

TURUN KAUPPAKORKEAKOULUN JULKAISUJA

PUBLICATIONS OF THE TURKU SCHOOL OF ECONOMICS AND
BUSINESS ADMINISTRATION

Visa Huuskonen

YRITTÄJÄKSI RYHTYMINEN

Teoreettinen viitekehys ja sen koettelu

Summary:

The Process of Becoming an
Entrepreneur - A Theoretical Framework
with Empirical Experiments

Sarja / Series A-2:1992

ISBN: 951-564-365-1 (PDF)

ESIPUHE

Tutkimukseni nyt valmistuessa haluan kiittää lämpimästi kaikkia niitä, jotka omalla panoksellaan ovat tehneet tämän ponnistuksen mahdolliseksi.

Väitöskirjan laatija on kuin ennen valloittamattoman vuoren kiipeäjä. Jo oman tutkimusongelman löytäminen on kuin kaukaisen vuoren juurelle matkustamista. Monet vaihtoehtoiset lähestymistavat uhkaavat panna pään pyörälle, eikä oppaistakaan aina ole apua, koska joskus yksi osoittaa pohjoiseen, toinen länteen. Kolmas puolestaan kertoo alueen olevan jo tunnetun, ja tutkimusretken siksi turhan. Aina tarvitessani olen kuitenkin saanut apua, tukea ja oikeita neuvoja. Monet eri ihmiset ovat neuvoneet tietä ja eri keinoin tasoittaneet matkaani.

Kun varsinainen tutkimus käynnistyi, tukenani oli joukko vaivojaan säästämättömiä ihmisiä, joiden nimet yksin täyttäisivät tämän tilan. Useat yhteisöt katsoivat yritykseni vaivan arvoiseksi ja osoittivat luottamustaan uhraamalla merkittävästi rahaa ja muita resursseja. Kun jyrkän paikan edessä oma luottamukseni petti ja teki mieli jättää koko hanke sikseen, löytyi aina joku ystävä tai kollega, jolta sain tarvitsemani tuen, tai neuvot toisen reitin etsimiseksi.

Nyt kun tiedon portaiden kapuaminen ja koluaminen alkaa olla tältä erää ohitse, tunnen syvää ja vilpittöntä kiitollisuutta tukenani olleita ihmisiä, yhteisöjä ja avoimia haastateltavia kohtaan. Jotkut ovat olleet mukana prosessissa ohimennen, toiset taas alusta loppuun asti. Jokaista on tarvittu ja kaikki apu on ollut tarpeeseen. Vain kirjoittaja voi saada lopputuloksen nimiinsä, vaikka se itse asiassa kuuluisi teille kaikille. Siinäkin suhteessa tämä hanke muistuttaa vuorikiipeilyä.

Tutkijan koti on joskus työpaikka, ja työpaikka toinen koti. Kiitos työpaikkani Turun kauppakorkeakoulun väelle. Te olette luoneet hienot edellytykset ja ilmapiirin. Viime aikoina suurimmat panokset on kuitenkin puristettu perheeni voimavaroista. Siksi omistan tämän kirjan vaimolleni Marja-Liisalle sekä pienille pojilleni, luontaisille tutkimusmatkailijoille, Tatulle ja Topille.

Turussa 17.2. 1992

Visa Huuskonen

ESIPUHE	3
1. JOHDANTO	9
1.1. Yrittäjäksi ryhtymisen merkityksestä	9
1.2. Puutteet tietämyksessä	10
1.3. Tutkimuksen tavoitteet	12
2. TUTKIMUKSEN LÄHESTYMISTAPA JA TOTEUTTAMINEN.....	14
2.1. Lähestymistapa ja rajaukset	14
2.2. Kognitiivinen näkökulma	19
2.2.1. Intentionaalisuus	20
2.2.2. Komputatiivisuus ja representatiivisuus	22
2.3. Tutkimuksen tietoteoreettinen tausta ja tutkimusmenetelmä	24
2.4. Teleologia ja suomalainen tutkimusotekeskustelu	25
2.5. Käsiteanalyysi ja tiedonmuodostus	29
3. TERMIT 'YRITTÄJÄ' JA 'YRITTÄJYYS'	32
3.1. Termien merkitys ja sisältö	32
3.1.1. Termin historiaa	34
3.1.2. Yrittäjän persoonallisuuspiirteisiin perustuvat määritelmät	35
3.1.3. Yrittäjän funktioihin perustuvat määritelmät	36
3.1.3.1. Innovaattori	36
3.1.3.2. Riskin kantaja	37
3.1.3.3. Perustaja, johtaja ja organisoija	37
3.1.3.4. Yrityksen omistaja	38
3.1.4. Keskustelu	38
3.2. Sisäisen yrittäjän (intrapreneurin) käsite	41
3.3. Tavallisimmat yrittäjätyyppit kirjallisuudessa	42
3.4. Yrittäjäksi ryhtymisen aiemmat kuvausyritykset	44
3.4.1. Persoonallisuusteoriat	44
3.4.2. Taloudellisen rationaalisuuden teoriat	46
3.4.3. Sosiokulttuuriset lähestymistavat	48
3.4.4. Yhteysverkot	49
3.4.5. Keskustelu	50
4. YRITTÄJÄKSI RYHTYMISTÄ KOSKEVA PÄÄTÖKSENTEKOPROSESSI JA SEN ELEMENTIT	51
4.1. Yrittäjäksi ryhtymisen yleiset taustatekijät	52
4.1.1. Työkokemus ja aikaisempi yrittäjäkokemus	52
4.1.2. Perhetaustan, roolimallien ja yhteiskunnallisen taustan vaikutus	53
4.1.3. Kooste	55
4.2. Yrittäjäksi ryhtymisen henkilötekijät	56
4.2.1. Persoonallisuus	57
4.2.2. Elämän hallinta	58
4.2.3. Riskisuuntautuneisuus	60
4.2.4. Suoriutumistarve	62
4.2.5. Riippumattomuuden- ja vallanhalu	65

4.2.6. Arvot, asenteet ja uskomukset.....	65
4.2.7. Pohdinta.....	69
4.3. Yrittäjäksi ryhtymisen tilannetekijät.....	70
4.3.1. Objektiivinen todellisuus.....	73
4.3.1.1. Työtilanne ja sosiaalinen marginaali- suus	76
4.3.1.2. Yksittäiset merkittävät tapahtumat	78
4.3.1.3. Ympäristön yrittäjämönteisyys.....	78
4.3.1.4. Yritystoiminnan aloittamistavat.....	79
4.3.1.5. Kooste	79
4.3.2. Subjektiivinen todellisuus ja vaihtojen punninta	81
4.3.2.1. Havainnointi.....	81
4.3.2.2. Yrittäjyysintentiot ja vaihtoehtojen punninta.....	85
4.4. Tulos: Prosessimalli yrittäjäksi ryhtymisestä	88
5. EMPIIRINEN AINEISTO	92
5.1. Case-menetelmän valinnan perusteet	92
5.2. Case-tutkimus ja tiedonmuodostus.....	94
5.2.1. Tiedonmuodostus	94
5.2.2. Haastattelujen suorittaminen ja analyysin vaiheet	97
5.3. Tapaukset.....	100
Urheiluvälinekauppias P.....	104
Huoltamoyrittäjä K.....	109
Elintarvikekauppias V	115
Monialayrittäjä A.....	120
Toimitusjohtaja R	128
Ompelija-konservaattori L.....	133
5.4. Tapausten yhteinen tarkastelu	140
5.5. Pohdinta ja parannettu malli	145
5.6. Tutkimuksen jatkomahdollisuuksien pohdinta.....	147
6. TIIVISTELMÄ	150
7. SUMMARY: THE PROCESS OF BECOMING AN ENTREPRENEUR — A THEORETICAL FRAMEWORK WITH EMPIRICAL EXPERIMENTS.....	165
LÄHTEET	177
LIITTEET	193
Kertomus 1: Laivainsinööri M.....	193
Kertomus 2: Urheiluvälinekauppias P.....	200
Kertomus 3: Huoltamoyrittäjä K	205
Kertomus 4: Elintarvikekauppias V	210
Kertomus 5: Monialayrittäjä A.....	215
Kertomus 6: Viihdealan liikeketjun toimitusjohtaja R.....	222
Kertomus 7: Ompelija-konservaattori L.....	227
Haastattelujen luokitusrunko	233

Kuvaluettelo

Kuva 1. Tutkimuksen perusasetelma.....	12
Kuva 2. Praktinen syllogismi.....	15
Kuva 3. Tutkimuksen perusidea.....	16
Kuva 4. Tutkimuksessa käytetyn tiedon lähteet.....	17
Kuva 5. Tutkimuksen ja reaalimaailman suhde.....	18
Kuva 6. Päätöstilanteiden jatkumo.....	21
Kuva 7. Tilanteen luonteen ja kognitiivisen painotuksen suhde.....	22
Kuva 8. Toiminnan taustatekijöitä.....	23
Kuva 9. Tiedon tikapuut (Lehtovuori 1973, 26; Näsi 1983, 22).....	25
Kuva 10. Toiminnan selittämisen tyypit Niiniluodon mukaan.....	27
Kuva 11. Yleisten taustatekijöiden yhteys henkilötekijöihin ja potentiaalisen yrittäjän nykytilanteeseen.....	56
Kuva 12. Hallinnan komponentit.....	58
Kuva 13. Koetun hallinnan valintojen vapautta rajoittava vaikutus.....	59
Kuva 14. Arvot maailmankuvan ytimenä.....	66
Kuva 15. Amerikkalaisten yrittäjien perusarvojen profiilit.....	67
Kuva 16. Amerikkalaisten yrittäjien välineellisten arvojen profiilit.....	68
Kuva 17. Nykytilanne aiempien valintojen tulemana.....	72
Kuva 18. Yrittäjämotiivien maakohtainen ryhmittely.....	75
Kuva 19. Yrittämistilanne valinnan vapauden ja suotuisuuden suhteen.....	76
Kuva 20. Lepokitka ja organisaation rajat.....	78
Kuva 21. Henkilön objektiivinen todellisuus suhteessa taustatekijöihin ja henkilötekijöihin.....	80
Kuva 22. Tieto on sidottu henkilöön ja tilanneyhteyteen (Tricker 1988, 15).....	82
Kuva 23. Havaitsemisen sidokset havainnoitavaan tilanteeseen ja erilaisiin henkilösidonnoiksiin seikkoihin.....	83
Kuva 24. Subjektiivisen todellisuuden yhteydet henkilöön, hänen taustatekijöihinsä, sekä reaaliseen todellisuuteen.....	84
Kuva 25. Uravaihtoehtojen subjektiivinen harkinta.....	85
Kuva 26. Yrittäjyys valikoitumisen tuloksena.....	86
Kuva 27. Hyötyfunktion muoto.....	88
Kuva 28. Yrittäjyyteen vaikuttavien seikkojen tärkeimmät vaikutussuhteet.....	89
Kuva 29. Tutkimuksen teoreettinen tulos: prosessimalli yrittäjäksi ryhtymisestä.....	90
Kuva 30. Laivainsinööri M:n yrittäjäksi ryhtyminen.....	104
Kuva 31. Urheiluvälinekauppias P:n yrittäjäksi ryhtyminen.....	109
Kuva 32. Huoltamoyrittäjä K:n yrittäjäksi ryhtyminen.....	114

Kuva 33. Elintarvikekauppias V:n yrittäjäksi ryhtyminen.	120
Kuva 34. Monialayrittäjä A:n yrittäjäksi ryhtyminen.	127
Kuva 35. Viihdealan liikeketjun toimitusjohtaja R:n yrittäjäksi ryhtyminen.	133
Kuva 36. Ompelija-konservaattori L:n yrittäjäksi ryhtyminen.	140
Kuva 37. Tutkimuksen empirian avulla tarkennettu tulos: prosessimalli yrittäjäksi ryhtymisestä.	147
Kuva 38. Tutkimuksen ja reaali maailman suhde.	152
Kuva 39. Yleisten taustatekijöiden yhteys henkilötekijöihin ja potentiaalisen yrittäjän nykytilanteeseen.	156
Kuva 40. Henkilön objektiivinen todellisuus suhteessa taustatekijöihin ja henkilötekijöihin.	158
Kuva 41. Tulos: Prosessimalli yrittäjäksi ryhtymisestä.	161
Kuva 42. Tutkimuksen empirian avulla tarkennettu tulos: prosessimalli yrittäjäksi ryhtymisestä.	164
Fig. 43. The adapted practical syllogism model.	166
Fig. 44. Perceptions in their context.	170
Fig. 45. Background of the reasoning process.	172
Fig. 46. The resulting model of becoming an entrepreneur.	173

1. JOHDANTO

- 1.1 Yrittäjäksi ryhtymisen merkityksestä
- 1.2 Puutteet tietämyksessä
- 1.3 Tutkimuksen tavoitteet

1.1. Yrittäjäksi ryhtymisen merkityksestä

Yrittäjyyden myönteisestä merkityksestä yhteiskunnalle ollaan nykyisin hyvin yksimielisiä. Pienyritysten on eri tutkimuksissa todettu lisäävän elinkeinoelämän sopeutuvuutta, parantavan työllisyyttä, tasaavan alueellisia eroja ja antavan mielekkäitä työtilaisuuksia.

Yrittäjyyttä ja yritystoimintaa on kannustettu erityisesti kehitysalueilla ja niillä toimialoilla, joiden uskotaan kehittyvän tulevaisuuden painopistealueiksi. Näistä esimerkkeinä voidaan mainita kehitysalue-rahaston toiminta sekä erilaiset teknologiakylä- ja yrityshautomohankkeet, kuten Data- ja Bio-Cityt Turussa, Hermia Tampereella, tai jo aiemmin aloitettu Oulun teknologiakylä.

Pienet yritykset ovat toiminnaltaan ja keskeisiltä piirteiltään voimakkaasti sidoksissa omistajajohtajaan. Tämä kytkentä on voimakkaimmillaan yritystoiminnan alkuvaiheissa, itse asiassa se syntyy jo ennen yrittäjäksi ryhtymistä. Päätös ryhtyä yrittäjäksi tietylle toimialalle ja maantieteelliselle alueelle, sekä toiminnan toteutustapa riippuvat yrittäjän näkemyksistä ja mielipiteistä (ks. erityisesti Haahti 1989).¹

Yrittäjyyspäätöksen tekee kukin yksilöllinen ihminen omalla kohdallaan, eikä se eroa luonteeltaan muista suurista päätöksistä. Päätäminen on myös tässä yhteydessä rajoitetun rationaalista, arvosidonnaista ja oman tietämyksen supistamaa. Yrittäjyyspäätös ei kuitenkaan tapahdu suljetussa psykologisessa järjestelmässä, joten myös tilanteilla ja ympäristöllä on suuri merkitys siihen, minkälaisiin johtopäätöksiin tullaan.

Yrittäjyys ei siten ole a) yksin b) kiinteiden psykologisten ominaisuuksien seurausta. Tästä seuraa kaksi asiaa. Ensiksi, ilman sopivaa ympäristöä ja tilannetta ei ole yrittäjyyttä. Hyvätkin ideat ja suunnitelmat jäävät toteutumatta, mikäli ympäristö ei tarjoa tietyn perustason ylittäviä mahdollisuuksia ja ilma-

¹ Julien 1988; Low & MacMillan 1988, 139; Pystynen 1983, 22; Ettinger 1983, 48; Komiteamietintö 1986:15, 11–15; Nilsson 1980, 56; Kettunen 1978, 32; Schwenk 1988, 41–55; Bird 1988, 444; Bamberger 1980, 31; Kunnas 1977, 40; Johannisson 1980.

piirin suotuisuutta. Toiseksi, henkilöitä voidaan kehittää ja kouluttaa yrittäjyyteen, koska ihmiset muuttuvat henkisesti koko ajan. Vaikutusta on mahdollista saada aikaan paitsi osaamisen ja asiantietämyksen tasolla, myös asenteissa ja tunnetasolla. Mikäli yrittäjyyttä halutaan edistää tehokkaasti, pitää huomiota kiinnittää *yhtä aikaa* sekä ulkoisiin seikkoihin, että yrittäjän henkilötekijöihin.

Kaikki päätökset ryhtyä yrittäjiksi eivät ole oikeita. Ne eivät aina ole sitä ihmisen itsensä tai yhteiskunnan kannalta nähtynä. Suuri joukko väärän optimismin tai tietämättömyyden perustalle rakennettuja yrityksiä kaatuu. Tämä tutkimus pyrkii antamaan mahdollisuuksia ymmärtää myös näitä tapauksia entistä paremmin. Yrittäjyyden ja yrittäjäksi ryhtymisen tutkimus on siten tärkeää käytännön kannalta, sillä yhteiskunnan ja yrittäjäksi ryhtyvien henkilöiden panokset ovat merkittäviä.

Voidaan väittää, että nimenomaan yrittäjien toiminta sopeuttaa talouselämää muuttuneita tarpeita ja tilanteita vastaavaksi. Pienikin laadullinen tai määrällinen parannus voimavarojen kohdistamisessa on tavoittelemisen arvoista.

Toinen tärkeä näkökulma yrittäjyystutkimukseen on puhtaasti tieteellinen uteliaisuus. Tätä ilmiökenttää voidaan —ja pitääkin— tutkia myös pelkästä tiedonjanosta; ilman pyrkimystä välittömään hyötyyn. Jonkun laajan ilmiökentän perusteiden selvittäminen auttaa ymmärtämään yhteiskuntaa ja vallitsevaa aikaa kohdealueen ulkopuolellakin. Lisäksi, perustutkimus osoittautuu joskus pitkällä aikajänteellä sovellettua tutkimusta hedelmällisemmäksi.

1.2. Puutteet tietämyksessä

Yrittäjyys¹ on monikasvoinen ilmiö, joka ulottuu useiden eri tieteenalojen alueelle. Yrittäjyystutkimukset ovat olleet mitä erilaisimpia menetelmiltään, tutkimusongelmiltaan, kohdejoukoiltaan ja teoreettisilta lähestymistavoiltaan. (Wortman 1987, 259; Low, MacMillan 1988, 140). Yhtenäistä kiinteää tietämystä tai 'oppia yrittäjyydestä' ei ainakaan vielä ole olemassa. Tutkimusala hakee muotoaan ja parhaita menetelmiä ja keinoja erilaisten kysymysten ratkaisemiseksi.

Yhtenä keskeisenä puutteena aiemmassa yrittäjien tutkimuksessa on ollut suppea-alaisuus ja erityisesti piirreteoreettinen lähestymistapa. Piirreteoreettisessa tutkimuksessa yrittäjyyttä on selitetty viittaamalla henkilön persoonallisuuden pysyviin piirteisiin, esimerkiksi suoriutumismotivaation määrään (ks. mm. McClelland 1977 et. al.). Tämä on selvä puute, sillä yrittäjien on ajateltu

¹ Yrittäjän ja yrittäjyyden määrittely, ks. s. 32.

olevan tietyssä muotissa valettuja, ja heidän on oletettu pysyvän samanlaisina koko ikänsä (Chell 1985, Gartner 1985, 696-697; Stanworth, Stanworth et. al. 1989).

Näyttää ilmeiseltä, ettei tällainen staattinen lähestymistapa ota huomioon potentiaalisten yrittäjien kehityskykyä, erilaisia elämänvaiheita ja -tilanteita, eikä se ole riittävän moni-ilmeinen. (Chell 1985, 44; Gartner 1985, 703-704; Carrol, Mosakowski 1987, 572-573; Gasse 1982, 58).

Yrittäjyystutkimuksen yksi päähaara on keskittynyt tutkimaan erilaisten ulkoisten tilanteiden ja olosuhteiden, sekä yrittäjyyden suhdetta. Tämä tutkimus on ollut omalla tavallaan yhtä rajoittunutta. Se ei ole ottanut huomioon yrittäjien erilaisia persoonallisuuksia ja heidän aktiivista toimintaansa. Pelkät ulkoiset olosuhteet eivät synnytä yrittäjyyttä, koska siihen tarvitaan ihmisiä ja heidän tavoitteellista toimintaansa.

Yrittäjäksi ryhtyminen on ymmärretty eri tutkimuksissa hyvin eri tavoin (Wortman 1986, 273-331; 1987, 259-279). Näyttää siltä, ettei yrittäjyyspäätöksen erilaisten komponenttien yhteisvaikutusta ole onnistuttu systematisoimaan tyydyttävästi (Huuskonen 1989a). Lisäksi ajanjakso ennen varsinaista yrittäjyyttä on ehkä kaikkein tutkimattomin osa-alue (Donkels 1989, 75, 77). Suomessa tätä aihepiiriä sivuavia tutkimuksia väitöskirjatasolla on niukasti: Haahti 1989 ja Hauta-aho 1990.

Hornaday & Churchillin (1987) mukaan amerikkalaisista yrittäjyystutkimuksista noin 30% kuvaa yrittäjän henkilökohtaisia piirteitä ja ominaisuuksia. Yrittäjän piirteet, alkavan yrityksen ominaisuudet, ulkoista riskipääomaa käyttävät yritykset, yrityshautomot ja pienyritysten yliopistoyhteydet kattoivat 44% kaikesta tutkimuksesta jaksolla 1981-86. Aineisto kerätään 68%:ssa tutkimuksista postikyselyllä tai puhelinhaastattelulla (1986). Useimmat tutkimukset ovat survey-tyyppisiä, joten syvälle pureutuvat toimintatutkimukset ovat suhteellisen harvinaisia.

Carsrud ja Johnsonin (1989, 21) mukaan yrittäjyystutkimus on pre-paradigmaattisessa vaiheessa, ja se etsii identiteettiään ja tunnustusta. Niiniluodon (1983, 13-14) mukaan esiparadigmaattista vaihetta yleisesti ottaen leimaa teoreettinen hajanaisuus, monien kilpailevien teorioiden ja koulukuntien olemassaolo, yhteisten lähtökohtien puute, sekä epä tietoisuus järkevien tutkimusongelmien valinnasta.

Yrittäjyystutkimus näyttää seuraavan johtajuustutkimuksen jalanjäljissä yrittäjien henkilötyyppien tutkimuksista kohti kontingenssiteoreettista lähestymistapaa, jossa yrittäjyys nähdään toimintana laajemmassa yhteydessä (Carsrud, Johnson 1989, 28).

Alan terminologia on sekavaa alkaen keskeisistä sanoista *yrittäjä*, *yrittäjyys* ja *pienyritys*, lisäksi yrittäjyyteen liittyy erilaista 'yrittäjämytologiaa', joka ei kestä huolellista tarkastelua. Myös ilmiöiden kytkeminen laajempiin

kokonaisuuksiin ja tutkimuksen kokonaiskenttään on puutteellista. Erillisiä tutkimuksia ja selvityksiä on vaikea sijoittaa mihinkään laajempaan kehiköön, jolloin niiden keskinäiset yhteydet jäävät epäselviksi. Lisäksi selittämään pyrkivissä tutkimuksissa on nähtävissä, että teoreettisen perustan kapeus aiheuttaa tärkeiden väliin tulevien muuttujien unohtamista¹. Nämä puutteet on koettu erikoisen kipeästi. Tutkimuskentän katsauksen yhteydessä Max S. Wortman (1987) toteaa:

"On nähtävissä jatkuva tarve kehittää kokonaisvaltainen teoreettinen yrittäjyyden käsitejärjestelmä, jossa olisi kuvattuna teoreettisia ilmiöitä, ja näiden välisiä suhteita.

Vaikka kokonaisvaltaisia teorioita ja käsitejärjestelmiä tarvitaan, pitää kehittää myös suppeampia osateorioita ja käsitejärjestelmiä yrittäjyyden psykologisista, sosiologisista, taloudellisista ja poliittisista aspekteista. Nämä osateoriat tulee sitten liittää laajempiin yleisteorioihin."

1.3. Tutkimuksen tavoitteet

Tämä tutkimus keskittyy yrittäjäuran alkuvaiheeseen, *yrittäjäksi ryhtymiseen*. Tarkoituksena on tutkia yrittäjyyden aloittamispäätöstä ja sen taustatekijöitä.

Tämän tutkimuksen varsinaisena **tutkimusongelmana on selvittää, min-kälaisen motivoitumis- ja päätöksentekoprosessin tuloksena henkilö päättää ryhtyä yrittäjäksi.**

Yrittäjyyttä laajassa mielessä on tarkasteltu aikaisemmassa tutkimuksessa usealla eri tasolla, joista voidaan mainita yksilö, ryhmä, organisaatio, toimiala ja yhteiskunta. Aiempaa yrittäjyystutkimusta esitellään tarkemmin sivulta 44 alkaen. Tämä tutkimus keskittyy pääasiassa yksilötasolle, mutta myös muihin seikkoihin kiinnitetään huomiota.



Kuva 1. Tutkimuksen perusasetelma

Tämä tutkimus jakautuu karkeasti ottaen kahteen pääjaksoon: teoreettiseen ja empiiriseen. Teoreettisessa osassa yrittäjyyttä ja yrittäjäksi ryhtymistä tarkastellaan aiemman yrittäjyystutkimuksen ja muiden lähitieteiden antamien tietojen pohjalta. Tuloksena saadaan aikaan 'käsitesynteettinen' 'malli' yrittäjäksi ryhtymisestä. Toisessa (empiirisessä) vaiheessa tuloksia koetellaan ja

¹ Tästä voidaan mainita esimerkkinä Vivarelli Marco, Foti Alessandro (1991) The Birth of New Firms: An Empirical Investigation of the Self-Employment Choice. A paper presented at the Research in Entrepreneurship (RENT V), 5th Workshop. Växjö University Sweden 28.11 – 29.11. 1991.

tarkennetaan useiden 'case'-tapausten avulla, jolloin voidaan tehdä johtopäätöksiä teoreettisten tulosten laadusta ja tarkentaa käsiteaparaattia edelleen (Tutkimuksen ajatellaan etenevän ns. hermeneuttisessa kehässä).

Tutkimuksen tavoiteltu kontribuutio on ennen kaikkea "tiedon ryhmittämisessä uudelleen paremmin ymmärrettäväksi tai helpommin käytettäväksi teoreettiseksi 'malliksi'". Toteutuessaan tämä tavoite olisi hyödyllinen, sillä yrittäjyyttä on tutkittu eri puolilla maailmaa jo varsin laajasti. Se ei ole varsinkaan empiirisellä tasolla mitenkään tuntematon ilmiö. Varsinkin erilaisia deskriptiivisiä tutkimuksia löytyy runsaasti, mutta sen sijaan yrittäjyystutkimuksen teoreettinen jäsentyneisyys on matalahkolla tasolla.

2. TUTKIMUKSEN LÄHESTYMISTAPA JA TOTEUTTAMINEN

- 2.1. Lähestymistapa ja rajaukset
- 2.2. Kognitiivinen näkökulma
 - 2.2.1. Intentionaalisuus
 - 2.2.2. Komputatiivisuus ja representatiivisuus
- 2.3. Tutkimuksen tietoteoreettinen tausta ja tutkimusmenetelmä
- 2.4. Teleologia ja suomalainen tutkimusotekeskustelu
- 2.5. Käsiteanalyysi ja tiedonmuodostus

2.1. Lähestymistapa ja rajaukset

Yrittäjäksi ryhtymisen viimeaikainen tarkastelu on jakaantunut kahteen päähaaraan. Subjektivistinen tutkimuslinja pyrkii löytämään ajatus- ja päätöksentekomallit, joiden pohjalta yrittäjäksi ryhdytään. Objektivistinen linja taas koettaa tunnistaa ne ulkoiset olosuhteet, jotka erottavat todelliset yritysten käynnistäjät sitä suunnittelevista ja haaveilevista. Näkökulmat eivät nykykäsityksen mukaan ole toisiaan poissulkevia, vaan täydentäviä (Long, McMulligan 1984, 567). Subjektivistinen lähestymistapa sopii objektivistista paremmin ihmisen yksilöllisen toiminnan tutkimukseen. (ks. Giddens 1986, 530)

Yrittäjäksi ryhtymistä voidaan näin siis lähestyä eri suunnilta. Erilaisten näkökulmien lisäksi yrittäjäystarkasteluissa on erilaisia tasoja. Tässä tutkimuksessa keskitytään pääasiassa *yksilötasolle*¹ kahdesta eri syystä: ensiksi yrittäjyyteen 'ryhtyminen' on vain harvoin kollektiivinen teko ja toisaalta yrittäjyydellä on harjoittajalleen aivan erityinen *merkitys*, jota muulla tavalla ei saataisi esille. Laajemmassa yhteydessä tutkimus liittyy liiketaloustieteen hermeneuttiseen haaraan (mm. Lukka 1988; Pihlanto 1986), jonka yhtenä pääajatuksena on, että yritystoiminnan perusaktori on *yksi ihminen*².

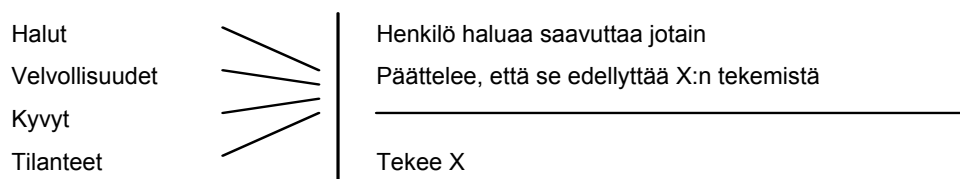
¹ Ks. Blaug 1985, 227.

² Tätä tutkimusta voidaan luonnehtia 'ymmärtäväksi', millä tarkoitetaan sen liittymistä ymmärtävään tieteenperinteeseen. (vrt. ero ymmärtävän–'Verstehen' ja selittävän–'Erklären' tieteenperinteen välillä ks. mm. von Wright 1970, 2–6, 24–28. Toisinaan puhutaan myös Aristoteleen teleologisesta perinteestä ja Galilein kausaalisesta perinteestä. Suomalaisessa liiketaloustieteessä 1980-luvulla käydyn laajan tutkimusotekeskustelun takana voidaan osaltaan nähdä näiden kahden perinteen välinen ristiriita. Mm. Hahtola 1986, 379, Näsi 1983, 24–36, Neilimo – Näsi 1980.)

Gartnerin tutkimuksessa 106:sta yrityksestä ei löydetty tyypillistä yrityksen perustamiskuviota, vaan ne olivat kaikki erilaisia ja yksilöllisiä. (1984, 496) Yrittäjäksi ryhtymistä voidaan siis perustellusti tarkastella paitsi tilastollisina tapauksina¹, myös ainutkertaisina yksilöllisten seikkojen kombinaatioina.

Samanlaiset olosuhteet synnyttävät eri yksilöissä hyvin erilaista käyttäytymistä. Tämä pätee hyvin myös yrittäjyyteen, sillä kustakin ihmisryhmästä vain osa aloittaa yritystoiminnan muiden valitessa muunlaisia elämänstrategioita. Esimerkiksi heikkenevät suhdanteet vaikuttavat kaikkiin periaatteessa samalla tavalla, mutta vain osa päättää ryhtyä yrittäjäksi. Olosuhteet eivät siis ole avainasemassa, vaan tarkastelussa on otettava erityisesti huomioon henkilön subjektiivisuuden ohjaama vuorovaikutus vallitsevan ympäristön kanssa.

