sekä paikoissa. (Purhonen, 2014).

Bourdieuun pääomateorioiden kritiikki on ollut moniulotteista ja kattaa useita erilaisia näkökulmia. Bourdieun pääoman teoriat, jotka jaotellaan taloudelliseen, sosiaaliseen, kulttuuriseen ja symboliseen muotoon, ovat keskeisiä ymmärrykselle sosiaalisten eriarvoisuuksien ja valtarakenteiden tarkastelulle yhteiskunnassa. (Schirone, 2023). Vaikka teorian on jaettu useisiin eri elämän osa-alueisiin, on Bourdieunkin analyysiä sosiaalisesta todellisuudesta kutsuttu liian yksinkertaiseksi. Kritiikki argumentoi, että oikea elämä on kompleksisempää verrattuna pelkästään pääomien vaikutukseen. Ihmisten elämiin vaikuttaa pääomien lisäksi myös esimerkiksi moraalit, etiikka ja ihmisen välinen kemia. (Ramsey, 2024).

Bourdieuun työtä on kritisoitu myös liian kevyestä empiiristen todisteiden luomisesta. Bourdieun teoriat ovat usein teorioita, joita voi olla hankala todistaa. Kuinka henkilö voi esimerkiksi tieteellisesti todistaa tai toisaalta kumota henkilön omaavan kulttuurillista pääomaa? Tai kuinka voidaan todistaa kulttuurisen pääoman linkittyvän muihin elämän osa-alueisiin? Bourdieu onkin odottanut, että muut ihmiset jatkavat hänen työtänsä, ja tekevät nämä tutkimukset hänen teorioidensa pohjalta. (Ramsey, 2024).

Kritiikistä huolimatta voi todeta Pierre Bourdieun työn vaikuttaneen yrittäjyystutkimukseen, ja sitä voi pitää hyödyllisenä käytettäväksi myös tähän tutkimukseen. Bourdieun lähestymistapa voi paljastaa taustalla olevat voimadynamiikat ja sosiaaliset rakenteet, jotka muovaavat yrittäjyyden mahdollisuuksia ja toimintaa, edistäen samalla syvempää ymmärrystä yrittäjyysprosessista, joka ylittää pelkästään yksilökeskeiset näkökulmat. (Vassilopoulou, Ozbilgin & Forson, 2014).



(Harvey & Maclean, 2008)

Kuvio 1 Pääomateoriat (Soveltaen Harvey & Maclean, 2008)

2.2 Sosiaalinen pääoma

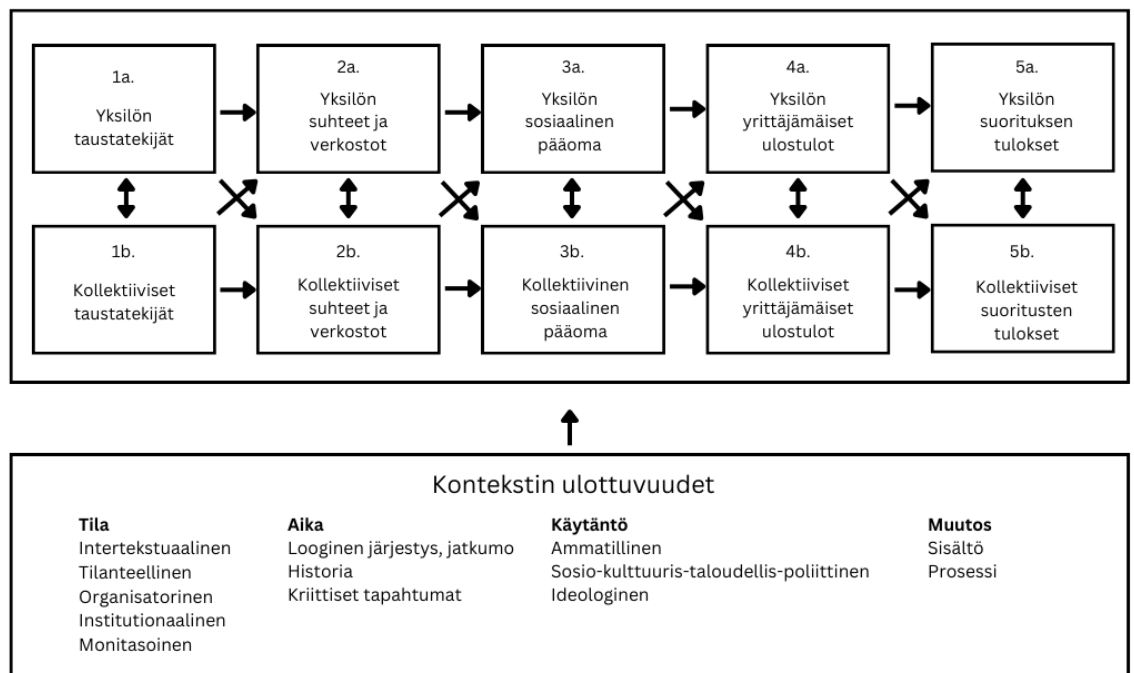
Sosiaalinen pääoma on herättänyt viime vuosikymmeninä paljon huomiota ja onkin yksi Bourdieun tunnetuimmista pääomien teorioista. Sosiaalinen pääoma on verkostopohjainen resurssi, jota löytyy eri suhteista ja se kertyy siten yksilölle. (Pinxten & Lievens, 2014). Bourdieu määrittelee sosiaalisen pääoman ”todellisten tai potentiaalisten resurssien kokonaisuudeksi, jotka liittyvät kestävien, vähemmän tai enemmän rakentuneiden keskinäisten tuttavuuksien ja tunnustuksien suhdeverkostoiksi.” (Bourdieu, 1986). Sosiaalisen pääoman infrastruktuuri voidaan katsoa rakentuvan sekä kognitiivisista (esimerkiksi luottamuksesta) että rakenteellisista (muodollisen ja epämuodolliset verkostot) elementeistä. (Pinxten & Lievens, 2014).

Yrittäjyyden on usein katsottu olevan mahdollisuuksien löytämistä ja niiden hyödyntämistä taloudellisesta näkökulmasta. Kuitenkin nykytutkimuksessa on kiinnitetty huomiota siihen, että yrittäjyys tapahtuu todellisessa elämässä ja sijaitsee yhteisöissä, jolloin yritykset ja yrittäjät ovat juurtuneet myös sosiaalisessa kontekstissa yhteisöihin ja

ympäristöön. Voidaankin ajatella, että yrittäjyys on eräänlainen ilmaisu yksilöiden, yhteisöjen ja yhteiskunnan vuorovaikutuksesta. (McKeever, Anderson & Jack, 2014).

McKeeverin ym. mukaan (2014) sosiaalisen pääoman merkitys korostuu yrittäjillä varsinkin verkostojen, resurssien ja sosiaalisen yhteyksien muodossa. Sosiaalinen pääoma voidaan nähdä avainkomponenttina, joka edistää ja mahdollistaa yrittäjyyttä tarjoamalla pääsyä osaamiseen, tietoon sekä mahdollisesti rahoitukseen. Yrittäjyys on syvällisesti osana sosiaalisia ja kulttuurillisia konteksteja, joissa eri yritykset ja yrittäjät toimivat. Yrittäjyydessä sosiaalisen pääoman ymmärtäminen ja sen hyödyntäminen voikin edellyttää paikallisten yhteisöjen ja verkostojen dynamiikan tuntemusta. (McKeever, Anderson & Jack, 2014).

Julie Battilana (2006) näki sosiaalisen pääoman keskeisenä tekijänä yrittäjyyden mahdollistajana. Hänen mukaansa yksilön kyky muodostaa ja ylläpitää suhteita voi avata ovia uusille yhteistyömahdollisuuksille, tarjota arvokasta tietoa, resursseja sekä auttaa rakentamaan uskottavuutta ja luottamusta tärkeiden sidosryhmien keskuudessa. Artikkelissaan Battilana korostaa, kuinka tärkeää on ymmärtää yhteiskunnallisia rakenteita ja niiden vaikutusta yksilöiden tulevaisuuteen varsinkin yrittäjyydessä. Riittävä sosiaalinen pääoma voi siis tarjota puitteet, joissa henkilö oppii ja kasvaa yrittäjänä mahdollisesti nopeammin kuin ilman saatavilla olevaa sosiaalista pääomaa. (Battilana, 2006).



(Gedajlovic 2013)

Kuvio 2 Sosiaalinen pääoma ja yrittäjyys (Soveltaen Gedejlovic, 2013)

Sosiaalisen pääoman kertymistä yrittäjille on myös tutkittu, joskin sen ymmärtäminen voi olla hankalaa ja monimutkaista. Tässä Gedajlovin vuonna 2013 luomassa mallissa (kts. kuvio 2) on pyritty järjestämään sosiaalisen pääoman ja yrittäjyyden yhteyttä ja luonnetta, sekä niiden merkitystä toisille. Kaaviossa prosessi on jaettu viiteen vaiheeseen, jossa yksilön tietotaito sekoittuu kollektiivisesti hänen ympärillensä olevien ihmisten tietotaitoon ja sosiaalisen pääomaan. Tämä malli korostaa sosiaalisten verkostojen merkitystä resurssien, kuten tiedon, tuen ja luottamuksen välittäjänä. Esimerkiksi yksilölliset suhteet voivat tarjota yrittäjälle pääsyn arvokkaisiin resursseihin, jotka ovat olennaisia uuden yrityksen perustamisessa. Koko kaaviota avaa vielä kontekstin ulottuvuudet, jotka muistuttavat, että sosiaalisen pääoman ja yrittäjyyden väliset yhteydet eivät ole staattisia, vaan ne voivat vaihdella riippuen eri olosuhteista. (Gedajlovic 2013) Näihin olosuhteisiin voi vaikuttaa esimerkiksi yrittäjän asuinpaikka.

Williamsin, Hugginsin ja Thompsonin (2017) tekemä tutkimus täydentää Gedajlovin mallia osoittamalla, kuinka sosiaalisen pääoman dynamiikka yrittäjyyden kontekstissa voi vaihdella merkittävästi riippuen yrittäjän asuinpaikasta. Tutkimuksessa korostetaan, että vaikka yrittäjyys vaatii usein laajaa ja monipuolista verkostoa, taloudellisesti heikommilla alueilla sosiaalisen pääoman rajoitteet voivat olla suuria ja voivat estää yrittäjyyden kehittymistä. Tiukasti tällaisilla alueilla olevat verkostot voivat tarjota vähemmän resursseja ja tukea, mikä voi vaikeuttaa yrittäjäksi ryhtymistä. Tutkielman tulos osoitti, että verkostojen laajuus ja moninaisuus ovat avainasemassa, kun tarkastellaan sosiaalisten suhteiden roolia yrittäjyyden edistämässä, erityisesti haastavissa ympäristöissä. Tutkielma korosti siis jo aikaisemmin todettua - yrittäjyys on paitsi taloudellinen toiminta, myös syvällisesti sosiaalinen prosessi, jossa paikallinen konteksti ja verkostojen laatu ovat suuressa roolissa. (Williams, Huggins & Thompson, 2017).

2.3 Kulttuurinen pääoma

Bourdieuin teorian mukaan kulttuuripääoma on keskeinen tekijä yksilöiden sosiaalisessa ja taloudellisessa asemassa, ja se voi suoraan vaikuttaa myös yrittäjäksi ryhtymiseen (Wdowiak ym., 2012). Kulttuurinen pääoma voidaan jakaa kolmeen muotoon: ruumiillistunut, objektivisoitu ja institutionalisoitu pääoma. Ruumiillistunut pääoma viittaa henkilön omaksumiin taitoihin ja tietoihin, jotka vaativat aikaa ja vaivaa, kuten

koulutus ja kulttuuriset taidot. Objektivisoitu pääoma sisältää materiaaliset esineet, kuten kirjat ja taide, jotka ilmentävät kulttuurista kompetenssia, kun taas institutionalisoitu pääoma koostuu esimerkiksi tutkinnoista ja koulutuksesta. (Purhonen, 2014).

1980-luvulla Bourdieu tarkasteli kulttuuripääoman eri muotoja ja niiden merkitystä yhteiskunnassa. Hän huomautti, että koulutusjärjestelmä saattaa suosia sosioekonomisesti paremmin toimeen tulevia, mikä voi luoda epätasa-arvoa, joka jatkuu sukupolvelta toiselle. Tämä dynamiikka osoittaa, kuinka kulttuuripääoma voi toimia ponnahduslautana parempaan tulevaisuuteen, mutta sen saaminen voi olla hankalaa. (Purhonen, 2014).

Bourdieuin kulttuuripääomateoria, jota kutsutaan myös "rakenne-Bourdieuina", on herättänyt keskustelua sen sovellettavuudesta suomalaiseseen kontekstiin. Kirjassa *Suomalainen Maku* mukaan erosi merkittävästi Bourdieuin kuvailemasta Ranskan yhteiskunnasta, erityisesti koska Suomessa ei ole samanlaisia selkeitä luokkaeroja tai yhtä vahvaa kulttuurista identiteettiä, joka olisi verrattavissa esimerkiksi Britannian luokkarakenteeseen. Tämän seurauksena kulttuuristen erojen merkitys sosiaalisessa eriytymisessä ja kulttuurisen pääoman rooli eivät ole Suomessa yhtä korostuneita. Lisäksi on ehdotettu, että kulttuuriset kentät Suomessa ovat suhteellisen eriytymättömiä, mikä merkitsisi, että kulttuurisen pääoman vaihtelu ei näyttäisi olevan yhtä ratkaiseva tekijä yhteiskunnallisessa eriytymisessä. (Purhonen, 2014). Tämä on hyvä yrittäjyyden kannalta, koska kulttuurisella pääomalla on vaikutusta myös yrittäjäksi ryhtymiseen (Lutz, Noseleit & Tundui, 2021).

Kulttuurinen pääoma voi siis vaikuttaa yrittäjyyteen monella tapaa. Se voi vaikuttaa yrittäjän kykyyn tunnistaa ja hyödyntää liiketoimintamahdollisuuksia. Esimerkiksi yrittäjän koulutus, kulttuurillinen tausta ja kokemus voivat vaikuttaa siihen, miten yrittäjä näkee liiketoimintamahdollisuudet ja kuinka hän niihin reagoi. (Jayawarna, Jones & Macpherson, 2014). Samalla kulttuurinen pääoma voi vaikuttaa yrittäjän kykyyn luoda ja ylläpitää myös hänen sosiaalisia suhteitaan. Yrittäjän omat kulttuurilliset taidot tai tietämykset voivat auttaa häntä luomaan luottamusta hänen työntekijöihin, asiakkaisiin, toimittajiin tai muihin tärkeisiin sidosryhmiin. Yrittäjän oma kulttuurinen pääoma voi auttaa myös luomaan yritykseen kulttuurista pääomaa, joka on tärkeää yrityksen menestykselle. Jos yrittäjä on merkittävässä roolissa yrityksessä, hänen kulttuurilliset arvonsa ja uskomukset luultavasti vaikuttavat myös yrityksen arvoihin, normeihin ja käytäntöihin. Nämä taas voi vaikuttaa yrityksen suorituskykyyn ja kilpailukykyyn. (Jayawarna, Jones & Macpherson, 2014).

Yrittäjän oma kulttuurinen pääoma voi olla myös suoraan perittyä. Nämä tiedot, taidot ja koulutus voivat siirtyä perheen ja sosiaalisen taustan kautta suoraan yrittäjälle ja ne voivat olla keskeisessä asemassa yrittäjäksi ryhtymiseen haluamisessa. Lutz (2021) tunnisti perityn kulttuurisen pääoman keskeisiksi tekijöiksi lapsuuden sosioekonomisen aseman, lapsuuden aikaisen sosiaalisen ympäristön ja yrittäjyyden roolimallit, kuten esimerkiksi yrittäjävanhemmat. Nämä tekijät voivat muokata jo varhaisessa vaiheessa yksilöiden yrittäjähenkä ja aspiraatiota. Perityn kulttuurisen pääoman lisäksi institutionalisoituneella kulttuurillisella pääomalla voi olla merkittävä vaikutus yrittäjyyden houkuttelevuuteen. Institutionalisoitunutta kulttuurista pääomaa voidaan saada esimerkiksi koulutuksen kautta. Lutz (2021) toteaa, että korkeampi koulutustaso on yhteydessä korkeampaan halukkuuteen kasvattaa yritystä, johtuen paremmasta mahdollisuuksien tunnistamisesta. Koulutus ei anna vain tarvittavia taitoja ja tietoja, kuten ymmärrystä yhteiskunnan toiminnasta tai vaikkapa verotuksesta, mutta myös lisää itseluottamusta ja analyttisiä kykyä, mitkä ovat olennaisia yrittäjäyksen menestyksen kannalta. (Lutz, Noseleit & Tundui, 2021).