Nykyisin vallitsee laaja yhteisymmärrys siitä, että yksilöt toimivat organisaatioissa osittain epärationaalisesti omien tietojensa, olemuksensa ja ympäristötekijöiden sitomina (vrt. 'Bounded Rationality'² Simon 1976, 79-96). Tästä syystä tässä tutkimuksessa kiinnitetään huomiota paitsi rationaalsiin ja objektiivisesti todettavissa oleviin seikkoihin, myös yrittäjiksi aikovien subjektiivisuuteen heidän tehdessään päätöksiä.



Kuva 2. Praktinen syllogismi

G. H. Von Wrightin mukaan ihmisen tekojen determinantit ovat halut, velvollisuudet, tilanteet ja kyvyt³. Useisiin tarkasteluihin tämä jaottelu on riittävän tarkka ja monipuolinen. Yrittäjäksi ryhtymistä ei ole kuitenkaan mahdollista ymmärtää kovinkaan syvällisesti perustelemalla sitä yksin näillä seikoilla, sillä mitkään von Wrightin mainitsema determinantit eivät synny tyhjiössä. Determinantit ovat sidoksissa ympäristöön, minkä lisäksi ne ovat relatiivisia, millä tarkoitetaan että ne saavat sisältönsä ja merkityksensä henkilön ai-

¹ Esimerkki tämän teeman ympärillä käydystä keskustelusta: Kommentoidessaan Yrjö Ahmavaaran aikaisempaa artikkelia (Kanava 1989:1) Kalervo Laurikainen toteaa, että "...Syy, jonka vuoksi Albert Einstein oli itsepintaisesti kriittinen kvanttiteorian suhteen, oli itse asiassa juuri siinä, että todennäköisyyslait eivät pysty yksikäsitteisesti kuvailemaan yksittäistapahtumia" (Laurikainen 1989, 181–182)

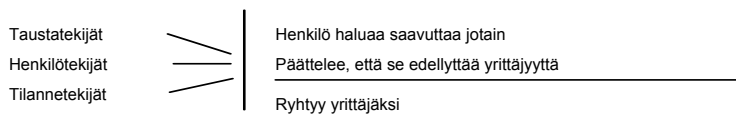
² Simonin (1976, 79–96) mukaan päättäjien on luotava yksinkertaistettuja henkisiä malleja todellisuudesta päätöksenteon pohjaksi. Ks. Schwenk 1988, 42.

³ Praktisen syllogismin ajatus tulee alunperin Aristoteleelta. Se on sikäli hyvin tärkeä, että von Wrightin sanoja lainaten "... praktinen syllogismi on historiassa, sosiaalitieteissä ja muualla esiintyvillä teleologisilla selityksillä yhtä tärkeä, kuin subsumptioteoreettinen malli kausaaliselityksille ja luonnontieteissä esiintyvillä selityksille." Ks. Hokkinen 1976; von Wright 1970; 1976, 114–138.

emmista elämäkokemuksista ja näkemyksistä. Niinpä von Wrightin tekojen determinantteja täydennetään tuonhempana henkilön taustatekijöillä, henkilötekijöillä ja tilannetekijöillä.

Mikä sitten on ihmisen *tahdonalaisen* toiminnan ja tekojen perimmäinen peruste ja syy? Se on jokin asia jota henkilö haluaa (olla, saada, tehdä, omistaa, edistää) ja joka on hänelle hyödyllinen tavoitteen tai päämäärän saavuttamisen kannalta. Toisin sanoen joku tulevaisuudessa oleva (teleologinen) tavoiteltava seikka saa hänet toimimaan.

Samalla tavalla haluamme tietää, miksi joku päättää ryhtyä yrittäjäksi. Loogiselta kannalta riittävä vastaus tällaiseen kysymykseen on osoittaa, että hän aikoo tällä tavalla saada aikaan jotain tavoittelemisen arvoisena pitämänsä, ja pitää kyseisessä tilanteessa yrittäjyyttä ehtona tämän päämäärän saavuttamiseksi. (Ks. von Wright 1985, 85; 1976.)



Kuva 3. Tutkimuksen perusidea

Ajatuksen näennäistä yksinkertaisuutta ei pidä sekoittaa triviaaliuteen. Ihmisen toiminnasta ajateltiin hyvin pitkään, että käyttäytyminen on vain monimuotoista reagointia ympäristön ärsykkeisiin. Tämän ärsykedeterministisen syy-seuraus —ajattelun mukaan toimisimme kuin ajopuut olosuhteiden armoilla. Nykykäsityksen mukaan suuri osa käyttäytymisestämme on 'ajopuu-teorian' vastaisesti tiettyjen rajoitteiden puitteissa tarkoitushakuista, eli intentionaalista (s. 20), erityisesti urapäätösten kaltaiset suuret päätökset. (ks. Gilad, Levine 1986, 45; Weckroth 1988; Kulik, Rowland 1989)

Tällä perusteella tässä tutkimuksessa kiinnitetään huomiota yrittäjyyden taustoihin yhden yksilön tasolla ja aikaan ennen yrittäjäksi ryhtymistä. Olenainen tutkimusongelmaan liittyvä kysymys yrittäjäksi ryhtymisen kannalta on, *miksi henkilö tulkitsee tavoitteitaan, mahdollisuuksiaan ja tilannetta sillä tavalla, että hän päättää ryhtyä yrittäjäksi*. Tutkimuksen kohteena on siis myös tältä osin yrittäjyyden merkitys yrittäjälle itselleen ja tämän merkityksen syntymekanismi.

Tähän kysymykseen ei kuitenkaan ole ymmärrettävästi yhtä ainoaa oikeaa yleisvastusta. Niinpä ainoaksi yrittäjyyden ymmärtämisen mahdollisuudeksi jää tarkastella siihen johtaneen päätöksenteon *sisäistä* logiikkaa ja yrittäjistä käytettävissä olevia aiempia tietoja. Vastauksena kysymykseen ei saada tiettyä determinististä syytä tai syyryhmää, vaan mahdollisesti hermeneuttisten periaatteiden mukainen entistä parempi ymmärrys yrittäjäksi ryhtymisestä; toiminnan 'juoni', tai 'strukturi'.



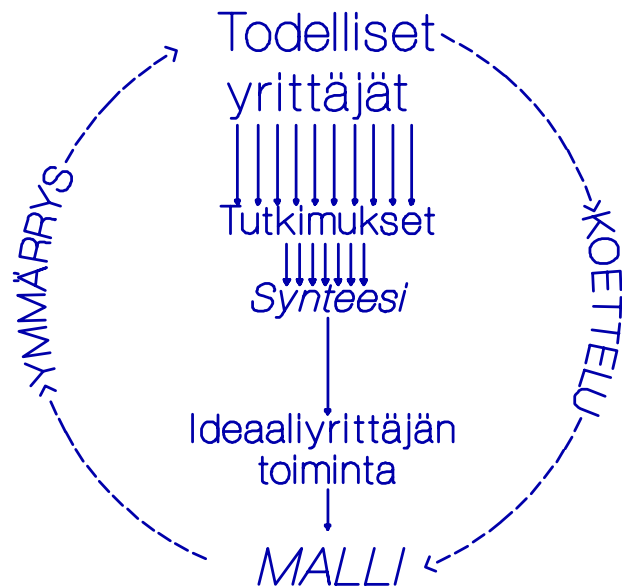
Kuva 4. Tutkimuksessa käytetyn tiedon lähteet

Tutkimuksen ensimmäisessä vaiheessa rakennetaan teorettinen viitekehys (ks. mm. Huuskonen 1989b). Sen yhtenä implisiittisenä osana on yrittäjäksi ryhtyvän ihmisen konstruktiiivisen ideaalityypin¹ luominen. Ideaaliyrittäjä on aikaisemman tutkimuksen ja tietämyksen perusteella syntyvä hahmotelma, tai keskiarvoinen vertailukohde, joka koostuu aikaisemmasta tietämyksestä. Kaikki todelliset tapaukset ovat piirteidensä mukaisesti enemmän tai vähemmän siitä poikkeavia. Toimiakseen tutkimuksen apuvälineenä ideaalityypin ei kuitenkaan tarvitse yksikäsitteisesti vastata tutkittavien yrittäjien toiminnan kulkua, koska sen avulla voidaan myös ymmärtää siitä poikkeavaa toimintaa (Heiskala 1990, 10).

Viitekehysten toisena elementtinä tutkimuksessa kehitetään aikaisemmasta empiirisestä ja teorettisesta yrittäjyystutkimuksesta aineksensa saava 'yrittäjäksi ryhtymisen prosessimalli'. Ajateltuna aktorina, eli toimijana tässä mallissa on edellä mainittu yrittäjän hahmotelma, 'ideaaliyrittäjä'.² Tämän teorettisen viitekehikön avulla pyritään vuorostaan ymmärtämään todellisten yrittäjäksi ryhtyvien ihmisten toimintaa.

¹ Ideaalityyppi ei tarkoita arkisuomeksi 'ihannetyppiä', vaan paremminkin 'ideatyppiä'.

² "Teorettiset mallit ovat kokoelmia oletuksista jostakin erityisestä objektista tai systeemistä, erityisesti sen sisäisestä rakenteesta. Teorettiset mallit ovat yksinkertaistettuja ja idealisoituja, mutta niiden ajatellaan ainakin jossain määrin oikein kuvaavan kohdettaan." Niiniluoto, 1984, 206.



Kuva 5. Tutkimuksen ja reaali maailman suhde

Tässä ymmärtämisellä tarkoitetaan vain ja nimenomaan sitä, että yrittäjäksi ryhtymistä tarkastellaan päätöstä harkitsevan yksilön näkökulmasta. Saavutettavan ymmärryksen hyvyys tai huonous ei perustu tilastollisen hypoteettis-deduktiivisen menetelmän virherisktiin, vaan mallin toimivuuteen yrittäjäksi ryhtymisen ymmärtämisessä.

Tutkimuksen toisessa vaiheessa kehitettyä prosessimallia 'koetellaan' case-tapauksilla, todellisia ihmisiä ja tilanteita vasten. Kvalitatiivinen tutkimus on hyvin sopiva erityisesti tämänkaltaisten tutkimusongelmien ratkaisuun; erityisesti koska se kiinnittää huomiota avainaktoreiden tulkintoihin eri asioista (Patton 1990, 95). Arvioinnin avainkriteerinä on, auttaako malli ymmärtämään yrittäjyyttä paremmin kuin olisi mahdollista ilman sitä.

Yin'in (1989, 109) mukaan toivottavin case-tutkimuksen analyysistrategia on käyttää 'pattern-matching'—logiikkaa. Tämä tutkimuksen kannalta se tarkoittaa teoreettisen vaiheen tuottaman prosessimallin ja case-tapausten loogisen rakenteen yhteensopivuuden vertailua; yksiselitteinen täsmällinen elementtien sisällön vastaavuus ei ole keskeistä. Mikäli empiriassa nähtävä toiminnan juonen (tai struktuurin) ja mallin rakenteet ovat harmoniassa (coincide) toistensa suhteen, empiria antaa tukea teoreettisen osan löydöksille.

Tutkimuksen rakenteen pääpiirteet:

LUKU: TARKOITUS:

- 1-2. Määritellään tutkimuksen tavoitteet ja lähestymistapa, sekä kuvataan tutkimuksen toteuttaminen.
3. Määritellään ja kuvataan yrittäjä.
4. Kuvataan keskeisimmät yrittäjäksi ryhtymiseen liittyvät seikat, ja niiden yhteys yrittäjyysintention syntyyn.
 - 4.1 Taustatekijät
 - 4.2 Henkilötekijät
 - 4.3 Tilannetekijät
 - 4.4 Yrittäjyysintention ja vaihtoehtojen punninta
5. Tulokset: Prosessimalli yrittäjäksi ryhtymisestä
 Prosessimallin koettelu empiirisen aineiston avulla ja mallin parantelu. Tarkennettu malli.

2.2. Kognitiivinen näkökulma

Yrittäjäraja aloitetaan usein yksin tai harvojen kumppanien kanssa. Tästä syystä nimenomaan yksittäisen potentiaalisen yrittäjän näkemykset asioista ja niiden keskinäisestä järjestyksestä ovat tärkeitä. Yritysten strategiatutkimuksessa on jo kauan kiinnitetty huomiota johdon näkemyksiin (visioihin, kognitioihin) yrityksen johtamisen olennaisena elementtinä. Vastaavasti voidaan ajatella, että yrittäjyyttä harkitseva suorittaa strategista johtamista oman itsensä suhteen. Henkilölle on syntynyt käsitys omista heikkouksistaan ja vahvoista puolistaan, sekä mahdollisuuksista ja uhkatekijöistä. Näiden seikkojen valossa hän asettaa omat päämääränsä ja arvioi eri keinoja niihin pääsemiseksi.

Useimmat yritysjohtamisen tutkijat katsovat, että johtajien rationaalisuus on rajattua, heidän tietonsa ovat puutteellisia ja heidän havaintokykynsä on ylikuormitettu. He eivät ajattele samalla tavalla, heillä on erilaiset visiot, kokemus, riskinottohalu, motiivit ja päämäärät. Edellä oleva pätee analogisesti myös yrittäjiksi ryhtyviin henkilöihin.

Käyttäytymisen subjektiivisuus on paremmin ymmärrettävissä, jos kiinnitämme huomion erilaisiin taustoihin ja kokemuksiin, joiden valossa ihmiset tarkastelevat asioita. Jokaisella on yksilöllinen viitekehys, johon erilaiset havainnot sovitetaan. Yritystoimintaan liittyvä tavoitteiden asettaminen, ympäristön tarkastelu, keinojen valinta ja arviointi ovat kaikki psykologisia tapahtumia. (Stubbart 1989, 326-329)

Kognitiiviset käsitejärjestelmät painottavat ihmisten tietoisien päätöksenteon ja tietoisien prosessien osuutta käyttäytymisessä. Sisäistetty ympäristökuva yhdessä havaitun tilanteen kanssa synnyttää motiivit, tunteet, ja ohjaa käyttäytymistä tavoitetta tai päämäärää kohti. Kognitiivisessa teoriassa ärsyke

ymmärretään informaation lähteeksi, eikä käyttäytymisen määrääjäksi, kuten behavioristisissa teorioissa. (Weiner 1972, 271-273; Campbell, Pritchard 1976, 74, sekä Vroom 1964, 13)

Kognitioiden katsotaan olevan *intentionaalisia, representationaalisia ja komputatiivisia*. Tällä tarkoitetaan yksinkertaisesti, että ajattelu on sidoksissa henkilön päämääriin ja tavoitteisiin, sekä maailmankuviin. Maailmankuvan pohjalta johdetaan intentionaalisia ratkaisuja eri tilanteisiin punnitsemalla ja järkeilemällä 'komputoimalla'.

2.2.1. Intentionaalisuus

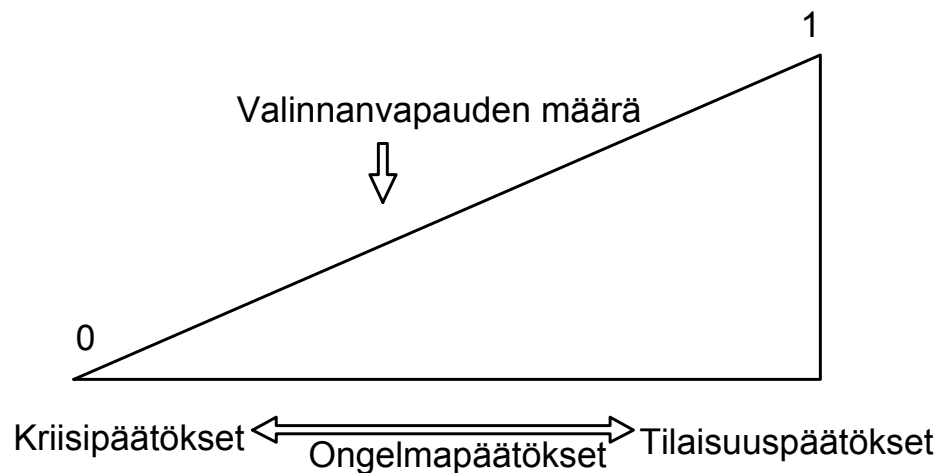
Intentio tarkoittaa aikomusta tehdä jotain, ja teon tavoitteellisuutta sekä päämäärähakuisuutta. Intentio on myös tärkeä *filosofinen* käsite, joka on erityisen keskeinen ihmisen toiminnan tutkimuksessa. (Ks. esim. von Wright 1982, 22; 1985, 2-6, 49-77). Alan tutkimuksissa yrittäjäksi ryhtyvää henkilöä pidetään yksimielisesti edellä esitetyillä perusteilla intentionaalisesti käyttäytyväenä. Jatkossa yrittäjäksi ryhtymistä tarkastellaan intentionaalisuuden näkökulmasta. (DuBrin 1984, 67; Czarniawska-Joerges 1986, 1-4; Mitchell 1982, 81; Bird 1988, 442-453).¹

Kognitiivisten teorioiden keskeinen ajatus on, että ihmiset ajattelevat, suunnittelevat ja järkeilevät omaa toimintaansa. Heitä ohjaavat ulkoisten impulssien sijasta pääasiassa sisäiset pyrkimykset ja voimat kohti erilaisia päämääriä. Toiminnan sisältö ja muoto (teot) määräytyvät toimijan aikomusten perusteella². Tekojen selittäminen edellyttää tietoa henkilön intentioista, joten ulkopuolinen voi ymmärtää ne vasta kun tiedetään mitä tarkoitusta varten teot on tehty ja mihin niillä on tähdätty.

¹ Motivaatio ja intentio ovat toisiinsa liittyviä, mutta hieman eritasoisia termejä. Intentiota on tavallisesti käytetty filosofisissa yhteyksissä, erityisesti ns. teon teorian yhteydessä. Se on keskeinen epistemologinen termi myös toiminta-analyysissä. Motivaatio puolestaan on taas selkeästi psykologinen termi, mutta sen sisältö on epäselvä ja sitä käytetään useassa eri merkityksessä.

² Toiminta voidaan sijoittaa laajempaan kehikkoon seuraavan jaottelun avulla (Niemi et al. 1984):

- 1) *Elämäntavan taso* kytkee yksilön elämän perusvalinnat ja -toiminnot yhteiskunnan ja kulttuurin asettamiin reunaehtoihin.
- 2) *Elämänstrategian* pohjalta organisoidaan erilaisia toimintoja. Elämänstrategia heijastaa yksilön motiivihierarkioita. Sitä voidaan pitää yhtenä näkökulmana elämäntapaan.
- 3) *Toiminta* koostuu yksittäisistä teoista. Siihen liittyy aina jokin motiivi joka ymmärretään verraten laajasti. Tyypillinen motiivi on esimerkiksi sosiaalisen arvostuksen haluaminen.
- 4) *Teot*, joilla on selvästi mielletty tavoite.
- 5) *Operaatiot*, jotka toteuttavat jonkin teon. Operaatiot tapahtuvat useimmiten automaattisesti. Ne ovat nykypsykologian vastine behaviorismin tutkimille reaktioille. Ks. myös Leontjev 1975a ja 1975b.

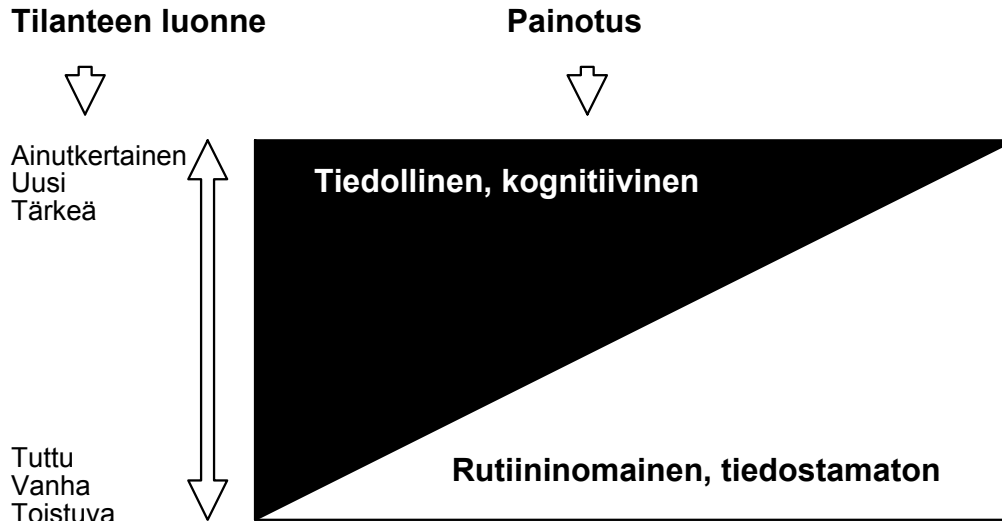


Kuva 6. Päätöstilanteiden jatkumo

Mintzberg et al. (1976, 246-275) luokittelevat päätökset kriisipäätöksiksi ja tilaisuuspäätöksiksi. Kriteerinä on koettu valinnanvapauden määrä. Tilanteissa, joissa ratkaisut ovat tahdosta ja haluista riippumattomia pakkoratkaisuja, tehdään 'kriisipäätöksiä'. Vastaavasti, tilanteissa joissa tilanne sallii täysin vapaat valinnat tehdään 'tilaisuuspäätöksiä'. Näiden ääripäiden välillä olevat tilanteet voidaan nimetä eriasteisiksi 'ongelmapäätöksiksi'.

Simon puolestaan jakaa päätöksentekotilanteet ohjelmoituihin ja ohjelmoimattomiin. Nekään eivät ole todella erillisiä ryhmiä vaan saman jatkumon ääripäitä, joiden välille päätöstilanteet voidaan sijoittaa. Keskeistä on, kuinka tuttu tilanne on päättäjälle. (Ks. Simon 1976)

Nykykäsityksen mukaan yksinkertaisten jokapäiväisten rutiinitoimintojen tasolla behavioristiset (ulkopuolisiin ärsykkeisiin keskittyvät) käyttäytymisen selitykset ovat toimivia. Kuitenkin, mitä uudenlaisemmasta tai merkittävämmästä asiasta on kysymys, sitä suurempi merkitys kognitiivisilla seikoilla on päätöksentekoon ja käyttäytymiseen. Tätä voidaan havainnollistaa seuraavalla kuvalla, jonka pysty akseli on jatkumo rutiinitilanteesta uuteen ja ainutkertaiseen tilanteeseen. Kognitiivista ja behavioristista komponenttia on eri määrä tilanteen asettamista henkisistä vaatimuksista riippuen.



Kuva 7. Tilanteen luonteen ja kognitiivisen painotuksen suhde

Usein toistuva tuttu tilanne jäsenyy nopeasti rutiiniksi, jonka seurauksena käyttäytyminen seuraa aikaisemmin jäsentynyttä kaavaa. Tällaisissa tilanteissa vain vähäinen määrä kognitiivista ponnistelua on tarpeen. Tuttu tilanne saattaa suoraan laukaista vakioituneen ja toimivaksi havaitun 'ohjelmoidun' käyttäytymismallin. (Ks. Olson 1986)

Puolitutussa tilanteessa toimintaa ohjaava juoni tai skeema saattaa olla omakohtaisesti ennen kokematon, mutta henkilö käyttää ratkaisuja, jotka on oppinut sosialisatioprosessissa esimerkiksi mallioppimisen kautta. Mallien lähteinä saattavat toimia perhe tai muut viiteryhvät.

Ohjelmoimattomassa päätöstilanteessa ratkaisu tehdään omasta näkökulmasta katsoen yksilöllisellä, luovalla ja epärutiinimaisella tavalla. Valmiita ratkaisureseptejä ei ole, koska tilanne on itselle aivan uusi, tai koska se on niin tärkeä, että se on mietittävä huolella. Yrittämistilaisuuksien löytäminen ja etsiminen liittyy luonteensa puolesta mitä ilmeisimmin juuri tähän kognitiivisten ja intentionaalisten päätöstilanteiden kategoriaan.

2.2.2. Komputatiivisuus ja representatiivisuus

Yhden kielikuvan mukaan mieli on ihmiselle kuin ohjelma tietokoneelle. Toimintaa ohjaavan ajattelun voidaan ajatella rakentuvan joukosta päättelysääntöjä, joiden avulla tallennetaan, haetaan ja luokitellaan erilaisia havaintoja. Näitä päättelyketjuja voidaan kuvata päättelysäännöillä: JOS ehto A, JA ehto B, JA ehto N, NIIN tee X.

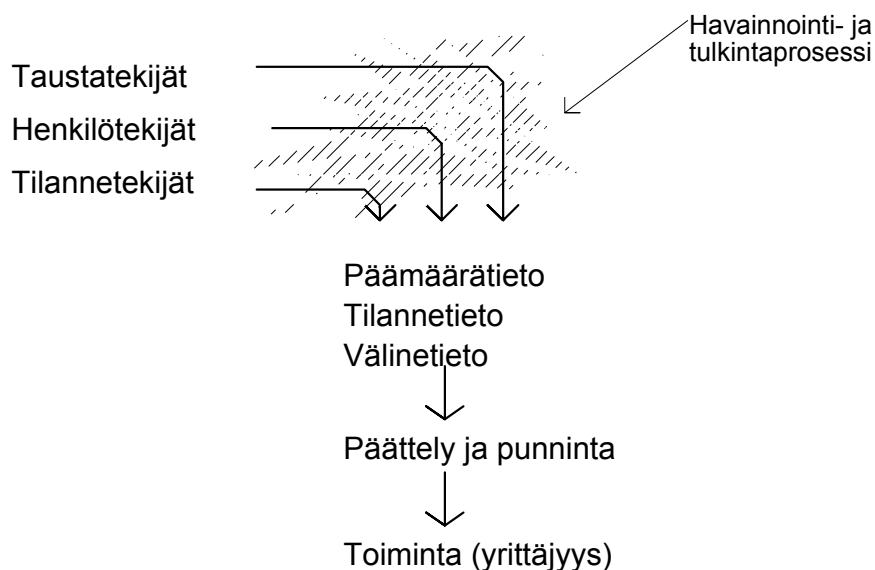
Tämä on hyvin lähellä aiemmin esitellyn von Wrightin esittämän 'praktisen syllogismin' mukaista päättelyä. Käyttäytyminen (so. myös yrittäjäyys) voi-

daan siis ymmärtää, kun tiedetään mitä ja millä perusteella henkilö toiminnal-
laan yrittää saavuttaa.

Representatiivisuus tarkoittaa, että ajateltu käyttäytyminen perustuu mieli-
kuviin, representaatioihin. Ne vastaavat tosiasioita enemmän tai vähemmän
tarkasti. Näiden mielikuvien joukosta käytetään usein termiä kognitiivinen
kartta (plan¹). Se sisältää käsityksen asioiden ja ilmiöiden olemassaolosta,
niiden keskinäisestä sijainnista ja -etäisyydestä, sekä niiden ajallisesta, tem-
poraalisesta, etäisyydestä.

Kognitiivinen kartta sisältää *vain* niitä asioita, joista on välitön (aisti-
havainto) tai välillinen (esimerkiksi lukemalla tai luovalla ajattelulla synny-
tetty) tieto. Koska kukaan ei ole voinut kuulla eikä nähdä kaikkea, miellekar-
tan tiedot ovat kattavuudeltaan puutteellisia. Tiedot voivat olla myös vääriä,
koska havaitseminen on hyvin altista erilaisille häiriöille ja virheille (ks. ha-
vaitseminen s. 81).

Käytämme aikaisemmin oppimiamme kognitiivisen kartan tietoja ratkais-
taksemme nykyhetkeen ja tulevaisuuteen liittyviä ongelmia (Downs, Stea
1977, 6, 73). Toimintaa suunnitellessamme voimme *korvata* suoria *aistihä-
vaintoja kognitiivisen kartan mielikuvilla*. Näin kykenemme hahmottamaan,
millaiset välineelliset teot ja toiminnot vievät tavoitteeseen (välinetieto). Kun
jonkin abstraktin tai konkreettisen kohteen *olemassaolo* ja sen *sijainti* tunne-
taan, voidaan tunnettujen kausaaliteettisääntöjen perusteella päätellä puuttuvat
tiedot päämäärän tavoittamiseksi: suhteellinen *etäisyys ja suunta*².



Kuva 8. Toiminnan taustatekijöitä

¹ Sana Plan tarkoittaa sekä karttaa, että toimintasuunnitelmaa. von Wright Johan 1977, 46.

² Sijainti voidaan ilmoittaa kahdella eri tavalla. Ensiksi se voidaan esittää 'tilana' jonkin hyvin tunnetun ja ymmärretyn mittapuun mukaan. Esimerkkinä voi olla vaikka 'keskellä kaupunkia', 'kallis', tai 'rikas'. Toiseksi se voidaan esittää prosessina. Prosessikuvaus sisältää tiedon siitä kuinka kyseiseen tilaan 'pääsee'. Downs, Stea 1977, 39.

Kognitiivinen kartta sisältää siis kolmenlaista tietoa ympäristöstä. *Päämäärätieto* koskee tavoitteita, joiden saavuttaminen houkuttelee toimimaan. *Tilannetieto* koskee nykytilannetta, sen suomia mahdollisuuksia ja asettamia toiminnan rajoitteita. *Välinetieto* puolestaan koskee niitä erilaisia toimintakeinoja ja -strategioita, jotka ovat käytettävissä.

Mielikuvakartan keskeisyyttä kaikelle toiminnalle kuvaa, että jos yhteys mielikuvakartan ja todellisuuden välillä katkeaa, henkilö on 'eksyksissä'. Hän ei pysty hahmottamaan nykyisen ympäristön ja tavoitetilan välistä yhteyttä, eikä tiedä mitä pitäisi tehdä tai mihin suuntaan pyrkiä. 'Eksyminen' voi tässä yhteydessä tarkoittaa paitsi todellista maantieteellistä eksymistä, myös eksymistä esimerkiksi ympäristön taloudellisessa tai sosiaalisessa ulottuvuudessa.

Henkilön vaikuttavan toimintaympäristön määrittää se, kuinka hän havainnoi ja tulkitsee ympäristöään, eikä se millainen ympäristö todellisuudessa objektiivisesti katsoen on. Yrittäjyyden kannalta tarkasteltuna kognitiivinen kartta määrittää mitä seikkoja henkilö ottaa huomioon punnitessaan päämääriään ja keinoja. Mitä jäsenytyneempi mielikuvakartta ympäristön eri ulottuvuuksista henkilöllä on, sitä selkeämmin ja rationaalisemmin yksilö voi arvottaa yrittäjyyttä keinona omassa tilanteessaan. (Downs, Stea 1977, 53; Buttimer, Seamon 1980, 24; Stubbart 1989, 330).

2.3. Tutkimuksen tietoteoreettinen tausta ja tutkimusmenetelmä

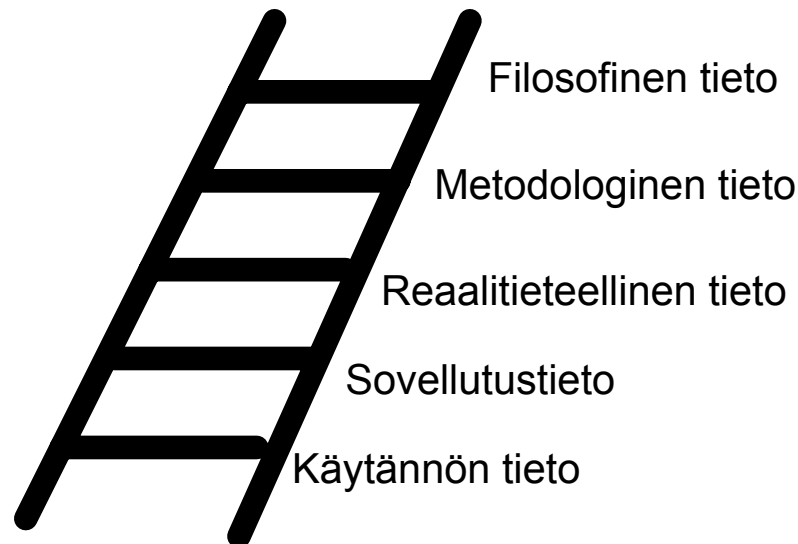
Tässä luvussa tarkastellaan tutkimuksen tieto-opillisia linjanvetoja ja perusratkaisuja. Empiirisen koettelun menetelmälliset kysymykset on kuitenkin koottu yhteen empiirisen vaiheen muun aineiston kanssa kappaleeseen 5.1.

"Ihmistieteiden keskeinen vastuualue on tuottaa käsitteellisiä kehikkoja (teorioita) ihmisen käyttäytymisen selittämiseksi ja ymmärtämiseksi siinä toivossa, että ymmärrystämme parantamalla voimme myös saada aikaan kehitystä jonkun (sosiaalisen, taloudellisen, tai hallinnollisen) järjestelmän toiminnassa." Evered 1976, 260.

"Sana **teoria** tarkoittaa alunperin 'katselemista' tai 'tarkastelemista'. Siihen on liitetty selkeän oivalluksen, uuden näkemyksen sävy: asioita uudella tavalla ja pelkistäen tarkasteltaessa on mahdollista ymmärtää niitä aikaisempaa paremmin." (Mäkinen 1982b, 101; ks. Niiniluoto 1984, 193) von Wrightin mukaan yhteiskunnalliset 'lait' ja teoriat ovat tilanteiden tulkitsemista varten muodostettuja käsitteellisiä kaavioita. Niiden löytäminen, tai oikeammin keksiminen, on käsitteiden analyysiä ja niiden soveltaminen tilanteiden analyysiä. (von Wright 1976, 137)

Teoriat koostuvat tiedoista, jotka puolestaan ovat hyvin perusteltuja tosiasioita. Tieteellisen tiedon ja arkitiedon erona voidaan pitää sen tuotta-

mista tieteellisen menetelmän avulla. Tällä pyritään varmistamaan tieteellisen tiedon todenmukaisuus ja luotettavuus. Joukko tieteellistä tietoa ei vielä muodosta teoriaa. Teorialle on ominaista, että se on symbolinen käsitelmä, joka kuvaa sen pohjana olevan tieteellisen tiedon sisältöä ja olemusta. Teoriat siis kokoavat, yhdistävät ja systematisoivat aikaisempia erillisiä tutkimustuloksia (Niiniluoto 1983, 23).



Kuva 9. Tiedon tikapuut (Lehtovuori 1973, 26; Näsi 1983, 22)

Instrumentaalisen tiedekäsityksen mukaan tietojen ja teorioiden välitöntä sovellettavuutta käytäntöön pidetään tärkeänä. Tieto on 'hyvää' jos sillä on välitöntä käyttöarvoa. Toinen näkökulma on tiedon hankkiminen sen itsensä vuoksi, verismi (ks. Niiniluoto 1984, 68-69). Verismin kannalta katsoen tutkimus on merkittävää, mikäli se tarjoaa jotain uutta tieteenalan tietovarastoon. Tietovarastoa kartuttavan perustutkimuksen tulokset vaikuttavat käytännön tasolle välillisesti, myöhemmin tehtävän soveltamisen ja tulkinnan kautta.

Tieteen aatehistoriassa voidaan toisella tarkastelutasolla erottaa kaksi pääperinnettä, kausaalinen ja teleologinen. Kausaalinen perinne yhdistetään tavallisesti liiketaloustieteellisissä keskusteluissa nomoteettiseen tutkimusotteeseen, joka vastaa kaikkein lähimmin kausaalisen luonnontieteellisen menetelmän soveltamista liiketaloustieteeseen. (mm. Lukka 1986, 135. Vrt. loogiseen empirismiin, esim. Anderson 1983, 19)

2.4. Teleologia ja suomalainen tutkimusotekeskustelu

Positivismin vastakohtana esitellään usein hermeneuttinen tieteenfilosofia. *Hermeneutiikka* tarkoitti alunperin kreikkalaisten legendojen, tarinoiden ja tekstien tulkintataittoa. Se on oppi tulkitsevasta ymmärtämisestä, tai merki-

tyksen etsimisestä. Erityistä huomiota kiinnitetään kontekstiin ja toiminnan tarkoitusperiin (Patton 1990, 84). Hermeneuttiselle tutkimukselle on ominaista tieteellisen monismin, eli yhden ainoan oikean tiedekäsityksen epäily. Luonnontieteellisen teoriamuodostuksen periaatteiden katsotaan olevan osin sopimattomia ihmistieteisiin, koska ne eivät ota huomioon ihmisen (vapaan) tahdon vaikutusta käyttäytymiseen.

Näille kahdelle ajatusperinteelle on ollut ominaista *selittämisen* ja *ymmärtämisen* vastakkaisuus. Kausaalinen selittäminen *Erklären* liittyy useimmissa käsityksissä luonnontieteeseen, kun taas ymmärtäminen *Verstehen* ihmistieteisiin ja toiminnan intentionaalisuuteen. Hegelin ja Aristoteleen mukaan käyttäytymisen selittämisen tehtävänä on tehdä intentiot teleologisesti ymmärrettäviksi, eikä niinkään ennustaa kausaalisesti syy-seuraus —suhteita. (von Wright 1970, 2-6, 24-28)

Kausaalinen selitys keskittyy teon determinantteihin, ulkoisiin syihin, jotka aiheuttavat teon. Syyperäinen kausaalinen selitys on tavallisesti muotoa 'A on B:n syy'. Teleologisissa kuvauksissa esiintyy muoto 'A jotta B', eli 'minkä lopputilan vuoksi' joku asia tapahtui tai 'mitä varten'. Teleologiset selitykset ovat vahvimmillaan päämääriin pyrkivän ihmisen toiminnan tulkinnaissa.

Niiniluoto (1983, 261) havainnollistaa tätä käden *nousemisen* ja käden *nostamisen* erolla. Käden *nouseminen* on fysikaalinen ilmiö, joka on kausaalisesti selitettävissä esimerkiksi käteen kiinnitetyn narun avulla. Käden *nostaminen* on taas *teko*, jonka henkilö tekee tarkoituksellisesti. Tähän toimintaan liittyvää intentionaalisuutta kirjoittaja luonnehtii edelleen kuvaamalla, että se on se mitä jää jäljelle, kun käden nostamisesta 'vähennetään' käden nouseminen.

Tyypillinen esimerkki *teleologisesta selityksestä* on vaikkapa vastaus kysymykseen "Miksi opiskelet?" —"*Jotta valmistuttuani saisin hyvän työpaikan*". Perustelu on siis intentionaalinen (aikomuksellinen) ja teleologinen (tulevaisuuteen suuntautuva).

Tässä tutkimuksessa yrittäjäksi ryhtymistä tarkastellaan teleologisesti. Päätely ei kuitenkaan ole kokonaan toimijan tavoitteista johdettua, vaan perustuu myös taustatekijöiden, tilannetekijöiden ja henkilön piirteiden vaikutukseen. Ihmisen tahto nähdään näin ollen periaatteessa vapaana, mutta samalla tietojen, arvojen, maailmankuvien yms. ohjaamana.

Toiminnan teleologisen ymmärtämisen totuus *validisuus* ei perustuu vain itse toiminnan ymmärtämiseen sen (subjektiivisten) perusteiden yhteydessä. Toiminnan ymmärryksen *reliabiliteetti* taas riippuu siitä, kuinka hyvin päätöksen sisältö ja henkiset reunaehdot on saatu käsitteellistetyksi.

		Selitystyyppi	
		Kausaalinen	Teleologinen
Syy	Sisäinen	Kausaalinen teon teoria	Praktinen Syllogismi
	Ulkoinen	Behaviorismi	Funktionaalinen selitys

Kuva 10. Toiminnan selittämisen tyypit Niiniluodon mukaan.

Tämä näkemys liittyy teleologisen käyttäytymisen selityksen lisäksi myös *kausaaliseen teon teoriaan*. "Käyttäytymistä voidaan selittää kausaalis-dispositionaalisesti hyväksymällä selittäviksi tekijöiksi sisäisiksi mentaalisiksi tiloiksi tulkittuja dispositioita, kuten pysyviä luonteenpiirteitä [...] ja tiedostamattomia motiiveja [...]" (Niiniluoto 1984, 304). Kausaalisen teon teorian mukaan toiminta voitaisiin selittää ainakin induktiivis-probabilistisen mallin mukaisesti (esimerkki on kuvitteellinen):

20% ihmisistä joilla on yrittäjän luonteenpiirteet päätyy yrittäjäksi
Matikaisella on yrittäjän luonteenpiirteet [0,20]

Matikaisesta tulee 20% todennäköisyydellä yrittäjä

Tämä kausaalipohjainen selitysmalli yksinään ei kuitenkaan valaise sitä yksilötason prosessia, jonka tuloksena tämä todennäköisyys realisoituu. Kausaalinen selitysmalli ei ole sovelias tai riittävä tarkoituspäätöksen käyttäytymisen tarkastelussa¹. Tämän vuoksi tässä tutkimuksessa keskitytään edellä perusteltuun näkemykseen, jonka mukaan dispositiot determinoivat vain maailmankuvaa, eivätkä maailmankuvan pohjalta tapahtuvaa toimintavaihtoehtojen valintaa.

Suomalaisessa liiketaloustieteessä on käyty 1980-luvulla laajaa tutkimusotekeskustelua. Kiistely eri tutkimusotteista pohjasi tieteenfilosofisiin näkemuseroihin tutkimusparadigmoista. Kädenvääntöä on käyty erityisesti positivistisen nomoteettisen tutkimusotteen puolesta ja sitä vastaan. (Eri tieteen-ideaalien synnyttämästä laajemmasta keskustelusta ks. esim. Niiniluoto 1987, 17.)

¹ Lyhyt katsaus tähän keskusteluun esim. Niiniluoto 1984, 54.

Liiketaloustieteissä runsaasti viitattu Neilimo - Näsin (1980) tutkimusotetypologia jakaa tutkimukset neljään luokkaan. Jaottelu on hieman ongelmallinen, sillä *nomoteettinen*¹ ja *päätöksentekometodologinen*² tutkimusote perustuvat positiiviseen tiedekäsitykseen, kun taas *toiminta-analyttinen*³ tutkimusote on hermeneuttinen. Jako näiden kolmen kohdalla on siis pääasiassa paradigmaan perustuva, mutta neljännen kategorian, *käsiteanalyttisen tutkimusotteen*, erottamiselle ei ole paradigmaan liittyviä perusteita. (ks. esim. Hahtola 1986, 378)

Käsiteanalyttinen tutkimusote edustaa Näsin mukaan filosofista pohdintaa tai filosofisen metodin soveltamista liiketaloustieteen perusteisiin, liiketaloustieteellistä filosofiaa (Hahtola 1986, 379). Hieman poikkeavasti sitä voitaisiin myös nimittää *perinteiseksi tutkimusotteeksi* (Vrt. Näsi 1983, 24, 36). Käsiteanalyysille on ominaista perinteinen päätelyn metodi. Tutkimuskohteena ovat tosiasiat, arvot tai normit (Näsi 1983, 37).

Tällöin lähdetään tavallisesti liikkeelle aikaisemmasta doktriinista, jonka pohjalta käsitteiden analyysiä ja synteisiä hyväksikäyttäen edetään kohti uusia, loogisesti kiinteitä käsitejärjestelmiä ja viitekehyksiä. Keskeisenä tavoitteena ja arviointikriteerinä on yleensä jonkin alueen tietovaraston jäsentäminen uudelleen, siten että olennaiset asiat pääsevät entistä paremmin ja ymmärrettävämmiin esille (Lukka 1986, 136).

Tämä tutkimus noudattaa siis lähinnä 'perinteistä tutkimusotetta' (Näsi 1983, 36) ja on lähestymistavaltaan, sekä tiedonintressiltään, ymmärtävä ja hermeneuttinen. Niiniluoto (1984, 71) määrittää hermeneuttisen tiedonintressin "kulttuuri-ilmiöiden merkityksen ymmärtämiseen ja siten ihmisen 'itseymmärryksen' lisäämiseen kommunikaation ja tiedonvälityksen kautta".

¹ Nomoteettinen tutkimusote pohjaa kausaalinen perinteeseen ja se vastaa kaikkein lähimmän luonnontieteellisen menetelmän soveltamista liiketaloustieteessä. Käytännössä se tarkoittaa hypoteettis-deduktiivista päättelytapaa. Lukka 1986, 135. Vrt. loogiseen empirismiin, esim. Anderson 1983, 19.

² Päätöksentekometodologisen tutkimusotteen voidaan katsoa perustuvan analyttiseen filosofiaan. Tutkimuksen tavoitteet ovat teknisen tiedonintressin mukaiset. Pyrkimyksenä on rakentaa malleja ja kehittää metodeja määrättyjen ongelmien ratkaisua varten.

³ Toiminta-analyttinen tutkimusote saa nimensä sen osallistuvasta luonteesta. Esimerkiksi liikkeenjohdon toimintaa ja sen tekemiä päätöksiä tulkitaan sen perusteella, mitä mukana seurattaessa on havaittu. Havaitut ilmiöt yhdistetään tilannetekijöihin ja teorioihin. Toiminta-analyttisen tutkimusotteen taustalla on ymmärtävä tiedonintressi. Ks. mm. Lukka 1986, 135–136, 1991, 176–179 Toiminta-analyttinen tutkimusote on myös tilanneteoreettinen, sillä se huomioi muuttuvat ympäristötekijät. Toimintatutkimus, action research, on käsitteenä alunperin Kurt Lewinin käyttöönottamana. Se tarkoittaa aivan vastaavaa lähestymistapaa, kuin Neilimo – Näsin toiminta-analyttinen. Susman – Evered 1978, 586–590. Ks. myös Evered - Louis 1981.

2.5. Käsiteanalyysi ja tiedonmuodostus

Tämän tutkimuksen käsiteanalyysivaiheen tiedonmuodostus perustuu aikaisemman tutkimuksen pohjalta tehtävään induktiiviseen päättelyyn.

Yleisemmin ottaen, tieteellinen menetelmä perustuu Peircen mukaan¹ sille että:

"On olemassa todellisia olioita (real things), joiden ominaisuudet ovat täysin riippumattomia meidän niitä koskevista mielipiteistämme; nuo todelliset oliot vaikuttavat säännöllisten lakien mukaan aistihimme, ja vaikka aistimuksemme ovat yhtä paljon toisistaan poikkeavia kuin suhteemme objekteihin, niin käyttämällä hyväksi havaitsemisen lakeja voimme vakuuttautua päättelyn avulla siitä, miten oliot todellisuudessa ja todellisesti ovat; ja kuka tahansa, jos hänellä on riittävä kokemus (experience) ja jos hän pohtii (reason) riittävästi siitä, tulee päätymään yhteen toteen johtopäätökseen."

Tutkimusmenetelmänä tässä käytetyn käsiteanalyysin vaiheet voidaan jakaa *problematisointiin, eksplikointiin ja argumentointiin*. Problematisoinnissa kytketään käsitteet ympäröiviin käsitteisiin ja osoitetaan puute, tai ongelma joka pyritään ratkaisemaan. Eksplikoinnissa käsitteeseen 'mennään sisälle' ja kuvataan sen keskeinen sisältö ja merkitys. Argumentoinnissa puolustetaan tehtyjä johtopäätöksiä esimerkkien ja vastaesimerkkien avulla. (Näsi 1980, 32; Niiniluoto 1984, 22-23)

Problematisointi tapahtuu osoittamalla, että yrittäjäksi ryhtymisen selitykset ovat puutteellisia. Ne ottavat useimmiten huomioon vain osajoukon asiaan vaikuttavista seikoista. Eri seikkojen yhdistäminen kokonaiseksi viitekehykseksi on tekemättä. Lisäksi yrittäjäksi ryhtyvän intentionaalisuus ohitetaan kirjallisuudessa hyvin kevyesti.

Eksplikointivaihe toteutuu avainkäsitteiden sisällön analyysinä ja synteesinä. Avainkäsitteiden merkitys määritellään ja käsitteiden tärkeimmät vuorovaikutussuhteet kuvataan. Nämä elementit kootaan yrittäjäksi ryhtymistä koskevaksi 'malliksi'.

"Eksplikaattien hyvyyden kriteerinä voidaan pitää niiden kykyä täsmentää 'vanhan' termin merkitystä tavalla, joka toisaalta tuo esille jonkin sen keskeisistä 'merkitysvivahteista' (moniselitteiset termit) tai kattaa alkuperäisen epätäsmällisen termin alaan kuuluvat 'selvät tapaukset' ja toisaalta luo ja selvittää yhteyksiä muuhun tieteelliseen käsitteistöön. Eksplikaateilta odotetaan paitsi 'käyttökelpoisuutta' myös 'teoreettista hedelmällisyyttä' ja 'systemaattista voimaa'." (Niiniluoto 1984, 161)

¹ Alkuteksti Peirce C. S., *Collected Papers*, Vols 1–5 (ed. by Ch. Hartshorne and P. Weiss) Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts 1931–35. Suomennos Niiniluoto, 1984, 82–83.

Argumentaatio-osa on kaksijakoinen. Ensiksi yrittäjäksi ryhtyminen kuvataan luomalla käsitejärjestelmä, 'malli' tai 'teoria'. Malli perustuu pääosin aiempaan empiiriseen yrittäjäyystutkimukseen. Se argumentoidaan sitä rakennettaessa. Toiseksi mallia koetellaan empiirisesti case-tapauksilla, jotta voitaisiin arvioida mallin käyttökelpoisuutta ja mahdollisesti kehittää sitä edelleen. Yksinkertaisesti sanottuna: jos malli toimii case-tapausten suhteen, se on parempi kuin päinvastaisessa tapauksessa.

Käsiteanalyttisen tutkimuksen osuvuus- ja kattavuusarviointi voidaan liittää lähinnä kahteen kysymykseen:

- Kuinka hyvin tarkasteltavat käsite-elementit on valittu tutkittavan kokonaisuuden kannalta. Ts. ovatko kaikki teorianmuodostukseen vaikuttavat olennaiset todellisuutta vastaavat elementit mukana tarkastelussa.
- Ovatko tarkasteltavien rakenneosien kaikki olennaiset vuorovaikutussuhteet mukana huomioissa?

Tieto-opillista validisuutta voidaan pyrkiä varmistamaan rakentamalla tutkimus lähtökohtaisesti aikaisempaan tiedemaailmassa hyväksytyyn tietoon. Tässä tutkimuksessa leimaa antavat läheiset yhteydet ns. teon teoriaan sekä filosofiassa, että kognitiivisessa psykologiassa. Metodisella tasolla samaan päämäärään voidaan pyrkiä noudattamalla vakiintuneita menettelytapoja mm. tiedon keruun, dokumentoinnin ja käsittelyn suhteen. Tähän liittyy myös tutkimuksessa käytetty argumentaatiotekniikka.

Käsiteanalyttisen tutkimuksen virhelähteet voidaan yleisesti luokitella kolmelle tasolle:

- 1) Tiedon hankinnan taso
- 2) Ajattelun taso
- 3) Ilmaisun taso

1) *Tiedon hankinnan tasolla* käsiteanalyttisen tutkimuksen kohdentaminen ja kattavuus liittyy läheisesti lähdeaineiston oikeaan valintaan. Käsiteanalyysin tutkimuskohteena ovat viime kädessä reaali maailma ja siinä tapahtuvat ilmiöt. Tietojen kerääminen tapahtuu suoran empiirisen mittauksen sijasta erilaisia tietovälineitä käyttäen. Ongelmana on mahdollisesti lähdeaineiston suppeus tai väärin painottuminen. Aineistossa voi lisäksi olla virheellisiä tietoja, tuloksia ja johtopäätöksiä.

Tieteellistä relevanttia keskustelua käydään useissa keskustelupiireissä ja hyvin erilaisten tutkimustraditioiden puitteissa. Tämän tutkimuksen aineisto on maantieteellisesti ja kulttuurisesti kirjavaa. Se painottuu angloamerikkalaiseen kulttuuripiiriin, josta johtuu lievää vinoutumista (ks. lähdekritiikki s. 32 alkaen).

2) *Ajattelun taso*. Varsinaisena tutkimusmenetelmänä käsiteanalyttisessä tutkimuksessa on *ajattelu*. Ajatusprosesseja ei voida formalisoida minkään tietyn luotettavan kaavan mukaan tapahtuviksi, vaan jäljelle jää suuri määrä

pohdintaa, intuitiota, keksimistä ja ehkä luovuuttakin. Keskeisiä kysymyksiä ovat aiemmin mainitulla tavalla onnistunut käsitteiden valinta ja -sisältöanalyysi, sekä niiden vuorovaikutuksen kuvaaminen.

Perusteena on ajatus, että mikäli pohdinnan premissit ovat olleet oikein aiemmasta tietämyksestä johdettuja, ja jos pohdinta on loogisesti moitteetonta, myös johtopäätökset ovat suhteen oikeita. Mikäli lisäksi empiria tukee käsitteanalyysin tuloksia, ne ovat entistä suuremmalla varmuudella tosia. (Tässä palataan pohjimmiltaan loogisen yleistettävyyden ja empiirisen yleistettävyyden kysymyksiin.)

3) *Ilmaisun tason* virheiksi voidaan suoranaisten vahinkojen lisäksi lukea tilanteet, joissa valitaan sellaisia sanoja, ilmauksia tai kuvia, joilla on epäselvä tai vakiintumaton merkitys. Mahdollisten eriävien sisältöjen tuloksena tarkoitettu ja lukijan ymmärtämä sanoma poikkeavat toisistaan. Tämän ongelman torjumiseksi keskeisimmät termit on syytä määritellä raportissa.

Popperilaisen ajattelun mukaan aidosti tieteellisten tutkimustulosten avaintunnusmerkki on niiden *falsifioituvuus*. Toisin sanoen niiden on oltava laadultaan ja tuottamismenetelmältään sellaisia, että ne on periaatteessa mahdollista osoittaa virheellisiksi. Tätä falsifioituvuus-kriteeriä voidaan tulkita myös väljemmin, jolloin kriteerinä käytetään sitä, voidaanko tuloksia *koetella*. (Niiniluoto 1984, 246).

Tutkimuksen koeteltavuuden kannalta on oleellista sen *toistettavuus* tai lievemässä muodossa *seurattavuus* (ks. s. 95). Tämän mahdollistamiseksi voidaan argumentaatio ja pohdinta suorittaa eksplisiittisesti. Näin lukijan on ainakin periaatteessa mahdollista arvioida kriittisesti ja itsenäisesti tehtyjä johtopäätöksiä. Lähteiden dokumentoiminen antaa haluttaessa mahdollisuuden tarkistaa alkuperäislähteistä, että ne on referoitu ja tulkittu oikein. Kun kirjoittaja päättää työnsä ja tutkimus tulee julkiseksi, alkaa auditorio kritiikillään falsifioida, korjata ja täydentää tuloksia.

3. TERMIT 'YRITTÄJÄ' JA 'YRITTÄJYYS'

- 3.1. Termien merkitys ja sisältö
- 3.2. Sisäisen yrittäjän (intrapreneurin) käsite
- 3.3. Tavallisimmat yrittäjätyypit kirjallisuudessa
- 3.4. Yrittäjäksi ryhtymisen aiemmat kuvausyritykset

"[...] Vaikka paljon tutkimusta yrittäjyyden luonteesta on tehty, itse henkilö jää hyvin utuiseksi, eikä hänen motivaatiostaan tai toiminnastaan ole selvää kuvaa. Tätä epäselvyyttä pahentavat keskenään ristiriitaiset teoreettiset ja empiiriset löydökset" (Sexton, Bowman 1983, 214)

"Jollei tiedä, että menestyksekkään liiketoiminnan mahdollisuuksia on olemassa, nämä mahdollisuudet jäävät hyödyntämättä. Yrittäjyyden tilaisuuksia on siellä missä ihmiset eivät tiedä mitä se on, mitä he eivät tiedä, eivätkä tiedä, että he eivät tiedä sitä. Yrittäjän tehtävä on huomata mitä ihmisiltä on jäänyt näkemättä." (Kirzner 1982, 273)

3.1. Termien merkitys ja sisältö

- 3.1.1. Termin historiaa
- 3.1.2. Yrittäjän persoonallisuuspiirteisiin perustuvat määritelmät
- 3.1.3. Yrittäjän funktioihin perustuvat määritelmät
 - 3.1.3.1. Innovaattori
 - 3.1.3.2. Riskin kantaja
 - 3.1.3.3. Perustaja, johtaja ja organisoija
 - 3.1.3.4. Yrityksen omistaja
- 3.1.4. Keskustelu

Sanat yrittäjyys, yritteliäisyys ja yrittäjä ovat kaikki peräisin kantasana *yrittää*. Sanakirjan mukaan yrittäminen on päämäärätietoista ajattelua, pyrkimistä, ahkerointia ja ponnistelua, sekä toisaalta tahtomista ja lähellä onnistumista olevaa yritystä (Ks. mm. Marjosola 1979, 81; Paine, Anderson 1983, 143).

Ilmiönä *yrittäjyyttä* on kaikenlaisissa organisaatioissa ja talousjärjestelmissä. Yrittäjyydellä tarkoitetaan usein myös *yrittäjähenkä*, niinpä yrittäjyys on siis nähtävä laajana yleiskäsitteenä. Se tuo usealle mieleen vastuun kantami-

sen, aloitekyvyn, itsenäisyyden, ja työhalun. Siihen liittyy tarmokkuutta, aktiivisuutta, ahkeruutta, tavoitteellisuutta, sekä rohkeutta ja menestymishalua (Peltonen 1986, 56; ks. Lichtman 1981, 7; Jaakola, Lustig 1986, 52; Bergman ym. 1980, 6)

Yrittäjyyttä voidaan myös tarkastella käsitteenä, joka on lähellä termiä 'luovuus'. Tietojen ja taitojen ohella yrittäjyyteen kuuluu arvaamattomuutta, vaistonvaraisuutta, uteliaisuutta ja itsenäisyyttä. (Bergman ym. 1980, 7-9) Yrittäjyyden yhtenä kriteerinä onkin *uusien asioiden tekeminen* ja vanhojen asioiden *tekeminen uudella tavalla*. (Haahti 1987, 8; Carland ym. 1984, 354).

Yrittäjyysterminologia on siis yleensä ottaen varsin sekavaa ja epäyhenäistä. Sanoja käytetään useissa eri merkityksissä. Erikoista hankaluutta aiheuttaa, ettei suomenkielen 'yrittäjyys' vastaa läheskään yksiselitteisesti termiä 'entrepreneurship'. Termit kattavat osittain samaa aluetta, mutta poikkeavat erityisesti sivumerkitystensä osalta toisistaan. Siksi eri yhteyksissä sanoille annettuja sisältöjä on syytä tarkastella lähemmin.

Englanninkielen *entrepreneurship* tai *entrepreneurial* on usein *laatumääre*, joka annetaan yritystään tietyllä tavalla hoitaville yrittäjätyypeille. Suomen kielessä yrittäjä ja yrittäjyys viittaavat selvemmin pelkästään henkilön harjoittamaan liiketoimintaan, eikä yrittäjiä erotella yrityksen johtamistavan perusteella. Suomenkielen *yrittäjään* ei liitetä välttämättä kasvuhakuisuutta, mutta toisaalta hän on selvemmin *itse omistamansa* yrityksen johtaja kuin entrepreneur. Entrepreneurship vastaa yhdessä mielessä suomen sanoja *yrittävyys* ja *yritteliäisyys*. Entrepreneur on ammattijohtaja, liikemies tai -nainen, joka hoitaa yritystään *yrittäen* koko ajan kasvattaa ja kehittää sitä yhä menestyvämmäksi. (Pettigrew 1979, 572; ks. erityisesti Davidsson 1989 ja 1991.)

Kirjallisuudessa erotetaan toisinaan myös *pienyrittysten omistajajohtajat* ja yrittäjät (merkityksessä entrepreneur) toisistaan. Mm. muodollista suunnittelua pidetään 'todellisen' yrittäjän tunnusmerkkinä. Yrittäjä on henkilö joka aloittaa ja johtaa yrityksiä pääasiallisena tavoitteenaan yrityksen kasvu ja voitto. "Yrittäjyys on päämäärähakuista ja menestyksestä toimintaa kannattavien yritysten perustamiseksi, hoitamiseksi ja kehittämiseksi [...] dynaamisessa ja teknologisesti kehittyvässä ympäristössä." (Begley, Boyd 1987, 99-100) Perinteisiä sormituntumalla asioita johtavia pienyrittäjiä tai ammatinharjoittajia ei siis aina pidetä yrittäjinä. (Carland et al. 1984; Carland, Carland et al. 1988, 31; Carrol, Mosakowski 1987, 571; Begley, Boyd 1987, 99-100; Leff 1979; Duffy, Stevenson 1985, 461; Hoy et al. 1983; Carland, Carland 1991)

3.1.1. Termin historiaa

Englanninkielen yrittäjäsana *entrepreneur* saa alkunsa latinan kielestä, ja tarkoittaa sitä joka menee eteenpäin, ottaa aloitteen (Delin 1981, 13). *Entrepreneurial* puolestaan tarkoittaa innovatiivista, joustavaa, kasvusuuntautunutta, riskejä ottavaa ja luovaa (Stevenson, Gumpert 1985, 85).

Haahdin mukaan (1989, 214) ranskan *entreprendre* voidaan jäljittää 12:lle vuosisadalle, jolloin sillä ei vielä ollut erityistä taloudellista merkitystä. Julienin (1988, 30) mukaan *entreprendre* tarkoittaa 'vankkaa aikomusta ryhtyä johonkin', tai mukana ja välissä olemista. (Ks. Jaakola, Lustig 1986, 53).

Keskiajalla sana *Aprendre-entre* on tarkoittanut 'kaupungin tiedustelua, jotta sen kimppuun on voitu käydä kaikilta puolilta'. Entrepreneur oli henkilö joka koetteli *venturaa*, kohtaloa tai onnea, asettamalla itsensä alttiiksi epävarmuudelle, jonka tuloksena saattoi olla *Afortuna* (esim. myrsky, riski tai raha). Yrittäjäys sai näin riskin kantamista tarkoittavia konnotaatioita. (ks. Haahti 1989, 214)

Cantillonin (n. 1750) mukaan yrittäjä on rationaalinen päätöksentekijä, joka kantaa riskin ja hoitaa yritystä. Hän ostaa hyödykkeitä annettuun hintaan myydäkseen ne edelleen epävarmaan hintaan. Syntyvä erotus on yrittäjän palkka. Cantillon painottaa yrittäjän funktiota, eikä kiinnitä huomiota niinkään hänen persoonaansa. Hänen mukaansa oikeastaan jokainen taloudellisen *riskin kantaja* on yrittäjä. (ref. Kilby 1971; Carland, Carland et al. 1988; Hébert, Link 1989, 42; Haahti 1989, 216; Kovalainen 1989, 84). Redlichin mukaan¹ yrittäjä on määritelty aivan yhtenevästi Cantillonin kanssa Savaryn kaupallisessa sanastossa 1723.