Wdowiak ym. (2012) totesivat tutkiessaan kulttuurisen pääoman merkitystä aloittavissa, että korkeamman koulutustason nähdään vaikuttavan positiivisesti uusien yritysten suorituskykyyn. Koulutetummat yrittäjät voivat omaksua suurempaa kurinalaisuutta, itseluottamusta ja analyttisiä taitoja, jotka parantavat päätöksentekoa yrityksissä. Tutkimuksessa huomattiin myös, että individualistiset arvot, kuten luovuus, autonomia, ja haasteiden vastaanottaminen, paransivat yrittäjyyden menestymismahdollisuuksia. Nämä arvot johtivat innovointiin sekä suurempaan todennäköisyyteen luoda uusia yrityksiä. Individualistiset arvot johtavat myös yrittäjän kokemaan suurempaa tyytyväisyyttä itsensä työllistämisestä, joka taas lisää yrittäjämäistä käytöstä. Nämä arvot istutetaan varhaisessa lapsuudessa perheen ja koulutusjärjestelmän kautta. Yrittäjät, jotka kasvavat ympäristössä, joka edistää aikaisemmin mainittuja arvoja, ovat jälleen paremmin varustautuneita tunnistamaan ja hyödyntämään liiketoimintamahdollisuuksia. Tämä taas johtaa usein heidän yritystensä parempaan suorituskykyyn. (Wdowiak ym., 2012).

Oikea koulutus voi myös parantaa yrittäjän taloudellista lukutaitoa, ja taloudellinen lukutaito taas parantaa yrityksen onnistumisen mahdollisuutta. Tämä korostuu varsinkin pienten ja keskisuurten yritysten kohdalla. (Anshika & Singla, 2022). Anshikan & Singlan (2022) tekemän raportin mukaan monet yrittäjät kokevat haasteita taloudellisten tietojen hyödyntämisessä ja ymmärtämisessä, mikä voi rajoittaa heidän kykyään tehdä

informoituja päätöksiä, mikä puolestaan pienentää heidän yrityksensä mahdollisuuksia. Jos taloudellista lukutaitoa parannetaan, se voi edistää yrityksen kasvua, vakautta ja innovatiivisuutta. Parantamalla taloudellista lukutaitoaan yrittäjät voivat paremmin hallinnoida yrityksen rahoitusta, hyödyntää uusia mahdollisuuksia markkinoilla sekä välttää taloudellisia riskejä, jotka voivat vaarantaa yrityksen taloudellisen tulevaisuuden. (Anshika & Singla, 2022). Samalla he tulevat kasvattaneeksi omaa kulttuurista pääomaansa. (Lutz, Noseleit & Tundui, 2021).

Kulttuurisen pääoman ja yrittäjyyden välinen linkki voi johtaa myös yrittäjyyden muotoihin, joita ei aja pelkästään ajatus itsensä toteuttamisesta. Azubayeva (2021) tutki kulttuuripääoman vaikutusta yrittäjyyden kehittymiseen Walesissa. Tutkimuksen ensimmäinen löydös on, että isän yrittäjätausta oli merkittävä ennustaja pojan yrittäjäksi ryhtymiselle. Pojat, joiden isät olivat yrittäjiä, valitsivat todennäköisemmin yrittäjyyden ammatikseen. Tämä tukee kulttuuripääoman teoriaa, jonka mukaan perheiden kulttuurinen pääoma siirtyy sukupolvelta toiselle ja vaikuttaa lasten ammattivalintoihin. Tähän havaintoon liittyi myös toinen tekijä, joka totesi, että vähävaraisten isien pojat ryhtyivät useammin yrittäjäksi tarpeen takia. Köyhyys isän taustalla lisäsi todennäköisyyttä, että poika ryhtyi yrittäjäksi, joka korostaa niin sanottujen ”necessity entrepreneurs” (tarpeesta syntyneet yrittäjät) roolia. Tutkimuksen mukaan vähävaraisten isien pojilla oli korkeampi taipumus ryhtyä yrittäjiksi, koska he pyrkivät parantamaan perheen taloudellista tilannetta. Saman tutkimuksen mukaan yrittäjyysperinteet ja kulttuurinen pääoma eivät välttämättä rajoitu vain yhteen sukupolveen, vaan ne voivat ulottua myös useampaan sukupolveen. Tämä tarkoittaa, että paitsi isät, myös isoisät voivat vaikuttaa lastenlastensa ammattivalintoihin, joko suoraan tai epäsuorasti vanhempien kautta. (Azubayeva, 2021).

2.4 Taloudellinen pääoma

Taloudellinen pääoma on keskeisimpiä käsitteitä taloustieteessä ja viittaa usein materiaalisiin varoihin, jotka ovat nopeasti tai suoraan muutettavissa rahaksi. Taloudellinen pääoma voi myös vaikuttaa yksilön tai erilaisten ryhmien sosiaalisen asemaan ja jopa suoraan elämänlaatuun. Esimerkiksi henkilöillä, joilla on pääsy suureen taloudelliseen pääomaan, on usein paremmat mahdollisuudet saada koulutusta,

terveydenhuoltoa ja muita heidän elämänlaatuun parantavia palveluita. (Pinxten & Lievens, 2014).

Taloudellisen pääoman rooli yrittäjyydessä on monitahoinen ja merkittävä, sillä se vaikuttaa yrittäjäksi ryhtymistä harkitsevan henkilön päätöksentekoprosessiin usealla eri tavalla. Taloudellinen pääoma, kuten säästöt tai investoinnit, tarjoaa alkupääoman, joka voi olla välttämätöntä uuden yrityksen perustamiselle. Tämän alkupääoman puute voi tehdä yrittäjäksi ryhtymisestä haastavaa, mikä korostaa taloudellisen pääoman keskeistä roolia yrittäjyyden mahdollistajana (Shane & Venkataraman, 2000; Casson & Wadeson, 2007). Useasti yrittäjyydessä puhutaan mahdollisuuksista, toisin sanoen markkinaraoista. Nämä mahdollisuudet syntyvät usein, kun taloudessa esiintyy volatilitteettia, joka korostaa entisestään taloudellisten pääomien merkitystä yrittäjäksi ryhtymisen hetkillä. (Casson & Wadeson, 2007).

Yrittäjät kohtaavat merkittäviä uusia riskejä yrityksiä perustaessaan kuten taloudellisten sijoituksen menetystä, uramahdollisuuksien menetystä, perhesuhteiden rasittumista, henkilökohtaisen varallisuuden menetystä, sekä psykologisen hyvinvoinnin kärsimistä. (Busenitz, 1999). Henkilöt, joilla on valmiiksi merkittäviä taloudellisia pääomia, ovat paremmin varustautuneita kestämään näitä riskejä. (Casson & Wadeson, 2007). Taloudellinen pääoma tai taloudellinen tuki mahdollistaa myös esimerkiksi yrityksen sekä yrittäjän investoinnit laitteisiin, teknologiaan ja markkinointiin, jotka ovat keskeisiä tekijöitä yrityksen kasvun ja menestyksen kannalta. (Brush, Greene, & Hart, 2001). Henkilökohtainen taloudellinen pääoma toimii myös paitsi puskurina yrittäjyyteen liittyviä riskejä vastaan, myös lisää yrittäjän uskottavuutta potentiaalisten sijoittajien ja lainanantajien silmissä. Yrittäjiä, joilla on huomattavia henkilökohtaisia säästöjä yrityksessä kiinni, pidetään sitoutuneempina ja vähemmän riskialttiina, mikä voi helpottaa lisärahoituksen saamista ulkopuolisista lähteistä. Tämä dynamiikka luo positiivisen silmukan, jossa alkuperäinen taloudellinen vakaumus mahdollistaa lisäpääoman hankinnan, mikä taas tukee yrityksen kasvua ja kestävyyttä. (Loss & Renucci, 2013).

Uuden yrityksen pääoman hankkimisen haasteita ovat esimerkiksi tiukat luotonmyöntökriteerit ja korkeat korot, jotka voivat estää henkilöä perustamasta yritystä. Tutkimuksen mukaan Yhdysvalloissa suurin osa pienen yrityksen taloudellisista pääomista on tullut pääomistajan henkilökohtaisista omistuksista, kuten lainoista. (Berger & Udell, 1998). Myös syrjivät lainakäytännöt voivat johtaa pääoman kohdentumiseen väärin, mikä estää yrittäjien potentiaalista kasvua. Esimerkiksi Yhdysvalloissa naisten omistamilla yrityksillä on suurempi todennäköisyys tulla hylätyksi lainahakemuksissa

verrattuna miesten omistamiin yrityksiin, vaikka niillä olisi korkeampi tulo-omaisuussuhde. Tämä vaikuttaa varsinkin naisyrittäjiin, joilla ei ole suuria taloudellisia pääomia käytettävissä entuudestaan. (Klenow, 2022).

Taloudellisen pääoman merkitys ylittää yrittäjyyden kontekstin ja vaikuttaa myös yksilön elämänlaatuun ja mahdollisuuksiin (Torche, 2014). Taloudellisen pääoman määrä vaikuttaa merkittävästi yksilön elämänlaatuun ja sosiaaliseen liikkuvuuteen. Sosiaalisen liikkuvuuden näkökulmasta taloudellinen pääoma on kriittinen tekijä, joka mahdollistaa yksilön nousun yhteiskunnan sosioekonomisessa hierarkiassa. Torchen (2015) tutkimus osoittaa, että taloudelliset resurssit ovat keskeisiä yksilön kyvyssä parantaa sosiaalista asemaansa ja saavuttaa parempia elinoloja. Taloudellinen pääoma mahdollistaa paljon, ja jos henkilöllä on pääsy taloudelliseen pääomaan voi se johtaa korkeampaan tulotasoon ja parempaan elämänlaatuun. Niinpä jo lapsuudessa hankittu tai saatu taloudellinen pääoma voi auttaa yrittäjää alkumetreillä merkittävästi. (Torche, 2014).

Taloudellinen pääoma ja siihen liittyvät taloudelliset riskit ovat olennainen osa yrittäjyyttä, ja ne vaikuttavat merkittävästi yrittäjäksi ryhtymistä harkitsevan henkilön päätöksentekoon (Vereshchagina & Hopenhayn, 2009). Taloudellisen pääoman ymmärtäminen ja hallinta ovat keskeisiä tekijöitä yrittäjän menestykselle, ja niillä on laajempi merkitys myös yksilön elämänlaadun ja mahdollisuuksien kannalta. (McMahon, 2001). Yrittäjäksi aikovan henkilön on tärkeää ymmärtää nämä tekijät ja ottaa ne huomioon suunnitellessaan ja toteuttaessaan liiketoimintaansa.

2.5 Symbolinen pääoma

Symbolinen pääoma, jonka Pierre Bourdieu esitteli osana laajempaa sosiologista teoriaansa, edustaa yhteiskunnallista arvostusta, kunniaa ja tunnustusta, joka liittyy kulttuuriseen, taloudelliseen ja sosiaaliseen pääomaan. Toisin kuin muut pääoman muodot, symbolinen pääoma keskittyy sosiaalisen elämän symbolisiin ulottuvuuksiin, korostaen sen epäsymmetristä roolia yhteiskunnallisessa vuorovaikutuksessa ja valtarakenteissa. Symbolinen pääoma voidaan yrittäjyyden kontekstissa määritellä yksilön arvostukseksi, statukseksi ja tunnustukseksi muiden silmissä, mikä on merkittävä tekijä yrittäjyydessä, sillä se tarjoaa legitimitettä ja helpottaa resurssien hankintaa. (De Clercq & Voronov, 2009). Bourdieun mukaan symbolinen pääoma saa arvonsa muiden pääomien: taloudellisen, kulttuurisen ja sosiaalisen tunnustuksen yhteiskunnassa.

Symbolinen pääoma usein myös linkittyy perheiden nimiin ja maineeseen, jotka toimivat yhteyskunnallisen arvostuksen ja kunnian symbolisina varantoina. (Lebaron, 2014). Bourdieun mukaan henkilö pystyy kerryttämään symbolista pääomaa yhtä rationaalisestikin kuin taloudellista pääomaakin. Hänen mukaansa pääomia kun pystyy lähes vapaasti vaihtamaan toisesta toiseen. (Fuller & Tian, 2006).

Katsoessamme symbolista pääomaa yrittäjyyden kontekstissa voi symbolinen pääoma auttaa yrittäjiä luomaan luottamusta, sekä uskottavuutta asiakkaiden, tavarantoimittajien, työntekijöiden sekä rahoittajien silmissä. Tämä voi puolestaan helpottaa resurssien hankkimista liiketoiminnan kasvattamiseen. Symbolinen pääoma voi myös vaikuttaa yrittäjän kykyyn innovoida ja erottautua kilpailijoista. (De Clercq & Voronov, 2009). Symbolisen pääoman kertyminen ei suoraan ole yrittäjyydessä tavoite vaan myös sen hyödyntäminen liiketoiminnassa on mielekästä. Esimerkiksi Itä-Euroopan maahanmuuttajayrittäjät käyttävät Britanniassa symbolista pääomaa päästäkseen kiinni erilaisiin resursseihin ja verkostoihin. Näiden verkostojen avulla he voivat saada esimerkiksi taloudellista tukea, asiakkaita ja neuvoja. Nämä yrittäjät hyödynsivät omaa maahanmuuttajataustaansa ja pyrkivät saamaan entisen kotimaansa kansalaisia palveluidensa asiakkaiksi. Esimerkiksi valkovenäläinen hotellisiivooja Ira perusti kampaamon muiden siivoojien kanssa hyödyntäen venäjänkielistä yhteisöä asiakkaiden saamiseksi. (Vershina & Rodgers, 2019).

Symbolinen pääoma voi myös vaikuttaa yrittäjän kykyyn innovoida ja erottua kilpailijoista. Bourdieun konseptin mukaan symbolinen pääoma edustaa merkittävää resurssia yrittäjille, sillä se antaa heille kyvyn ymmärtää, miten muut heidät näkevät ja arvostavat. Yrittäjän symbolinen pääoma voi näkyä kyvyssä ottaa riskejä ja haastaa vallitsevaa järjestystä, sillä ihmiset voivat luottaa yrittäjän konseptiin paremmin, kun heillä on luottamusta yrittäjään itseensä. Symbolinen pääoma on siten yhteydessä yrittäjien maineeseen ja siihen luottamukseen, jonka heidän uskotaan tuovan markkinoille uusilla tuotteillaan tai palveluillaan. Symbolinen pääoma auttaa vähentämään sidosryhmien epävarmuutta yrittäjän toiminnan potentiaalisista tuloksista, mikä on elintärkeää yrittäjän uskottavuuden kannalta. Symbolinen pääoma on siis avainasemassa, kun yrittäjät pyrkivät vakiinnuttamaan asemansa markkinoilla ja hankkimaan tarvittavaa tunnustusta sekä hyväksyntää. (De Clercq & Voronov, 2009).

Symbolisen pääoman merkitys yrittäjyydessä korostuu myös sen kautta, miten se vaikuttaa yrittäjän identiteettiin ja itseymmärrykseen. Yrittäjän symbolinen pääoma voi auttaa häntä muodostamaan positiivisen ja vahvan yrittäjäidentiteetin, mikä voi

puolestaan lisätä hänen motivaatiotaan, sitoutumistaan ja sinnikkyyttään. (De Clercq & Voronov, 2009).

Symbolinen pääoma ei rajoitu vain positiivisiin arvoihin, kuten arvostukseen ja kunniaan, vaan se voi myös ilmetä negatiivisena symbolisena pääomana. Negatiivinen symbolinen pääoma kuvastaa yksilöiden tai ryhmien ominaisuuksia, jotka yhteiskunnassa koetaan haitallisiksi tai alentaviksi. Tällaisia ovat esimerkiksi stigma tai diskriminaatio. Tietyt fyysiset, kulttuuriset tai sosiaaliset merkit voivat olla yhteiskunnallisesti arvotettuja negatiivisesti, mikä johtaa syrjintään, rasismiin tai muuhun kielteiseen kohteluun. Tämä negatiivinen symbolinen pääoma voi perustua esimerkiksi ihonväriin, kieleen, uskonnollisiin tapoihin tai muihin erottuviin ominaisuuksiin, jotka tietyissä yhteiskunnissa tai ryhmissä nähdään kielteisessä valossa. Symbolinen pääoma, olipa se sitten positiivista tai negatiivista, määrittää yksilöiden ja ryhmien sosiaalista asemaa ja vaikuttaa heidän mahdollisuuksiinsa yhteiskunnassa. Negatiivinen symbolinen pääoma osoittaa, että symbolisen pääoman arvo ja vaikutus eivät ole yksiselitteisiä, vaan ne voivat vaihdella suuresti riippuen yhteiskunnallisista tekijöistä. (Lebaron, 2014). Yrittäjyyden kontekstissa negatiivisen symbolisen pääoman vaikutusta ei ole hirveästi tutkittu, mutta sen voitaisiin ajatella vaikeuttavan muiden pääomien saamista, kuten taloudellisen pääoman hankkimista.