Say kuvasi yrittäjää (1803) nopealiikkeiseksi tilaisuuksien tavoittelijaksi, joka etsii uusia mahdollisuuksia..., [yrittäjä] on erotettava liikemiehestä ja managerista, [yrittäjä] on varovainen, ajatteleva ja laskelmoiva, ja arvioi mahdollisuuksia resurssiensa valossa... Say piti *tuotannontekijöiden yhdistelemistä* yrittäjyyden tunnusmerkkinä. (ref. Julien 1988, 30; ks. myös Carsrud, Olm, Eddy 1986, 367; Hébert, Link 1989, 44; Low, MacMillan 1988)

J. S. Mill (1848) oli ensimmäisten entrepreneur —termin käyttäjien joukossa². Hänen mielestään *johtaminen, valvonta ja riskin kantaminen* olivat entrepreneurin funktiot. Riskin kantaminen erottaa hänen mielestään muut johtajat ja yrittäjät toisistaan. (ref. Brockhaus, Horwitz 1986, 25; Brockhaus 1980 509; 1987, 1; Carland, Carland et al. 1988)

¹ Alkuteksti: Redlich Fritz 1949, 1–7, The Origin of the Concepts of Entrepreneur and Creative Entrepreneur. Explorations in Entrepreneurial History I, No. 2. Harvard University Research Center in Entrepreneurial History 1949.

² Mill John Stuart, Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy. John W. Parker, London 1848.

Entrepreneur tarkoitti vielä 1897 Oxford English Dictionaryssä 'kapellimestaria', joka järjesti (musiikki)esityksiä. Vasta 1930-luvun painoksessa siihen liitettiin yritystoimintaa tarkoittavia merkityksiä

3.1.2. Yrittäjän persoonallisuuspiirteisiin perustuvat määritelmät

Amerikkalaisessa kirjallisuudessa yrittäjäyys *entrepreneurship* yhdistetään usein *yksilön ominaisuuksiin*: aloitteellisuus, luovuus, korkea suoriutumismotivaatio, innostus, kilpahenkisyys, kekseliäisyys ja halu hyväksyä riskejä. Yrittäjäyys on siis tämän näkemyksen mukaan *persoonallisuuden piirre* ja suhteellisen pysyvä tapa tarkastella ympäristöä. (Schollhammer 1982, 209)

Amerikkalaisen yrittäjäyystutkimuksen painottuminen piirretutkimuksen suuntaan on ymmärrettävissä tältä taustalta. 'Yrittäjän piirteet' on yritetty löytää jotta voitaisiin tunnistaa potentiaaliset yrittäjät suuresta ihmisjoukosta. Näin yrittäjien määrää voitaisiin ehkä lisätä, tai karsia sopimattomat henkilöt jo etukäteen pois yrittäjiksi aikovien joukosta. (ks. myös Szyperski, Klandt 1988, 66).

USA:laisessa (populaari)kirjallisuudessa yrittäjä nähdään myös henkilöksi, joka koettaa onneaan monenlaisissa hankkeissa. Termillä on myös jonkinlaisia kulttuurisankaria tarkoittavia sivumerkityksiä. Se liittyy 'ryysyistä rikkauteen' tai 'hirsitöllistä valkoiseen taloon' -myytteihin. Yksi yrittäjäyden sikäläinen sivukonnotaatio on epärehellisyyden rajojen hipominen, tai saita kaupankäynti. (Smith 1967, 2; Hébert, Link 1989, 39)

Gartnerin (1985) mukaan yrittäjien joukon sisällä on vaihtelua aivan yhtä paljon kuin yrittäjien ja ei-yrittäjien välillä. Yrittäjät ovat erittäin heterogeeninen joukko. On siis hyvin epätodennäköistä, että pystyttäisiin kehittämään todella käyttökelpoinen psykologinen profiili, jonka perusteella heidät voitaisiin erottaa muista ihmisistä. Persoonallisuuspiirteet eivät ainakaan yksin näytä riittävältä yrittäjän tunnusmerkeiltä (Low, MacMillan 1988, 148). Piirteiden ei myöskään ole todettu erottelevan menestyviä yrittäjiä epäonnistujista (Lorrain, Dussault 1988, 150-164)

Toisen lähestymistavan mukaan yrittäjäyys on *toimintaa* yritysten perustamiseksi, hoitamiseksi ja kehittämiseksi. Piirrelähestymistavasta poikkeava yrittäjien määrittelytapa kiinnittää huomiota ensisijaisesti yrittäjän toimintoihin, eli funktioihin.

3.1.3. Yrittäjän funktioihin perustuvat määritelmät

3.1.3.1. Innovaattori

Schumpeter: Yrittäjä on henkilö, joka *yhdistää tuotannontekijät uudeksi yhdistelmäksi*, jota me kutsumme yritykseksi. Schumpeter käyttää tuotannontekijöiden yhdistämisestä sanoja "[...] to carry out, or manage, the new combination [...]". "[...]The carrying out of new combinations we call 'enterprise'; the individual whose function is to carry them out we call 'entrepreneurs'". Tätä tulkitaan tavallisesti siten, että myös managerit ovat yrittäjiä. (Carsrud, Olm, Eddy 1986, 367; Hébert, Link 1989, 44; Low, MacMillan 1988; Holderegger 1988)

Schumpeter painottaa innovatiivisuutta ensisijaisena yrittäjyyden tunnusmerkkinä, koska hänen mielestään managerit ja yrittäjät kantavat riskiä aivan samalla tavalla. Yrittäjän innovaatiot voivat olla 1) uusia tuotteita tai palveluja 2) uusia keinoja tuottaa 3) uusia markkinoita 4) uusia resurssilähteitä, tai 5) uusia organisaatioita. (Carland, Carland et al. 1988; Brockhaus, Horwitz 1986, 25; Brockhaus 1980, 510; Smith 1967; Olson 1986, 31; Kovalainen 1989, 87)

Schumpeterilaisesta näkökulmasta taloudellinen kilpailu ja muutokset kansantaloudessa tapahtuvat yrittäjien välityksellä. Yrittäjät ovat 'luovia tuhoajia', jotka järkyttävät talouden vakaata olotilaa, ja näin käynnistävät erilaisia sopeuttavia muutosprosesseja (Hébert, Link 1989, 43). Yrittäjyyttä pitää yllä näkemys suotuisasta mahdollisuudesta enemmän kuin tieto tällä hetkellä käytävissä olevista resursseista (Stevenson, Roberts & Grousbeck 1985). Druckerin (1985) mielestä yrittäjyys on *innovatiivisuutta liikeympäristössä*. Yrittäjä yhdistää resursseja, jotka yhdessä voivat lisätä varallisuutta.

Käytännössä on erittäin vaikeaa erottaa yrittäjyyttä (merkityksessä entrepreneur) innovatiivisuuden perusteella muusta liiketoiminnasta. (Harwood 1982, 95). Toisaalta näyttää siltä, että Schumpeterin innovatiivisuuskriteeriä tulkitaan kirjallisuudessa erittäin tiukasti. Innovaationa pidetään vain niitä uusia tuotannontekijöiden yhdistelmiä, jotka ovat uusia *ulkopuolisen tahon tai yhteiskunnan kannalta*. Myös mm. Penrose (1980) on Schumpeterin linjoilla, mutta katsoo, että yrittäjä on innovaattori kyseisen yrityksen, eikä koko kansantalouden näkökulmasta.

Ulkoa käsin katsoen aivan kaavamaisen yrityksen käynnistäminen voi olla yrittäjälle ja hänen lähiympäristölleen innovatiivinen teko. Innovatiivisuus on siis lähes yhtä epämääräinen termi kuin 'yrittäjyys'. Kysymyksessä on ilmeisesti enemmänkin kirjo eriasteista innovatiivisuutta, kuin selvä dikotomia in-

novatiivinen - epäinnovatiivinen. Siten on epäselvää, missä yrittäjyyden raja kulkee innovatiivisuuden suhteen. (Smith 1967, 2)

3.1.3.2. Riskin kantaja

Yrittäjää voidaan pitää henkilönä, joka viime kädessä **vastaa yrittäjä-riskistä**. (Gasse 1982, 60; ks. myös Jaakola, Lustig 1986, 52.)

Riskin kantamisella voidaan tarkoittaa lähes mitä tahansa, mutta jos yrittäjän riskillä tarkoitetaan *taloudellista* riskiä, lähestytään selvästi yleistä käsitystä yrittäjätoiminnan luonteesta. Harwoodin mukaan yrittäjien määritelmiin pitäisi ottaa riskikriteerillä mukaan ainakin ne, joilla on osuus mahdollisesta voitosta (Harwood 1982, 94).

Bowenin ja Hisrichin (1986, 394) mukaan yrittäjyys on arvoa sisältävän luomista uhraamalla siihen panoksia ja ottamalla samalla siihen sisältyvä *taloudellinen, henkinen ja sosiaalinen riski*. Yrittäjäksi ryhtyvä riskeeraa taloudellisen hyvinvointinsa, urakehitysmahdollisuudet, perhesuhteet ja henkisen hyvinvoinnin. Taloudellisten uhkien lisäksi yritykseen tapahtuva henkinen sitoutuminen tarkoittaa itse asiassa sitä, että yrityksen epäonnistuessa yrittäjä kokee itsensä epäonnistuneeksi. (Brockhaus 1980, 510-11; 1982, 46) Riskinäkökulmasta yrittäjä on siis se henkilö, joka ottaa toiminnasta syntyvän riskin kantaakseen.

3.1.3.3. Perustaja, johtaja ja organisoija

Max Weberin mukaan (1947)¹ Yrittäjä on ehdottomasti *ylin muodollisen auktoriteetin lähde* organisaatiossa (ref. Brockhaus 1982, 40).

Smith taas katsoo, että (1967, 2) yrittäjä on yksilö, joka on *pääasiallisessa vastuussa* yritystoiminnan aloittamiseksi tarvittavien *resurssien kokoamisesta*. Smith painottaa, *ettei* pyrkimys toiminnan nopeaksi kasvattamiseksi ole oleellinen yrittäjyyskriteeri, kyseessä on vain erilaatuinen yrittäjä.

Toisten mielestä 'entrepreneur' tarkoittaa nimenomaan omistajajohtajien osajoukkoa, joka todella *luo uusia liikeyrityksiä*. Muutamat kirjoittajat haluavat tällä määritelmällä painottaa yrittäjyyden innovatiivista komponenttia ja yrittäjyyden 'raivaajajenkeä'. (Low, MacMillan 1988, 141; Chad et al. 1986, 56; Gartner 1985)

Hébert ja Link (1989, 39-47) päätyvät omien sanojensa mukaan synteettiseen määritelmään, jonka mukaan "yrittäjä on joku joka *erikoistuu vastuun kantamiseen ja päätösten tekemiseen* yrityksen muodosta, sijainnista, sekä ta-

¹ Weber Max, The Theory of Social and Economic Organization. Edited and translated by A.M. Henderson & T. Parsons. NY Free Press, 1947.

varoiden, resurssien tai instituutioiden käyttämisestä". "Yrittäjä on *henkilö*, ei tiimi, komitea, tai organisaatio". Tällä henkilöllä on suhteellinen etu päätöksensä takana, ja hän tekee tavallisesta poikkeavia ratkaisuja, koska hänellä on joko parempi tieto asioista, tai hän tulkitsee tilanteet ja mahdollisuudet eri tavalla.

3.1.3.4. Yrityksen omistaja

Useimmat nykyiset kirjoittajat pitävät *yrityksen omistajajohtajaa* yrittäjänä. Pelkän pääoman sijoittajat ilman aktiivista osallistumista yrityksen johtamiseen tai operatiiviseen toimintaan eivät sen sijaan ole yrittäjiä. Collins ja Moore (1964), sekä Hornaday ja Aboud (1971) ovat olleet vielä normatiivisempia ja ovat tutkineet yrittäjäystutkimuksissaan vain *menestyviä* yrityksiä (ref. Brockhaus 1980, 510).

Motivaatiotutkija McClelland 1961 ei edellyttänyt, että yrittäjä on yrityksen omistaja. Hänen mukaansa yrittäjiä olivat kaikki, joilla on *päätöksentekovastuu*. Tähän määritelmään sopivat yrittäjiksi myös palkkajohtajat (ref. Brockhaus 1980, 510; Brockhaus, Horwitz 1986, 25; Ks. myös Carland et al. 1984; Frey 1984; Huuskonen 1989a).

Brockhaus (1980, 510) päätyy määrittelemään yrittäjän yrityksen *tärkeäksi omistajaksi* ja *päätoimiseksi johtajaksi*. Yrityksen menestyksekkyyttä nimenomaan ei oteta huomioon. Myöhemmin (1987, 2) hän on laajentanut määritelmää "*kuka tahansa joka ryhtyy liiketoimintaan on yrittäjä*".

3.1.4. Keskustelu

Edellisestä voidaan todeta, että yrittäjän määritelmät ovat heterogeenisia. Tämä epäyhtenäisyys on niin täydellistä, että on vaikea vetää keskeisiä suunta- viivoja. Väljimmillään yrittäjäksi luetaan kuka tahansa, joka kantaa riskiä, kokoaa resursseja ja osoittaa aloitteellisuutta ja/tai riippumattomuutta (Harwood 1982, 92). Tiukimmillaan yrittäjiksi luetaan vain menestyvät omaa yrittystään johtavat kasvuhakuiset ja rahaorientoituneet 'liikemiehet'.

Hébert ja Link (1989, 41) ovat tunnistaneeet ainakin kaksitoista yrittäjyyden monialaisuutta kuvaavaa ja hyvin havainnollistavaa yrittäjän roolikokoonpanoa, jotka ovat esiintyneet alan kirjallisuudessa:

1. Yrittäjä kantaa epävarmuudesta johtuvan riskin.
2. Yrittäjä on henkilö joka sijoittaa tarvittavan pääoman
3. Yrittäjä on innovaattori
4. Yrittäjä on päätöksentekijä
5. Yrittäjä on teollinen johtaja

6. Yrittäjä on manageri
7. Yrittäjä on organisoija ja taloudellisten voimavarojen koordinaattori
8. Yrittäjä on yrityksen omistaja
9. Yrittäjä ottaa tuotannon tekijät käyttöön
10. Yrittäjä on sopimusten tekijä ja neuvottelija
11. Yrittäjä on hintaerojen hyödyntäjä (arbitraasi)
12. Yrittäjä allokoii resurssit vaihtoehtoisten käyttötapojen välillä.

Carsrud, Olm ja Eddy (1986, 369) ehdottavat melko monipuolista yrittäjän määritelmää:

"Yksilö, joka on halukas ja kyvykäs ottamaan kannettavaksi henkilökohtaisen riskin ja vastuun. Samaan aikaan hän yhdistelee tuotannon tekijöitä ja pääomaa toivossa, että tuloksena olisi voitto ja/tai muut erityiset tavoitteet, kuten valta ja asema".

Yrittäjän ja yrittäjyyden yleisestä määritelmästä ei kuitenkaan ole yksimielisyyttä (Carsrud, Olm, Eddy 1986, 367, ks. myös Gartner 1985), eikä näin ollen selvästi rajattua yrittäjien joukkoakaan ole olemassa. Koska emme tiedä mitä yrittäjyydellä on tarkoitettu, eri tutkimusten tuloksia on vaikea vertailla keskenään (Brockhaus, Horwitz 1986, 26; Carland, Carland 1991, 63-64).

Osassa tutkimuksista yrittäjiksi luetaan myös pienyritysten omistajajohtajat, mutta toisissa heidät rajataan pois eri perustein¹. Tämä raja on ongelmallinen mm. siksi, etteivät omistajajohtajatkaan ole millään tavalla homogeeninen ryhmä. Myös tämä puhuu yksiselitteisemmän määritelmän etsimisen puolesta. (Carland, Carland et al. 1988, 31-33; Carland, Carland 1991, 66)

Persoonallisuuden piirteet yrittäjyyden operatiivisena määritelmänä hylätään tässä yhteydessä, koska yrittäjiin liitetyt laatusanat eivät pysty erottelemaan yrittäjiä muusta väestöstä (esim. Dubini 1988, 33). Samoin kasvuhakuisuuteen tai opportunistisiin perustuvat yrittäjyyden määritelmät ovat perusteettomia. Niiden ainoa pohja on arvosidonnainen näkemys siitä että suuri tai kasvava on aina pientä parempi.

Henkilöiden piirrekriteerien ja toiminnan laatukriteerien hylkäämistä voidaan edelleen perustella sillä, että ne ovat luonteeltaan diskreettejä, eli jatkuvia muuttujia. Minkään osalta ei voida osoittaa selvää mitta-astetta, jolloin voitaisiin sanoa, että nyt henkilö on yrittäjä. Ja vaikka kaikki 'mittarit' olisivat maksimissaan, voitaisiin vain todeta että henkilö on *yrittäjämäinen* (ks. Solo-

¹ Small Business: A Business where one or two owner-managers make all the major management decisions without the help of an internal specialist. Small Business Owner-Manager: A person who makes all the major management decisions in a small business and has equity capital at risk in the business. Chad et al. 1986, 57.

mon, Lloyd 1987, 25). Esimerkiksi kilpaurheilijalla voi olla kaikki nämä ominaisuudet. Niiden vaihtelu kuvaa vain sitä, että henkilöt ja mahdollisesti heidän yrityksensä ovat erilaisia. Erilaisia johtajia, urheilijoita, taiteilijoita, yrittäjiä...

Yrittäjä voidaan yksiselitteisesti tunnistaa vain hänen funktionsa, eli toimintonsa avulla. Vain ne erottavat yrittäjän muusta väestöstä ja muista johtajista.

Yrittäjä on henkilö, joka on samanaikaisesti A) kokonaisvastuussa hoidossaan olevasta yrityksestä B) yrityksen riskipääoman sijoittaja, C) ylimmän päätäntävällän käyttäjä ja ylin auktoriteetin lähde yrityksessä.

Yrittäjyys puolestaan tarkoittaa yrittäjänä toimimista em. kriteerien mukaan.

Useimmat muut yrittäjyyden määritelmät voidaan johtaa edellisestä, sillä ne ovat tavallisesti vain laadullisia lisämääritteitä. *Hyvä* yrittäjä on aloitteellinen innovatiivinen ja luova. Hän kantaa aina taloudellista yrittäjäriskiä, koska hänellä on merkittävä omistus yrityksessä. Yrityksen johtajana hän kohdistaa ja yhdistää tuotannon tekijöitä, eli on asioiden ja mahdollisesti ihmisten johtaja. Jos yritys menestyy toivotulla tavalla, hän saa omistuksensa perusteella voittoa ja/tai muita palkkioita.

Edellinen yrittäjän määritelmä on jossain määrin ristiriitainen *entrepreneur*-yrittäjien määritelmien kanssa. Ero johtuu sanojen merkityserosta ja toisaalta *entrepreneur*-termin saamasta kulttuurisidonnaisesta positiivisesta arvolutauksesta. Nyt valittu määrittely pitää sisällään myös yritystoiminnan joka tapahtuu yrityksessä joka on epäonnistunut, kasvuhaltu, kaavamainen, pieni, huonosti hoidettu tai muuten vähemmän ihailtava.

Yrittäjiä ei siis erotella heidän toimintansa laajuuden, innovatiivisuuden, tavoitteiden, kasvuhakuisuuden, tai johtamismenetelmien suhteen. Tällä tavalla määritelty yrittäjyys kattaa yrittäjien joukon, joka on laajempi kuin yrittäjien joukko muiden esiteltyjen määritelmien mukaan.

Tässä valittu määritelmä on liian laaja useiden *tilastollisten* tutkimushankkeiden operatiiviseksi rajaukseksi. Kuitenkin, jos tätä määritelmää käytetään myöhemmin toisessa yhteydessä, niin mikään ei estä rajaamasta yrittäjiä kvantitatiivisessa analyysissä homogeenisempiin osajoukkoihin erilaisten kriteerien ja kriteerijoukkojen mukaan. Itse asiassa jo olemassa olevien kategoriointien perusteella yrittäjien joukko näyttää eroavan sisäisesti jotakuinkin samassa suhteessa kuin koko väestökin. Liikealan pääkielen amerikan englannin sisältämät arvostelmat eivät kuitenkaan saa rajata tutkimusta niin, että suuri osa yritystoiminnasta jää syrjään ja vain kaikkein kasvuhakuisimmat ja aggressiivisimmat yritykset tulevat tarkasteluihin mukaan.

3.2. Sisäisen yrittäjän (intrapreneurin) käsite

Suomenkielen yrittäjäyys ja englannin entrepreneurship yhdistetään usein myös *sisäiseen yrittäjäyteen* tai *yrittävyyteen* siten, että se tarkoittaa aloitteellisuutta ja henkilökohtaisen vastuun kantamista tuloksista myös muun työnantajan palveluksessa. Yksilöt, joita mahdollisuudet ajavat eteenpäin, ja jotka osaavat tunnistaa kasvavat markkinat voivat toimia yrittäjämäisesti. Yrittäjäyyskäyttäytymistä voi esiintyä liikeyrityksen lisäksi monenlaisissa muissa ympäristöissä.¹ (Carsrud, Johnson 1989, 23; Jaakola, Lustig 1986, 52; Miettinen 1986, 26; Burch 1986, 15; Ks. myös Lichtman 1981, 7; Duffy, Stevenson 1984, 461; Wortman 1987, 261; Peltonen 1986, 32; Bailey 1984, 358; Kovalainen 1989, 82)

Sisäisen yrittäjäyden merkitystä kuvaa tieto, jonka mukaan suurten yritysten tytäryhtiöt, jotka ovat palkatun yrittäjämäisen perustajajohtajan hoidossa tulevat voitollisiksi nopeammin ja pienemmillä investoinneilla kuin normaalit divisioonayksiköt. Sisäisen yrittäjäyden kehittämisen tavoitteena on myös löytää kyvykkäitä yksilöitä ja pitää heistä kiinni. (Kopcsó et al. 1987, 260-261) Zahran (1991) tutkimuksessa sisäisellä yrittäjäyhdellä (Corporate Entrepreneurship) tarkoitettiin sitä, että suurikin yritys muuttuisi toiminnassaan entistä dynamisemmaksi, innovatiivisemmaksi ja kyvykkäämmäksi ottamaan riskejä ja tarttumaan uusiin tilaisuuksiin markkinoilla.

Brockhausin (1986, 26) mielestä terminologian kehitys on mennyt nimenomaan siihen suuntaan, ettei yrittäjän (entrepreneur) tarvitse olla yrityksensä omistaja. Yrittäjäyhtä voi näin osoittaa myös suuren yrityksen työntekijänä. (ks. myös Brockhaus 1987, 2)

Kuitenkin Millin mukaan merkittävin yrittäjän ja managerin erottaja on juuri taloudellisen riskin kantaminen tai sen puuttuminen. (Carland ym. 1984, 355. Ks. myös Kilby 1971, 2-3). Kirjallisuus on siis keskenään erimielistä, onko sisäinen yrittäjäyys tai yrittävyyys *yrittäjäyhtä*.

Sisäisillä yrittäjillä yrittäjärisiki on joka tapauksessa pienempi kuin jos he olisivat johtamansa yrityksen omistajia. He eivät myöskään ole ylimpiä auktoriteetin lähteitä yrityksessään. Jos sisäiset yrittäjät luettaisiin yrittäjiin jouduttaisiin toisessa mielessä ojasta allikkoon, sillä yrittäjät pitäisi tunnistaa yksinomaan 'vastuun kantamisen' ja työntekotavan perusteella. Tämä määritelmä olisi täysin epämääräinen, eikä vastaisi suomenkielen 'yrittäjä'-sanalle vaikiintunutta merkitystä.

¹ **Intraprenöörit** toimivat yrityksen sisällä kuin yrittäjät, aloitteellisesti ja itsenäisesti (Delin 1981, 13). Intraprenöörit eivät kannata taloudellista riskiä omilla harteillaan. **Extraprenöörit** taas ovat perustaneet oman yrityksen entisen työnantajansa liepeille, esim. alihankkijaksi. (Johannisson 1986).

Sisäisiä yrittäjiä ei siis pidetä tässä tutkimuksessa yrittäjinä aiemmin käydyn keskustelun perusteella, niinpä heidät rajataan tämä tutkimuksen ulkopuolelle.

3.3. Tavallisimmat yrittäjätyypit kirjallisuudessa

Yrittäjät eivät ole homogeeninen ryhmä. Heillä on erilaisia taustoja, ominaisuuksia ja motiiveja. Koska kaikkien yhdistelmien luetteleminen olisi epäkäytännöllistä ja mahdotonta erilaiset typologiat ovat hyödyllisiä. Ne tavoittavat tiiviisti usein esiintyviä ja laadullisesti toisistaan poikkeavia ominaisuuksien yhdistelmiä. (Woo, Cooper, Dunkelberg 1988, 165)

Yrittäjätyyppejä ja erilaisia yrittäjien luokitteluja on lukuisia. Klassisena pidettävässä Stanworthin ja Curranin tutkimuksessa löydettiin kolme tyypillistä yrittäjäidentiteettiä tai -elämäntapaa (Stanworth, Curran 1981; Vrt. Mäkinen 1982a, 10; Paulsson 1986, 463-464):

1) Käsiyöläisidentiteetti (Artisan Identity)

Käsiyöläistyypinen yrittäjä pitää tärkeänä työtyytyväisyyttä. Keskeistä hänelle on hyvän tuotteen valmistus, niinpä yrittäjä itse osallistuu useimmiten tuotteiden valmistukseen. Hän palkkaa työvoimansa tuttavapohjalta, mutta haluaa pitää johtotehtävät itsellään. Keskeistä hänelle on itsenäisyys ja riippumattomuus. Toimeentulo ei ole tällaiselle yrittäjälle niin tärkeää kuin tyydytys työstä. Hänen yrityksensä on yleensä pieni eikä hän pyri sen kasvattamiseen. (Jahnukainen 1984 käyttää termiä *käsiyöyksinyrittäjä*.)

2) Klassinen yrittäjäidentiteetti (Classical Entrepreneur Identity)

Klassinen yrittäjätyyppi pitää puolestaan tärkeänä voittoa ja toimeentuloa. Yrittäjä osallistuu vain vähän tuotteidensa valmistukseen. Työvoimansa hän palkkaa yleisin perustein. Keskeistä hänelle on hyvän taloudellisen tuloksen saavuttaminen. Toimeentulo on hänelle tärkeämpää kuin itsenäisyys ja tyydytys työstä. Hänen yrityksensä on suurempi kuin käsiyöläistyypisellä yrittäjällä, ja hän pyrkii sen kasvattamiseen.

3) Toimitusjohtajaidentiteetti (Manager Identity)

Managerityyppinen yrittäjä pitää tärkeänä sitä, että hän saa alaisiltaan ja ennen kaikkea ulkopuolisilta tunnustusta toiminnastaan (menestyvän) yrityksen johtajana. Hänen toiminnassaan korostuu johtamiskyky ja halu delegoida johtotehtäviä. Näin ollen hän ei yleensä osallistu lainkaan tuotteiden valmistukseen. Keskeistä hänelle on ni-

menomaan tunnustuksen saaminen. Näin ollen toimeentulo on yleensä tärkeä asia hänen toiminnassaan. Hänen yrityksensä on suurempi kuin klassisen yrittäjätyypin, ja hän pyrkii sen kasvattamiseen. (Stanworth, Curran 1973, 90-125, ja 151-152.)

Smithin *ammattimiesyrittäjällä* (Craftsman Entrepreneur, C-E) on kapeahko koulutus ja työkokemus. C-E ei ole sosiaalisesti kovin aktiivinen, eikä sitoutunut. C-E tuntee itsensä epävarmaksi sosiaalisen ympäristön suhteen. C-E:llä on lisäksi lyhyehkö aikaperspektiivi. (Smith 1967, 12-30) He ryhtyvät yrittäjiksi, koska he osaavat tehdä jotain muita paremmin, ja heille on tärkeää varmistaa, että he saavat jatkaa tyydytystä tuottavaa työtään. Voitollinen liiketoiminta on heille vain väline, ei päämäärä. Heillä ei ole johtamiskoulutusta, eivätkä he ole innokkaita sellaista hankkimaan.

Opportunistisella yrittäjällä (Opportunistic Entrepreneur, O-E) on suhteellisen laaja koulutustausta ja kokemus. Hän kiinnittää huomiota sosiaaliseen ympäristöönsä ja on sitoutunut yhteisöönsä. O-E on luottava mahdollisuuksiinsa toimia sosiaalisen ympäristön kanssa. O-E kiinnittää huomiota ja on tietoinen tulevaisuudesta, eli hänen aikaperspektiivinsä on pitempi kuin C-E:n. O-E on löytänyt markkinaraon, mutta näkee sen alkuna kasvavalle toiminnalle. Hän on suuntautunut kasvuun ja tehokkuuteen. (Smith 1967, 31-58; Chandler et al. 1983, 35; Mäkinen 1982a, 21; Woo, Dunkelberg, Cooper 1988, 166-167)

Kolmas luokittelu on kolmiportainen, *Craft, Promotion, Administrative*. Craft-tyyppiset, eli ammattimiesyrittäjien yrityksen kasvavat hitaimmin, koska pienempi liikevaihto riittää tyydyttämään omistajansa riippumattomuuden tarpeen. Promotion, eli kasvuhakuiset yrittäjät ovat lähellä Stanworthin ja Curranin 'perinteistä yrittäjää'. He yrittävät kasvattaa yrityksiaan ja niiden tuottamia voittoja. He eivät ole niin kiinnostuneita yrityksen operationaalisista kysymyksistä kuin nämä kaksi muuta tyyppiä. Administrative, eli hallinnollinen yrittäjätyyppi kiinnittää huomionsa yrityksen managementiin. He ovat muita paremmin koulutettuja. He rakentavat muodollisia organisaatio- ja hallintajärjestelmiä, ja he pyrkivät organisaation hallittuun tasaiseen kasvuun. (Hornaday, Wheatley 1986, 1-3).

Smith 1967 kiinnitti huomiota, että tietyn tyyppinen yrittäjä oli taipuvainen luomaan itsensä kanssa yhteensopivan yrityksen. Toisin sanoen opportunistiset yrittäjät loivat toisenlaisia yrityksiä kuin käsityöläistyypiset yrittäjät. Kysessä on ilmeisesti erilainen orientoituminen ympäristöön ja yritystoimintaan. (Smith 1967, 93; Davidsson 1988, 89-90). Käsityöläistyypiset yrittäjät luovat helpommin jäykkiä ja sopeutumattomia yrityksiä kuin opportunistiset yrittäjät (Davidsson 1988, 90).

Woo, Cooper ja Dunkelberg (1988) kokeilivat erilaisten luokittelujen toimivuutta erittäin laajalla aineistolla (n=4814). Loppupäätelmänä (s. 173) he toteavat, että esiin tulleet luokittelut olivat erittäin riippuvaisia käytetyistä mittakriteereistä, ja että sama aineisto luokitui eri kerroilla hyvin eri tavoin¹. Niinpä yrittäjätypologioiden käytössä täytyy olla varsin varovainen ja muistaa niiden epävakaisuus.

3.4. Yrittäjäksi ryhtymisen aiemmat kuvausyritykset

3.4.1. Persoonallisuusteoriat

3.4.2. Taloudellisen rationaalisuuden teoriat

3.4.3. Sosiokulttuuriset lähestymistavat

3.4.4. Yhteysverkot

3.4.5. Keskustelu

Yrittäjän, ja yleisemmällä tasolla yksilön, toimintaa talous- ja yhteiskuntatieteissä on tarkasteltu ainakin mikrotaloudellisena, sosiologisena (mm. Max Weber; Stanworth & Curran), ja psykologisena kysymyksenä (Brockhaus 1982; Chell 1985; Gartner 1985; Perry & al. 1986).