On kuitenkin tärkeää huomata, että symbolisen pääoman hankkiminen ja hyödyntäminen ei ole aina helppoa. Se vaatii usein merkittäviä investointeja esimerkiksi aikaan. Lisäksi symbolisen pääoman arvo voi vaihdella eri konteksteissa ja yhteisöissä, ja se voi olla haavoittuvainen ulkoisille shokeille ja muutoksille. (Fuller & Tian, 2006).

2.6 Lapsuus ja pääomat

Lapsuus on keskeinen vaihe yksilön elämässä, sen luodessa pohjan ja perustan eri pääomien keräytymiselle, mitkä heijastuvat yksilön kykyyn toimia yrittäjänä. Bourdieun teorian mukaisesti nämä pääomat muodostavat verkon, joka määrittelee yksilön toimintamahdollisuuksia eri yhteiskunnallisilla kentillä. (Alanen, Brooker & Mayall, 2015). Lapsuudessa koettu taloudellinen, symbolinen, sosiaalinen ja kulttuurinen pääoma muokkaa yksilön mahdollisuuksia ja valmiuksia yrittäjyyteen. Esimerkiksi perheen vanhempien ammatillinen verkosto tai yrittäjyydestä voi tarjota lapsille helpomman pääsyn pääomiin. Lapsuudessa koetut yrittäjyysasenteet ja yrittäjyystaidot voivat kehittyä

sosiaalisen pääoman mukana. Lisäksi koulutus ja varhaiset sosiaaliset kokemukset voivat laajentaa yksilön sosiaalista pääomaa ja valmentaa nuorta yrittäjäksi. (McKeever, Anderson & Jack, 2014).

Lapsuuden kokemusten vaikutuksesta yrittäjyyteen on tehty jonkin verran tutkimusta. Judy Drennan teki vuonna 2005 tutkimuksen ”*Impact of childhood experiences on the development of entrepreneurial intentions*”, jonka tarkoituksena oli löytää ajatuksia, siitä miten varhaiset elämänvaiheet voivat ohjata yksilöiden yrittäjäksi ryhtymisaikomuksia. Yksi tutkimuksen keskeisiä löydöksiä oli, miten vanhempien yrittäjyys lisää lasten kiinnostusta ja uskoa omiin mahdollisuuksiinsa yrittäjänä, mikä ilmeni yrittäjyyden houkuttelevuuden kokemuksessa. Nuoret, jotka kasvoivat yrittäjäperheissä, näkevät yrittäjyyden usein myönteisessä valossa. Lisäksi jos vanhempien yrittäjyys nähtiin positiivisena asiana, se vahvisti sekä yrittäjyyden houkuttelevuuden, että yrittäjyydessä onnistumisen kokemusta. Näin ollen myönteiset esimerkit yrittäjyydestä voivat rohkaista yksilöä harkitsemaan yrittäjyyttä vakavasti. Tutkimus paljasti myös, että vaikeat lapsuuden kokemukset voivat lisätä yrittäjyysaikeita. Esimerkiksi taloudelliset haasteet ja henkilökohtaiset tragediat lapsuudessa voivat olla yhdistyneet suurempaan kaipuuseen itsenäisyyttä ja itsevarmuutta kohtaan, mikä puolestaan saattaa lisätä halukkuutta kohdata yrittäjyyden epävarmuudet. Kolmantena tutkimus osoitti, lapsena toistuvan muuttamisen olevan yhteydessä suurempaan todennäköisyyteen, että henkilö ryhtyy yrittäjäksi. Tämä saattaa johtua siitä, että usein muuttaneet tottuvat sopeutumaan uusiin ympäristöihin ja tilanteisiin. (Drennan, Kennedy & Renfrow, 2005).

Yksittäisillä pääomilla on myös merkitystä yksilöiden kokemuksiin. Esimerkiksi vuonna 2018 Saksassa julkaistu tutkimus huomasi, että suuren määrän sosiaalista pääomaa omaavat lapset olivat terveempiä. Tutkimus huomasi myös, että lapset, joiden sosiaalinen pääoma kasvoi ajan myötä, olivat myös terveempiä ajan kuluessa. (Klocke & Stadtmüller, 2018). Lapsuudessa luodut suhteet voivat myös tarjota resursseja myöhemmin elämässä, kuten esimerkiksi mentoreita tai mahdollisuuksia työharjoitteluun. Näiden verkostojen vahvuus ja laajuus voi olla avainasemassa, kun yksilöt pyrkivät navigoimaan koulutus- ja ammattikentillä sekä mahdollisesti yrittäjyydessä. (Alanen, Brooker & Mayall, 2015).

Samoin kuin sosiaalinen pääoma, yksilön suurempi kulttuurinen pääoma voi vaikuttaa henkilön tulevaisuuteen. Se ei pelkästään edistä koulutusta vaan voi parantaa myös sosiaalista liikkuvuutta. Henkilön koulutuksen ollessa lähes valmis ja hänen

siirtyessä työelämään suurempi kulttuurillinen pääoma voi auttaa legitimoimaan sosiaalista asemaa työmarkkinoilla. Suurempi kulttuurillinen pääoma voi vaikuttaa koulumenestykseen myös tulevaisuudessa. (Alanen, Brooker & Mayall, 2015).

Taloudellinen pääoma lapsuudessa tarjoaa selkeän esimerkin resurssien merkityksellisyydestä. Perheen taloudelliset resurssit vaikuttavat lapsen koulutukseen, vapaa-aikaan ja terveydenhuoltoon, jotka kaikki ovat perusteita hyvälle toimintakyvylle. Esimerkkinä hyvät koulut mahdollistavat laadukkaan opetuksen ja paremmat mahdollisuudet henkilökohtaiseen kehitykseen. Hyvät koulut taas joko maksavat tai sijaitsevat paikoissa, joissa on yleensä kalliimpaa asua. Taloudellisten resurssien varhainen saatavuus ei pelkästään luo suoraa pääsyä parempiin palveluihin, mutta voi auttaa kehittämään varmuutta tulevaisuudesta, joka voi olla keskeistä yrittäjyyden kannalta. (Alanen, Brooker & Mayall, 2015).

Symbolinen pääoma kumpuaa näiden kaikkien muiden pääomien hallinnasta ja niiden kautta saadusta tunnustuksesta. Se voi kuvastaa henkilön saavutuksia tai asemaa yhteiskunnassa ja voi olla tärkeä myös yrittäjänä toimiessa, koska se voi määrittää kuinka luotettavana ja arvostettuna yrittäjä nähdään potentiaalisten sijoittajien, asiakkaiden tai kumppanien silmissä. (Alanen, Brooker & Mayall, 2015).

Pääomat yhdessä muodostavat kokonaisuuden, joka voi vaikuttaa yksilön kykyyn toimia yrittäjänä. Lapsuudessa koetut pääomat tarjoavat resursseja ja valmiuksia, jotka voivat auttaa yrittäjyyden haasteisiin vastaamisessa ja menestymisessä.

2.7 Tutkielman teoria

Tämän tutkielman teoria käsittelee lapsuuden pääomien vaikutusta yrittäjäksi ryhtymiseen Pierre Bourdieun teorioiden kautta. Bourdieun pääomakäsitteet – taloudellinen, sosiaalinen, kulttuurillinen ja symbolinen pääoma ovat toisiinsa kytkeytyviä ja niiden vaikutusta voidaan pitää vaikuttavina. Lapsuudessa koettu taloudellinen pääoma voi tarjota materiaaliset resurssit ja turvaverkon, joka voi vähentää yrittäjyyden taloudellisia riskejä. Tällaisia voi olla esimerkiksi vanhempien omaisuus ja säästöt, jotka mahdollistavat investoinnit koulutukseen ja mahdolliseen liiketoiminnan käynnistämiseen. Sosiaalinen pääoma on myös keskeisessä asemassa, sillä se luo verkostoja, jotka tarjoavat tietoa, tukea ja mahdollisuuksia. Perheen ja läheisten suhteet voivat tarjota myös tärkeitä kontakteja. Kulttuurillinen pääoma sisältää tiedot ja taidot, sekä koulutuksen, jotka voivat toimia yrittäjälle perustana liiketoiminnassa

onnistumiselle. Symbolinen pääoma heijastaa taas yksilön mainetta ja kunniaa, joka voi vaikuttaa yrittäjän identiteettiin ja hänen luotettavuuteensa.

Tutkielman teoriassa keskitytään siihen, miten nämä pääomat ilmenevät ja minkälaisia vaikutuksia niillä voi olla. On tärkeää myös ymmärtää, ettei pääomat toimi eristyksissä, vaan ne ovat kietoutuneet toisiinsa ja vaikuttavat yhdessä yksilöön. Teoreettinen kehys tarjoaa ymmärrystä siitä, miten erilaiset resurssit ja kokemukset yhdistyvät ja vaikuttavat yksilön päätökseen ryhtyä yrittäjäksi.

3 Tutkielman toteutus

3.1 Tutkimusote

Tämän tutkielman tavoitteena on tutkia, miten lapsuuden- ja nuoruusajan pääomat heijastuvat päätökseen ryhtyä yrittäjäksi. Tutkimus keskittyy siihen, miten nämä nuoret yrittäjät kuvailevat ja tulkitsevat lapsuuden eri pääomien merkitystä yrittäjäksi ryhtymisessä.

Aineiston kerääminen tapahtui teemahaastatteluiden avulla, joissa keskusteltiin muun muassa perhesuhteista, koulutuspoluista ja varhaisista työkokemuksista (haastattelukysymykset liitteessä 1). Näiden teemojen kautta pyrittiin käsittelemään sekä ymmärtämään miten lapsuudessa muodostuneet sosiaaliset, kulttuurilliset, taloudelliset ja symboliset pääomat ovat heijastuneet haastateltavien yrittäjäpolkuun.

Tämän tutkimuksen tulokset tarjoavat arvokasta tietoa yrittäjäkasvatuksen kehittäjille ja yrittäjyyden kehittämisestä kiinnostuneille sidosryhmille. Lisäksi ne tarjoavat perustan mahdollisille jatkotutkimuksille, jotka voivat tarkastella yrittäjyyspääomien rakentumista eri konteksteissa kuten toisissa maissa tai tietyissä yhteisöissä.

3.2 Tutkimusmenetelmät

Tämä pro gradu -tutkielma toteutettiin kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena, saadaksemme syvällisempää ja tietorikkaampaa tulkintaa aiheesta verrattuna määrälliseen tutkimukseen. (Cassell & Bishop, 2018). Tämän tutkimuksen empiriaosuus on toteutettu kvalitatiivisena haastattelututkimuksena. Tutkimuksen keskeispiirre on yrittäjien omat kokemukset ja tulkinnat lapsuutensa heijastumisesta päätöksessä ryhtyä yrittäjäksi. Päätös toteuttaa tutkimus laadullisena syntyi tarpeesta saada syvempää ja yksityiskohtaisempaa aineistoa ja tutkimusta ilmiön ympärillä. (Alasuutari, 2021). Laadullisen tutkimuksen tavoitteina oli pyrkiä saamaan yrittäjiä kertomaan omia kokemuksia ja ajatuksia heidän muistinsa kautta, sekä selittämään miten he uskovat lapsuutensa heijastuneen yrittäjäksi ryhtymispäätökseen. Keksiössä oli heidän antamansa merkitykset omille kokemuksilleen, ja miten he kokivat tietyt asiat omassa elämässään ja perheessään tapahtuneen ja vaikuttaneen. Tutkimuksen tarkoituksena oli saada kokonaisvaltainen ajatus lapsuuden pääomien merkityksestä heidän päätöksiinsä ryhtyä yrittäjäksi.

Laadullisen tutkimuksen lisäksi tulee meidän pohtia myös laadullisen analyysin merkitystä. Pertti Alasuutari (2011) on kuvannut, että laadullinen analyysi jakautuu kahteen osaan: havaintojen yksinkertaistamiseen ja arvoituksen selvittämiseen. Tämän erottelun voi tehdä oikeasti vain teoreettisella tasolla, koska käytännössä nämä kaksi vaihetta limittyvät useasti toisiinsa. Havaintojen yksinkertaistaminen alkaa aineiston perusteellisella tarkastelulla, jonka tavoitteena on tekstimassan selkiyttäminen ja hallittavamman kokonaisuuden muodostaminen erilaisten näkökulmien kautta.

Laadullisen analyysin toisessa vaiheessa Alasuutarin (2011) keskitytään arvoituksen selvittämiseen eli tulosten tulkintaan. Tässä vaiheessa havaintojen määrää vähennetään edelleen, yhdistelemällä niitä yhä tiiviimmäksi ryhmäksi. (Alasuutari, 2011). Toisessa vaiheessa kerätyt ideat ja huomiot auttavat eri merkitysten tulkittamisessa ja tutkittavan ilmiön selittämisessä muihin tutkimuksiin nähden. Havaintoja tarkastellaan selkeästi määritellyssä teoreettisesta näkökulmasta, jota kutsutaan teoreettiseksi viitekehykseksi. Tässä tutkimuksessa viitekehyksenä käytettiin kokemusnäkökulmaa, koska tutkimuksessa oli tärkeä saada haastateltavien kokemuksia ja subjektiivisia merkityksiä esille (Kallinen & Kinnunen, 2021). Tämä näkökulma soveltui tutkimukseen hyvin, koska tutkimuksen tarkoituksena ei ollut löytää objektiivisia totuuksia vaan ymmärtää haastateltavia ja antaa heidän kokemuksillensa ääntä (Alasuutari 2011).

3.3 Tutkimusaineiston keruu

Tässä pro gradu -tutkielmassa aiotaan hyödyntää viiden eri henkilön haastatteluja nuorten yrittäjien lapsuuden kokemuksista. Tämän tutkielman haastateltavat on valittu heidän lapsuudessaan koettujen erilaisten pääomien perusteella, jotta olisi mahdollista tutkia näiden tekijöiden merkitystä yrittäjäksi ryhtymiseen. Tutkielmaan osallistuneet yrittäjät edustavat erilaista taustoja – osa heistä on kasvanut varakkaissa yrittäjäperheissä, kun taas toisilla varakkuus on löytynyt vanhempien ja läheisten jakamissa tiedoissa yrittäjyyden piirteistä. Tutkielmaan valittujen yrittäjien henkilökohtaiset tarinat, joita tutkielman kirjoittaja on osan haastateltavien tapauksissa vuosien saatossa kuullut, herättivät kiinnostuksen niiden uniikkien luonteiden ja mielenkiintoisten sisältöjen vuoksi. Haastateltavia haettiin myös erilaisista yrittäjyisyhteisöistä, jotta monipuolisuutta pystyttäisiin lisää, eikä kaikki haastateltavat tulisi vain tutkielman tekijän lähipiiristä. Haastateltavien erilaiset taustat tukevat tutkielman tavoitetta tarjota mielenkiintoinen

kuva siitä, kuinka nämä yrittäjät kuvailevat omia varhaisia kokemuksiaan ja miten ne heijastuvat heidän yrittäjäpolkuunsa.

Haastattelut toteutettiin teemahaastatteluina videoyhteyksillä. Menetelmäksi valikoitui teemahaastattelu, sillä tutkimuksessa on tärkeä antaa vapautta yrittäjille kertoa vapaasti omista lapsuuden kokemuksista, ajatuksista sekä omista tuntemuksista. Samalla kuitenkin haastattelun kulkua voidaan ohjata samankaltaisilla kysymyksillä kullekin haastateltavalle, jotta tutkimusta pystyttäisiin analysoimaan teemoittain helpommin. (Cassell & Bishop, 2018).

Teemahaastattelun etu on kahden erilaisen tutkimusasetelman yhdistäminen. Se on osaltaan tiukka haastattelu, joka on kokonaan rakennettu ja osaltaan vapaa avoin haastattelu, johon ei ole laitettu runkoa. (Cassell & Bishop, 2018). Tarkoituksena haastattelussa on edetä suuripiirteisen haastattelurungon mukaisesti, jotta teemat ja halutut asiat tulevat käsiteltyä. Haastattelun kysymykset ovat jätetty tarpeeksi avoimeksi, jotta haastateltava joutuu pohtimaan vastauksiaan ja käyttämään enemmän aikaa ajatustensa kokoamiseen. Samalla pyritään minimoimaan haastattelijan omien ajatusten ja johtopäätösten vaikutusta haastateltavan vastauksiin. Haastatteluun varattiin myös mahdollisuus kysyä tarkentavia ja avaavampia kysymyksiä liittyen tutkielman tarkoitukseen ja siten saada entistä kattavampi katselmus yrittäjien kokemuksiin ja merkityksiin.

Tutkimuksessa käsiteltävät teemat aseteltiin siten, että ne olivat mahdollisimman helppoja ymmärtää ja ne käsitelivät aiheita järkevässä järjestyksessä. Haastattelun alussa on johdanto- ja esittelykysymykset, jonka jälkeen siirrytään avoimiin kysymyksiin. Haastattelu on muodostettu suppilon lailla, jossa teeman ensimmäinen kysymys on avoimempi kysymys ja toisena kysymys on tarkempi. Haastattelussa käydään ensin läpi lapsuuden ympäristöä yrittäjän näkökulmasta ja heidän kuvailemanaan. Tämän jälkeen kysymykset ohjautuvat enemmän yrittäjään itseensä ja hänen kokemuksiinsa omista teoistaan. Haastattelukysymykset löytyvät pro gradu -tutkielman liitteestä numero 1. Teemat ovat valittu ajatellen teoriaosuudessa aiemmin esiteltyitä Pierre Bourdieun pääomateorioita. Buordieunin pääomateoriat avaavat eri pääomien vaikutusta ihmisen kehitykseen. (Szeman & Kaposy, 2011, pp.81–90). Tämän vuoksi ne sopivat hyvin myös tähän tutkimukseen, pääomateorioita avaamalla saa luotua yrittäjyyteen sopivia teemoja.

Tähän tutkimukseen, kuten kaikkiin mahdollisiin haastattelututkimuksiin liittyy myös tiettyjä haasteita. Tässä tutkielmassa haastateltiin osakseen tutkielman tekijän tuttuja ja osakseen hänelle tuntemattomia yrittäjiä, joilla jokaisella on omanlaisensa tausta

akateemisten tutkimusten ja yleisen luottamuksen kanssa. Tutkimuksen alussa on pyritty selvittämään, että kaikki kerrottu on luottamuksellista ja aineisto anonymisoidaan nimien ja paikkojen osalta. On kuitenkin olemassa mahdollisuus, että joku lukee tutkimuksen ja pystyy selvittämään henkilöiden henkilöllisyyden heidän omien kertomusten yksityiskohtien osalta. Tämä voi johtaa siihen, että osa haastateltavista ei kerro kaikkea tai halua ”kaunistella” menneisyytensä. Samoin, jos henkilöt eivät ole itse käsitelleet lapsuutensa tai nuoruutensa arkoja tai mahdollisesti pelottavia kokemuksia eivät he välttämättä halua niitä tuoda ilmi tutkimuksessakaan. Ihmisten kyky reflektoida ja sanottaa omia kokemuksiaan voi vaihdella myös jokaisen haastateltavan kohdalla.

Aineiston keräämiseen valmistautuminen alkoi Pierre Bourdieunin pääomateorioiden tutkimuksella ja ymmärtämisellä. Kun pääomateoriat olivat jaoteltu, oli helpompi toteuttaa haastattelurunko, joka pystyisi vastaamaan annettuun tutkimuksen tarkoitukseen ja osaongelmiin. Haastattelukysymykset muodostettiin niin, että ne vastaisivat mahdollisimman laajasti haluttujen osa-alueiden tunnettuihin ongelmiin ja niiden vaikutuksiin.

Ennen haastatteluja, haastateltaville lähetettiin hyväksyttäväksi GDPR- ja tietolomake itse haastattelusta, jonka he saivat hyväksyä. Itse haastattelut nauhoitettiin digitaalisesti, jonka jälkeen ne litteroitiin ja litteroinnit lähetettiin vielä tarkastettavaksi haastateltaville. Haastateltavat saivat vielä halutessaan pyytää poistatettavan vastauksiaan litteroinneista.

3.4 Tutkimusaineiston analyysi

Tämän tutkimuksen analyysimetodina käytetään teema-analyysiä. Se on yleinen menetelmä kvalitatiivisessa tutkimuksessa, jonka keskipisteenä toimii teemojen tunnistaminen, järjestäminen ja tulkinta annetusta aineistosta. Cassellin ja Bishopin (2018) mukaan teema-analyysi on eräs kvalitatiivisen tutkimuksen käytetyimmistä lähestymistavoista. Sen analyysi prosessi noudattaa yleensä tiettyjä käytänteitä. Cassell ja Bishop viittaavatkin Kingin (2004, 2012) esittämiin käytäntöihin, jotka sisältävät kaksi keskeistä vaihetta. Ensiksi teemojen määrittely ja sen jälkeen teemojen järjestäminen.

Yksi teemahaastattelun merkittävistä eduista on sen jatkuva lähestymistapa koko aineiston järjestämiseen. Se mahdollistaa erityisten kysymysten esittämisen aineistolle ja helpon vertailun kaikkien haastatteluvastausten vertailun tietyistä kysymyksistä (Cassell & Bishop, 2018). Lisäksi teema-analyysi mahdollistaa erinäköisten kuvioiden

tunnistamisen vertaamalla eri aineiston osioita/teemoja keskenään. Näistä eduista huolimatta teema-analyysin soveltamisessa tulee olla huolellinen sekä joustava. Sen on mahdollista rajoittaa tutkijan tulkintoja, jos annettu malli on liian jäykkä eikä tutkija huomio kaikkia aineiston näkökulmia tarpeeksi tarkasti.

Aineiston analysointi aloitettiin haastattelujen jälkeen. Ensimmäiseksi haastattelut litteroitiin kokonaisuudessaan käyttäen apuna tekoäly Whisper-APIa. Whisper API ladataan omalle tietokoneelle ja siihen asennetaan OPEN AI-yhtiön sanelumalli. Sen jälkeen ohjelmiston pääsy internettiin katkaistaan ja ladataan haastattelun äänisisältö. Tekoäly analysoi äänen ja muuttaa sen transkriptioksi. Tällä tavalla saadaan nopeasti tietoturvallinen transkriptio haastatteluista. (Wiggers, 2023). Litteroinnit tarkastettiin ääninauhan avulla vielä manuaalisesti ja korjattiin tekoälyn tekemät virheet. Tämän vaiheen jälkeen litteroinnit lähetettiin haastatelluille, jolla oli oikeus tarkastaa ja pyytää tietojen poistoa. Litteroinnit jaettiin teemoihin pääomien mukaisesti, jotta niiden analysointi olisi helpompaa. Kaikki haastattelumateriaalit siirrettiin yhdeksi tiedostoksi ja omien teemojen alle. Aineistosta pyrittiin nostamaan tutkimuksen kannalta merkittävimpiä osia ja ne alleviivattiin korostusvärillä kaikki materiaalit sisältävässä Word-tiedostossa. Näin tutkimuksen suuren materiaalmäärän hallitseminen oli helpompaa.

Tähän tutkimukseen teema-analyysi sopii loistavasti, koska sen avulla voitiin korostaa haastateltavien antamia syvällisiä merkityksiä. Sen joustavuus ja keskittyminen haastateltavien omiin kertomuksiin, sekä näkemyksiin tekivät siitä erittäin arvokkaan menetelmän, kun pyrittiin ymmärtämään yrittäjien elämäkerrallisia ja henkilökohtaisia kokemuksia.

3.5 Tutkimuksen luotettavuus

Eskola ja Suoranta (1998) totesi, että laadullisen tutkimuksen luotettavuus perustuu pitkälti tutkijaan itseensä sekä kolmeen luotettavuusryhmään; uskottavuuteen, siirrettävyyteen, sekä vahvistuvuuteen. Uskottavuus luotettavuuden kriteeristönä tarkoittaa, että tutkimuksen tekijän on huomattava vastaavatko hänen tulkintansa ja käsityksen tutkittavien käsityksiä. Siirrettävyydellä tarkoitetaan mahdollisuutta tietyin ehdoin rinnastaa tutkimustuloksia muihin samaa ilmiötä kuvaaviin tutkimuksiin. Vahvistuvuudella Eskola ja Suoranta tarkoittaa sitä, että tutkimuksessa tehdyt tulkinnat

saisivat tukea toisista samaa ilmiötä tarkastelleista tutkimuksista. Huomioitavaa on myös tutkimuksessa tehdyn analyysin arvioitavuus sekä toistettavuus. Arvioitavuudella tarkoitetaan sitä, että tutkimuksen lukija pystyy seuraamaan tutkimuksen tekijän päättelyä. Toistettavuudella viitataan siihen, että tutkimuksen analyysissa tutkijan käyttämät luokittelu- ja tulkintasäännöt on esitetty niin yksinkertaisesti kuin mahdollista. Tarkoituksena on se, että toinen tutkimuksen tekijä voisi tehdä aineistosta samat tulkinnat kuin tutkimuksen alkuperäinen tekijä. (Eskola & Suoranta, 1998).

Tutkijan itsensä luotettavuutta voidaan pohtia myös hänen suhteessaan tutkittavaan ilmiöön. Tutkijan analysoidessa aineistoa ja muodostaessa tutkimustuloksia tutkijan on pyrittävä pysymään valppaana ja pyrkiä omalta osaltaan tutkivaan sekä objektiiviseen luonteeseen aineiston suhteen. Hänen tulee pystyä analysoimaan aineistoa useiden eri linssien läpi, jotta tutkimusta voidaan katsoa luotettavana myös tutkijan itsensä näkökulmasta. (Eskola & Suoranta, 1998).

3.6 Eettiset näkökohdat ja tietoturva

Tähän tutkimukseen on hyödynnetty hyvän tavan mukaisia eettisiä periaatteita, sekä Euroopan Unionin yleisiä tietosuojasetusten (GDPR) mukaisia vaatimuksia. Tutkimuksessa on myös hyödynnetty Turun yliopiston ja Turun kauppakorkeakoulun tietosuojajohteistusta, jonka mukaan jokaisen pro gradua tekevän opiskelijan on luotava aineistohallintasuunnitelma osana heidän tutkimustaan. Täten osana tätä aineistohallinta suunnitelmaa kaikille tähän tutkimukseen osallistuneille haastatelluille annettiin tietosuojailmoitus ja tutkimusesite, jossa kerrottiin tutkimuksen tarkoitus, aineiston hallinnan tiedot, kysyttiin haastateltavilta suostumus tutkimukseen.

Tämä tietosuojailmoitus ja tutkimusesite toimi samalla haastattelukutsuna. Tämä tiedosto lähetettiin jokaiselle haastatellulle saman päivän aikana, kun haastatteluajasta oli heidän kanssaan sovittu. Jokaisen haastattelun alussa tietosuojailmoitus käytiin vielä erikseen läpi ja pyydettiin jokaiselta haastatellulta suullinen hyväksyntä tietosuojalle ja vapaaehtoiseen osallistumiseen tutkimukseen. Samalla varmistettiin, että haastateltava ymmärsi, miten materiaalia säilytetään ja käytetään, ja että kerättyä aineistoa säilytetään luottamuksellisesti kaksivaiheisen tunnustautumisen takana. Kaikki äänitiedostot ja videokuvat tuhottaisiin litteroinnin jälkeen. Haastattelun alussa selvennettiin myös yrittäjille, että kaikki heidän antamansa nimet, mukaan lukien heidän oma nimensä muutettaisiin tai anonymioitaisi. Kerrottiin, että heillä on oikeus ohittaa sellaiset

kysymykset, joihin he eivät halua vastata, ja jos he kertoivat haastattelun aikana asioita, joita ei haluta tutkimuksessa käytettävän, niin ne voidaan poistaa myös haastattelun jälkeen. Heille kerrottiin myös, että haastattelu voidaan keskeyttää milloin tahansa, jos he näin toivovat.

Tämä kaikki tehtiin, jotta jokaisella haastatteluun tulevalla yrittäjällä olisi luottavainen olo tutkimukseen ja että he olisivat tietoisia omista oikeuksistaan, sekä tutkimukseen liitettävistä tiedoista.

4 Tutkimustulokset

4.1 Yleiset havainnot

Haastateltavat olivat kaikki alle 35-vuotiaita yrittäjiä eri aloilta. Tässä tutkimustulosten otteessa käsitellään heitä nimimerkkien takaa suojellaksemme heidän yksityisyyttään heidän kertoessaan lapsuudesta ja nuoruudestaan myös arkaluontoisia asioita. Nimimerkit ovat annettu sattumanvaraisesti Suomessa käytössä olevista sukupuolineutraaleista nimistä. Tämä tehty sen takia, että kolme haastatelluista yrittäjästä toivoi, ettei sukupuolta mainita tutkimuksen tuloksissa. Yksi haastatelluista totesi tämän johtuvan siitä, ettei halunnut hänen kokemuksiansa menevän tietyn sukupuolittuneen katseen läpi. Kaksi muuta ei antanut toiveelleen selitystä. Tutkimustulosten ja haastatteluiden seuraamisen helpottamiseksi on luotu seuraava taulukko:

Taulukko 1 Yrittäjien nimimerkit

Nimimerkki	Nykyisen yrityksen ala	Ikä
Yrittäjä Aale	Kauneudenhoito	28
Yrittäjä Puro	Verkkokauppa	25
Yrittäjä Ilo	Kauneudenhoito	27
Yrittäjä Juno	Markkinointi	32
Yrittäjä Lumo	Markkinointi	31

4.2 Teemoittainen analyysi

Tutkimustulokset ovat jaoteltu teoriasta tuttuihin Pierre Bourdieuin pääomien teemoihin analysoinnin ja seuraamisen helpottamiseksi. Analyysin teemat ovat seuraavat: haastateltujen lapsuus ja nuoruus yleisesti, sosiaalinen pääoma ja yrittäjät, kulttuurinen pääoma ja yrittäjät, taloudellinen pääoma ja yrittäjät, symbolinen pääoma ja yrittäjät sekä yhteenveto. Pääomien analyysissä katsotaan yrittäjien vastauksia haastattelukysymyksiin kyseisestä aiheesta ja analysoidaan niitä verrattuna muiden yrittäjien vastauksiin. Tutkimustulosten ja analyysin jälkeen siirrymme keskusteluosioon, jossa käymme läpi enemmän, miten haastattelujen tulokset vertautuivat olemassa olevaan teoriaan sekä kuinka vuoropuhelu toimii niiden välillä.

4.2.1 Haastateltujen lapsuus ja nuoruus yleisesti

Ensimmäiseksi analysoinnissa käydään läpi yrittäjien lapsuuden ja nuoruuden perustietoja, jotka helpottavat pääomien analysointia sekä selkeyttää lukijalle yrittäjien taustojen mahdollisia vaikutuksia heidän vastauksiinsa.

Yrittäjä Aale

Yrittäjä Aalen lapsuus kului eroperheessä mikä vaikutti hänen sanojensa mukaan hänen kasvuunsa merkittävästi. Vanhempien ero tapahtui, kun hän oli kolmevuotias ja äitinsä toimi perheen elättäjänä kovalla työpanoksellaan. Äiti on ollut palkkatöissä aina isoissa yrityksissä ja isä on toiminut yrittäjänä. Isovanhemmat äidin puolelta olivat paljon lapsuudessa läsnä ja tukivat perheen arkea, joka toi vakautta Yrittäjä Aalen elämään. Isä oli läsnä episodisesti, mikä taas loi epävarmuutta, mutta myös opetti häntä selviytymään muuttuvista tilanteista.

Yrittäjä Puro

Yrittäjä Puron lapsuuteen kuului vahva harrastustausta, sillä hän harrasti paljon joukkuevetoista kilpaurheilua. Tämä kehitti yrittäjän mukaan hänen kilpailuviettiään sekä hänen kykyään toimia tiimissä. Vanhempiensa tuki harrastukselle oli merkittävää. Äiti toimi palkkatöissä ja isän yrittäjätausta vaikutti Yrittäjä Puron yrittäjäyksenäkemyksiin, luoden pohjaa hänen omalle yrittäjäpolulleen.

Yrittäjä Ilo

Yrittäjä Ilo kuvaa lapsuuttaan ”normaaliksi” perhe-elämäksi, jossa vanhemmat olivat kummatkin yrittäjiä. Yritysten kiireiden vuoksi hän vietti myös paljon aikaa isovanhempien kanssa. Isä oli viikot projektitöissä muualla, ja tiivis suku, jossa oli paljon yrittäjiä, loi turvallisuuden tunnetta sekä mallin yrittäjäyden jatkumisesta.