3.4.1. Persoonallisuusteoriat

Piirre teoriat olettavat, että yrittäjillä on joitain pysyviä 'piirteitä' jotka selittävät heidän yrittäjäkäyttäytymistään. (Vrt. McClelland). Yrittäjiksi siis 'synnyttään'. Uudempi tutkimus on luopumassa tästä lähestymistavasta ja suuntautuu kohti kontingenssinäkemyksiä. Silti on myös aivan uusia tutkimuksia, joiden mukaan yrittäjät eroavat henkisesti muista ihmisistä (Carland, Carland 1991).

Yrittäjyyttä koskevien persoonallisuusteorioiden ajatuksena on, että yksilölliset erikoispiirteet tekevät joistakin ihmisistä muita alttiimpia yrittäjäksi ryhtymiselle. Luettelo näistä piirteistä on lähes loputon, mutta tietyt ominaisuudet mainitaan lähes aina: aloitteellisuus, luovuus, korkea suoriutumismotivaatio, innostus, kilpahenkisyys, kekseliäisyys ja halu hyväksyä riskejä. (Schollhammer 1982, 209; Aldrich, Zimmer 1986, 4.) Voidaan ajatella, että tietyssä mitassa ainakin riskinottokyky ja riittävä itseluottamus ovat välttämättömiä ehtoja yrittäjyydelle.

Piirre teorioiden käyttökelpoisuutta huonontaa selvästi matala korrelaatio piirteiden ja tosiasiallisen käyttäytymisen välillä. (Chell 1985, 47). Psykologiset vaikuttimet voivat johtaa lähes minkälaiseen käyttäytymiseen tahansa.

¹ Vrt. samojen kirjoittajien artikkeli (Dunkelberg – Cooper 1982, 1–15), jossa he päätyivät luokittelemaan yrittäjät (N=1805) kasvusuuntautuneisiin-, riippumattomuutta etsiviin- ja käsityöläis-suuntautuneisiin yrittäjiin.

Mitään 'yrittäjyyden tarvetta' tai muuta yrittämiseen suoraan viittaavaa persoonallisuuden ulottuvuutta ei ole löydetty. (Sexton, Bowman 1984, 513; Aldrich, Zimmer 1986, 5; Brockhaus 1980; ks. myös Kilby 1971, 84).

Yrittäjän luonteenpiirteillä ei ole myöskään havaittu olevan vaikutusta yrityksen menestykseen, kun taas toimialan ja yrityksen strategian yhteensopiavuus on erittäin tärkeä menestystekijä.¹ (Low, MacMillan 1988; Sexton, Bowman 1984, 513; Lorrain, Dussault 1988, 150-164)

Piirreorioiden vastaista aineistoa tulee myös yleistä johtajuutta käsittelevistä tutkimuksista. Niissä ei ole kyetty löytämään piirteitä, joiden perusteella potentiaaliset johtajat voitaisiin erottaa muusta populaatiosta. He erottuvat vain juuri siinä kontekstissa, jossa johtajuutta esiintyy, sillä kyseessä on kontingentti ilmiö. Myös eri ihmiset osoittavat johtajuutta erilaisissa tilanteissa. (Aldrich, Zimmer 1986, 5)

Suomessa johtajista on kirjoitettu mm. seuraavasti: Menestyvillä johtajilla on empiirisesti todettu olevan yhteisiä ominaisuuksia, kuten pitkäaikainen kokemus alalla ja "*luonnolliset johtajaominaisuudet, rikkaat elämäkokemukset, todenmukainen minäkuva, sosiaalinen kontaktikykyisyys, pitkäjänteisyys ja kypsä persoonallisuus* (Jahnukainen, ym. 1980, 16-17)."

Kritiikkinä yrittäjien ja muiden johtajien eroja etsivään tutkimukseen² Carsrud ym. (1986, 369) kysyvät: "Miksi menestyvien managereiden ja menestyvien yrittäjien välillä pitäisi olla joku merkittävä ero psykologisten tekijöiden (kuten suoriutumismotivaation) suhteen, kun suuri osa heidän työstään on aivan samanlaista?" Yrittäjien ja muiden ihmisten eroja on ilmeisesti liioiteltu (Aldrich, Zimmer 1986, 5).

Voidaan todeta, että mitkään edellä mainituista menestyvien yleisjohtajien ominaisuuksista eivät ole sellaisia, etteivät ne sopisi yhtä hyvin myös menestyviin yrittäjiin. Pelkkien piirteiden perusteella ei siis voida selittää yrittäjäksi ryhtymistä. Piirretutkimus ei aina perustu vertailuaineistoon, vaan syylistyy kehäpäätelyyn; yrittäjät ovat näyttävät yrittäjämäisiltä, koska tutkimusaineisto koostui yrittäjistä.

Laajemmin tarkasteltuna psykologisen tutkimuksen 'teknologian siirto' yrittäjyystutkimukseen on ollut epäonnistunutta, mm. koska tutkimuksissa on seuraavia puutteita:

- Staattisten peruspiirteiden oletus. Yrittäjien on oletettu olevan muuttumattomia persoonallisuuksia muuttumattomissa ympäristöissä, vaikka yrittäjyys ilmiönä sisältää ilmeisen paljon erilaisia

¹ Tällä näkemysellä on yhteyttä 'organisaatioekologiaan', jonka mukaan yksittäisen ihmisen toiminta ei ole ratkaisevaa, vaan viime kädessä menestyksen määrää 'ympäristön valinta'.

² Esimerkiksi Bellu 1988.

muuttuvia dynaamisia tekijöitä. (Carsrud, Johnson 1989, myös Bowen, Hisrich 1986, 394)

- Aikaisempi psykologinen tietämys on siirretty puutteellisesti. Tästä voidaan mainita esimerkkinä McClellandin yksiulotteinen suoritustumotivaatioteoria, joka on jo kauan sitten korvattu yleisessä psykologiassa moniulotteisilla malleilla ja mittareilla (ks. s. 64). (Carsrud, Johnson 1989; Carsrud ym. 1986, 373).
- Tarkastelutasojen sekavuus. Psykologiset tarkastelut ovat usein unohtaneet 'makromuuttujat' kuten sosiaaliset kontaktiverkot, tai toimialan piirteet (Carsrud, Johnson 1989). Joskus taas tutkimukset ovat keskittyneet liiaksi demografisiin ja sosiologisiin tekijöihin. (Sexton, Bowman 1984, 513-514)
- Systemaattisen tutkimuksen puute. Perusmääritelmien sekavuus aiheuttaa sekavuutta ja tutkimusten hajanaisuutta. Alalla käydään sitkeitä käsitteellisiä kädenvääntöjä peruskäsitteiden, kuten 'entrepreneur' rajauksesta. (Carsrud, Johnson 1989; Sexton, Bowman 1984, 513-514)
- Mittarit ovat olleet epäluotettavia ja otannat liian pieniä. Tämän johdosta tulokset ovat olleet epäyhtenäisiä ja osin ristiriidassa keskenään. (Aldrich, Zimmer 1986, 5; Sexton, Bowman 1984, 513-514)

Greenfield ja Strickon (1986, 14) ehdottavat darwinilaisvaikutteista yrittäjyyden tarkastelua: Emme enää etsi määrätynlaista pysyvää yrittäjätyyppiä. Kiinnitämme huomiomme tiettyjen populaatioiden käyttäytymisessä ilmenevään monimuotoisuuteen, jossa toisinaan ilmenee kekseliäisyyttä ja uutta luovaa innovatiivisuutta. Tästä näkökulmasta katsoen se, mitä kutsutaan yrittäjyydeksi, onkin itse asiassa vain yksi kohta saumattomassa käyttäytymisen kirjossa. (Low, MacMillan 1988, 144-145)

3.4.2. Taloudellisen rationaalisuuden teoriat

Talousteoriat olettavat, että markkinoilla (yrittäjillä) vallitsee objektiivinen tietous markkinoiden tilanteesta. Kysynnän oletetaan automaattisesti synnyttävän tarjontaa ja taloudellista aktiivisuutta. Kuitenkaan kenelläkään yksilöllä ei ole objektiivista tietoutta markkinoista. Markkina-aukko voi täytyä vain jonkun henkilön *aloitteellisuuden kautta*, eikä automaattisesti (Mäkinen 1977, 4-5 ja 7-10). Kärjistäen voidaan sanoa, että perinteisessä talousteoriassa yritys on ollut musta laatikko, jonka omistaja toimii pelkkä voittomotiivi mielessään. (Julien 1988; Paulsson 1986, 461).

Kirznerin¹ mukaan 'mainstream' taloustieteessä ei juuri tarkasteluissa jätetä tilaa tarkoitushakuiselle toiminnalle, päätökset ovat mekaanisia kalkyyylejä. Todellisuudessa dynaamisessa taloudessa tieto ei ole koskaan täydellistä tai virheetöntä, siksi markkinat ovat jatkuvasti jonkinasteisessa epätasapainossa. Tämä epätasapaino luo mahdollisuudet yrittäjyydelle. (Hébert, Link 1989, 46)

Täydellisen informaation oletus on neoklassisessa talousteoriassa ollut erityisen keskeinen. Toisen tieteenhaaran näkökulmasta tämä näyttää melko rohkealta yksinkertaistukselta. Vaikka täydellinen tieto olisi kaikkien saatavissa, ihmisen henkinen kapasiteetti asettaa todellisuudessa varsin kapeat rajat tietojen käyttämiselle. Tietojen puutteellisuutta yrittäjäksi ryhtymishetkellä kuvaavat tutkimustulokset, joiden mukaan suuri osa ei olisi ryhtynyt hankkeeseen, jos olisi tiennyt paremmin mitä oli tulossa. (ks. mm. Julien 1988, 30-31).

Tätä havainnollistaa suomalainen tieto, jonka mukaan yli puolet (58%) yrittäjistä ryhtyisi uudestaan yrittäjäksi, jos olisi taas siinä tilanteessa, mutta lähes *kolmannes* (28%) ei sitä tekisi. Pettyneimpiä olivat metallialan yrittäjät joista 42% ei ryhtyisi enää yrittämään. (Laitinen 1982, 20-22). Jopa kolmannes yrittäjistä lopettaa ensimmäisenä vuonna. (Mäkinen 1982a, 5)

Stubbartin mukaan kattavat empiiriset tutkimukset kognitiivisessa psykologiassa, organisaatiotutkimuksessa ja monella muulla alalla osoittavat selvästi, että ihmisen ajattelu poikkeaa olennaisesti taloustieteen olettamasta rationaalisuuden periaatteesta (Stubbart 1989, 329). Ihmisten on vaikea arvioida saamiensa tietojen hyvyyttä, ja tehdä niiden pohjalta oikeita syy-seuraus johtopäätöksiä. Ihmiset ovat myös alttiita käyttämään helposti saatavaa tietoa oikean tiedon sijasta. (Aldrich, Zimmer 1986, 6)

Talousteoriassa ihmisten oletetaan toimivan sosiaalisessa tyhjiössä. Kuitenkin päätöksentekoon vaikuttavat voimakkaasti sosiaaliset seikat, kuten 'merkitsevien ihmisten' (significant others) käsitykset ja mielipiteet. (Aldrich, Zimmer 1986, 6)

Hébertin ja Linkin 1989 mukaan 'yrittäjä' eliminoitiin taloustieteellisestä analyysistä sitä mukaa kun menetelmät muuttuivat matemaattisemmiksi ja luonnontieteenomaisemmiksi. Tämä oli tarpeellista, koska tyydyttäviä formaaleja välineitä dynaamisten järjestelmien kuvaamiseksi ei ole olemassa. Matemaattiset menetelmät paransivat taloustieteen ennustustarkkuutta yhteiskunnan tasolla merkittävästi. Samalla tarkasteluista menetettiin tosielämän yksilötason toiminnan monimutkaisuus ja moni-ilmeisyys.

Itävaltalaisen koulukunnan vaikutuksesta taloudelliseen analyysiin on tullut mukaan myös näkökulmia, jotka vastaavat tämän tutkimuksen lähtökoh-

¹ Alkuperä: Kirzner Israel M. 1979, Perception, Opportunity, and Profit: Studies in the Theory of Entrepreneurship. Chicago, University of Chicago Press.

tia; yksilön päätökset ja toiminta ovat keskeisiä elementtejä talouden toiminnassa. (Ks. esim. Kovalainen 1989, 86). Vihanto (1991, 259-269) kiinnittää huomiota kuuteen keskeiseen itävaltalaisen koulukunnan huomioon. 1) Ihmiset ovat erilaisia 2) Ihmiset ovat itsekeskeisiä 3) Ihmisten intressien välillä on ristiriitaa 4) Ihmiset tietävät erilaisia asioita 5) Ihmisten toimintasuunnitelmat eivät ole keskenään koordinoituja 6) Kaikilla ei ole yhtä hyviä edellytyksiä olla innovatiivisia. Näiden päätelmien perusteella on helpompi ymmärtää erilaisia taloudellisia ilmiöitä kuin perinteisen talousteorian pohjalta. Myös yrittäjyyspäätökset ovat ymmärrettävämpiä kun nämä 'pehmeät' seikat huomataan.

3.4.3. Sosiokulttuuriset lähestymistavat

Yrittäjyyttä selitetään toisinaan kansallisuus- tai kulttuuriryhmän vaikutuksella. Esimerkiksi Weberin argumenttia pohjois-eurooppalaisten protestanttisten arvojen ja yritteliäisyyden yhteydestä siteerataan usein. Sosiokulttuuristen tarkastelujen ongelmana on, että yrittäjyydelle 'taipuvaiset' ryhmät näyttävät taipumuksensa vain määrätyissä suppeissa olosuhteissa.

Toiseen kulttuuriympäristöön muuttaneet kansallisuusryhmät ovat usein hyvin yritteliäitä. Tästä esimerkkeinä voidaan mainita Amerikan korealaiset ja Britannian intialaiset. Kuitenkaan heidän ei ole havaittu olevan lähtökulttuurissaan sen yrittävämpiä kuin muidenkaan ihmisten. Tämä viittaa enemmänkin tilannetekijän vaikutukseen kuin kansallisuusryhmän deterministiseen vaikutukseen. (Aldrich, Zimmer 1986, 7-8; Low, MacMillan 1988, 149) Ylideterminististen kausaalisyiden sijaan tulisi kiinnittää huomiota niihin tilannekokonaisuuksiin joista tullaan yrittäjiksi.

Sosiaalinen marginaalisuus selittää huonosti miksi hyvässä asemassa oleva henkilö ryhtyy yrittäjäksi. Lisäksi vain harvat yrittäjät ovat todellisuudessa voineet edetä sosiaaliluokasta toiseen yritystoimintansa avulla. Ainakaan sukupolvien välistä sosiaalista liikkuvuutta ei tavallisesti ole (Jeremy 1984). Kankaanpään tutkimuksessa 18% pienyrittäjistä oli perinyt yrityksensä isältään ja 1% mieheltään. Noin 80% voidaan siis katsoa kokeneen sosiaalista liikkuvuutta. Pääosa tästä liikkuvuudesta on siis kuitenkin *ammattillista liikkuvuutta* keskikerroksen sisällä (Kankaanpää 1982, 111-112, 119-120).

Pienyrittäjät Suomessa ovat itse asiassa vain aavistuksen verran muita useammin lähtöisin työläiskodeista. Sosiaalisesti kohonneet yrittäjät eivät juuri mainitse sosiaalista nousuhalua yrittäjyytensä syyksi¹. (Kankaanpää 1982, 115-119)

¹ Tässä yhteydessä pitää huomata, ettei yritysten todellisilla perustamisyyillä ja jälkikäteen annetuilla selityksillä tarvitse olla kiinteää yhteyttä.

Yrittäjien ulkomaisia demografisia tutkimuksia näyttävät vaivaavan samat ongelmat kuin persoonallisuustutkimustakin: pienet otoskoot, tutkimusten vertailukelvottomuus, ja staattinen lähestymistapa. Uusimmassa tutkimuksessa on todettu, etteivät yrittäjät ole niin erikoislaatuisia kuin usein nähdään. Yrittäjät eivät ole keskiarvoihmisiä, joten populaationa heitä luonnehtii parhaiten termi 'monimuotoisuus'. Kiinteiden tyyppikategorioiden luominen esimerkiksi etnografisten ryhmien mukaan näyttää tällä perusteella jo lähtökohdiltaan epäonnistuneelta yritykseltä. (Low, MacMillan 1988, 148-149; ks. myös Bowen, Hisrich 1986, 394)

3.4.4. Yhteysverkot

Yrittäjyyden syntyä on tutkittu erilaisten yhteysverkkomallien avulla. Yrittäjäksi ryhtyvät pyritään sijoittamaan käsitteellisesti osaksi laajempaa ympäristöä. Yrittäjyys nähdään henkilön kontaktiverkon monipuolisuuden ja tiheyden funktiona. Hyötykeskeisenä tausta-ajatuksena on, että kontaktiverkkoja luomalla ja tukemalla voidaan edistää yrittämistä.

Esimerkkinä voidaan mainita kasvanut kiinnostus erilaisia 'yrityshauto-moita' kohtaan. Niissä autettavat yrittäjät ja yritykset sijoitetaan mahdollisimman lähelle erilaisia tukipalveluja. Näin he ovat kosketuksissa toisiin yrityksiin ja erilaisiin asiantuntijoihin.

Toisena esimerkkinä yhteysverkkojen vaikutuksesta pidetään ns. Spin-Off yrityksiä, jotka ovat syntyneet edellisen työnantajan liepeille. Tässä tilanteessa yrittäjä voi käyttää hyväkseen sosiaalisia kontaktejaan ja mahdollista asiakasosaamistaan. Erikoisen hyvin tämä näyttää pitävän paikkansa korkean teknologian yritysten kohdalla, joista valtaosa sijoittuu samalle maantieteelliselle alueelle ja samalle tuotesektorille kuin aiempi työnantaja. (Low, MacMillan 1988, 150-151; Shaper, Sokol 1982; Brockhaus 1982, 52; ks. myös Vesper 1982, 49 ja Hauta-aho 1990)

Intensiivisen taustatuen myönteinen vaikutus ei ole kuitenkaan itsestään selvää. Carsrud, Caglio ja Olm (1986, 234) havaitsivat omassa tutkimuksessaan, että yrittäjät jotka pystyivät nimeämään jonkun tietyn tausta- ja tukihenkilön yrityksensä varhaisvaiheista olivat vähemmän menestyksekkäitä kuin muut.

Kaikkiaan ns. verkkoparadigman vaikutuksesta yrittäjätutkimus on luultavasti suuntautumassa entistä enemmän erilaisia ympäristötekijöitä huomi-oivaksi ja yrittäjyyden monimuotoista prosessiluonnetta korostavaksi. (Low, MacMillan 1988, 150-151)

3.4.5. Keskustelu

Persoonallisuuden piirteisiin perustuvat yrittäjyyden selitykset olivat liian staattisia, eivätkä pysty erottelemaan yrittäjiä muista ihmisistä. Ainoatakaan yrittäjät muista ihmisistä erottelevaa luotettavaa psykologista mittaria ei ole kyetty kehittämään. Sen sijaan tunnetaan psykologisia tekijöitä, jotka esiintyvät erittäin useilla yrittäjillä, kuten esimerkiksi voimakas tunne oman elämän hallinnasta ja korkea suoriutumistarve.

Useimmissa makrotason talousteorioissa yrittäjät ihmisinä on useimmiten ohitettu kokonaan. Silloin kun taloudelliseen päätöksentekoon mikrotasolla kiinnitetään huomiota, tehdään virheellinen oletus täydellisestä informaatiosta ja siihen pohjautuvasta rationaalisesta päätöksenteosta.

Sosiokulttuuriset yrittäjyyttä selittävät tarkastelut puolestaan olettavat lähes deterministisesti, että yrittäjyyskäyttäytyminen on seurausta kuulumisesta tiettyyn kulttuuri- tai sosiaaliryhmään. Tämä oletus ei ole saanut käytännössä empiiristä tukea.

Yrittäjyyden selityksenä käytetään myös kuulumista sosiaalisiin yhteysverkkoihin. Tämä lähestymistapa on syntynyt käytännön tarpeista, kun on yritetty selittää niitä synergiavaikutuksia, jotka ovat nähtävissä erilaisissa yrityshautomioissa ja tietyillä maantieteellisillä alueilla, joihin on keskittynyt runsaasti yritystoimintaa. Sekään ei tarjoa riittävää ymmärrystä siihen, miksi kaksi yhteysverkon kannalta samassa asemassa olevaa ihmistä tekee erilaisen ratkaisun yrittäjyyden suhteen.

Kaikkien edellä esitettyjen ajatusten voidaan todeta selittävän päätöksentekoon johtaneita *olosuhteita* ulkokohtaisesti. Se miten ja miksi toimintasuunnitelmia ja päätöksiä on nyt ja tässä tehty, jää vaille selitystä. Yrittäjyyden kannalta tämä tarkoittaa, että esiteltyjen teorioiden pohjalta voidaan ymmärtää vain se, miksi yksilö on yleensä ottaen aktivoitunut johonkin toimintaan. Sitä, minkälaisen päätöksentekoprosessin seurauksena toiminta kohdistuu juuri yrittäjyyteen, ei kyetä selittämään. Yrittäjäksi ryhtymisen teoriassa on siis tältä osin käsitteellinen aukko.

4. YRITTÄJÄKSI RYHTYMISTÄ KOSKEVA PÄÄTÖKSENTEKOPROSESSI JA SEN ELEMENTIT

- 4.1. Yrittäjäksi ryhtymisen yleiset taustatekijät
- 4.2. Yrittäjäksi ryhtymisen henkilötekijät
- 4.3. Yrittäjäksi ryhtymisen tilannetekijät
- 4.4. Tulos: Prosessimalli yrittäjäksi ryhtymisestä

Yksi sitkeimmistä väittelyistä alalla on käyty piirreteorioiden ja kontingenssi-teorioiden keskinäisestä paremmuudesta. Kontingenssinäkemyksen mukaan yrittäjyydelle suotuisat henkilön ominaisuudet *vaihtelevat* eri tilanteissa (Gilad, Levine 1986, 45). Tämä herättää mielenkiintoisen kysymyksen: Missä olosuhteissa yrittäjyyttä sitten syntyy? Pelkkien tilanteiden tarkastelulla ei päästä kovin syvälle. Ei myöskään ole tarpeen yrittää nimetä yksittäisiä ulkoisia tilannetekijöitä tyhjentäväksi luetteloksi, vaan tärkeämpää on havaita henkilön ja tilanteen *tietynlainen vuorovaikutus*, jonka tuloksena yrittäjyyttä syntyy. Tutkimuksen kannalta on tärkeintä tunnistaa yhteensopivuus.

Ihmiset muuttuvat koko elämänsä ajan. Se mitä yrittäjäksi ryhtyminen tosiasiassa merkitsee yrittäjälle, riippuu siitä missä tilanteessa ja elämänvaiheessa tämä päätös tehdään. (Vrt. toiminnan teoria, ks. alaviite s. 20) Sosiaaliset olosuhteet ja paineet muuttuvat koko ajan vaikuttaen yksilön käyttäytymiseen ja valinnanvapauteen. Tähän liittyy myös näkemys urakehityksen käännekohdista. Niissä punnitaan nykytilanteen toimintavaihtoehtot omien tavoitteiden, toiveiden ja arvojen valossa. Yrittäjyys voidaan näin nähtynä ymmärtää vain elämäntilanteen, kokemusmaailman ja sosiaalisen ympäristön kontekstissa (Chell 1985, 45-46; Gasse 1982, 58).

Yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttavat aikaisemmat kokemukset ja persoonallisuuden piirteet. Lisäksi taloudellisilla, sosiaalisilla ja poliittisilla seikoilla on vaikutusta (Chad et al. 1986, 56). Yrittäjien rationaalisuuteen vaikuttaa ja sitä sävyttää heitä ympäröivä kulttuuriympäristö, mm. kuinka ympäristö arvioi ja arvottaa riskiä, riskinottoa ja taloudellista hyvinvointia. (Gasse 1982, 58)

Yrittäjyystutkimuksessa on havaittu seikkoja, jotka yleisesti näyttävät liittyvän yrittäjäksi ryhtymiseen. Ne voidaan luokitella *yleisiksi taustatekijöiksi, henkilötekijöiksi ja tilannetekijöiksi* (Huuskonen 1989a, Huuskonen et. al. 1990).

4.1. Yrittäjäksi ryhtymisen yleiset taustatekijät

4.1.1. Työkokemus ja aikaisempi yrittäjäkokemus

4.1.2. Perhetaustan ja roolimallien vaikutus

4.1.3. Kooste

Yrittäjäksi ryhtymisen yleisillä taustatekijöillä tarkoitetaan henkilön sosiaalista taustaa ja aikaisempia elämäkokemuksia. Nämä seikat vaikuttavat hänen persoonallisuuteensa ja tapansa nähdä maailma, ja toisaalta reaaliin mahdollisuuksiin tehdä erilaisia ratkaisuja. Tässä käsiteltävät taustaan liittyvät seikat ovat osoittautuneet aikaisemman yrittäjäyryydetkimusten mukaan kaikkein keskeisimmiksi. Muillakin seikoilla on varmasti merkitystä, mutta ne eivät koko ilmiötä ajatellen ole yhtä merkittäviä.

4.1.1. Työkokemus ja aikaisempi yrittäjäkokemus

Useimmissa tutkimuksissa todetaan yrittäjiksi ryhtyvien olevan 25-40 vuotiaita. Tässä iässä yrittäjäyryttä harkitseva on saavuttanut riittävän ammattitaidon, kokemuksen ja itseluottamuksen. Toisaalta taloudellinen ja sosiaalinen sitoutuminen ei ole vielä niin suurta kuin myöhemmällä iällä. Tähän ikäjakssoon sijoittuu kausi, jolloin uravalinnan vapaus on suurempaa kuin muuten. (Brockhaus 1982, 53; Miettinen 1986, 26; Mäkinen 1982a, 79-90; myös Hébert, Link 1989, 39; Hauta-aho 1990, 44)

Yrittäjäksi ryhtyneillä on usein aiempaa kokemusta pienistä yrityksistä. He ovat joko olleet itse aikaisemmin yrittäjiä, tai ovat työskennelleet vastaavankokoisessa yrityksessä. Näin he ovat nähneet käytännössä kuinka pientä liikeyritystä hoidetaan. Lisäksi tämänlaatuisten työkokemuksen jälkeen ollaan tietoisempia niistä mahdollisuuksista, joita yrittäjäyry voi tarjota. Kokemuksen perusteella on mahdollista pohtia yrittäjäyryttä paljon kouriintuntuvammalla tasolla, kuin ilman omakohtaista käytännön kokemusta. (Cooper, Dunkelberg 1986, 66; Bowen, Hisrich 1986, 400; Shapero, Sokol 1982; Brockhaus 1982, 52; Hauta-aho 1990, 43-45, 148-149; Ronstadt 1984).

Ainakin USA:ssa moninkertaiset yrittäjät ovat yllättävän tavallisia. Ronstadtin 1988 tekemässä tutkimuksessa 63% toimivista yrittäjistä ja 40% jo lopettaneista (yht. 1537 kpl.) oli ollut mukana kehittämässä useampaa kuin yhtä yritystä. (Low, MacMillan 1988, 144)

Yritykset perustetaan usein samalle alalle entisen työnantajan kanssa. Hisrich ja Brushin (1983) mukaan 78% 468 naisyrittäjästä oli aloittamassa ensimmäistä liikettään, heistä 67%:lla oli aiempaa työkokemusta kyseiseltä alalta. Hyvin samansuuntaisia tuloksia saivat myös Watkins ja Watkins 1983 brittiläisellä naisyrittäjäaineistolla. (Vrt. myös Hauta-aho 1990, 68)

Sekä miehet, että naiset sisällyttävistä tarkasteluista lievästi poiketen Sundin ja Holmquistin (1989, 56) mukaan naisryttäjien edellinen ammatti ennen yrittäjyyttä oli ollut:

Ammatti	Prosenttia
kotirouva	27
työssä samalla alalla	21
työssä toisella alalla	15
työssä omassa yrityksessä	12
julkisella sektorilla	9
yksinyrittäjä samalla alalla	4
yksinyrittäjä toisella alalla	2

(n=493)

Taulukko 1: Naisyrittäjien edellinen työpaikka Sundin - Holmquistin mukaan.

Aikaisemmassa työpaikassa hankittua asiantuntemus ja osaaminen saattavat olla se pääasiallinen kilpailuetu, jonka varassa yrittäjäksi ryhdytään. Esimerkkinä tästä ovat yliopistojen ja tutkimuslaitosten henkilökunnan perustamat Spin-Off yritykset. (Ks. mm. Olofsson et al. 1987; Brockhaus 1982, 52). Aiemman kokemuksen laadulla näyttää olevan vaikutusta menestykseen, sillä jos uusi yritys ja edellinen työ olivat läheisesti toisiaan vastaavia, tilastolliset menestymismahdollisuudet ovat paremmat kuin muuten. (Dunkelberg et al. 1987, 314)

Yrittäjät saattavat ryhtyä uuteen yritykseen ensimmäisen hankkeen tuloksena ilmaantuneiden uusien mahdollisuuksien houkuttelemina. Ensimmäinen yritys avaa heille ehkä uusia mahdollisuuksia, jotka eivät muuten olisi olleet tarjolla, tai joita he eivät olisi muuten edes huomanneet. (Kopcsó et al. 1987, 259)

Johtopäätös: Yrittäjäuran valinnan todennäköisyys lisääntyy, jos henkilöllä on aiemmin ollut läheinen kosketus johonkin (pieneen) yritykseen. Tämä on selitettävissä yrittäjyyttä koskevan kokemuksen ja tietoisuuden lisääntymisellä.

4.1.2. Perhetaustan, roolimallien ja yhteiskunnallisen taustan vaikutus

Yrittäjät ovat useiden tutkimusten mukaan poikkeuksellisen usein perheensä vanhimpia (poika)lapsia (mm. Carle 1980, 17-18). Tätä ilmiötä on selitetty sillä, että varhaislapsuudessa esikoiset sosiaalistetaan positiivisesti itseensä suhtautuviksi ja heille kehittyy muita sisaruksia parempi itseluottamus.

Yrittäjillähän on havaittu keskimäärin muuta väestöä vahvempi usko oman elämän hallintaan. Vastaväitteenä esikoisuuden vaikutukselle on vastaavasti esitetty, että väestöstä on aina suhteessa suurin osa ensimmäisiä lapsia. Tutki-

muksista ei käy selvästi ilmi, onko niissä otettu tämä seikka huomioon. (Stanworth, Stanworth et. al. 1989, 20; Shapero, Sokol 1982, 83-84; Brockhaus 1982, 52)

Kirjallisuudessa todetaan usein, että yrittäjäksi sosiaalistutaan. Tässä suhteessa tärkeänä esikuvana toimivat omat vanhemmat, jotka tarjoavat luontevan esikuvan ja samastumiskohteen yrittäjäperheen lapsille. Sama vaikutus syntyy jos lähipiirissä muuten on runsaasti yrittäjiä.