Yrittäjä Juno

Yrittäjä Juno on jo kolmannen sukupolven yrittäjä ja yrittäjäyys aatteena on ollutkin luonteva osuus hänen elämäänsä. Hänen molemmat vanhempansa, sekä isovanhemmat olivat yrittäjiä, mikä hänen mukaansa opetti hänelle kovan työn arvon. Yrittäjäyys onkin ollut vaikuttava tekijä koko elämään jo nuoresta pitäen. Työskentely vanhempien

yrityksessä jo lapsena muovasi hänen käsitystään yrittäjyydestä sekä sen tuomista mahdollisuuksista että haasteista.

Yrittäjä Lumo

Yrittäjä Lumon lapsuus oli kaksikielinen ja kansainvälinen. Lapsuus vietettiin osaksi Ruotsissa ja osaksi Suomessa, joka kehitti hänen sopeutumiskykyään ja kielitaitoaan. Kaksikielisyys ja muut kokemukset eri kulttuureista antoivat hänelle uuden näkökulman, joka vaikuttaa hänen identiteettiinsä ja ymmärrykseensä kulttuurien välisistä eroista ja yhtäläisyyksistä.

Nämä viisi nuorta yrittäjää ovat jakaneet kokemuksiaan lapsuuden ympäristöistä, jotka vaihtelevat perherakenteiltaan ja -dynamiikoiltaan. Heidän tarinansa kertovat, kuinka perhesuhteet, vanhempien ammatit, ja sosiaaliset verkostot ovat vaikuttaneet heidän kasvuunsa ja yrittäjyysasenteisiinsa. Analyysi yrittäjien taustoista auttaa piirtämään kuvan siitä, miten lapsuuden pääomat voivat ohjata yrittäjyyspäätöksiä.

Seuraavissa kappaleissa käydään läpi heidän eri pääomiaan ja tehdään analyysia siitä, miten ne ovat yrittäjiin mahdollisesti vaikuttaneet. Keskusteluosiossa ja tulosten tulkinnassa yhdistetään suuremmilla kehyksillä yrittäjien kokemuksia laajempaan kontekstiin niin teorian kuin heidän kokemuksistaan muihin yrittäjiin.

4.2.2 Sosiaalinen pääoma ja yrittäjät

Yrittäjien omat kertomukset paljastavat, kuinka heidän kasvuympäristönsä ja omat sosiaaliset pääomansa ovat muokanneet heidän suhtautumistaan yrittäjyyteen ja vaikuttaneet heidän päätökseensä ryhtyä yrittäjäksi. Erilaiset sosiaaliset pääomat ovat luoneet pohjan, joka joko kannustaa tai estää yrittäjäksi ryhtymistä.

Yrittäjä Aale kasvoi varakkaassa kaupunkiympäristössä, jossa hänen ympärillään oli runsaasti sosiaalisia resursseja, mutta hänen suhteensa isäänsä oli monimutkainen. Hänen isänsä yrittäjyys, joka päättyi taloudellisiin vaikeuksiin, loi hänelle negatiivisen suhtautumisen yrittäjyyteen. Näin perheen sisäiset haasteet varjostivat hänen ympäristönsä tarjoamia mahdollisuuksia. Hän koki isänsä yrittäjyyden negatiivisena asiana, vaikka isä olikin menestynyt yrittäjänä hänen varhaislapsuudessaan. Myöhemmin kun Aale oli kasvanut teini-ikään ja isänsä yritykset eivät enää menestyneet, mikä toi paljon taloudellisia huolia perheelle. Hänestä omaa isää pidettiin mahdollisesti jopa epäonnistujana, joka loi Yrittäjä Aalelle varauksellisuutta yrittäjyyttä kohtaan. Hänen

kohdallaan voi huomata, kuinka perheen negatiiviset kokemukset yrittäjyydestä voi siirtyä sukupolvelta toiselle.

Yrittäjä Ilo kasvoi taas eristyneessä kylässä Itä-Suomessa, jossa asukkaita oli vain muutama tuhat suurella alueella. Kylässä asui hänen mukaansa paljon omia sukulaisia ja sukulaisten merkitystä hän myös korosti omissa lapsuuden kokemuksissaan. Suvun ominaispiirre oli se, että todella moni heistä toimi yrittäjänä ja vielä samalla tai läheisillä paikkakunnilla. Hän kertoi, kuinka suvun yrittäjähengi rohkaisi häntä ryhtymään yrittäjäksi rajoitetuimmista sosiaalisista konteksteista huolimatta. Hänellä ei ollut samanlaisia sosiaalisia pääomia kuin muilla haastateltavilla, mutta vahva yrittäjäsuku oli läsnä nuoruudessa.

Yrittäjä Lumo kuvaili kuinka kulttuurilliset erot ja kasvaminen useilla eri paikkakunnilla vaikutti hänen identiteettiinsä ja itseluottamukseen, mitkä myös heijastuivat hänen yrittäjyysasenteisiinsa. Hän koki useasti ulkopuolisuuden tunnetta sekä Ruotsissa että Suomessa, koska oli aina vähän erilainen. Hänestä tuntui, että Ruotsi ja paikka missä hän siellä asui, oli todella homogeeninen, ja siellä oli vain vähän maahanmuuttajataustaisia perheitä. Lapsuudessa tämä saattoi Yrittäjä Lumon mukaan johtaa ujouteen, jota hän on nyt vanhempana pyrkinyt karistamaan itsevarmuudella ja rohkeudella.

Perheen ja lähiyhteisöjen asenteet yrittäjyyttä kohtaan voivat olla keskeisiä tekijöitä, jotka vaikuttavat yksilön päätökseen ryhtyä yrittäjäksi. Omien vanhempien yrittäjyys taustalla tai läheisien positiivisilla tai negatiivilla yrittäjyyskokemuksilla voi olla merkitystä myös heidän lapsiinsa. (Purhonen, 2014). Yrittäjä Purolle perheen isän yrittäjätusta ja perheen suhtautuminen yrittäjyyteen oli kannustava, joka rohkaisi häntä ottamaan riskejä. Samoin kuin Yrittäjä Ilolle suvun yrittäjähengi oli inspiraation lähde.

”Meillä kaikki oli yrittäjiä”, ”Suvussa on ollut aika kunnianhimoinen suhde yrittäjyyteen, kaikki on lähtenyt tavoittelemaan kasvua, vaikka siihen ei aina ollut perustetta” – Yrittäjä Ilo

Yrittäjä Puron ja Ilon perheen tuki on voinut merkittävästi vähentää yrittäjyyteen liittyvää epävarmuutta, sekä luoda konkreettista näyttöä siitä, että yrittäjyys voi mahdollista sekä kannattavaa.

Yrittäjä Lumon kokemus on tutkimukseen haastateltujen yrittäjien puolesta uniikki, koska hän asui nuoruutensa kahdessa eri kulttuurissa ja hänen vanhemmistaan

kumpikaan ei ollut yrittäjä hänen lapsuudessaan tai nuoruudessaan. Hän totesi, että kulttuurien väliset erot ja kaksikulttuurisen kasvuympäristö loivat sekä haasteita, että mahdollisuuksia sosiaalisten pääomien suhteen.

”Me oltiin vähän outoja ja erilaisia, ruotsalaiset esimerkiksi tietää suomalaisista aika vähän” – Yrittäjä Lumo

Kaksikulttuurinen kasvuympäristö on antanut esimerkiksi Yrittäjä Lumolle sosiaalisen pääoman suhteen kyvyn ymmärtää ruotsalaisia markkinoita sekä laajan ja monipuolisen tuttavapiirin. Hän hyödyntääkin tätä työskennellessään nykyään markkinoinnin parissa pääkaupunkiseudulla, palvellen myös monikansallisia asiakkaita. Haasteeksi Yrittäjä Lumo mainitsi sen, kuinka lapsuudessa ei syntynyt aina pitkiä kaverisuhteita, joita muilla mahdollisesti oli. Tämä taas on vaikeuttanut pitkien luottamuksellisten suhteiden luomista. Vaikka kahden kulttuurin välissä eläminen toi mukanaan ulkopuolisuuden tunnetta, avasi se ovia uudensuomalaisille näkemyksille ja lähestymistavoille yrittäjyydessä. Vanhemmatkin tukivat hänen yrittäjäksi ryhtymispäätöstä, vaikkakin se vaati vakuuttelua yrittäjältä itseltään.

Perheen suhtautumisella yrittäjyyteen oli näiden viiden yrittäjän haastattelujen pohjalta vaikutusta heidän päätökseensä ryhtyä yrittäjäksi. Negatiiviset perhekokemukset yrittäjyydestä, kuten Yrittäjä Aalen kohdalla, voi luoda syvää varautuneisuutta yrittäjyyttä kohtaa. Toisaalta kannustus ja esimerkit perheen sisältä, kuten Yrittäjä Puron ja Ilon kohdalla voivat rohkaista riskinottoon ja oman urapolun valintaan. Yrittäjä Ilon kohdalla suvun vahva yrittäjähenki tarjosi konkreettisia esimerkkejä yrittäjyyden mahdollisuuksista ja kannattavuudesta, mikä motivoi häntä seuraamaan samaa polkua. Samalla kasvuympäristöllä on suuri merkitys sosiaalisen pääoman kertymiseen haastateltujen yrittäjien keskuudessa. Varakkaat ja resurssirikkaat ympäristöt kuten Yrittäjä Aalen ja Puron kohdalla Helsinki on tarjonnut mahdollisuuksia ja turvaverkkoa, sen sijaan Yrittäjä Ilon kohdalla pieni maalaiskylä on rajoittanut hänen mahdollisuuksiaan.

Sosiaalisen pääomien yhteenvetona voidaan todeta, että perheen ja yhteisön asenteet yrittäjyyttä kohtaan, sekä kasvuympäristön sosiaaliset olosuhteet muodostavat haastateltaville keskeisiä tekijöitä, jotka kannustivat tai olivat esteinä heidän yrittäjyysmatkallaan.

4.2.3 Kulttuurillinen pääoma ja yrittäjät

Pohdittaessa kulttuurillisen pääoman merkitystä yrittäjyydelle, voi olla valaisevaa vertailla haastateltujen perhe- ja kotiolosuhteita, vanhempien koulutustaustaa, sekä haastateltujen omaa koulutustaustaansa. Yrittäjä Aale kuvasi kasvuympäristöään eroperheessä, missä äiti oli urakeskeinen, isä yrittäjä ja missä isovanhemmat osallistuivat paljon kiireiseen arkeen, kun taas esimerkiksi yrittäjä Puro kasvoi perinteisessä kahden vanhemman ja sisaruksen perheessä. Yrittäjä Aalen molemmat vanhemmat ovat insinöörejä ja valmistuneet korkeakoulusta. Hänen äitinsä oli johtotehtävissä energia-alalla ja isänsä vienyt yhden yrityksen pörssiin yrittäjänä. Yrittäjä Puron äiti työskenteli matkatoimistossa ja isä toimi isännöitsijänä menestyneenä yrittäjänä. Kummallakaan ei ollut korkeakoulututkintoa, isä oli tehnyt isännöinnin ammattitutkinnon. Kummatkaan yrittäjistä eivät kuitenkaan itse halunneet siirtyä korkeakouluun vaan lopettivat koulutuksensa lukioon. He eivät kokeneet vanhemmiltaan painostusta siirtyä yliopistoon vaan tekemään sitä mistä tykkäävät.

Yrittäjä Ilon kotitalous sisälsi useita ammattitutkintoja suorittaneen äidin ja yhden ammattitutkinnon suorittaneen isän, mikä viittaa siihen, että ammatillisen koulutuksen merkitystä korostettiin kotona. Yrittäjä Ilo pitikin koulutusta itselleen tärkeänä, hänellä on itsellään lukion lisäksi kaksi ammattitutkintoa ja melkein kokonaan suoritettu ammattikorkeakoulututkinto. Yrittäjä Junon lapsuuden kotitaloudessa molemmat vanhemmat olivat myös käyneet ammatillisen koulutuksen ja molemmat vanhemmat toimivat nuoruudessa yrittäjinä samoin kuin Yrittäjä Ilon. Molemmat vanhemmat tekivät myös töitä käsillään äidin ollen kelloseppä ja isän ollessa putkiasentaja.

Yrittäjä Lumo kertoi, että hänen vanhempansa olivat ensimmäisiä perheestään, jotka suorittivat yliopistotutkinnon, viitaten siihen, että hänen ydinperheesssä arvostettiin koulutusta. Hänen isällään oli kaksoistutkinto, hän on insinööri sekä käynyt lisäksi kauppakorkeakoulun. Isä teki myyntityötä Yrittäjä Lumon lapsuudessa. Hänen äitinsä toimi kääntäjänä ja hänellä oli maisterin tutkinto englannin kielestä. Vanhempien koulutus vaikutti myös yrittäjä Lumon halukkuuteen suorittaa kandidaatin ja maisterin tutkinnot lukion lisäksi. Hänen omassa koulutuksessaan ei kuitenkaan tullut ilmi yrittäjyyteen liittyviä kursseja tai koulutuksia.

”Yrittäjyys oli todella epäselvä konsepti. En tiennyt mitä se oikein tarkoitti ja kuka voi olla yrittäjä.” – Yrittäjä Lumo

Yrittäjien vanhempien koulutus ja yrittäjyystausta on mielenkiintoinen ja varmasti myös heidän kokemuksiinsa vaikuttava tekijä. Heidän oma koulutuspolkunsä on myös tutkimuksen kannalta arvokas ja heidän koulutuskokemuksensa voivat heijastaa ajatuksia yrittäjyydestä. Yrittäjien koulutusvalinnat, koulujen laatu ja opetussisällöt tarjoavat kiehtovia näkökulmia siihen, kuinka haastateltavien koulutusjärjestelmän rakenteet ja mahdollisuudet ovat tukeneet heitä.

”Haaga-Helia oli ensimmäinen paikka, jossa painotettiin yrittäjyyttä, vaikka olinkin käynyt jo monia muita kouluja. Silloin pohdin, että en minä tuolloisesta yrittäjyydestä välitä, mutta ajan kuluessa ajatus oman yrityksen perustamisesta puski jotenkin läpi” – Yrittäjä Juno

Yrittäjä Junon koulutuskokemus osoittaa, kuinka koulutusvalinta ei aina suoraan johda aluksi yrittäjyyteen, mutta voi tarjota myöhemmin arvokasta taitoa ja näkemystä. Hän opiskeli esimiehen erikoisammattitutkinnon, mutta ei vielä ajatellut hyödyntävänsä sitä yrittäjyydessä. Tämä kokemus heijastaa ajatusta siitä, että koulutus voi ammentaa pohjaa yrittäjyydelle, vaikka se ei olisi yrittäjyyskeskeistä. Myöhemmin hän kuitenkin lähti vielä opiskelemaan ammattikorkeakoulussa restonomilinjaa, jossa painotettiin paljon yrittäjyyttä. Se toimi hänen mukaansa yhtenä katapulttina yrittäjyyden maailmaan.

Yrittäjä Aale korosti, että hänen koulunkäyntinsä oli suhteellisen helppoa ja huoletonta viitaten mahdollisesti siihen, että hänen kouluympäristönsä tuki hänen luontaisia taipumuksiaan ja tarjosi vakautta. Yrittäjä Purolla oli samankaltaisia kokemuksia ja hän totesikin saaneen lapsuudessa *”todella tasokasta koulutusta”*. Hän mainitsi myös urheilukoulun, joka painotti hänen omia kiinnostuksen kohteitaan, mikä hänen mukaansa loi kilpailuhenkisyttä. Hän totesi, että tämä tiimipelaaminen ja kilpailuhenkisyys on hänessä edelleen nähtävillä yrittäjänä ja hän analysoikin kilpailijoitaan jatkuvasti ja pyrkii kehittämään omaa tekemistänsä.

Yrittäjä Ilo kuvaa omaa koulutuspolkuaan monipuolisena, johon kuului peruskoulun lisäksi lukio ja useita ammattitutkintoja ja mainitsi erityisesti yrittäjyyskurssin parturi-kampaamokoulutuksessa. Hänen ammatillinen koulutuksensa alkoi sisältää yrittäjyyden valmennusta, joka voi olla tekijänä hänen tulevaisuutensa päätökselle ryhtyä yrittäjäksi.