Suuri osa yrittäjistä tulee yrittäjäperheistä, missä yhdellä tai useammalla perheenjäsenellä on yritystoimintaa. Näiden perheiden oletetaan tarjoavan ympäristön, jossa yrittäjämäistä toimintaa kannustetaan ja menestymistä arvostetaan. Tällöin itsenäisyys ja omatoimisuus saa pysyvästi myönteisen arvotauksen, mikä puolestaan vaikuttaa erilaisten uravaihtoehtojen preferointiin myöhemmällä iällä. (Bowen, Hisrich 1986, 400; Shapero, Sokol 1982; Gilad, Levine 1986, 47; Brockhaus 1982; Knight 1987, 602; Ronstadt 1983, 200; Hills, Welsch 1986 185; Hauta-aho 1990, 112)

Bowen ja Hisrich (1986, 399) tekevät koosteen, jossa viitataan useisiin itsenäisiin tutkimuksiin. Yhtä lukuunottamatta tarkastelluissa tutkimuksissa todettiin tyypillisesti yrittäjien isän tai muun lähisukulaisen olevan ammatiltaan yrittäjä. Yrittäjävanhempien osuus näissä tutkimuksissa vaihteli; 47,5%, 72%, 50-58%, 36%, 53%, 40%, 63,8%, 37%. Samaan aikaan yrittäjien osuus kaikesta työvoimasta oli maasta riippuen 9-16%, joten yrittäjävanhempia oli selvästi enemmän kuin heidän väestöosuutensa olisi edellyttänyt.

Yrittäjävanhempien määrä vaihtelee myös Shapero ja Sokolin (1982, 84) mukaan, mutta on aivan samalla tavalla maittain tarkasteltuna selvästi korkeampi kuin väestöosuus edellyttäisi: USA 50-58%, Pohjois-Italia 56%, Filippiinit 74%, Kenia 80%, Nigeria 89%, Bogota 61%, Quebec 69%, Libanon 74%, Sudan 70%.

Lukujen valossa näyttää selvältä, että yrittäjävanhemmat lisäävät yrittäjäksi ryhtymisen todennäköisyyttä. Vaikutus perustuu toisaalta sosiaalistumiseen ja toisaalta käytännön kokemukseen, jonka perheen yrityksessä saa. Dubinin (1988, 39) mukaan perheen yrittäjätradition jatkaminen on tärkeää 23%:lle yrittäjistä.

Henkilön viiteryhmät ovat samaistumisen kautta syntyvä 'persoonallisuuden laajentuma' (Katz, Kahn 1978, 374). Viiteryhmällä on suuri merkitys sosiaalisen ympäristön kokemiseen ja sitä tietä käyttäytymiseen. Sosiaalinen verkosto vaikuttaa niihin roolikokoonpanoihin, joiden mukaisesti potentiaalinen yrittäjä toimii. Omaksuessaan tietyn yhteisöllisen aseman henkilö omaksuu sen mukana tietyt roolimallit. Roolimallit ovat puolestaan heijastusta muiden ihmisten odotuksista.

Sosiaalinen ympäristö vaikuttaa paitsi roolikokoonpanoihin, myös maailmankuvan muokkautumiseen. Mitä tiiviimpi primääriryhmä, sitä jyrkemmin

jäsenten maailmankuvia ja näkemyksiä leimaa joukkoajattelu, 'group thinking'. Ajateltavissa olevan hyväksyttävän käyttäytymisen rajat, eli sosiaalinen tila, määräytyy vuorovaikutuksessa muiden ihmisten kanssa. Asioilla on näin ollen pitkälti *jaettu merkitys* (Carsrud, Johnson 1989; Liles 1981, 38; Buttimer, Seamon 1980, 139). Sosiaalisen tilan puute voi tarkoittaa sosiaalista marginaalisuutta (s. 77) tai normikokoonpanojen rajoittavuutta. (Tilakäsitteestä Tuan 1977, 60)

Sosiaaliset seikat vaikuttavat myös minäkuvaan ja hallinnan tunteeseen; arvioidessaan menestymähdollisuuksiaan yrittäjänä henkilö kuvittelee ennakolta kuinka tärkeät avainhenkilöt, kuten perhe tai rahoittajat, suhtautuvat hänen aikeisiinsa. Arvio perustuu suurelta osin samanlaisissa tilanteissa aikaisemmin saatuun sosiaaliseen palautteeseen. Sosiaalipsykologit katsovat, että käyttäytyminen määräytyy pitkälti tämän kuvitellun yleisön odotettujen reaktioiden mukaan. (Carsrud, Johnson 1989, 25).

Taustatekijät vaikuttavat paitsi sosiaaliseen ja ammatilliseen lähtötilanteeseen, myös käytettävissä oleviin resursseihin ja muihin edellytyksiin aloittaa yritystoiminta. Taustatekijöiden vaikutus nykytilanteeseen on ilmeisin taloudellisten resurssien suhteen. Varallisuudessa ja mahdollisuudessa saada pääomaa aloitettavalle yritystoiminnalle on suuria eroja esimerkiksi sosiaalisen ja maantieteellisen taustan johdosta. Yleisemmällä tasolla voidaan ajatella, että tausta asettaa reunaehdot, joiden puitteissa henkilön on lähes väistämättä toimittava (ks. Niemi et al. 1984).

Mahdollisuus hankkia rahoitusta ja muita tuotannontekijöitä riippuu lähtövarallisuuden lisäksi yhteisön potentiaalista antaa panoksia. Esimerkiksi köyhällä tai taantumasta kärsivällä talousalueella aloitettavaksi ajateltu toiminta saattaa törmätä yleiseen resurssipulaan toiminta-ajatuksen hyvydestä huolimatta. Ks. ympäristötekijöiden determinanssista s. 26.

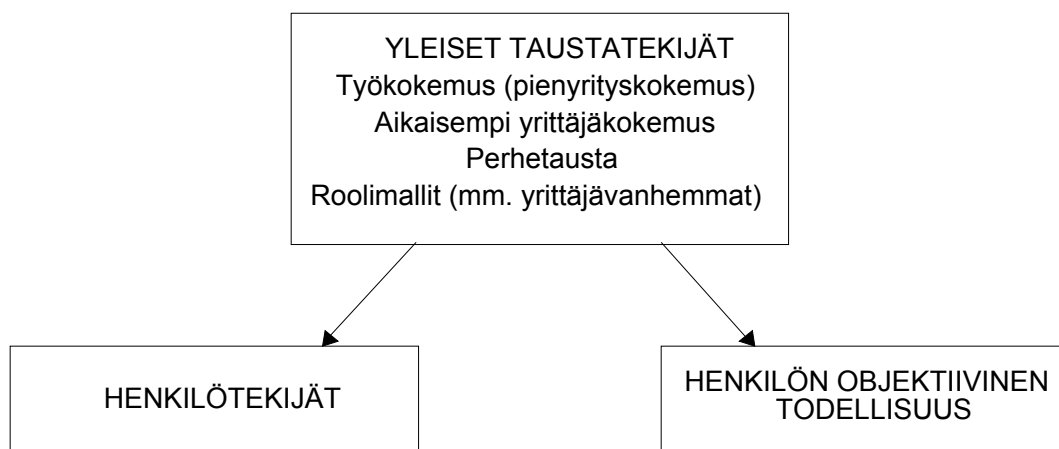
Toisaalta sosiaaliset lähtökohdat vaikuttavat jossain määrin siihen, miten sidosryhmät suhtautuvat hankkeeseen. Mikäli aloitteleva yrittäjä on tunnetun hyvämaineisen suvun tai muun ryhmän jäsen on todennäköistä, että häneen suhtaudutaan myös liikeasioissa muita myönteisemmin.

4.1.3. Kooste

Yrittäjäksi ryhtymisen yleisillä taustatekijöillä tarkoitetaan henkilön sosiaalista taustaa ja aikaisempia elämäkokemuksia.

- Yrittäjäuran valintaan vaikuttaa yksilön tietoisuus yrittäjyydestä ja sen käyttökelpoisuudesta erilaisten päämäärien tavoittelussa. Näiden käsitysten muokkautumiseen vaikuttavat aikaisemman yrittäjyytutkimuksen tulosten valossa erityisesti seuraavat seikat:

- Yrittäjiksi ryhtyvillä on erikoisen usein varhaisempaa kosketusta pieniin yrityksiin ja yrittäjätoimintaan. Tämä kosketus voi tulla vanhempien yritystoiminnan kautta tai yrittäjyyttä edeltävissä työtehtävissä. Yrittäjävanhempien osuus korostuu kaikissa tutkimuksissa hyvin selvästi.
- Kotioloilla on vaikutusta yrittäjäksi ryhtymiseen myös toista kautta. Useat yrittäjyystutkijat katsovat, että yrittäjäperheessä tai yrittäjämyönteisessä yhteisössä kasvaminen vaikuttaa henkilön arvoihin, asenteisiin ja uskoihin yrittämistä lisäävällä tavalla. Yrittäjien lähellä kasvaneet ihmiset saattavat myös sosiaalistua muulla tavalla yrittäjiksi. Tähän vaikuttavat edellämainittujen seikkojen lisäksi myös samaistuminen yrittäjämäiseen rooliin esikuvien ja viiteryhmiä kautta.



Kuva 11. Yleisten taustatekijöiden yhteys henkilötekijöihin ja potentiaalisen yrittäjän nykytilanteeseen.

Aikaisemmasta tutkimuksesta ilmenee, että henkilön yrittäjäsalttius liittyy aiempaan työkokemukseen ja lähipiirissä oleviin esimerkkitapauksiin. Toisaalta taustatekijät vaikuttavat reaalisiin yrittämismahdollisuuksiin voimavarojen ja yhteiskuntasuhteiden kautta joko suotuisasti tai estävästi.

4.2. Yrittäjäksi ryhtymisen henkilötekijät

- 4.2.1. Persoonallisuus
- 4.2.2. Elämän hallinta
- 4.2.3. Riskisuuntautuneisuus
- 4.2.4. Suoriutumistarve
- 4.2.5. Riippumattomuuden- ja vallanhalu
- 4.2.6. Arvot, asenteet ja uskomukset
- 4.2.7. Pohdinta

Henkilötekijöillä tarkoitetaan tässä persoonallisuuden eri ulottuvuuksia. Ne vaikuttavat osaltaan siihen minkälaisia sopeutumisstrategioita yksilö käyttää joutuessaan päättämään työurastaan. Henkilötekijöiden vaikutus voi näkyä esimerkiksi vetäytyvänä tai aktiivisena toimintana. (Leana, Feldman 1988, 384) Lisäksi yrittäjän persoonallisuudella on vaikutusta suunnitteluun ja siihen ilmiasuun, jonka mahdollisesti synnyttävä organisaatio saa. (Carland, Carland et al. 1988, 32).

Tutkituimpia yrittäjien luonteenpiirteitä ovat olleet elämän hallinta (s. 58), suoriutumistarve (s. 63), ja riskiin suhtautuminen (s. 60). Lisäksi huomiota kiinnitetään autonomian- ja vallanhaluun, sekä arvoihin (s. 65) ja asenteisiin (s. 69). (Chad et al. 1986, 55; Wortman 1987, 263; Carland, Carland et al. 1988, 26 ja 1991; Ks. myös Sexton, Bowman 1983, 217)

4.2.1. Persoonallisuus

Yrittäjien persoonallisuuksien kuvausyritysten keskeinen ongelma on, että ne ovat täysin riippuvia 'yrittäjän' määritelmästä. Koska tämä avaintermi on rajattu eri tutkimuksissa (vrt. keskustelu s. 32) tarkoittamaan hyvin eri ihmisiä, käsitteellisten yleistysten on tekeminen hyvin epävarmalla pohjalla.

Yrittäjiä kuvataan kirjallisuudessa varsin myönteisessä sävyssä, koska 'yrittäjyyteen' liittyy tavallisesti kirjoittajille myönteinen arvolataus. Virkistävän, joskin pisteliään poikkeuksen tekee Kets de Vries (1977, 1985). Hänen mukaansa yrittäjän perhetaustaa leimaavat erilaiset koettelemukset. Tällä on voi olla vaikutusta aikuisen yrittäjän minäkuvaan. Siinä on ongelmia itsearvostuksen ja epävarmuuden, luottamuksen puutteen ja piiloaggressiivisuuden kanssa. Näiden tuloksena voi olla läpi elämän kestäviä työongelmia, koska hän on vaikeasti sopeutuva, epäsovinnainen ja kapinoiva. Hänen ajavana voimanaan on alemmuuden- ja avuttomuudentunteiden kompensointi. Joitakin yrittäjiä luonnehtiva yliaktiivisuus on reaktio näihin tuntemuksiin.

Aikaisten elämäkokemusten uskotaan antavan yrittäjille tiettyjä luonteenomaisia piirteitä. Näitä ovat impulsiivisuus, jatkuva tyytymättömyyden tunne, irrallisuus ja heikohko itsearvostuksen tunne. Yrittäjää vaivaa jatkuva stressi, hänellä on syyllisyydentuntoja ja jännittyneisyyttä. Epäluottamus ja epäluulo auktoriteetteja kohtaan saa yrittäjäpersoonallisuuden etsimään strukturoitumattomia tilanteita, joissa hän tuntee voivansa hallita tilanteen ja olla riippumaton. Yrittäjyys näyttää tässä valossa olevan strategia, joka mahdollistaa henkisesti mahdottomasta tilanteesta selviämisen (Norman 1975, 102-103).

Tämän seurauksena on vaikeaa, jollei aivan mahdotonta, sopeutua normaaliorganisaatioiden vaatimuksiin. Oman organisaation luominen näyttää joskus ainoalta vaihtoehdolta (Chell 1985, 43-44). Voimakas tyytymättömyys edelliseen työpaikkaan voi synnyttää käsityksen, että paitsi edellinen työ,

myös kaikki vastaavat palkkatyöt ovat yhtä epätyytyttäviä. Tästä uskomuksesta saattaa seurata halu ryhtyä yrittäjäksi, jotta tilanne olisi jollain tavalla omassa hallinnassa.

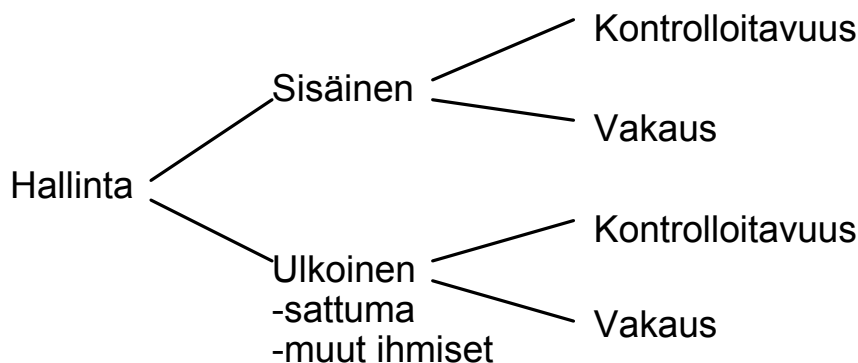
Edellinen kuvaus on muiden tutkijoiden kirjoitusten valossa kärjistetty, ja kuvaa vain yrittäjäpopulaation niitä ääriarvoja, joilla on aivan erityiset taustatekijät ja kokemukset. Suuri 'tavallisten' yrittäjien joukko jää huomaamatta. Lisäksi kuvaus on ristiriidassa yrittäjien esikoisuudesta ja yrittäjävanhempien myönteisestä roolimallista muualla tehtyjen johtopäätösten kanssa.

Joka tapauksessa on olemassa joukko seikkoja, joiden merkityksestä yrittäjyydelle ollaan tieteenalan kirjallisuudessa kohtalaisen yksimielisiä. Näistä tärkeimmät seuraavassa.

4.2.2. Elämän hallinta

Persoonallisuus vaikuttaa voimakkaasti siihen, minkälainen tarpeiden synnyttämää jännitystä lieventävä käyttäytymismalli on kullekin henkilölle luonteenomainen ja dominoiva. Jos haluttu toiveiden kohde ja toiminnan tavoite tuntuu olevan ulottumattomissa, seurauksena on erilaisia vetäytyviä- ja korvikkäkäyttäytymisiä. Mikäli omalla toiminnalla uskotaan voitavan vaikuttaa tilanteeseen, niin silloin todennäköisesti myös aktiivisesti tehdään jotain. (Robbins 1983, 58)

Henkilöllä on sisäinen hallinta (Internal Locus of Control¹) jos hän uskoo, että hänen käyttäytymisensä määrää oleellisesti mitä hänelle tulee tapahtumaan ja että hän on oman kohtalonsa herra. Henkilö jolla on ulkoinen hallinta (External Locus of Control), uskoo olevansa kohtalon tai muiden ihmisten armoilla, eikä hänen omilla teoillaan tunnu olevan paljon vaikutusta siihen mitä tapahtuu. (Chad et al. 1986, 56; Kulik, Rowland 1989, 361; Scheinberg, McMillan 1988, 673)



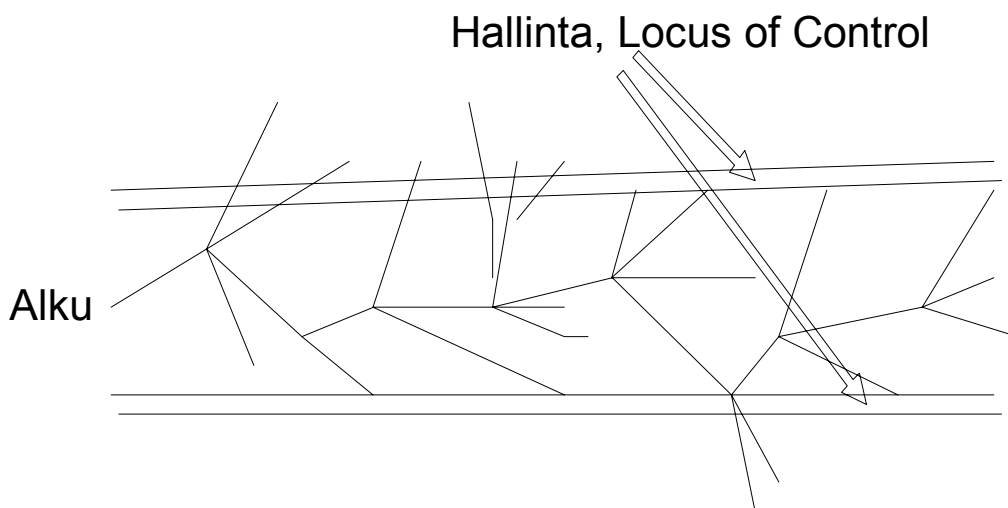
Kuva 12. Hallinnan komponentit

¹ Suomalaisista Pitkänen ja Vesala (1988, 28-31) käyttävät termiä 'kontrollin attribuointi' tarkoittamaan tätä samaa asiaa.

Ulkoinen hallinta äärimmillään tarkoittaa fatalismia; kaikki menee niin kuin on mennäkseen, eikä mitään kannata yrittää. Esimerkkinä fatalistisesta ajattelusta voidaan mainita latinalaisen amerikan maissa vallitseva vastentahotoisuus nähdä menestys kovan työn, ponnistusten tai taidon tulokseksi, mieluummin se tulkitaan kohtalon onnekkaaksi käännteeksi. (Mm. Scheinberg, McMillan 1988, 673)

Vakaus on edellä mainittujen ulkoinen—sisäinen attribuutioiden ominaisuus. Suhteellisen vakaita tilanteen ominaisuuksia ovat esimerkiksi toimenkuvan vaativuus ja kyvyt. Epävakaita taas ovat esimerkiksi ponnistusten voimakkuus ja hyvä onni. (Kulik, Rowland 1989, 361; Bellu 1988, 18)

Kontrolloitavuus tarkoittaa paljonko henkilöllä on vaikutusta kausaalitekijöihin. Esimerkiksi oman ponnistuksen määrään on helppo vaikuttaa, mutta oma kyvykkyys ja taidot ovat vähemmän kontrolloitavissa. (Kulik, Rowland 1989, 361)



Kuva 13. Koetun hallinnan valintojen vapautta rajoittava vaikutus

Tilanteiden saamalla attribuutioilla on merkitystä oppimisen kannalta, sillä ne vaikuttavat kuinka vastaaviin tilanteisiin suhtaudutaan tulevaisuudessa (vrt. sosiaalinen oppiminen s. 55). Näistä tärkein on hallinta: internaaleille syntyy kaikkein voimakkain tunnesuhtautuminen tilanteeseen, ja eksternaaleille taas kaikkein miedoin. (Kulik, Rowland 1989)

Yrittäjäksi ryhtyminen on hyvin epätodennäköistä, jos henkilö uskoo, etteivät tulokset oleellisesti riipu hänen ponnisteluistaan ja kyvyistään. Näissä oloissa hän tuskin asettaa itseään alttiiksi niille haitoille, joita epäonnistumisesta saattaa seurata. (Brockhaus 1982, 43)

Yrittäjillä ja muulla väestöllä, esimerkiksi palkkajohtajilla, uskotaan olevan eroja itse subjektiivisesti koetun elämän hallinnan suhteen. Yrittäjillä sisäinen hallinta näyttää olevan keskimäärin muita ihmisiä voimakkaampi. Kaikissa uusintatutkimuksissa eroja ei ole kuitenkaan havaittu. (Stanworth, Stan-

worth et. al. 1989; Gist 1987; Chad et. al. 1986; Brockhaus 1982, 43-45; Gasse 1982, 59-60; Chell 1985, 47; Low, MacMillan 1988, 147; Bellu 1988, 25).

Verrattaessa yhdeksää yrittäjistä tehtyä hallintatutkimusta todettiin, että kolmessa yrittäjät näyttivät olevan internaaleja. Yhdessä löytyi selvä tilastollinen yhteys yrittäjyysintentioiden ja internaalisuuden välillä. Myös menestyksellä ja internaalisuudella on havaittu olevan yhteyttä. (Bowen, Hisrich 1986, 396). Khanin ja Manopitchetwattanan (1989) mukaan internaaliset johtajat ovat muita innovatiivisempia. Suomessa Pitkänen ja Vesala (1988) tutkivat yrittäjämotivaatiota Kymen ja Vaasan lääneissä. Heidän tutkimillaan yrittäjillä oli voimakkaampi sisäinen hallinta kuin muilla tutkituilla.

Hallinta on joskus virheellisesti ymmärretty henkilön pysyväksi piirteeksi, vaikka termin 'isä' Rotter näki sen opittuna käyttäytymispiirteenä. Tällä perusteella hallinta on riippuvainen henkilön elämänvaiheesta ja kokemuksista. Hallinta ei siis pysyvästi jaa ihmisiä 'potentiaalsiin yrittäjiin' ja 'ei-potentiaalsiin'. Asiaa käsitteleviä tutkimustuloksia vertaillaessa on epäselvää, kuinka paljon haastateltavat henkilöt pyrkivät täyttämään sisäistämänsä yrittäjäroolin, ja kuinka paljon tuloksista on piirteiden ja käyttäytymisen todellista vaihtelua. (Chell 1985, 47)

Tärkein argumentti hallinnan käsitteen käyttöä vastaan yrittäjyystutkimuksissa on ollut, ettei hallinta erottele yritysjohtajia ja yrittäjiä toisistaan. Kaikesta kritiikistä huolimatta hallintaa voidaan pitää tärkeänä yrittäjyyden edellytyksenä. Olennaisinta on, vaikuttaako sisäinen hallinta *yhdessä* muiden seikkojen kanssa positiivisesti vai negatiivisesti yrittäjäksi ryhtymiseen. Voimakas sisäinen hallinta lisää omaehtoista ja aloitteellista toimintaa. Tunne oman elämän hallinnasta laajentaa vakavasti harkittavien toimintavaihtoehtojen määrää ja siten omalta osaltaan määrittää yrittäjäksi ryhtymistä koskevia päätöksiä. Toiminnan suuntautuminen nimenomaan yrittäjyyteen riippuu kuitenkin myös monesta muusta seikasta, ennen muuta arvoista ja tilanteesta tehdyistä tulkinnoista.

4.2.3. Riskisuuntautuneisuus

Brockhaus (1980, 513) määritteli riskisuuntautumisen seuraavasti: Subjektii-vinen todennäköisyys onnistumiselle, ennen kuin yksilö panee itsensä alttiiksi epäonnistumiselle. Vaihtoehtona riskin ottamiselle on tilanne jossa onnistuminen tuottaa pienemmän palkkion, mutta mahdollisen epäonnistumisen vaikutukset ovat myös pienemmät. (Ks. myös Sexton, Bowman 1983, 217).

Riskihakuisuutta ja tiettyä 'pelihenkeä' on aina pidetty yrittäjiä kuvaavana. Monet kirjoittajat ovat sitä mieltä, että riskin kantaminen kuuluu sekä yrittä-

jän tehtäviin, että tyypilliseen persoonallisuuteen (Carland et al. 1988, 24)¹. Riskihakuisuuteen uskotaan, koska yritystoimintaan liittyy aina joltinenkin riski. Nyttemmin perusteellisen empiirisen tutkimuksen jälkeen yrittäjien ei uskota olevan sen enempää erikoisen suurten kuin erikoisen pientenkään riskien etsijöitä (mm. Brockhaus 1980, 1987, 2-3; Bowen, Hisrich 1986, 398; Carle 1980, 17-18).

Brockhaus:

- *sekä* yrittäjät, että managerit olivat kohtuullisten riskien ottajia (1980; 518)
- yrittäjiä ei voitu erotella managereista, eikä muusta väestöstä riskisuuntautumisen suhteen. (1980, 519; 1987, 2-4)

Hartleyn (1987, 256-258) mukaan yrittäjät ovat muita ryhmiä vähemmän riskiä karttavia, kun vastapainona tarjolla on hyvin houkuttelevia palkkioita. Yleisesti ottaen yrittäjät olivat tutkimuksessa lievästi riskiä karttavampia kuin muut johtajat.

Unni'n (1987, 289-290) mukaan riskikäyttäytyminen ei erottele ranskalaisia yrittäjiä muista johtajista. Kirjoittaja arvioi, että erot käyttäytymisessä johtuvat puutteellisesta informaatiosta. Käytännössä tämä tarkoittaa, etteivät yrittäjät aina tienneet kuinka suuria riskejä he tosiasiallisesti ottivat.

Edellisen perusteella näyttää siltä, että yrittäjät ottavat mieluiten *omasta mielestään* kohtuullisia ja hallittavan kokoisia riskejä. On ehkä osuvaa pitää yrittäjiä taitavina riskin johtajina, jotka osaavat hallita tilanteet, joita muut pitäisivät riskeille alttiina. (ibid.; Low, MacMillan 1988, 147)

Yrittäjiä kuvannee termi *hallittu riskin otto*. Tämä on hyvin sopuosinnossa yrittäjien korkean suoriutumistarpeen kanssa. McClellandin (ks. s. 46) mukaan keskinäisten riskien ottaminen liittyy korkeaan suoriutumistarpeeseen. (Brockhaus 1982, 45-49)

Tutkimuksessa Carland, Carland et al. (1988, 31) kuitenkin havaittiin, että suhtautuminen riskiin poikkesi merkittävästi *yrittäjärühmästä* toiseen. Näin ollen epäyhtenäiset tulokset riskisuhtautumisen suhteen ovat mahdollisesti selitettävissä yrittäjäkohdejoukkojen eroilla.

Ihmiset eroavat kyvyssään sietää asioihin liittyvää epävarmuutta. Tämä luonnollisesti liittyy läheisesti riskihakuisuuteen, mutta pienenkin riskin tapauksessa epävarmuus ja suunnittelemattomuus kalvaa ihmisiä eri voimalla. Yrittäjien uskotaan sietävän epävarmuutta muita ihmisiä paremmin. (Low, MacMillan 1988, 147)

Sexton, Bowman 1984, 517

¹ Riskiä käsittelevään kirjoitteluun on suhtauduttava lieväällä varauksella, sillä ilmeisenä puutteena on, että kirjoittajat sekoittavat käsitteellisesti *suhtautumisen riskiin* ja *riskin kantamisen* yrittäjän funktiona toisiinsa. Tästä esimerkkinä Carland, Carland 1988. Jälkikäteen on mahdotonta todeta, kumpaa kirjoittajat ovat tarkoittaneet, tai ovatko edes huomanneet eroa.

Riskikäyttäytymistutkimusta:

Tutkija:

Meyer, Walker ja Litwin (1966)

Hull, Bosley ja Udell (1980)

Brockhaus (1980)

Sexton et al. (1982)

Sexton ja Bowman (1983)

Tulokset:

Ryhmä yrittäjiä oli suuntautunut keskinkertaisiin riskeihin.

Yrittäjät poikkesivat muista merkittävästi.

Riskisuhtautuminen ei erotellut yrittäjiä muista johtajista.

Yrittäjät eivät poikenneet merkittävästi muista.

Mittainstrumentista riippuen yrittäjät joko a) poikkeavat muista merkittävästi b) välttävät harmeja muita vähemmän c) tulevat yrittäjät olivat riskihakuisempia kuin muut.

Muuta:

Masters, Meier (1988)

Yrittäjien ja managerien välillä ei ollut eroja suhtautumisessa riskiin. Myöskään nais- ja miesyrittäjät eivät poikenneet toisistaan. Tukea tutkimukselle antaa Brockhaus 1980.

Carland, Carland (1991)

Nais- ja miesyrittäjät olivat riskihakuisempia kuin nais- ja miesmanagerit.

Johtopäätöksenä voidaan todeta, että riskiin suhtautuminen ei erottele merkittäväällä tavalla yrittäjiä muista ihmisistä. Muutkin ihmisryhmät suhtautuvat riskien ottamiseen samalla tavalla kuin yrittäjät keskimäärin. Tutkimuksista on melko varmasti nähtävissä, että yrittäjät ovat tyypillisesti keskinkertaisten riskien ottajia ja karttavat toisaalta erityisen suuria tai erittäin pieniä riskejä. Tutkittujen näkemys keskinkertaisesta riskitasosta voi olla virheellinenkin, sillä yrittäjien tiedetään olevan erittäin optimistisia onnistumismahdollisuuksiensa suhteen. Joka tapauksessa riskinsietokyvyn pitää ylittää koettu ja odotettu riski, muussa tapauksessa preferoidaan vähemmän 'riskipitoisia' toimin-
tastrategioita.

4.2.4. Suoriutumistarve

"Halu suoriutua hyvin, ei niinkään sosiaalisen arvostuksen tai prestiisin vuoksi, vaan henkilökohtaisesta saavutuksesta saatavan tunteen tähden." (McClelland 1971, 110; Chad et al. 1986, 56)

Eklund, Johannesson (1979, 29-30) kirjoittavat yrittäjistä seuraavasti:

"Yrittäjä kilpailee muiden ja itsensä kanssa yhä paremmista suoriutuksista. Hän pyrkii pitkäjänteisesti saavuttamaan jotain arvokasta ja ottaa päämääriinsä pyrkiessään kohtalaisia riskejä. Yrittäjätyyppi

haluaa kantaa vastuuta ja haluaa saada palautetta toiminnastaan, ja on muutenkin ulkomaailmaan suuntautunut."

Edellinen vastaa lähes kohta kohdalta korkean suoriutumistarpeen omaavien ihmisten kuvauksia (ks. myös Ahmer 1984, 64-66). Henkilöt joilla on korkea suoritusmotivaatio 1) Haluavat olla henkilökohtaisesti vastuussa päätöksistään. 2) Ovat kohtuullisten riskien ottajia 3) Haluavat tietää käytännössä päätösten tulokset (käyttää esimerkiksi rahaa menestyksen mittarina. McClellandin johtopäätös on, että nAch (Need for Achievement) ajaa ihmisiä yrittäjiksi. (Brockhaus, Horwitz 1986, 27)

Suoriutumistarvetutkimuksen pioneerityönä voidaankin pitää McClellandin tutkimusta vuodelta 1961. (Chad et al. 1986, 55; Sexton, Bowman 1983, 214; ks. myös Atkinson 1966). Tukea McClellandin saamille tuloksille on tullut eri suunnilta. Australiassa Williams (1975) havaitsi suoriutumistarpeella ja menestyksellä selvän riippuvuuden. Perry (1984) puolestaan löysi eroja yrittäjyyttä harkitsevien ja jo aloittaneiden suoritusmotivaatiosta.¹ Yleis tuloksena todettiin, että suoriutumistarve oli yrittäjillä korkeampi kuin muilla vertailuryhmillä. (Chad et al. 1986, 60)

Yrittäjien suoriutumistarpeen voimakkuuden ja yrityksen kasvun yhteyttä tutkittaessa Smith ja Miner (1984, 488-495) löysivät selvän tilastollisen yhteyden. Nopeasti kasvavien yritysten yrittäjät olivat merkittävästi suoriutumismotivoituneempia kuin yrittäjät hitaasti kasvavissa liikeyrityksissä tai ei-yrittäjät.

McClellandin tulosten kanssa ristiriitaisia tuloksia on myös runsaasti; mm. Brockhaus 1982; Gartner 1985; Chad et al. 1986, 55. Johtopäätöksenä niistä voidaan todeta, että tilastollisessa mielessä suoriutumismotivaation ja yrittäjyyden välinen suhde ja sen suunta on epäselvä (Carsrud, Johnson 1989, 21-22). McClellandin tutkimuksen kohderyhmänä eivät itse asiassa olleet yrittäjät, vaan he olivat erilaisia liike-elämän asiantuntijoita. (Carland, Carland et al. 1988, 24; Brockhaus 1982, 41).

Sexton, Bowman 1984, 516

Suoriutumistarvetutkimusta:

Tutkija:

McClelland (1961-65)

Schrage (1965)

Wainer ja Rubin (1969)

Tulokset:

Korkea nAch liittyy yrittäjiin.

Vaikutus epäselvä.

Korkea nAch liittyy korkeaan suoritustasoon.

¹ Alkuperäiset lähteet: Williams A. 1975, A Study of the Characteristics and Performance of Small Business Owner-managers in Western Australia. Ph. D. Thesis, University of Western Australia. Perry C. 1984, Differences Between Intending and Existing Entrepreneurs an Between High and Low-growth Entrepreneurs. Management Forum 10:3, 147-155.

Hornaday ja Bunker (1970)	Yrittäjät suoritusmotivoituneempia kuin miehet yleensä.
Komives (1972)	Yrittäjät saivat korkeita arvoja suoritusmotivaatiota mitattaessa.
DeCarlo ja Lyons (1979)	Naisyrittäjät saivat korkeampia arvoja kuin naiset keskimäärin.
Sexton ja Bowman (1983)	Yrittäjyyden opiskelijat eivät erottuneet muista.
Muita:	
Bellu (1988)	Yrittäjien suoriutumistarve on suurempi kuin managereilla.
Carland, Carland (1991)	Miesyrittäjillä voimakkaampi suoriutumistarve kuin miesmanagereilla. Naisyrittäjillä voimakkaampi suoriutumistarve kuin naismanagereilla.

Yrittäjiin kohdistuva suoriutumistarvetutkimus on esimerkki siitä, kuinka alan kirjallisuudessa käytetyt psykologiset käsitteet eivät ole pysyneet yleisen psykologian kehityksen mukana. Yrittäjien yhteydessä usein mainittava suoriutumistarve ei nykytiedon mukaan ole yksi- vaan kolmiulotteinen ilmiö. Ulottuvuudet ovat työn 1) työn hallinta (mastery), 2) työsuuntautuneisuus ja 3) kilpahenkisyys. Mielenkiintoista on, että kaikkien kolmen ollessa korkeita tulokset eivät ole koetilanteissa olleet parhaat mahdolliset. Jos alan hallinta ja työsuuntautuneisuus olivat korkealla ja kilpahenkisyys matalalla, tulokset olivat edellistä paremmat. Korkea kilpahenkisyys parantaa tuloksia vain jos työn hallinta tai työsuuntautuneisuus on matalalla, tai työ on sosiaalisesti eristynyttä. (Carsrud, Olm, Eddy 1986, 373; Carsrud, Johnson 1989, 21-22)

Rotterin 1961 mukaan ihmisillä, joilla on sisäinen hallinta, on myös muita korkeampi suoritusmotivaatio. Yhteys ei kuitenkaan ole lineaarinen, sillä on ihmisiä jotka eivät ole kovinkaan suoritusmotivoituneita, mutta jotka siitä huolimatta uskovat, että he itse voivat vaikuttaa ratkaisevasti tulevaisuuteensa. (ref. Chad et al. 1986, 61)

Henkilöt joilla on yhtä aikaa *korkea sisäinen hallinta ja korkea suoritusmotivaatio näyttävät olevan aikaansaavia*. Jos suuresta suoritusmotivaatiosta huolimatta sisäinen hallinta on matala, myös tulostaso on heikko. Näiden kahden seikan kytkentä on monimutkainen ja toistaiseksi suunnaltaan epäselvä. (Chad et al. 1986, 62)

Vaikka nAch ja elämän hallinta näyttävät liittyvän jossain määrin korreloivasti toisiinsa, ne ovat erillisiä käsitteitä. Sisäinen hallinta säätelee jossain määrin korkean suoritusmotivaation vaikutusta. Kirjoittajat kuvaavat vuorovaikutusta siten, että nAch on energia, jonka synnyttämän toiminnan suuntaa hallinta määrittää. Jos hallinta antaa uskoa joidenkin tavoitteiden saavutta-

misesta, nAch antaa energian tarvittaviin ponnistuksiin. (Chad et al. 1986, 62; Brockhaus 1982, 43; ks. myös Pitkänen, Vesala 1988)

Johtopäätöksenä voidaan todeta, että ilmeisesti suoriutumistarve synnyttää suoritushakuista käyttäytymistä, muttei suuntaa sitä. Se siis motivoi ihmisiä etsimään menestystä, muttei suuntaa sitä selvästi mihinkään tiettyyn kohteeseen. McClelland puolestaan esittää suoraan, että korkeasti suorituskäsitellyt olisivat kaikkein innokkaimpia ryhtymään yrittäjiksi¹ (Chad et al. 1986, 62). Korkea suoriutumistarve ei kuitenkaan ole yrittäjien ainutlaatuinen piirre, vaan liittyy myös moniin muihin menestyviin yksilöihin, kuten ammattiharjoittajiin, taiteilijoihin tai urheilijoihin. (Low, MacMillan 1988, 147; Gasse 1982, 58; Kilby 1971, 7-8).

4.2.5. Riippumattomuuden- ja vallanhalu

Voimakkaan elämänhallinnan ohella riippumattomuuden halu (autonomia) mainitaan erittäin usein yrittäjiä leimaavana piirteenä. Heille on tärkeää olla itsenäinen ja riippumaton 'To be One's Own Boss'. Yrittäjiä on myös pidetty vaikeina ja sopeutumattomina ihmisinä, jotka eivät tunne oloaan kotoisiksi normaalissa työyhteisössä. Niinpä he räätälöivät itselleen sopivan ympäristön. (Stanworth, Stanworth et al. 1989, 12-13; Low, MacMillan 1988, 147; Bowen, Hisrich 1986, 403; Carle 1980, 17-18; Laitinen 1982, 20-22; Scheinberg, McMillan 1988, 671; Hamilton 1987).

Toinen näkökohta on, että yrittäjät haluavat käyttää valtaa. Kuten muissakin ihmisryhmissä, osa yrittäjistä nauttii vallasta ja siitä, että voi määrätä toisia. Yrittäjäksi ryhtyminen ja omien alaisten johtaminen voi tyydyttää tätä vallanhalua. (mm. Low, MacMillan 1988, 147)

Yrittäjien voidaan siis olettaa muita useammin olevan itsenäisyyttä ja riippumattomuutta tavoittelevia, ja joissain tapauksissa vallanhalluisia ja dominoivia persoonallisuuksia.

4.2.6. Arvot, asenteet ja uskomukset

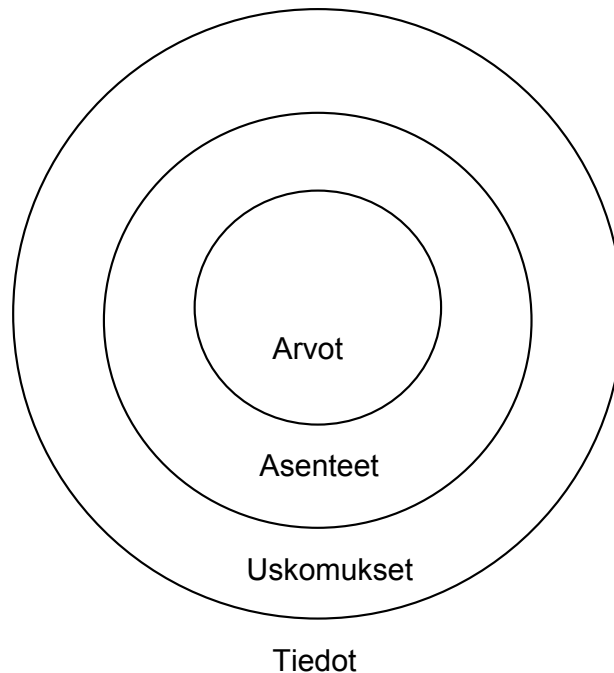
Arvo-orientaatiota voidaan pitää ihmisen perimmäisenä näkemyksenä asioiden paikasta ja järjestyksestä maailmassa (Gasse 1982, 61).

Arvot ovat melko pysyviä yleisluonteisia uskomuksia siitä, mikä on oikein ja väärin, hyvää tai pahaa. Yhdessä arvot muodostavat arvojärjestelmän. Omaksumiemme, myös yrittäjyyttä koskevien, arvojen lähteenä ovat ym-

¹ Alkuteksti: Borland C. 1975, Locus of Control, Need for Achievement and Entrepreneurship. Ph. D. Dissertation, University of Texas, Austin.

päristö, perhe, koulu, viiteryhmät, sekä omat tulkintamme asioista (Katz, Kahn 1978, 363; Robbins 1983, 50-51; Solomon, Lloyd 1988, 26).

Henkilön arvomaailma vaikuttaa suoraan asenteisiin, havaintoihin ja maailmankuvaan, ja sitä tietä edelleen käyttäytymiseen. Niinpä arvot vaikuttavat osaltaan henkilön muodostamiin yleisiin käsityksiin yrittäjyydestä ja edelleen siihen tuleeko hänestä koskaan yrittäjää. (ks. Haahti 1983, 10).

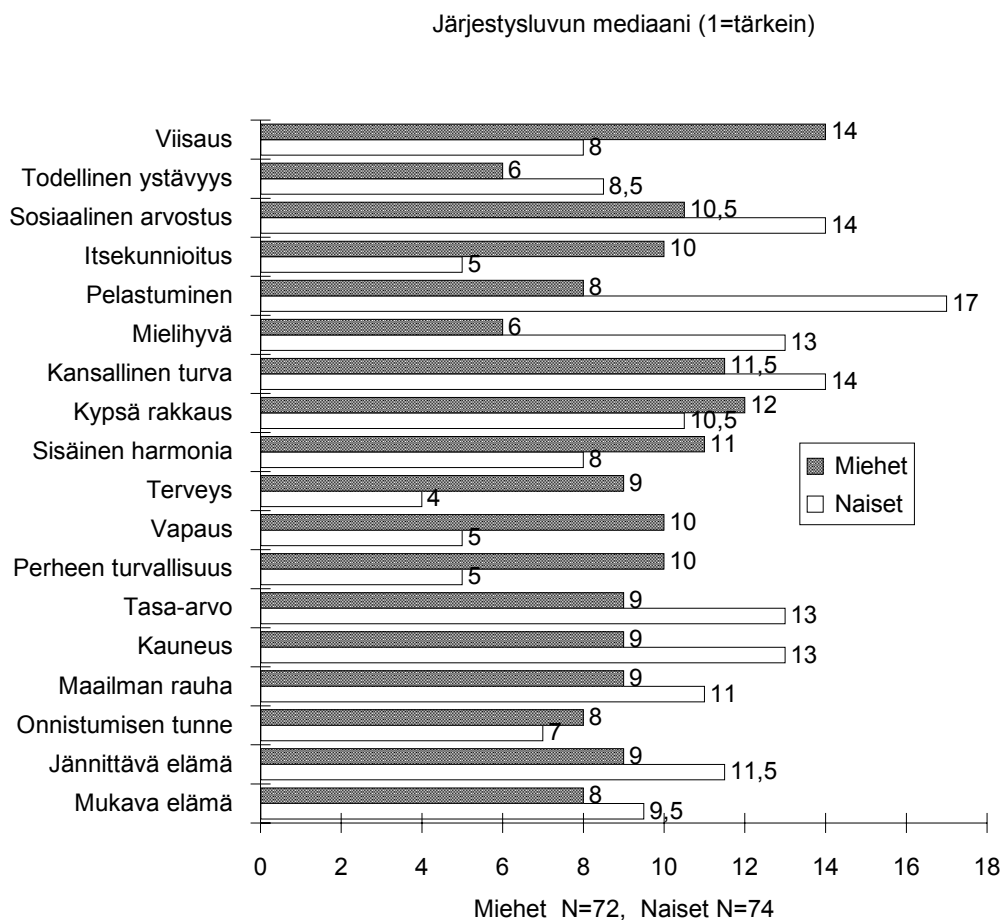


Kuva 14. Arvot maailmankuvan ytimenä

Haahti käsitti väitöskirjatutkimuksessaan (1989, 64) arvot 'piilorakenteeksi, joka välittää sosiaalisia vaikutteita; henkiseksi kokoonpanoksi, joka heijastaa asioiden toivottavuutta ja tärkeysjärjestystä'.

Arvot eivät synnytä suoraan niitä vastaavaa vakiokäyttäytymismallia. Yrittäjyys ei siis ole suoraa seurausta 'yrittäjäarvoista' (ks. Davis, Rasool 1988, 13). Yrittäjyydelle suotuisat arvot ovat sen ehto, mutta eivät sen kausaalinen syy. Pelkästään arvoihin perustuviin kausaalisiin yrittäjyyden selityksiin on syytä suhtautua tietyllä varauksella, mikäli lähtöaineisto koostuu vain yrittäjistä. Siinä tapauksessa joudutaan toteamaan, että yrittäjät ovat yrittäjämäisiä koska he ovat yrittäjiä.

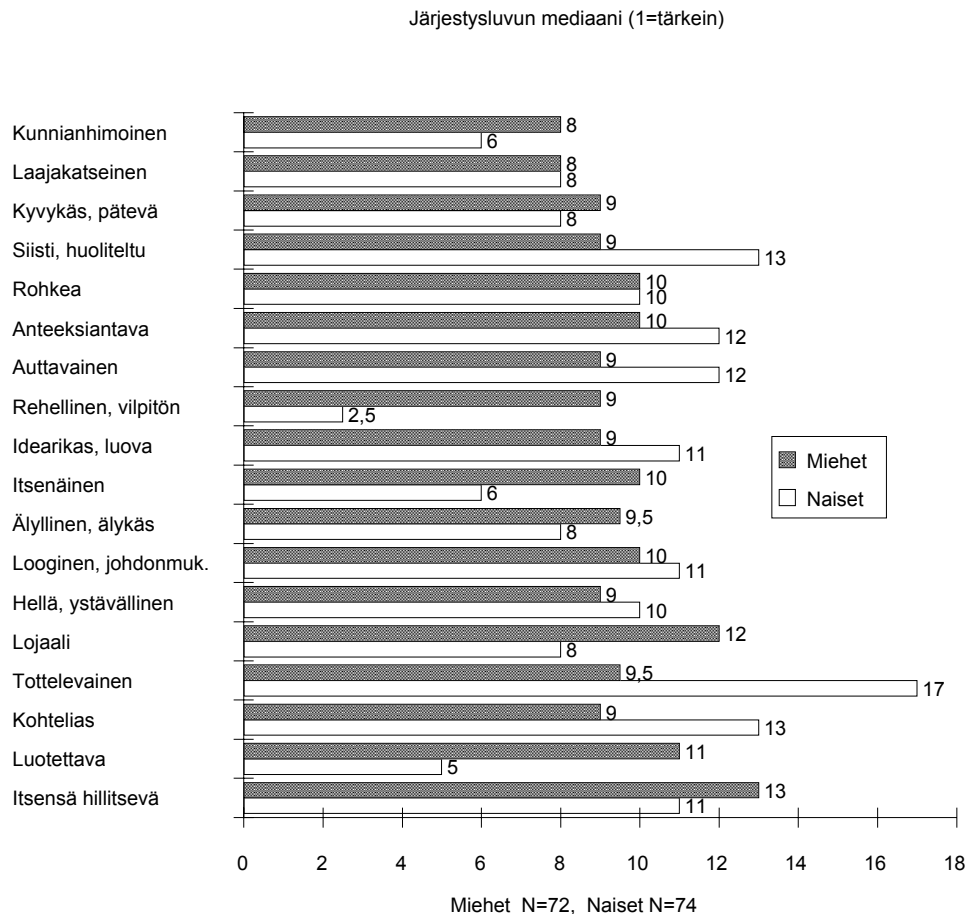
Henkilön yrittäjyyttä koskeviin arvoihin vaikuttavat voimakkaasti erilaiset viiteryhmät. Tätä tukee mm. aiemmin mainittu havainto, että yrittäjät ovat usein aiemmin työskennelleet pienyrityksissä, tai he tulevat yrittäjäperheestä (DuBrin 1984, 89-90; Robbins 1983, 72-74). Toimittaessa pienyrityksissä tai seurattaessa läheltä (vanhempien) yrityksen toimintaa ja siihen liittyvää elämäntapaa omaksutaan ilmeisesti yrittäjyyttä suosivia arvoja ja uskomuksia.



Kuva 15. Amerikkalaisten yrittäjien perusarvojen profiilit

Joissakin perheissä suositaan omatoimisuutta ja itsenäisyyttä muita enemmän, ja välitetään lapsille tällä tavalla itsenäisyyttä ja siten ehkä myös yrittäjähenkisyyttä korostavia arvoja. (Hartman, Maehr 1984, 45) Autonomian tavoittelunhan on todettu olevan erittäin tärkeä syy perustaa oma yritys.

Max Weberin mukaan protestantit ryhtyivät muita useammin yrittäjäksi, ja menestyivät yrityksissään muita paremmin. Yrittäjiin sopivat varsin hyvin useat varhaisprotestanttiset ihanteet, kuten ahkeruus ja säästäväisyys (Carrol, Mosakowski 1987, 575-576; Weber 1971, 534-540 ja Weiner 1972, 257-259). Kuitenkin Weberin hypoteesia on arvosteltu yhä lujemmin, eikä ainaakaan uskonnollisten seikkojen vaikutusta voida pitää selvänä (Sharma 1988, 84-85; Kovalainen 1989, 86-87).



Kuva 16. Amerikkalaisten yrittäjien välineellisten arvojen profiilit

Arvomaailmoja tutkittaessa on havaittu, että yrittäjien omaksumat *arvot* ja heidän yrittäjyydelleen antamat *selitykset* ovat hyvin yhteneviä. Yrittäjät arvostavat itsenäisyyttä ja riippumattomuutta, onnistumista, eivätkä ole niin kiinnostuneita muiden antamasta sosiaalisesta tuesta, tai rahasta. USA:ssa yrittäjät ovat saaneet korkeita arvoja 'teoreettisista' ja 'esteettisistä' arvoista, mutta matalia 'uskonnollisista' arvoista. (Brockhaus 1982, 49-50; Brinkman, Rimler 1988, 59)

Edellä esitettyjä havaintoja tukevat myös suomalaiset havainnot: Korkea suoriutumistarve on yrittäjille ominaista. Riippumattomuus on usein tärkein perustamissyy, mutta raha tulee tärkeysjärjestyksessä vasta kolmannella tai neljännellä sijalla. (Laitinen 1982, 20-22; Kankaanpää, Leimu 1982, 14-15)

Havainnot ympäristöstä ja sen syy- seuraussuhteista saavat ihmiset muodostamaan asenteita ja uskomuksia. Ne puolestaan määrittävät, minkälainen kuva potentiaalisella yrittäjällä on yrittäjyyden ja muiden toimintavaihtoehtojen panos-tuotossuhteesta. Myönteiset uskomukset yrittäjyydestä johtavat myönteiseen asenteeseen ja päinvastoin. Asenteiden tapaan myös uskomusten lähteinä voivat toimia mm. omien havaintojen perusteella tulleet käsitykset, omat assosiaatiot ja ulkopuoliset tietolähteet. (DuBrin 1984, 93, Pinder 1984, 82-95) Nuoria yrittäjiä tutkittaessa on huomattu, että monet heistä ovat suun-

tautuneet yrittäjiksi jo hyvin aikaisin ja heidän asenteensa ovat yrittäjähenkisiä. (Stevenson 1987, 287)

Asenteita pidetään suhteellisen muuttumattomina persoonallisuuden piirteinä, mutta viimeaikaisten tutkimusten mukaan sosiaalisella kanssakäymisellä on voimakas vaikutus niiden muodostumiseen (vrt. arvomaailman ja viiteryhmien välinen yhteys edellä, s. 57) (Robbins 1983, 56).

Johtopäätöksenä voidaan todeta henkilöille kehittyvän *subjektiivisen kuvan* siitä, kuinka arvokkaita erilaiset päämäärät ja tavoitteet ovat hänen kannaltaan ja voiko yrittäjyyden avulla päästä näihin tavoitteisiin. Ajan kuluessa henkilölle siis syntyy asenne a) *siihen kannattaako ylipäätään pyrkiä johonkin sellaiseen, johon yrittäjyys olisi mahdollinen väline*, b) onko yrittäjyys paras keino tässä tapauksessa, c) ja ovatko sen vaatimat henkilökohtaiset uhraukset oikeassa suhteessa odotettaviin tuloksiin.

4.2.7. Pohdinta

Henkilötekijöillä tarkoitetaan tässä persoonallisuuden eri ulottuvuuksia. Ne vaikuttavat siihen minkälaisia sopeutumisstrategioita yksilö käyttää joutessaan päättämään työurastaan.

Yrittäjien tilastolliset kuvaukset ovat täysin riippuvaisia yrittäjän määritelmästä, niinpä niissä on epäyhtenäisyyttä ja horjuvuutta.

Yrittäjäpersoonallisuuden kuvaukset voidaan karkeasti jakaa kahteen kategoriaan. Ensimmäisessä yrittäjiä ihannoidaan ja heillä nähdään usein olevan lähes kaikki länsimaisen yhteiskunnan arvostamat hyveet. Tämä johtuu osaltaan kulttuurisidonnaisesta sankarimyytistä, joka paistaa läpi erityisesti amerikkalaisesta yrittäjyyttä käsittelevästä aineistosta. Toisessa vaakakupissa ovat kirjoitukset, joissa yrittäjä nähdään irrallisena ja sopeutumattomana persoonana, jolla on vaikeuksia sopeutua normaaleihin työyhteisöihin, jonka seurauksena hän on altis hakeutumaan tilanteisiin joissa hän voi itse määrätä oman tilanteensa säännöistä.

Erillisiä persoonallisuuden piirteitä tarkasteltaessa esille nousee joukko seikkoja, joiden merkityksestä yrittäjyydelle vallitsee tieteellisessä yhteisössä joltinenkin yksimielisyys. Elämän hallinnan osalta yrittäjien katsotaan usein olevan internaaleja. Sillä tarkoitetaan, että yrittäjäksi ryhtyvät uskovat voitavansa itse vaikuttaa menestykseensä voimakkaammin kuin muut ihmisryhmät. Tällä perusteella heitä ei kuitenkaan ole voitu erottaa muista vertailuryhmistä, ja johtopäätökseksi hallinnan merkityksestä jääkin, että se yksinään ei tee kenestäkään yrittäjää, vaan vaikuttaa osaltaan tehtäviin ratkaisuihin. Mitä voimakkaampi tunne oman elämän ohjissa olemisesta on, sitä omaehtoisempia ja aloitteellisempia toimintamalleja tulee harkittavaksi.

Riskisuuntautumisen suhteen varmoja yhtenäisiä tutkimustuloksia ei ole. Yrittäjien nähdään joskus oleva korkeiden riskien hyväksyjä, mutta tämä käsitys saattaa johtua siitä, että kirjoittajat ovat sekoittaneet riskihakuisuuden ja riskin kantamisen *yrittäjän tehtävänä* toisiinsa. Toisin sanoen yrittäjien on uskottu olevan riskihakuisia, koska heillä on vastuullaan riskejä. Tämä näkemys ei saa nykyisin tieteellistä tukea, vaan yrittäjien uskotaan olevan keskin-kertaisten riskien preferoijia. Yrittäjyyden ehtona on kuitenkin koetun riskitason hyväksyminen.

Useat klassikkokirjoittajat, mm. McClelland, uskovat korkean suoriutumistarpeen olevan yrittäjyyden taustalla. Yrittäjien on todettu olevan keskimäärin suoriutumismotivoituneempaa kuin muun väestön. Sama pätee hyvin moniin muihinkin ryhmiin, jotka eivät ole yrittäjiä. Lopputulokseksi jää, että suoriutumistarvetta voidaan pitää energiana, jota muut voimat (erityisesti arvot) ohjaavat erilaisiin toimiin, kuten tieteelliseen tutkimukseen tai yritystoimintaan.

Arvomaailman suhteen yrittäjien uskotaan olevan kulttuurinsa ja ympäristönsä tuotteita. Yrittäjämysteinen ympäristö jättää siis jälkensä myös arvojen ja asenteiden tasolle, ja vaikuttaa sitä tietä edelleen myöhempien ratkaisujen tekemiseen. Yrittäjyydelle suotuisia näkemyksiä voi luonnollisesti syntyä muutenkin kuin ympäristön vaikutuksesta. Yrittäjämysteiset asenteet ovat yrittäjyyden ehto, mutta eivät sen yksinään riittävä syy.

4.3. Yrittäjäksi ryhtymisen tilannetekijät

4.3.1. Objektiivinen todellisuus

- 4.3.1.1. Työtilanne ja sosiaalinen marginaalisuus
- 4.3.1.2. Yksittäiset merkittävät tapahtumat
- 4.3.1.3. Ympäristön yrittäjämysteisyys
- 4.3.1.4. Yritystoiminnan aloittamistavat
- 4.3.1.5. Kooste

4.3.2. Subjektiivinen todellisuus ja vaihtojen punninta

- 4.3.2.1. Havainnointi
- 4.3.2.2. Yrittäjyysintentiot ja vaihtoehtojen punninta

Tilannetekijöillä tarkoitetaan sitä välitöntä ympäristöä jossa yrittäjyyttä har-
 kitseva ihminen elää ja toimii. Edellä käsitellyt taustatekijät vaikuttavat nyky-
 tilanteeseen (s. 73), sekä siihen tapaan jolla ihminen tilannetta havainnoi (s.
 81).

Kilby (1971) kirjoitti paljon siteeratussa artikkelissaan 'Hunting the Heffa-
 lump', että yrittäjyystutkimus on 'möhköfantin metsästästä'. Kukaan ei ole itse
 oikein nähnyt tätä mystistä olentoa. Merkkejä sen olemassaolosta on runsaasti,
 ja kaikki ovat tietävinään miltä se oikeasti näyttää. Kilby kuvasi olion elin-

piiriä ja sen rajoja. Tämä Heffalump asuu jossakin makrotason kysyntä-tarjontafunktioiden laaksossa. Sen asuinalueita rajaavat lapsuuden sosialisointiprosessin virran rantapenkki ja toisaalla sosiaalisen marginaalisuuden aavikko. Joskus se liikkuu vaarallisessa rotkomaastossa, jonka poliittinen päätöksenteko on uurtanut vapaan päätöksenteon rajoiksi. (Harwood, 1982, 92; Hornaday, Tieken 1983, 23-50)

Yrittäjää ja hänen 'genustaan', lajiaan, ei näin ollen ehkä siis ole tarpeellista yrittääkään saada yksityiskohtaisesti kuvatuksi. Tämän näkemyksen mukaan riittää, että löydämme yrittäjän toimintapiirin 'Heffalumpin reviirin' ja tarkastelemme siinä vaikuttavia ympäristötekijöitä, jotka määrittävät toteutuvaa yrittäjätoimintaa ja asettavat sille rajoitteita.

Kuitenkaan tässä tutkimuksessa ei rajoituta näin ulkokohtaiseen tarkasteluun. Yrittäjän olemusta koskevien 'lajituntomerkkien' lisäksi tarkastelu ulotetaan koskemaan yrittäjien 'differentiaa', eli niitä ominaisuuksia jotka luonnehtivat yrittäjän olemusta. Päähuomio on niissä prosesseissa joiden kautta yrittäjä sopeuttaa käyttäytymistään ympäristöön. Yrittäjä tai yrittäjäksi ryhtyvä on päätöksentekijä, joka toimii tietyissä taloudellisissa, sosiaalisissa ja kulttuurisissa puitteissa¹.

Ympäristöt ovat moni-ilmeisiä, epävarmoja ja puutteellisesti havaittuja. Ihmisellä on vain harvoin samaan aikaan sekä tieto kaikista asiaan vaikuttavista seikoista, että niistä muodostettu oikea näkemys. Ihmisten toimintaa johtaa harhaan päätöksenteon rajoitettu rationaalisuus, vääristynyt tai puutteellinen viestintä, sekä yhteisön sosiaalinen painostus ja jaettu yhteinen todellisuuskäsitys. Näin ollen yrittäjyyden selitysten pitää ottaa huomioon konteksti jossa ajateltu toiminta tapahtuu. Erityistä huomiota pitää kiinnittää sosiaalisiin suhteisiin, joiden kautta ihmiset saavat informaatiota, resursseja ja sosiaalista tukea. (Aldrich, Zimmer 1986, 11)

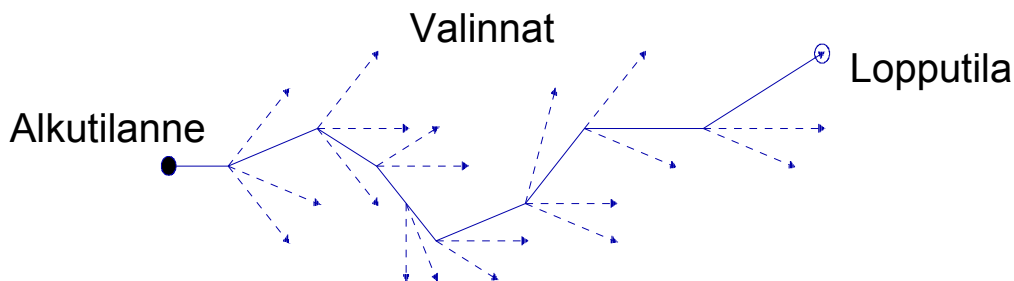
Ympäristön vaikutus käyttäytymiseen ja yrittäjäksi ryhtymiseen on siis kaksitasoista. Voimme erottaa toisistaan objektiivisen todellisuuden (s. 73) ja subjektiivisen todellisuuden (s. 81). Objektiivinen todellisuus on subjektiivisen todellisuuden perustana, mutta vastaavuus ei ole läheskään yksikäsitteinen. Ympäristötietojen puutteet ja rajallisuus johtuvat ihmisen havaintopsykologisista rajoitteista (tarkemmin edempänä).