Haastateltujen kulttuurillisten pääomien taustat olivat erilaisia, mutta heistä koulutuksen rooli ei ollut suuri yrittäjäksi lähtemisen päätöksessä. Enemmän vaikutti

perheen suhtautuminen yrittäjyyteen. Vaikka yrittäjät eivät haastatteluissa suoraan huomannut koulutuksen merkitystä yrittäjäksi ryhtymisessä ja yrittäjänä toimimisessa, voi se silti olla ollut vaikuttava tekijä. Teoriassa käsiteltiin kuinka koulutus kehittää myös analyyttisiä taitoja, sekä kohottaa individualistisia arvoja kuten luovuutta, autonomiaa ja haasteiden vastaanottamista. Kaikki nämä voivat parantaa yrittäjyydessä onnistumista. (Wdowiak ym., 2012). Monien tässä tutkimuksessa haastateltujen yrittäjien vanhemmat olivat myös yrittäjiä, ja he ovat mitä todennäköisemmin jakaneet omaa kulttuurista pääomaansa yrittäjyyden tiedoista ja taidoista.

4.2.4 Taloudellinen pääoma ja yrittäjät

Haastattellessa yrittäjiä ilmeni, että lapsuuden perheiden taloudelliset olosuhteet ja pääomat vaihtelivat merkittävästi. Yhteistä haastateltavilla oli, että kukaan heistä ei saanut suoraa taloudellista tukea vanhemmiltaan yrittäjäksi ryhtymisen yhteydessä. Muunlaisia tukia ja etuja kuitenkin ilmeni haastatteluissa.

Yrittäjä Aale kuvaili lapsuutensa perheen taloudellista tilannetta varsin positiivisessa valossa:

”Mä koe, että meidän taloudellinen tilanne oli tosi hyvä. Tuntuu, että lapsena sai kyllä aika lailla kaiken mitä halusi.”

Tämä voi osoittaa, että hänen perheensä oli taloudellisesti vakaa ja kykeni tarjoamaan hänelle taloudellisesti turvallisen ja huolehtivan ympäristön. Tällainen tausta voi edistää myönteistä suhtautumista riskinottoon ja itsenäiseen uraan, kuten yrittäjyyteen, koska vanhempien taloudellinen turva voi vähentää alitajuista pelkoa epäonnistumisesta. (Torche, 2014).

Yrittäjä Lumo mainitsi perheensä taloudellisen tilanteen vaihdelleen lamavuosien ja parempien aikojen välillä. Hänen nuoruudessaan heidän kotona käytettiin kestovaippoja ja säästettiin kaikesta. Teini-iässä yrittäjä Lumo koki olevansa jo ylempää keskiluokkaa ja hänestä tuntui, että rahahuolet olivat väistyneet. Taloudellinen niukkuus pienenä kuitenkin Lumon mukaan vaikutti siihen, että hän tiesi aina haluavansa aikuisena paljon varakkuutta ja hyvän taloudellisen tilanteen. Yrittäjä Ilo ja Yrittäjä Juno kertovat kokeneensa lapsuudessaan taloudellista niukkuutta, mikä on vaikuttanut heidän arvoihin ja käyttäytymiseen aikuisena. Esimerkiksi Yrittäjä Ilo muisteli, kuinka hänen

vanhempansa ovat riidelleet avoimesti rahasta. Jatkuva taloudellinen stressi ja vanhempien riidat ovat saattaneet luoda tunnetta taloudellisesta epävarmuudesta, joka on vaikuttanut hänen aikuisiällään tekemään taloudellisiin päätöksiin ja suhtautumista rahaan. Yrittäjä Ilo totesi seuraavanlaisesti:

”Kun lapsuudessa ei koskaan ollut mitään ja 18-vuotiaana aukeaa koko maailma. Siinä sai laskulle ja osamaksulle kaikkea hienoa, mitä ei koskaan aikaisemmin saanut. Tuli aivan holtiton rahankäyttäjä ennen kuin ymmärsi asian”.

Tämän lapsuudessa koetun niukkuuden vaikutuksia Yrittäjä Ilo maksaa vieläkin. Yrittäjät Puro ja Lumo eivät mainitse kokeneensa suoraa taloudellista niukkuutta lapsuudessaan. Yrittäjä Puro kertoi kuitenkin, että hänen vanhempansa ei antaneet ylimääräistä rahaa helposti:

”Jos esimerkiksi halusi viikkorahaa, niin se oli niin, että meidän piti imuroida koko talo ja saatiin siitä pieni summa rahaa”

Tämä hänen mukaansa sai hänet arvostamaan työn arvoa ja rahan ansaitsemista, joka hänen mukaansa on keskeisiä tekijöitä hänen yrittäjyytensä matkalla.

Yrittäjä Ilo ja Yrittäjä Juno kertoivat taas avoimesti taloudellisista vaikeuksista, jotka jättivät jälkensä heidän nykypäivän käyttäytymiseen. Yrittäjä Ilo jakoi, kuinka hänelle luottokortin käyttäminen vastuullisesti oli tuottanut suuria vaikeuksia ja erityisesti Yrittäjä Juno on kokenut, että aineellisten asioiden puute on vaikuttanut hänen kykyynsä osoittaa jopa rakkautta ja arvostusta. Hänen yrittäjä vanhemmillaan ei oikeastaan ollut hänelle aikaa, eikä he antanut lapsena hänelle materiaa, mikä sai hänelle aikaan vääristyneet kuvan perheestä ja sen osoittamasta rakkaudesta. Hän kertoi tarinan, kuinka hän välillä varasti vanhemmiltaan rahaa ja kävi ostamassa lelun itselleen ja ajatteli sen olevan jollain tavalla hänen vanhemmiltaan. Yrittäjä Juno kertoi, että nämä kokemukset lapsuuden taloudellisesta tilanteesta on vaatinut paljon aikaa ja itsereflektiota aikuisena.

Haastateltujen yrittäjien saamat taloudelliset tuet ovat olleet vähäisiä tai olemattomia. He kokevat kuitenkin saaneet muuta tukea. Tuki voi ilmetä myös henkisenä kannustuksena tai esimerkiksi liiketoiminnallisten kontaktien välityksenä. Yrittäjä Aale sai esimerkiksi isältään liiketoimintaan liittyviä neuvoja, mutta ei rahallista tukea. Tällainen taloudellinen lukutaito voi olla ratkaiseva tekijä etenkin aloittelevan yrittäjän

itseluottamukselle ja kyvyille navigoida alkuvaiheen haasteita. Tämä on tietenkin lähempänä kulttuurillista pääomaa, mutta useat yrittäjät toivat sen ilmi taloudellisista seikoista puhuttaessa.

Yrittäjä Ilo kertoi saaneensa isältään tukea yritystoiminnan käytännön järjestelyissä, mutta hänestä muu lähipiiri ei tarjonnut hirveästi tukea. Tämä voi osoittaa, että vaikka perhesuhteista voi saada arvokasta apua, aloittelevan yrittäjän on usein löydettävä resursseja laajemmasta verkostosta. Yrittäjä Juno puolestaan sai konkreettista apua kirjanpidossa, mikä aloittelevalle yrittäjälle voi olla taloudellisesti ja taloudellisen mentoroinnin kannalta merkittävää. Yrittäjä Lumo nosti haastattelussa esiin isänsä roolin verkostoitumisessa ja asiakassuhteiden luomisessa, mikä osoittaa kuinka perheenjäsenten sosiaaliset verkostot voivat avata ovia ja luoda mahdollisuuksia uudelle yrittäjälle ilman suoraa taloudellista tukea. Näissä tapauksissa yrittäjien sosiaalinen pääoma muotoutuikin taloudelliseksi pääomaksi, kun he saivat kontaktiensa kautta asiakkaita, sekä rahanarvoisia palveluita kuten kirjanpitoa.

Näitä kokemuksia vertaillen voi huomata, että vaikka jokaisen haastatellun yrittäjän lapsuuden taloudelliset pääomat olivatkin yksilöllisiä on selkeää, että perheen ja läheisten tarjoama tuki voi muodostaa merkittävää perustaa yrittäjien alkutaipaleelle. Eroavaisuudet tuen määrässä ja laadussa voi mahdollisesti vaikuttaa siihen, kuinka hyvin yrittäjä kykenee vastaamaan liiketoiminnan haasteisiin ja hyödyntämään tulevia markkinamahdollisuuksia. Haastatteluiden valossa voidaan huomata, miten tuki ei ollut näille yrittäjille pelkästään rahallista, vaan myös apua mentoroinnin, asiantuntemuksen jakamisen ja verkostoitumisen kautta tukemista, jotka voivat yhdessä luoda kestävä polku yrittäjäuralle.

4.2.5 Symbolinen pääoma ja yrittäjät

Symbolinen pääoma voi olla muita pääomia hankalampi ymmärtää konseptina lyhyen haastattelun aikana ja tässä tutkimuksessa käytettiin erillisiä kysymyksiä selvittämään yrittäjien lapsuudessa ja nuoruudessa kokemiaan symbolisia pääomia, esimerkiksi kysymällä perheen yhteiskunnallisesta asemasta sekä yrittäjän motivaatioista ja taustasta.

Yrittäjäksi ryhtyminen on merkittävä henkilökohtainen päätös, joka useasti voi juontaa juurensa syvälle yksilön elämänhistoriasta. Haastatelussa tuli ilmi, kuinka yrittäjien lapsuuden kokemukset elämästä ja yrittäjyydestä sekä heidän yhteiskunnallinen asemansa on vaikuttanut heidän päätökseen ryhtyä yrittäjäksi. Kukaan haastateltavista ei suoraan kokenut heidän lapsuutensa yhteiskunnallista vaikuttavuutta tai tunnettavuutta

merkittäväksi niin, että se olisi vaikuttanut suoraan heidän yrittäjäyysmatkaansa. He kuitenkin kokivat symbolisten pääomien vaikuttaneen muun muassa heidän motivaatioihin, arvoihin sekä mahdollisuuksiin.

Esimerkiksi Yrittäjä Aale totesi suoraan, mikä hänen tarkoituksensa oli yrittäjäksi ryhtymisessä:

”Motivaationi on, että totta kai mä haluan menestyä. Koska mä en halua feilata niin kuin isäni teki mielestäni”

Perhesuhteiden dynamiikka ja vanhempien kohtaamat haasteet ovat Yrittäjä Aalelle toiminut varoittavana esimerkkinä samoin kuin motivaatiota luovana tekijänä. Hän kantoi mukanaan negatiivista symbolista pääomaansa isänsä epäonnistumisesta, ainakin hänen omasta mielestä. Yrittäjä Puro samoilla tavoin heijasti toisen vanhempansa taloudellista tilannetta motivaattorina:

”Varsinkin mun äiti on ollut sen koko elämän siinä oravanpyörässä... mä en halua siihen”

Hän kertoo, kuinka lapsuudessa äidin taloudellinen asema synnytti vahvan motivaation taloudellisen riippumattomuuden tavoitteluun. Toisin kuin Yrittäjät Aale ja Puro, Yrittäjä Ilo keskittyi haastattelussa enemmän henkilökohtaiseen autonomian ja auktoriteetin vastustukseen motivaationa yrittäjyyteen lähtemisessä.

”Minä haluan olla se, joka sanoo mitä, tehdään, ei niin että minä otan ne käskyt vastaan”

Halu itsenäisyyteen ja vastuuseen omista päätöksistä on suoraan sidoksissa Yrittäjä Ilon omiin kokemuksiin perheyrittäjäydessä, jossa auktoriteettisuhteet olivat keskeisiä. Hän kertoo, että oma autonomia oli yksi suurimmista syistä ryhtyä yrittäjäksi. Hän näki vapauden vanhemmissaan lapsuudessa ja halusi samaa, vaikka hänellä oli ajatus, ettei tulisi yrittäjyydellä vaurastumaan.

Yrittäjät Juno ja Lumo kuvasivat, kuinka luovuus ja yksilölliset pyrkimykset ovat olleet heille kummallekin tärkeitä jo lapsuudesta saakka. Heidän lapsuuden harrastukset ja kiinnostuksen kohteet ovat suoraan ohjanneet heitä luomaan yrityksiä,

jotka ovat heijastaneet heidän omia intohimojaan sekä vahvuuksiaan. Esimerkiksi yrittäjä Lumo totesi:

”Koen, että mä oon aina ollut tosi luova... ja nyt mä oon luova aikuinen ja yrittäjäyys tavallaan ihanalla tavalla tekee sen mahdolliseksi”

Samalla tavalla miten lapsuus vaikutti heidän motivaatioihinsa, vaikutti se yrittäjien mukaan myös heidän arvoihinsa ja siihen, miten he kokevat yrittäjäyden merkityksellisyyden.

Monelle yrittäjäyys ei ole vain taloudellinen tai ammatillinen valinta, vaan se on keino muokata omaa yhteiskunnallista asemaa sekä vaikuttaa yhteisöön ja läheisiin. Suomalaiseen tapaan kaikki viisi yrittäjää kertoivat, etteivät kokeneet lapsuutensa yhteiskunnallista asemaa kovin merkittäväksi, mutta osa koki, että yrittäjäyden avulla on kuitenkin tarkoitus parantaa omaa sosioekonomista asemaa. Esimerkiksi yrittäjä Puro jakoi, että näkee yrittäjäyden mahdollisuutena päästä eroon vanhempiansa kokemasta taloudellisesta epävarmuudesta. Hänen kokemuksensa isän ja äidin elämäntilanteiden erilaisuudesta – isän menestys yrittäjänä vs. äidin taloudellinen kamppailu palkkatöissä vahvisti hänen käsitystään yrittäjäydestä parempana vaihtoehtona:

”Näin isältä ja äidiltä ne työn ääripäiden erot”

Yrittäjä Aale kokee yrittäjäyden yleisesti keinona parantaa omaa yhteiskunnallista asemaa, mikä heijastaa hänen käsitystään yrittäjäydestä menestyksen välineenä. Hän kuitenkin koki, ettei nykyisellä alalla ei ole riittävästi mahdollisuuksia parantaa yhteiskunnallista asemaa verrattuna vanhempien menestykseen. Yrittäjät Juno ja Lumo keskustelivat yrittäjäyden sosiaalisista vaikutuksista hieman eri näkökulmista. Yrittäjä Juno, joka on kokenut taloudellisia vaikeuksia yrittäjäyysmatkallaan, minkä lisäksi hänellä oli yrityksen toisen perustajan kanssa erimielisyyksiä, jotka johtivat toisen perustajan poistumiseen yrityksestä. Hän näkee yrittäjäyden mahdollistaneen uudenlaisen itseilmaisun ja ammatillisen itsenäisyyden, mutta luoneen myös uudenlaisia haasteita. Yrittäjä Lumo korosti, että yrittäjäyys on parantanut hänen elämänlaatuaan, mutta hän ei koe olevansa paremmassa asemassa yhteiskunnallisesti verrattuna muihin ammatteihin tai verrattuna vanhempiinsa. Tästä voitaisiin tulkita, että haastatelluilla yrittäjillä

yrittäjyys voi tarjota taloudellista ja ammatillista vapautta, mutta se ei heidän mielestään merkittävästi muuttanut heidän yhteiskunnallista asemaansa tai hierarkiaa.

4.3 Yhteenveto tuloksista

Haastattelut viiden eri yrittäjän kanssa tarjosivat syvällisen katsauksen siihen, kuinka näiden yrittäjien lapsuuden kokemukset ovat muokanneet heidän yrittäjähenkisyyttään, yritystoiminnan kehittymistä sekä heidän motivaatiotaan tulla yrittäjäksi. Heidän lapsuuden ja nuoruuden eri pääomat sekä henkilökohtaiset suhteet ovat vaikuttaneet yrittäjäksi ryhtymisen dynamiikkaan esimerkiksi vanhempien yrittäjätaustan ja yrittäjien verkostojen kautta.

Haastatteluissa kävi ilmi, että yrittäjien alkutaipaleet vaihtelivat jonkin verran riippuen heillä käytössä olevista pääomista. Esimerkiksi taloudellisesti turvatusta ympäristöstä tulevat henkilöt tunnistivat, että heillä aloitusvaikeudet olivat mahdollisesti vähäisempiä kuin muilla. Taloudellisesti epävarmemmista olosuhteista tulleet yrittäjät taas kokivat aloittamisen haastavampana. Esimerkiksi yksi haastatelluista yrittäjistä totesi, että yrityksen perustaminen tuntui hänestä helpolta, mahdollisesti siksi, että hänen lapsuutensa oli ollut suhteellisen vaivaton.

Toisaalta taloudellinen epävarmuus lapsuudessa on toiminut toiselle yrittäjälle motivaationa ja kannustimena yrittäjyyteen. Yrittäjä Puro esimerkiksi halusi parantaa omaa taloudellista asemaa ja näki yrittäjyyden keinona päästä pois samoista taloudellisista kierteistä, jossa hänen äitinsä oli ollut.

Haastatteluissa tuli myös ilmi itsenäisyyteen ja auktoriteetteihin suhtautuminen yhtenä suurena teemana. Eräs yrittäjä kertoi, kuinka lapsuuden ja nuoruuden kokemukset itsenäisyydestä ja auktoriteettien kanssa toimimisesta ovat muokanneet hänen yrittäjyyskäsitystä, opettaen hänen arvostamaan omaa päätäntävaltaa ja vastuunottoa.

Samoin kuin itsenäisyys, luovuus tuli myös merkille yrittäjien kertoessa lapsuudestaan. Kun heillä oli lapsuudessa tilaa olla luova ja yksilöllinen, kokivat he sen antaneen heille työkaluja ja näkökulmia yrittäjänä ollessaan. Luovuuden soveltaminen liiketoiminnassa on heidän mukaansa auttanut heitä erottumaan markkinoilla.

Huomioiden haastateltujen lapsuuden ja nuoruuden, heidän tulevaisuutensa näkyvät yrittäjänä ovat heidän mukaan myös vahvasti sidoksissa heidän henkilökohtaisiin ja sosiaalisiin taustoihin. Yrittäjät pohtivat, miten lapsuuden aikaiset kokemukset ja

aikaisemmat elämänvaiheet ovat vaikuttaneet heidän kykyynsä toimia yrittäjinä. Useat heistä näki miten heidän oma koulutustaustansa ja perheen aikaisemmat kokemukset yrittäjyydestä heijastuivat heidän nykyiseen yrittäjyyteen.

5 Keskustelu

5.1 Tulosten tulkinta ja johtopäätökset

Tutkielman tavoitteena oli selvittää kuinka lapsuudessa koetut eri pääomat kuten taloudellinen, sosiaalinen, kulttuurinen ja symbolinen pääoma ovat vaikuttaneet nuorten yrittäjien päätökseen ryhtyä yrittäjäksi. Tutkielman teoreettinen kehys perustui Pierre Bourdieun pääomateoriaan. Teorialuvut tarjosivat kuvauksen siitä, kuinka nämä eri pääomat voivat heijastuvat eri yksilöiden elämiin ja mahdolliseen yrittäjäksi ryhtymiseen. Empiirisessä osuudessa tutkielma hyödynsi kvalitatiivisia haastatteluja, joiden tarkoituksena oli tutkia teorioiden ilmentymiä viiden nuoren suomalaisen yrittäjän lapsuudessa ja nuoruudessa.

Yrittäjien mukaan taloudelliset resurssit lapsuudessa, kuten perheen omistama yritys ja taloudellisesti vakaat olotilat tarjosivat paitsi rahallista turvaa, myös rohkaisivat heitä riskinottoon. Heillä oli ajatus turvasta - jos heille tapahtuisi jotakin yrittäjyysmatkalla, niin vanhemmat olisivat mahdollisesti heitä auttamassa. Muutamat haastatelluista mainitsivat, kuinka perheen taloudellinen pääoma vaikutti heihin epäsuorasti, joka madalsi heille yrittäjyyden kynnystä ja suojasi epäonnistumisen riskiltä. Teoriassa puhuttiin siitä, kuinka oma varallisuus voi suojata riskeiltä (Torche, 2014), mutta vähemmän keskusteltu aihe oli, kuinka koettu vanhempien tai läheisten taloudellinen pääoma voi vaikuttaa alitajuisesti riskinottohalukkuuteen ja yrittämiseen ryhtymiseen. Tämä voisi olla aihe, jonka tutkiminen olisi tulevaisuudessa mielekäästä.

Taloudellisen pääoman teorialuvussa todettiin, että henkilö, jonka lapsuudessa on taloudellista pääomaa voi omata parempia mahdollisuuksia lähteä yrittäjäksi. (Shane & Venkataraman, 2000; Casson & Wadson, 2007). Haastateltujen yrittäjien kohdalla taloudellinen lukutaito osoittautui kuitenkin tärkeimmäksi taloudelliseksi pääomaksi, jonka parista haastateltavat yrittäjät olivat kokeneet saaneensa apua yrittäjävanhemmiltaan suoran taloudellisen tuen sijaan. Tämä taloudellinen lukutaito kuitenkin ilmenee limittäin myös kulttuurisen pääoman kanssa.

Sosiaalinen pääoma, käsittäen perheen, ystävien ja laajempien verkostojen sosiaalisen tuen ja resurssit, olivat myös keskeinen tekijä yrittäjille. Yrittäjät korostivat, kuinka vanhempien, sukulaisten ja tuttujen verkostot tarjosivat heille arvokkaita kontakteja, mentorointia ja jopa ensimmäisiä asiakkaita. Sosiaalisen pääoman tuki oli erityisen merkittävää, kun yrittäjät kokivat haasteita tai tarvitsivat neuvontaa. Nämä

verkostot toimivat siis samalla turvaverkkona ja informaation lähteenä. Tämä heidän mukaansa madalsi yrittäjäksi ryhtymisen kynnystä, mutta ei kuitenkaan poistanut sitä kokonaan.

Sosiaalisen pääoman teoria ja empiria kohtaa tutkimuksessa eniten kaikista Bourdieun teorioista, joita tässä tutkimuksessa on käsitelty. Lähes kaikki haastateltavat kokivat, että heidän verkostoista ja yrittäjätuttavista oli hyötyä yrittäjäksi ryhtymisessä. Empiriassa näkyi erityisesti perheenjäsenten yrittäjäkokemukset ja niiden merkitykset, kun he jakoivat kokemuksiaan haastateltaville. Teoriaosuudessa esimerkiksi McKeever ym. (2014) korostivat juuri sosiaalisia suhteita ja niiden vaikutusta resursseihin, kuten tietoon ja rahoitukseen. (McKeever, Anderson & Jack, 2014). Empiria ja teoria kohtaavat myös sosiaalisen pääoman kontekstissa asuinpaikkakunnista puhuttaessa. Esimerkiksi yrittäjä, joka asui pienellä paikkakunnalla, koki että hänen mahdollisuutensa toimia yrittäjänä olevan erilaiset kuin henkilöllä, joka asuu esimerkiksi Helsingissä. Huggins ja Thompson (2017) oli tehnyt saman havainnon siitä, kuinka yrittäjäyys vaatii usein laajaa ja monipuolista verkostoa. Haastateltavan tapauksessa yrittäjän suvun pitkä yrittäjätausta toimi niin vahvana sosiaalisen ja kulttuurisen pääoman kehtona, että hänestä pystyi kuitenkin tulla menestynyt yrittäjä. Tutkielman havainnot tukevat vahvasti teoriasta ilmenevää väitettä sosiaalisen pääoman keskeisestä roolista yrittäjäyden edistäjänä.

Kulttuurinen pääoma, sisältäen koulutuksen, taidot ja tiedon, joita haastateltavat perivät perheeltään ja yhteisöltään vaikuttivat heidän yrittäjäasenteisiinsa. Haastateltavat kuvasivat, kuinka heidän vanhempiensa ammatilliset taustat, koulutustaso ja arvostus yrittäjäydellemme vaikuttivat heidän päätöksiinsä. Suurimman osan haastateltujen vanhemmista jompikumpi oli yrittäjä, ja heidän yrittäjähenkisyytensä oli siirtynyt haastateltaville. Kuitenkaan moni haastateltavista ei nähnyt koulutuksen merkitystä suurena yrittäjäyysmatkassaan, vanhempien yrittäjätaustaa korostettiin enemmän. Tämä kulttuurillinen pääoma antoi heille valmiuksia navigoida yrittäjäyden maailmassa, kehittää relevantteja taitoja ja ymmärtää mahdollisia ongelmia. Teoriassa kulttuurillinen pääoma yhdistettiin vahvasti koulutukseen ja ammattitaitoon. Niin kutsuttua institutionalisoitunutta kulttuurista pääomaa haastateltavat eivät pitäneet tärkeänä, vaikka esimerkiksi Lutz ym. (2021) huomasivat yhteyden korkeamman koulutustason ja korkeamman halukkuuden kasvattaa yritystä välillä. Haastatteluista paljastui, että haastateltujen yrittäjien koulutustaustat olivat monipuolisia, mutta yrittäjien usko niiden vaikutukseen yrittäjäksi ryhtymiseen oli kuitenkin pieni. Tämä empirian ja teorian erotus

voi johtua esimerkiksi kulttuurillisesta asenteesta Suomessa, jossa yrittäjyyttä ei välttämättä katsota aina koulutuksen näkökulmasta ihailtavana.

Symbolinen pääoma, joka viittaa maineeseen, tunnustukseen ja asemaan, ilmeni tutkielmassa erityisesti yrittäjien kykynä hyödyntää aikaisempia kokemuksiaan ja motivaatiotaan yritysmahdollisuuksien luomiseen. Kukaan haastatelluista ei ajatellut oman sukunimensä tai vanhempien statuksen vaikuttaneen heidän yrittäjyysmatkaansa tai päätökseensä, mutta kertoivat kuinka nuoruuden saavutukset koulussa tai urheilussa loivat heille kokemusta ja itsevarmuutta yrittäjänä toimimiseen. Symbolinen pääoma voikin olla korostunutta juuri sen kautta, miten se vaikuttaa yrittäjän omaan identiteettiin ja itseymmärrykseen (De Clercq & Voronov, 2009). Lapsuuden symboliset pääomat voivat olla taustalla positiivisen yrittäjäidentiteetin muodostumisessa tutkimuksen nuorille yrittäjille. Vanhempien epäonnistuminen yrittäjydessä toi ainakin kahdelle yrittäjästä lisää motivaatiota onnistua ja ryhtyä yrittäjäksi. Heistä myös osa koki, että vasta aikuisena kerrytetty symbolinen pääoma on vaikuttanut yrittäjyyteen positiivisesti. Vaikka haastateltavat eivät tunnistaneet hirveästi symbolisen pääoman piirteitä omakseen, voimme teorian pohjalta kuitenkin huomata vaikuttavia piirteitä. Symbolinen pääoma omaksutaan usein statukseksi ja positiiviseksi ilmiöksi, minkä lisäksi on olemassa teorialuvussa esitelty negatiivinen symbolinen pääoma. Jokainen haastateltu yrittäjä oli valkoihoinen kantasuomalainen, joten heidän teoreettinen negatiivinen symbolinen pääoma ei täyty ainakaan yleisesti ottaen stigmasta tai diskriminaatiosta. Tämä voi olla auttanut heitä heidän nuoruudessa sekä heidän yrittäjämatkallaan heidän sitä tietämättä.

Tutkimuksen tulosten ja aikaisemman teorian voi tutkielman pohjalta todeta kohdanneen suhteellisen hyvin. Tämän tutkielman perusteella voidaan ajatella, että lapsuuden kokemusten eri pääomat eivät vain ole yhteydessä heidän yrittäjäasenteisiinsa vaan myös varustavat heitä tarvittavilla resursseilla ja taidoilla.

Tutkimusmetodina tässä tutkielmassa käytettiin kvalitatiivista haastattelututkimusta, mikä mahdollisti syvällisen ymmärryksen saavuttamisen haastateltujen yrittäjien kokemuksista ja näkökulmista. Tutkimuksen tavoitteena oli, että tämä menetelmä toisi esiin rikkaan aineiston, joka kuvaisi kuinka Bourdieun pääomateoriat ilmentyisivät yrittäjien lapsuudessa ja nuoruudessa käytännössä. Näin uskon, että tutkimusmetodin odotukset ovat täyttyneet.

Tämä tutkimus myös edistää yrittäjyydentutkimuksen kenttää tarjoamalla konkreettisia esimerkkejä siitä, kuinka sosiaaliset, taloudelliset, kulttuurilliset ja symboliset pääoma vaikuttavat yrittäjäksi ryhtymiseen Suomessa. Tutkimus myös

syventää ymmärrystä siitä, miten eri pääomat integroituvat keskenään ja miten ne muokkaavat yrittäjyyspolkuja. Tutkimuksen empiriaosuudessa huomattiin, kuinka sosiaalisen pääoman kertyminen johti taloudellisen pääoman tulemiseen uusille yrittäjille, kun he saivat verkostoistaan uusia asiakkaita, sekä rahallisesti arvokkaita palveluita kuten kirjanpitoa. Samalla tavalla huomattiin, kuinka sosiaalinen pääoma ja kulttuurinen pääoma osaltaan sekoittuu, kun yrittäjät ovat pyytäneet apua ja oppeja läheisiltään. Tätä tukee myös Bourdieun väite, jossa eri pääomia on mahdollista vaihtaa keskenään (Purhonen, 2014). Tutkielma luo myös tietoa siitä, kuinka haastateltujen nuorten yrittäjien verkostot ja resurssit vaikuttavat heidän kykyynsä taistella yrittäjyyden haasteita vastaan. Se myös luo pohjaa laajemmalle yrittäjyyden tutkimukselle tulevaisuudessa, avaamalla paremmin pääomateorioiden käyttöä yrittäjyydentutkimuksessa.

Tutkielma myös linkittyy aikaisempaan keskusteluun pääomista ja yrittäjyydestä. Se linkittyy laajempaan akateemiseen keskusteluun yrittäjyyden ja Pierre Bourdieun tutkimukseen, jossa hänen eri teoriasensa ovat olleen keskeisissä rooleissa. Aikaisemmissa tutkimuksissa on usein keskitytty sosiaalisen pääoman rooliin yrittäjyydessä tai yrittäjyyskoulutukseen kulttuurisena pääomana (Dann, 2017). Tässä tutkimuksessa sen sijaan käytetään kehystä, joka auttaa ymmärtämään, miten kaikki neljä pääomaa yhtäaikaisesti voi vaikuttaa yrittäjyyteen. Tutkielma tarjoaa uutta tietoa näiden tekijöiden ilmenemisestä suomalaisessa kontekstissa auttaen paikallistamaan globaaleja teorioita, ja soveltamaan niitä pienemmässä yhteiskunnassa ja erilaisessa kulttuurisessa ympäristössä. Tämä syventää ymmärrystä siitä, kuinka erilaiset pääomat voivat toimia esteinä sekä mahdollistajina yrittäjyydelle, mikä on tärkeää sekä teoreettisesta että käytännöllisestä näkökulmasta. Useasti aikaisemmissa tutkielmissa keskityttiin yhteen tai kahteen pääomaan kerralla, joten kaikkien pääomien hyödyntäminen on tuonut uutta yrittäjyydentutkimuksen kenttään. Aikaisempaan teoreettiseen tutkimukseen verrattuna tässä tutkielmassa ei havaittu suurta korrelaatiota perheen varallisuuden ja yrittäjäksi ryhtymisen kanssa. Suuremmaksi tekijäksi huomattiin taloudellisen tietotaidon merkitys sekä kulttuurisena pääomana että taloudellisena pääomana.

Samalla tämän tutkimuksen tulokset viittaavat siihen, että yrittäjyyskoulutuksessa olisi hyvä painottaa sosiaalisten ja kulttuuristen pääomien kehittämistä, koska tutkielman mukaan niillä on helpompi avata muita pääomia. Koulutusohjelmat voisivat sisältää esimerkiksi käytännön harjoituksia ja mentorointiohjelmaa, jotka auttavat opiskelijoita rakentamaan sosiaalisia verkostoja ja saamaan kulttuurillista pääomaa kokemuksen

kautta yrittäjyydestä. Koulutuksessa tulisi myös kehittää individualistisia piirteitä, kuten luovuutta ja autonomiaa, koska niiden huomattiin parantavan yrittäjän menestystä.

Politiikassa tulisi kiinnittää huomiota siihen, miten eri pääomat voivat tukea yrittäjyyttä. Erityisesti tulisi kehittää ohjelmia ja tukimuotoja, jotka auttavat taloudellisesti heikommassa asemassa olevia henkilöitä saamaan tarvittavat resurssit ja verkostot yrittäjyyden aloittamiseen. Pääkaupunkiseudulla yrittäjäksi ryhtymisen edellytykset ovat suhteellisen hyvät, mutta näitä edellytyksiä kuten eri koulutuksia ja verkostointitapahtumia tulisi saada myös pienemmille paikkakunnille. Lisäksi tulisi panostaa enemmän symbolisen pääoman kehittämiseen, esimerkiksi tarjoamalla uusille yrittäjille mahdollisuuksia näkyvyyteen. Tässä voitaisiin tehdä yhteistyötä esimerkiksi erilaisten toimijoiden kuten Suomen Yrittäjät Ry:n kanssa.

5.2 Tutkimuksen rajoitukset

Kuten monessa tutkimuksessa, myös tässä on rajoituksia ja puutteita. Tämän tutkielman suurimmat rajoitukset osuvat tutkimuksen tekijän kontakteihin. Tutkielma on tehty viidelle kantasuomalaiselle henkilölle, ja tutkimuksen mielekkyyttä olisikin voinut lisätä esimerkiksi maahanmuuttajataustainen nuori yrittäjä. Täten olisimme saaneet kuulla mahdollisesti enemmän esimerkiksi negatiivisesta symbolisesta pääomasta sekä eri kulttuurien eroista pääomien heijastukseen. Tämän tutkimuksen laadullinen aineisto koettiin kuitenkin riittäväksi, koska tutkielmassa tuli jo toistuvuutta eteen yrittäjien vastauksista. Tutkimusta ei kuitenkaan tule pitää empiirisesti yleistettävänä, sen ollessa laadullinen tutkimus. Sen sijaan tutkielmaa voidaan hyödyntää herättelemään aiheen kiinnostusta ja huomaamaan, kuinka ympäristö ja erilaiset pääomat meidän elämäämme vaikuttavat.

5.3 Ehdotukset jatkotutkimuksille

Mahdollisuudet jatkotutkimuksille tämän tutkielman pohjalta ovat lukuisat. Mielenkiintoista olisi nähdä, kuinka Bourdieun pääomateorioiden soveltuvuutta yrittäjyystutkimukseen kokeiltaisiin myös suuremmassa mittakaavassa. Esimerkkinä tästä voisi olla kyselytutkimus tai kvalitatiivinen tutkimus, jossa otettaisiin erilaisempia yrittäjiä haastateltaviksi esimerkiksi maahanmuuttajataustoista. Mielenkiinnon kohteena

voisi olla myös se, kuinka eri pääomat sekoittuvat ja vaikuttavat yrittäjäksi ryhtymiseen. Tutkimusta voitaisiin laajentaa tarkastelemalla erilaisia yrittäjyysmuotoja - kuinka esimerkiksi erilaiset pääomat ovat ohjanneet yrittäjiä freelancereiksi tai startup-yrittäjiksi. Tutkimusta voitaisiin myös laajentaa kansainväliseksi vertailevaksi tutkimukseksi, jossa eri pääomien vaikutuksia peilailtaisiin muihin kulttuureihin ja taloudellisiin konteksteihin.

Lähteet

Alanen, L., Brooker, L. & Mayall, B. (2015). *Childhood with Bourdieu*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Alasuutari, P. (2021). *Laadullinen tutkimus 2.0*. 4th ed. Tampere: Vastapaino.

Anshika, A. & Singla, A. (2022). Financial literacy of entrepreneurs: a systematic review. *Managerial Finance*, 48(9/10), pp.1352–1371. doi:<https://doi.org/10.1108/mf-06-2021-0260>.

Azubayeva, B. (2021). The Impact of Cultural Capital on Development of Entrepreneurship in Wales. *Administrative Sciences*, 11(4), p.152. doi:<https://doi.org/10.3390/admsci11040152>.

Battilana, J. (2006). Agency and Institutions: The Enabling Role of Individuals' Social Position. *Organization*, 13(5), pp.653–676. doi:<https://doi.org/10.1177/1350508406067008>.

Berger, A.N. & Udell, G.F. (1998). The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle. *SSRN Electronic Journal*. doi:<https://doi.org/10.2139/ssrn.137991>.

Bourdieu, P. (1986). Forms of Capital. *Journal of Economic Sociology*, [online] 3(5), pp.241–258. Saatavilla: https://home.iitk.ac.in/~amman/soc748/bourdieu_forms_of_capital.pdf.

Brush, C.G., Greene, P.G. & Hart, M.M. (2001). From initial idea to unique advantage: The entrepreneurial challenge of constructing a resource base. *Academy of Management Perspectives*, [online] 15(1), pp.64–78. doi:<https://doi.org/10.5465/ame.2001.4251394>.

Busenitz, L. (1999). Entrepreneurial Risk and Strategic Decision Making It's a Matter of Perspective. *JOURNAL OF APPLIED BEHAVIORAL SCIENCE*, 35(3), pp.325–340.

Cassell, C. & Bishop, V. (2018). Qualitative Data Analysis: Exploring Themes, Metaphors and Stories. *European Management Review*, 16(1). doi:<https://doi.org/10.1111/emre.12176>.

Casson, M. & Wadeson, N. (2007). The Discovery of Opportunities: Extending the Economic Theory of the Entrepreneur. *Small Business Economics*, 28(4), pp.285–300. doi:<https://doi.org/10.1007/s11187-006-9037-7>.

Dann, Z. (2017). *Bourdieu's Sociology: A Structured Approach for Entrepreneurship Studies*. University of Portsmouth: European Conference on Research Methodology for Business and Management Studies.

De Clercq, D. & Voronov, M. (2009). Toward a Practice Perspective of Entrepreneurship. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 27(4), pp.395–419. doi:<https://doi.org/10.1177/0266242609334971>.

Drennan, J., Kennedy, J. & Renfrow, P. (2005). Impact of Childhood Experiences on the Development of Entrepreneurial Intentions. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 6(4), pp.231–238. doi:<https://doi.org/10.5367/000000005775179801>.

Eskola, J. & Suoranta, J. (1998). *Johdatus laadulliseen tutkimukseen*. Tampere: Vastapaino.

Fuller, T. & Tian, Y. (2006). Social and Symbolic Capital and Responsible Entrepreneurship: An Empirical Investigation of SME Narratives. *Journal of Business Ethics*, 67(3), pp.287–304. doi:<https://doi.org/10.1007/s10551-006-9185-3>.

Gedajlovic, E., Honig, B., Moore, C.B., Payne, G.T. & Wright, M. (2013). Social Capital and Entrepreneurship: A Schema and Research Agenda. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(3), pp.455–478. doi:<https://doi.org/10.1111/etap.12042>.

Grenfell, M. (2014). *Pierre Bourdieu : key concepts*. Milton Park, Abingdon, Oxon ; New York: Routledge.

Harvey, & Maclean. (2008). Capital Theory and the Dynamics of Elite Business Networks in Britain and France. *The Sociological Review*, 56, pp.103–120. doi:<https://doi.org/10.1111/j.1467-954x.2008.00764.x>.

Jayawarna, D., Jones, O. & Macpherson, A. (2014). Entrepreneurial potential: The role of human and cultural capitals. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 32(8), pp.918–943. doi:<https://doi.org/10.1177/0266242614525795>.

- Kallinen, T. & Kinnunen, T. (2021). *Laadullisen tutkimuksen näkökulmat*. [online] Tietoarkisto. Saatavilla: <https://www.fsd.tuni.fi/fi/palvelut/menetelmaopetus/kvali/mitaon-laadullinen-tutkimus/laadullisen-tutkimuksen-nakokulmat/> [Noudettu 24.02.2024].
- King, N. (2004). *Using Templates in the Thematic Analysis of Text*. Essential Guide to Qualitative Methods in Organizational Research ed. SAGE Publications Ltd. doi:<https://doi.org/10.4135/9781446280119>.
- King, N. (2012). Doing Template Analysis. *Qualitative Organizational Research: Core Methods and Current Challenges*. doi:<https://doi.org/10.4135/9781526435620>.
- Klenow, P.J. (2022). Comment on ‘Female entrepreneurship, financial frictions and capital misallocation in the US’. *Journal of Monetary Economics*, 129, pp.119–122. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2022.05.008>.
- Klocke, A. & Stadtmüller, S. (2018). Social Capital in the Health Development of Children. *Child Indicators Research*, 12(4), pp.1167–1185. doi:<https://doi.org/10.1007/s12187-018-9583-y>.
- Lebaron, F. (2014). Symbolic Capital. *Encyclopedia of Quality of Life and Well-Being Research*, [online] pp.6537–6543. doi:https://doi.org/10.1007/978-94-007-0753-5_2961.
- Leskinen, T. (2022). *Suomessa yrittäminen yleisempää kuin muissa Pohjoismaissa, osa-aikatyötä tehdään selvästi vähemmän | Tieto&trendit*. [online] www.tilastokeskus.fi. Saatavilla: <https://www.stat.fi/tietotrendit/artikkelit/2022/suomessa-yrittaminen-yleisempaa-kuin-muissa-pohjoismaissa-osa-aikatyota-tehdaan-selvasti-vahemman/>.
- Loss, F. & Renucci, A. (2012). Reputation capital, financial capital, and entrepreneurship. *Oxford Economic Papers*, 65(2), pp.352–371. doi:<https://doi.org/10.1093/oep/gps016>.
- Lutz, C., Noseleit, F. & Tundui, H. (2021). Inherited cultural capital and growth aspirations in Tanzanian business at the bottom of the pyramid. *Journal of the International Council for Small Business*, pp.1–27. doi:<https://doi.org/10.1080/26437015.2021.1906185>.

McKeever, Anderson & Jack. (2014). Entrepreneurship and mutuality: social capital in processes and practices. *Entrepreneurship & Regional Development*, 26(5-6), pp.453–477. doi:<https://doi.org/10.1080/08985626.2014.939536>.

McMahon, R.G.P. (2001). Business Growth and Performance and the Financial Reporting Practices of Australian Manufacturing SMEs. *Journal of Small Business Management*, 39(2), pp.152–164. doi:<https://doi.org/10.1111/1540-627x.00014>.

Neumann, T. (2020). The impact of entrepreneurship on economic, social and environmental welfare and its determinants: a systematic review. *Management Review Quarterly*, 71, pp.553–584. doi:<https://doi.org/10.1007/s11301-020-00193-7>.

Pinxten, W. & Lievens, J. (2014). The importance of economic, social and cultural capital in understanding health inequalities: using a Bourdieu-based approach in research on physical and mental health perceptions. *Sociology of Health & Illness*, 36(7), pp.1095–1110. doi:<https://doi.org/10.1111/1467-9566.12154>.

Purhonen, S. (2014). *Suomalainen maku - Kulttuuripääoma, kulutus ja elämäntyyline sosiaalinen eriytyminen*. Gaudeamus Oy.

Ramsey, G. (2024). *Cultural Capital Theory of Pierre Bourdieu*. [online] SimplyPsychology. Saatavilla: <https://www.simplypsychology.org/cultural-capital-theory-of-pierre-bourdieu.html> [Noudettu 29.02.2024].

Schirone, M. (2023). Field, Capital, & Habitus: The Impact of Pierre Bourdieu on Bibliometrics. *Quantitative Science Studies*, 4(1), pp.1–100. doi:https://doi.org/10.1162/qss_a_00232.

Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, [online] 25(1), pp.217–226. doi:<https://doi.org/10.5465/amr.2000.2791611>.

Sorenson, O. (2018). Social networks and the geography of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 51(3), pp.527–537. doi:<https://doi.org/10.1007/s11187-018-0076-7>.

Suomen Yrittäjät Ry (2021). *Yrittäjyys Suomessa*. [online] Yrittajat.fi. Saatavilla: <https://www.yrittajat.fi/yrittajajarjesto/tietoa-yrittajista/yrittajyys-suomessa/>.

Szeman, I. and Kaposy, T. (2011). *Cultural theory : an anthology*. Chichester ; Malden, Ma: Wiley-Blackwell, pp.81–90.

Torche, F. (2014). Analyses of Intergenerational Mobility. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 657(1), pp.37–62.
doi:<https://doi.org/10.1177/0002716214547476>.

Valtion nuorisoneuvosto (2014). *Nuorten yrittäjyys­shalukkuus | Työllisyys ja yrittäjyys | tietoa­nuorista.fi*. [online] Tietoa Nuorista. Saatavilla: <https://indikaattorit.tietoa­nuorista.fi/tyollisyys-ja-yrittajyys/nuorten-yrittajyys­shalukkuus> [Noudettu 19.01.2024].

Vassilopoulou, J., Ozbilgin, M. & Forson, C. (2014). A Bourdieuan Relational Perspective for Entrepreneurship Research. *Journal of Small Business Management*, 52(4), pp.615–632. doi:<https://doi.org/10.1111/jsbm.12122>.

Vereshchagina, G. & Hopenhayn, H.A. (2009). Risk Taking by Entrepreneurs. *American Economic Review*, 99(5), pp.1808–1830.
doi:<https://doi.org/10.1257/aer.99.5.1808>.

Vershinina, N. & Rodgers, P. (2019). Symbolic capital within the lived experiences of Eastern European migrants: a gendered perspective. *Entrepreneurship & Regional Development*, 32(7-8), pp.590–605.
doi:<https://doi.org/10.1080/08985626.2019.1703045>.

Wdowiak, M.A., Schwarz, E.J., Breitenecker, R.J. & Wright, R.W. (2012). Linking the cultural capital of the entrepreneur and early performance of new ventures: A cross-country comparison. *Journal of East European Management Studies*, 17(2), pp.149–183. doi:<https://doi.org/10.5771/0949-6181-2012-2-149>.

Wengraf, T. (2001). *Qualitative Research Interviewing*. Sage Publications, Ltd.

Wiggers, K. (2023). *Addressing criticism, OpenAI will no longer use customer data to train its models by default*. [online] TechCrunch. Saatavilla:

<https://techcrunch.com/2023/03/01/addressing-criticism-openai-will-no-longer-use-customer-data-to-train-its-models-by-default/>.

Williams, N., Huggins, R. & Thompson, P. (2017). Social Capital and Entrepreneurship: Does the Relationship Hold in Deprived Urban Neighbourhoods? *Growth and Change*, 48(4), pp.719–743. doi:<https://doi.org/10.1111/grow.12197>.

Liitteet

Liitteiden pääotsikkoa ei numeroida. Liitteissä käytetään samoja tyylejä kuin tekstiluvuissa. Liitteitä ei lasketa mukaan tiivistelmä sivun sivumäärään.

Liite 1. Haastattelukysymykset

- **Taustatiedot:**
 - Kuvaile lapsuuttasi
 - Kuvaile lyhyesti perhettäsi ja kotitalouttasi, jossa kasvoit.
 - Minkälaista koulutus vanhemmillasi oli ja minkälaista työtä he tekivät?
- **Taloudellinen tausta:**
 - Millaiseksi arvioisit perheesi taloudellisen tilanteen lapsuudessasi.
 - Oliko perheelläsi taloudellisia haasteita lapsuudessasi? Jos oli, kuinka ne vaikuttivat sinuun?
- **Sosiaalinen ympäristö:**
 - Millaisessa yhteisössä kasvoit? Oliko se kaupunki, taajama, maaseutu tai muu?
 - Miten arvioisit läheistesi yhteiskunnallista asemaa verrattuna muihin?
- **Koulutus ja oppiminen:**
 - Millaisia kouluja kävit lapsuudessasi ja nuoruudessasi?
 - Oliko yrittäjyys tai liiketoiminta osa koulutustasi tai opetussuunnitelmaa?
- **Yrittäjyys perheessä ja ympäristössä:**
 - Oliko perheessäsi tai lähipiirissäsi yrittäjiä? Jos oli, millainen rooli heillä oli elämässäsi?
 - Kuinka perheesi tai läheisesi suhtautui yrittäjyyteen?
- **Yrittäjäksi ryhtyminen:**
 - Mikä sai sinut kiinnostumaan yrittäjyydestä?
 - Koetko, että lapsuutesi on jotenkin vaikuttanut päätökseesi ryhtyä yrittäjäksi? Millä tavoin?
- **Motivaatio ja arvot**
 - Mikä sinulle on tärkeää yrittäjänä/yrittäjyydessä?
 - Koetko, että lapsuuden kokemuksesi vaikuttavat arvoihisi ja motivaatioosi yrittäjänä? Jos niin miten? Esim. yritysidean valintaan?
 - Oliko yrittäjäksi ryhtyminen sinulle keino parantaa omaa yhteiskunnallista asemaasi / Koetko, että olet yrittäjänä paremmassa yhteiskunnallisessa asemassa kuin olisit muussa tapauksessa? Oletko yrittäjänä vaikuttanut läheistesi asemaan?

- **Resurssit ja tuki:**
 - Minkälaista tukea tai resursseja sait (tai et saanut) perheeltäsi tai läheisiltäsi yrittäjäksi ryhtyessäsi?
 - Tuki voi olla esim. Rahallista, kontakteja, asiakkaita yms.

- **Haasteet ja mahdollisuudet:**
 - Kohtasitko erityisiä haasteita yrittäjäksi ryhtyessäsi, jotka liittyivät lapsuuteesi tai taustaasi?
 - Toisaalta, koitko että taustasi tarjosi sinulle erityisiä mahdollisuuksia tai etuja yrittäjänä?

- **Tulevaisuuden näkymät:**
 - Miten näet taustasi vaikuttavan yrittäjyyteesi tulevaisuudessa?
 - Mitä neuvoja antaisit nuorelle, joka kasvaa samanlaisessa ympäristössä kuin sinä ja harkitsee yrittäjäksi ryhtymistä?