Subjektiivisen tarkastelun mukanaoloa ja makronäkökulman poissaoloa tässä yrittäjyystutkimuksessa voidaan perustella sillä, ettei yksikään ympäristötekijä tai tilanne pysty käynnistämään yrittäjyyttä kognitiivisten prosessien ohi. Henkilöllä pitää olla sopiva henkinen 'viritys', jotta hän ylipäättään motivoituisi toimintaan ja havaitsisi mahdolliset yrittämistilanteet. (ks. mm. Hauta-aho 1990, 76)

¹ Näihin makrotason ilmiöihin ei tässä lähemmin puututa, koska ne eivät ratkaise kuka ryhtyy yrittäjäksi.

Työuran valinta yrittäjyyden ja muiden vaihtoehtojen välillä rajoittuu niihin mahdollisuuksiin, joista henkilöllä on edes jonkinlainen tietoisuus. Jollei hänellä ole harmainta aavistusta tietyn työtehtävän olemassaolosta ja sisällöstä, sillä ei myöskään voi olla vaikutusta hänen (tietoisein) valintoihinsa. (Cromie 1986, 55).

Kuten kaikki ihmiset, yrittäjä on aktori eli toimija. Aktori tekee koko ajan erilaisia havaintoja, suodattaa ja käsittelee niitä. Havaintojen vaikutus käyttäytymiseen riippuu siitä, minkä tulkinnan ne saavat. Perustulkinnat ovat "OK — menee hyvin, jatka samaan tapaan" ja "Tilanne on muuttunut, ota uusi kurssi". Aktorin toiminta on siis katkeamaton pienten ja suurten valintojen virta, jossa mahdollinen yrittäjäksi ryhtyminen on yksi 'solmukohta' (mm. Gahmberg 1986). Kukaan tehtävä valinta on myös praktisen syllogismin tapaus (von Wright 1985, 51-52).



Kuva 17. Nykytilanne aiempien valintojen tulemana

Ulkoiset tilanteet eivät vaikuta deterministisesti suoraan käyttäytymiseen vaan epäsuorasti henkilön havainnoilla korjatun maailmankuvan kautta (Lep-päälho 1981, 24-25). Päätöksenteon pohjana oleva maailmankuva koostuu tiedoista jotka koskevat nykytilannetta, henkilön päämääriä ja keinoja saavuttaa ne.

Olsonin (1986) mukaan yrittäjien päätöksenteon vaiheet voidaan ulkokoh-taisesti jakaa yleisemmin neljään edellisiä muistuttavaan vaiheeseen (ks. myös Churchill 1983, 1-22). *Tunnistaminen* tapahtuu kun henkilö tulee tietoi-seksi nykytilan ja toivotun tilanteen erosta, 'kuilusta'. *Luominen* on tilanteen purkamista komponenteiksi, niiden välisten syysuhteiden arviointia ja tältä perustalta tehtävää ratkaisua 'kuilun' täyttämiseksi. *Valintavaiheessa* sitoudutaan johonkin ratkaisuvaihtoehtoon tai kehityssuuntaan. *Toteutusvaiheessa* ryhdytään niihin tekoihin ja toimiin, jotka ovat tarpeen ajatellun strategian toteutumiseksi. Käytännössä prosessi tuskin on näin selvästi jäsentynyt toisis-taan erotettavissa oleviin vaiheisiin.

4.3.1. Objektiivinen todellisuus

On mahdotonta laatia tyhjentävää luetteloa niistä ulkoisista tilanteista joista on ryhdytty yrittäjäksi. Tämä on ymmärrettävää kun ajatellaan kaikkia henkilökohtaisia, sosiaalisia, taloudellisia ja maantieteellisiä ympäristömuuttujia, jotka vaikuttavat tilanteeseen. Tilannetekijöistä syntyy lukematon määrä eri kombinaatioita. Aiemmassa tutkimuksessa on silti pystytty löytämään joitakin säännönmukaisuuksia. Kirjallisuudessa puhutaan lähtöorganisaatiosta pois työntävistä (push) voimista ja kohti yrittäjyyttä vetävistä (pull) voimista (Gilad, Levine 1986, 46-47; Cooper, Dunkelberg 1986, 59; Sundin, Holmquist 1989, 72; Scheinberg, MacMillan 1988, 671; Brockhaus, Dixon 1986).

Henkilökohtaiset ympäristöön liittyvät syyt yrittäjäksi ryhtymiselle ovat hyvin moninaiset. Tärkeimmiksi syiksi on todettu mm. halu olla itsenäinen ympäristön suhteen, itsensä toteuttaminen ja oman osaamisen käyttäminen työssä, sekä rahan ansaitseminen (Scott 1986, 41; Stevenson 1987, 281; Knight 1987, 603; Julien 1988, 30).

Dubini (1988, 39) on ryhmittelyanalyysin perusteella löytänyt kolmentyyppisiä yrittäjiä, tyytyväisiä itsensä toteuttajia (pull), nykytilanteeseen tyytymättömiä (push) ja perhetradition jatkajia.

Cromie vertaili (1986, 46) mies- ja naisyrittäjien antamia yrittäjyyden syitä.

Syy	Kaikki (kpl)	Miehet	Naiset
1. Autonomia	58	32	26
2. Suoriutuminen	46	23	23
3. Työtyytymättömyys	46	25	21
4. Raha	35	21	14
5. Tyytymättömyys uraan	26	6	20
6. Lastenhoitosyyt	14	1	13

Taulukko 2: Yrittäjyyden syyt Cromien mukaan.

Yrittäjyyskirjallisuuden aikaisemmat tulokset, joiden mukaan autonomia, suoriutuminen ja työtyytymättömyys ovat tärkeitä syitä, saavat lisätukea. Mielenkiintoista on, ettei miesten ja naisten välillä ole Cromien 1986 tutkimuksessa kohtaa 5. lukuunottamatta suurempia eroja. (Ks. myös Shapero, Sokol 1982; Goffee et al. 1982)

Ruotsalaisessa Sundinin ja Holmquistin 1989 tutkimuksessa vertailtiin miesten ja naisten ilmoittamia syitä yrittäjyydelle. Kirjoittajat olivat lisäksi luokitelleet syyt push ja pull -syihin.

Miksi ryhdyit työskentelemään omassa yrityksessä? Tärkeimmät syyt %-osuuksina.

Syy	Naiset %	Miehet %	Luokitus
1. Se antoi minulle mahdollisuuden työskennellä tällä alalla	11	7	Push
2. Se antoi minulle mahdollisuuden työskennellä tällä alueella	12	15	Push
3. Haluan saada aikaan jotain omaa	17	33	Pull
4. Se on mahdollisuus kehittyä ja käyttää hyväksi omia taitoja	13	20	Pull
5. Se on hyvä tapa yhdistää ansio- ja koti-työt	16	1	Push

Taulukko 3: Tärkeimmät yrittämisen syyt sukupuolen mukaan (Sundin & Holmquist 1989, 75)

Myönteiset Pull-tekijät olivat saaneet miehistä huomattavasti suuremman osan yrittäjäksi kuin negatiiviset Push-tekijät. Naisilla ero Push- ja Pull-tekijöiden välillä oli huomattavasti pienempi. Naisilla pakottavat negatiiviset syyt pakottivat yrittäjäksi huomattavasti useammin kuin miesten kohdalla, koska ilmeisesti heidän on miehiä vaikeampi edetä työuralla muiden palveluksessa. Kokonaisuutena ottaen negatiivisten ja positiivisten ilmoitettujen syiden suhde oli noin kolmen suhde neljään. (Sundin, Holmquist 1989, 80-82; Ks. myös Shapero, Sokol 1982, 72-90, sekä Hamilton 1987, 73)

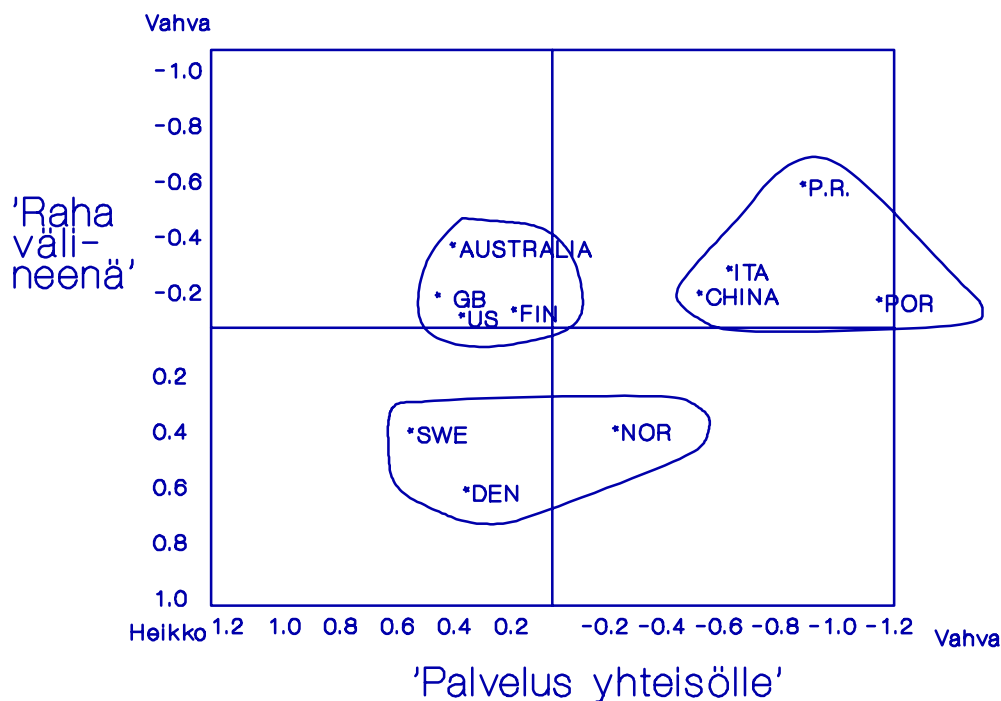
Suomalaisessa tutkimuksessa (Hauta-aho 1990, 163) havaittiin pienehkössä otannassa (n=42), että työntävät push-tekijät vaikuttivat 35%:ssa tapauksista, kun taas myönteiset pull-houkutukset vetivät 65% yrittäjiksi.

Scott tutki (1986, 37-44) 154 naisyrittäjää. Näistä 64% työskenteli kokonaan omassa yrityksessään. 16% työskenteli yhdessä muiden kanssa ja 3%:lla oli yritys yhdessä jonkun sukulaisen kanssa. Tärkeimmät yrittämisen syyt tässä joukossa olivat tärkeysjärjestyksessä 'olla oma johtajansa', 'haaste', 'tilaisuus ansaita lisää rahaa'. Denison ja Alexander (1986, 587) saivat suuremmalla aineistolla (N=1222) aivan samanlaiset tulokset.

Eri maista olevilta yrittäjiltä kysyttiin, kuinka he arvioivat menestymistään. Heidän ilmoittamansa arviointikriteerit olivat tavallisimpien perustamissyiden kanssa hyvin samanlaiset. Amerikkalaisille, kanadalaisille ja ranskalaisille yrittäjille oman kohtalon hallitseminen ja tuotteen onnistunut kaupallistaminen olivat tärkeimpiä tekijöitä. Edellisestä poiketen japanilaisille 'aivan oman hankkeen kehittäminen' oli itsenäisyyttä tärkeämpää. (Ray, Trupin 1989, 120)

Raha on huomattavasti vähemmän tärkeä yrittäjyyden syy kuin yleensä uskotaan. Eräässä palvelualoja koskevassa tutkimuksessa rahamotiivilla ei ole

ollut minkäänlaista merkitystä (Egge 1987, 335). Yrittäjyyden syyt ovat monimutkaiset ja se tyydyttää hyvin monenlaisia tarpeita (Cromie 1986, 56). Suomessa tärkeimmät yrittäjäksi ryhtymissyöt liittyvät itsensä toteuttamisen tarpeisiin (Mäkinen 1977, 18-20; Kankaanpää, Leimu 1982; ks. Peltonen 1986, 39-41).



Kuva 18. Yrittäjämotiivien maakohtainen ryhmittely

Näyttää siltä, että yrittäjyyden syyt ovat erilaiset eri maissa. Tämä on ymmärrettävissä kulttuurierojen ja hyvinvointierojen kautta. Hofstede kyseenalaisti tutkimuksessaan amerikkalaisten liikkeenjohdon teorioiden käytettävyyden ulkomailla. Nämä epäilykset näyttävät osuvan oikeaan myös empiirisesti havaittujen yrittäjämotiivien osalta. Scheinberg ja McMillan (1988, 686) havaitsivat (ks. kuva), että suomalaiset yrittäjät sijoituivat samaan ryhmään anglosaksisten maiden kanssa. Tässä ryhmässä yrittäjyysmotiivi 'raha välineenä' oli melko tärkeä toisin kuin skandinavian maissa. Syytä tähän voidaan vain arvailla, yksi selitys voisi olla hedonisuutta ja yksin omaan pussiin puurtamista suosiva kulttuuriperintö. Pohjoismaat erottuivat yhdessä anglosaksisen ryhmän kanssa köyhemmistä maista sikäli, ettei 'oman yhteisön hyvinvoinnin lisääminen' ollut yhtä tärkeä motiivi.

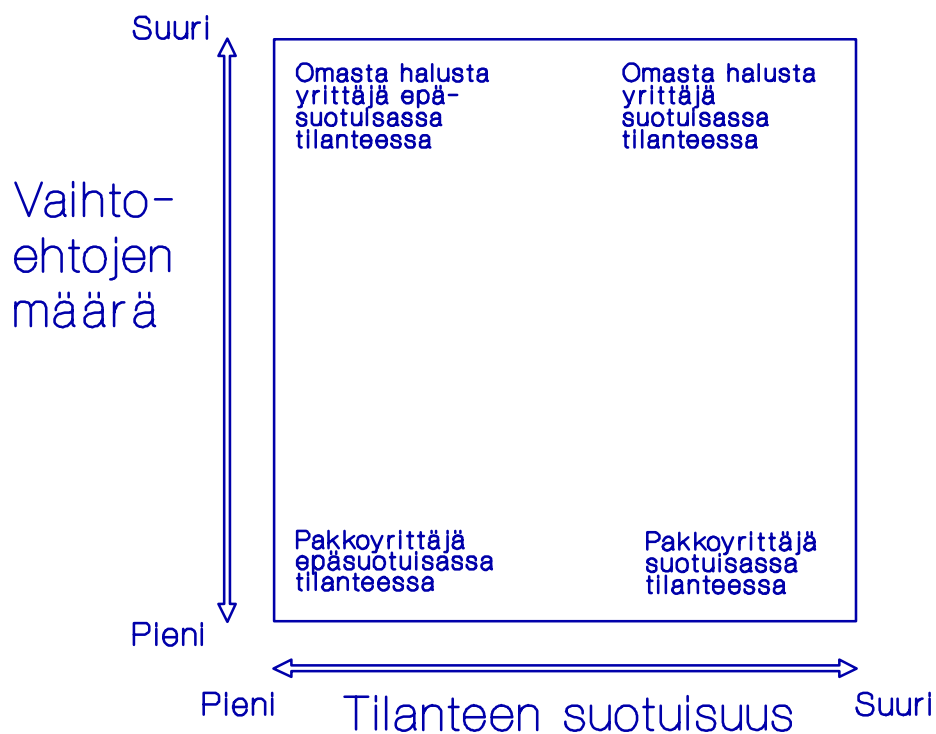
Edellisestä huolimatta voidaan arvella, että keskimääräinen tarpeentyydytyksen taso vaikuttaa yrittäjyysmotiivien jakaumaan eri maissa. Mitä matalampi elintaso ja huonompi perusturvallisuus, sitä suuremmalla todennäköisyydellä yrittämissyöt ovat aineellisen hyvinvoinnin lisäämisessä. Mikäli maan asukkaiden aineellinen ja henkinen turvallisuus on korkealla tasolla, si-

tä suuremmalla todennäköisyydellä yrittäjyys liittyy itsenäisyyteen, itsensä toteuttamiseen ja muihin 'korkeampiin' tarpeisiin.

4.3.1.1. Työtilanne ja sosiaalinen marginaalisuus

Yrittäjyydestä käytetään joskus termiä 'self employment', joka kuvaa monen yrittäjän toimintaa. Yrittäjäksi on ryhdytty yksinkertaisesti elannon saamiseksi. Henkilön työllistyminen on ehkä ollut vaikeaa tai hän on pyrkinyt riippumattomaan asemaan.

Usein ihmiset joutuvat turvautumaan yrittäjyyteen erilaisten kielteisten tilannetekijöiden seurauksena (Bowen, Hisrich 1986, 400; Shapero, Sokol 1982). Niitä ovat mm. työtyytymättömyys, turhautuminen, työttömyys, uran pysähtyminen. Yrittäjiä kuvataan lisäksi organisaatioihin sopeutumattomiksi yksilöiksi. Näitä seikkoja koskevien tutkimusten mukaan yrittäjäksi ryhtyvät kokevat ympäristönsä vihamieliseksi ja epävakaaksi. He saattavat ryhtyä yrittäjäuralle nimenomaan näiden seikkojen korjaamiseksi. (Gilad, Levine 1986, 46-47; Bowen, Hisrich 1986, 394; Harwood 1982, 95; Brockhaus 1982; Corman et al. 1988)



Kuva 19. Yrittämistilanne valinnan vapauden ja suotuisuuden suhteen

Cromie (1986, 55) kysyi yrittäjiltä kuinka helppoa olisi nyt löytää uusi työpaikka samalta alueelta. Kaksi kolmasosaa miehistä, mutta alle puolet naisista piti työllistymistä helppona. Tästä Cromie pääättelee, että naisten työtilanne on epävarmempi, joten työn varmistaminen saattaa vaikuttaa työntävänä tekijänä enemmän naisten yrittäjäksi ryhtymiseen.

Yleisesti ottaen työttömyys ja työttömyyden uhka työntävät kohti yrittäjyyttä (mm. Hamilton 1987, 72). Samaan tapaan vaikuttavat mm. sosiaalinen marginaalisuus; työuran estyminen ja katkeaminen muodollisen koulutuksen puutteen, kansallisuusryhmän, tai muun taustaseikan vuoksi. Sosiaalinen marginaalisuus voi näin olla tämänhetkisen päätöksentekotilanteen rajoite, sekä sosiaalinen lähtökohtana. Lähtökohdat vaikuttavat paitsi myöhempiin tilanteisiin, myös ihmiseen itseensä.

Sosiaalisen marginaalisuuden ydin on, että henkilö kokee ristiriidan nykyisen yhteiskunnallisen aseman ja omien toiveidensa välillä. Tämä jännitys voi olla riittävä motiivi uramuutokselle. Näille ihmisille on selvä 'veto' (pull) kohti parempaan pidettyä tilannetta ja työntö (push) pois epämiellyttävästä nykytilanteesta.

Brittiläiset tutkijat **Stanworth ja Curran** ottivat käyttöön sosiaalisen marginaalisuuden käsitteen potentiaalisista yrittäjistä puhuttaessa. Sen mukaan yksilö haluaa kohota sosiaalisesti, vaikka muodollisen koulutuksen puutteet, poliittiset syyt, syntyperä, tai sosiaalinen asema näyttävät tukkivan tiet eteenpäin. Ainoaksi (sosiaalisesti hyväksyttäväksi) vaihtoehdoksi jää yrittäjäksi ryhtyminen. (Stanworth, Curran 1977; ks. Cobas 1986; Pettigrew 1979, 572-573; Low, MacMillan 1988, 147-149; Brockhaus 1982, 53-55; Stanworth, Stanworth et. al. 1989, 13-15, Bowen, Hisrich 1986, 400-402)

Yrittäjyyden erityinen houkutin on, ettei siihen liity muodollista valintaprosessia. Se tekee tämän uravaihtoehdon houkuttelevaksi myös niille henkilöille, joiden edellytykset työllistyä toisen palveluksessa ovat rajoitetut. Tämä tukee käsitystä sosiaalisen marginaalisuuden vaikutuksesta.

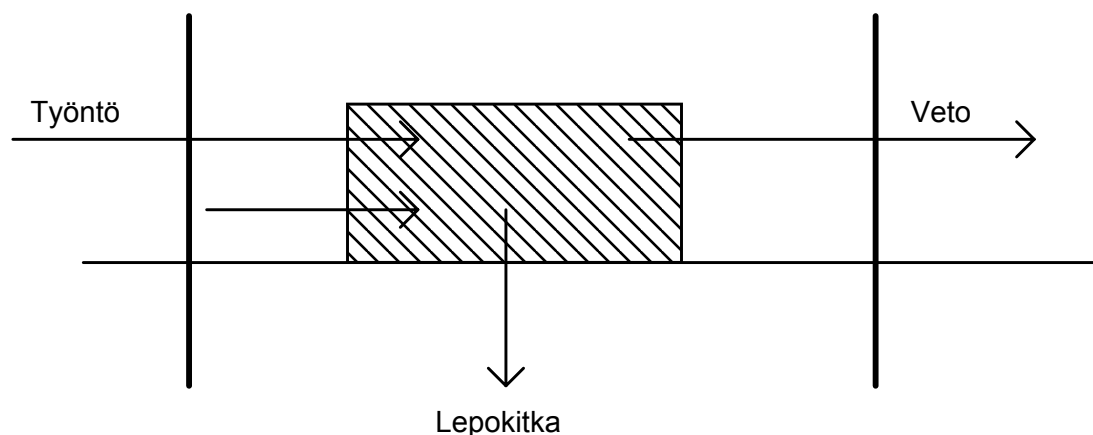
Cromien (1986) tutkimuksessa miehillä ja naisilla ei ollut suuria keskinäisiä eroja yrittäjyyden syitä kysyttäessä. Molemmat olivat melko tyytymättömiä edelliseen työpaikkansa ennen yritystoiminnan aloittamista. Kyseisessä otoksessa suurin tyytymättömyyden syy naisilla oli huono eteneminen uralla. Tämä heijastaa kirjoittajan mukaan naisten rajoitettuja etenemismahdollisuuksia yrityksissä. Myös välittömään esimieheen oltiin tyytymättömiä. Miehiä puolestaan taas ärsytti se tapa jolla yritystä johdettiin. (Cromie 1986, 46)

Huolimatta erilaisista tyytymättömyyttä aiheuttavista kielteisistä tilaneseikoista ihmisiä pitää entisellä urapolulla ja entisessä suunnassa suuri joukko erilaisia seikkoja. Niitä ovat työ, perhetilanne, sekä jatkuvuuden ja tottumuksen voima. Aikaisemmasta suunnasta tapahtuva kääntyminen, tai tietoinen elämän suunnanmuutos, vaatii joko voimakasta vetoa uuteen suuntaan, tai suurta ajan mittaan kertynyttä muutospainetta. (Shapero, Sokol 1982, 79; Ks. Long, McMulligan 1984, 567; Bowen, Hisrich 1986, 394)

4.3.1.2. Yksittäiset merkittävät tapahtumat

Usean palkkatyöstä yrittäjyyteen vaihtaneen henkilön taustalta löytyy joku tai joitakin voimakkaita konflikteja, tai urakriisejä, jotka ovat irrottaneet siteet lähtöorganisaatiosta.

Joku erityinen tapahtuma voi laukaista toiminnaksi (ehkä kauan hautuneen) ajatuksen työpaikan vaihdosta. Lojaalisuus ja sitoutuneisuus nykyistä työpaikkaa kohtaan on kaikkein pienimmillään ristiriitatilanteissa. Voidaan ajatella epämieluisan tapahtuman murtavan 'lepokitkan', joka on pitänyt ihmistä paikallaan. Samaan aikaan ulospäin *työntää* viihtymättömyys ja tyytymättömyys, muualle *vetää* toivo paremmasta huomisesta.



Kuva 20. Lepokitka ja organisaation rajat

Shapero ja Sokolin (1982, 82-83) mukaan kielteiset muutokset ovat myönteisiä houkuttimia useammin syynä yritysten perustamiseen (Vrt push- ja pull-tekijät edellä s. 73). Tällaisia syitä yrittäjyydelle olivat mm. pakkomuutto maasta, erottaminen tai loukkaaminen työpaikalla, vihastuminen tai pitkästyminen, ikäkausikriisi tai aviokriisi. (Long, McMulligan 1984, 567-568; Knight 1987, 603; Ks. myös Kovalainen 1989, 90)

Myönteisellä puolella uuden markkinaraon tai suotuisan tilanteen yhtäkkiäinen ilmaantuminen saattaa vetää yrittäjäksi. Uusi tilanne saattaa vaikuttaa niin hyvältä, ettei entisestä yhteisöstä irtautuminen ja vaadittavien uhrausten tekeminen arveluta.

4.3.1.3. Ympäristön yrittäjämysteisyys

Eräs ympäristön ulottuvuus on asenneilmasto. Yrittäjyyttä harkitsevan käsitysten ja asenteiden suotuisuus yrittäjyyttä kohtaan riippuu osaltaan lähipiirin ihmisten suhtautumisesta (vrt. sosiaalinen oppiminen, s. 55). Jos oma perhe, ystävät ja tuttavapiiri suhtautuu erittäin myönteisesti yrittäjyyteen on melko selvää, että se vaikuttaa uraharkintaan.

Esimerkkinä tästä voidaan ajatella seitsemänkymmentäluvun alussa vallinneen yrittäjävihamielisen ilmapiirin laskeneen uusien yritysten määrää. Ympäristön yrittäjämysteisyyden vaikutukseen viittaa myös yrittäjäsukujen olemassaolo. Ilmeisesti selityksenä niille voi olla perheyriyten periminen, mutta toisaalta myös vallitseva yrittäjyydelle suoiea ilmapiiri ja arvomaailma. (Stanworth, Stanworth et. al. 1989, 14, Gartner 1985, 700)

4.3.1.4. Yritystoiminnan aloittamistavat

Eräs keskeinen yrittäjäksi ryhtymisen tilannetekijä on ajatellun yrityksen 'valmiusaste'. Kokonaan uudenlaisen liiketoiminnan luominen vaatii yrittäjältä toisenlaisia tekoja ja kykyjä kuin esimerkiksi toimintarutiineissaan pitkälle kehittyneen sukuyrityksen johtoon asettuminen. Yrittäjyyden välineenä oleva yritys voidaan hankkia hallintaan ainakin seuraavilla tavoilla: Osto / Management Buy-Out, periminen ja sukupolvenvaihdos, tai uuden perustaminen. (Ks. Hauta-aho 1990, 134)

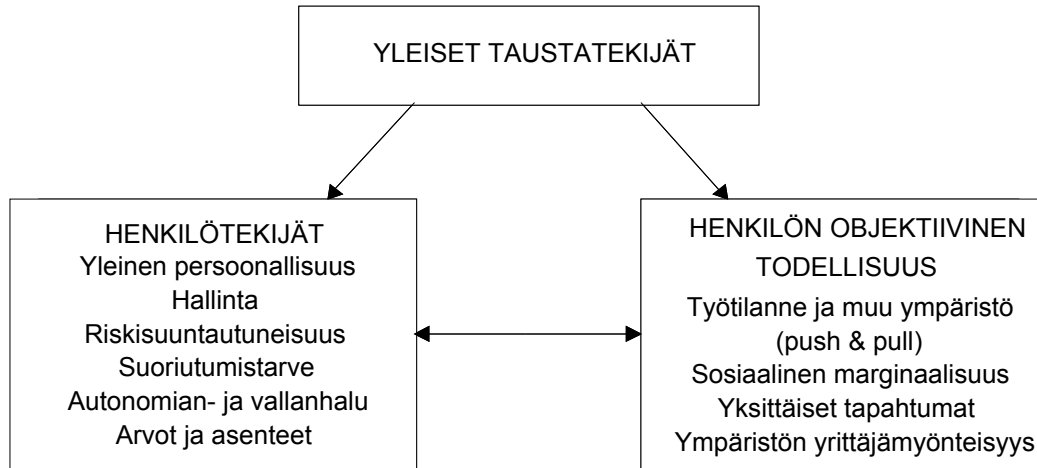
Nämä eroavat yrittäjyyden kannalta toisistaan sikäli, että erityisesti sukupolvenvaihdoksen kautta yrittäjäuralle voi päätyä ilman omaa halua, tai yrityksen perustamiseen liittyvää luovaa panosta. Sukuyrityksen hoitaminen voi olla velvollisuus joka on hyväksyttävä, jollei halua rikkoa sosiaalisia normeja ja -velvoitteita vastaan. (ks. Cooper, Dunkelberg 1986, 66)

Olemassaolevan yrityksen ostamisen edellytys on, että ostaja uskoo ostettavaan yritykseen enemmän kuin sen myyjä. Perusteena tälle optimismille voi olla joku käytettävissä oleva voimavara, tai niiden entistä parempi yhdistelmä, jonka voimin ostaja uskoo saavansa ostettavan yrityksen entistä kannattavammaksi.

Uuden yrityksen perustaminen on perinteisin tapa ryhtyä yrittäjäksi. Tässä tapauksessa yrittäjä hankkii eri tuotannontekijöitä ja yhdistää ne mahdollisesti aivan uudella ja luovalla tavalla. Uuden yrityksen perustamista pidetään joissakin kirjoituksissa kaikkein yrittäjämäisimpänä (Cooper, Dunkelberg 1986, 66).

4.3.1.5. Kooste

Objektiivisella todellisuudella, eli tilannetekijöillä, tarkoitetaan sitä välitöntä 'reaalista' ympäristöä jossa yrittäjyyttä harkitseva ihminen elää ja toimii. Yrittämisympäristön tarkastelussa voidaan erottaa lisäksi subjektiivinen todellisuus, jota käsitellään tuonnempana.



Kuva 21. Henkilön objektiivinen todellisuus suhteessa taustatekijöihin ja henkilötekijöihin.

Yrittäjyyden tilannetekijöihin liittyvät perusteet luokitellaan tässä myönteisiin ja kielteisiin. Myönteiset 'Pull' syyt ovat niitä toivottuja seikkoja, joita ei olisi ollut mahdollista saavuttaa ryhtymättä yrittäjäksi. Yrittäjäksi vetävät eri syyt eri maissa. Hyvin usein toistuvat 'halu itsenäisyyteen ja riippumattomuuteen' ja muut itsensä toteuttamiseen liittyvät seikat.

Kielteisinä, lähtöorganisaatiosta kohti yrittäjyyttä työntävinä 'push' tekijöinä pidetään kirjallisuudessa tavallisimmin työttömyyttä ja työttömyyden uhkaa, viihtymättömyyttä nykyisessä tehtävässä, etenemismahdollisuuksien puutetta, sosiaalista marginaalisuutta, sekä huonoa sopeutumista alaiseksi. 'Push' seikat ovat asioita joiden välttämiseksi ja kättämiseksi yrittäjäksi ryhtytään.

Yrittäjäksi lähtöpäätökselle antaa usein kimmokkeen joku erityinen tapahtuma, joka murtaa pidäkkeet entiseen —lepokitkan. Katalysaattorina voi olla riita työpaikalla, ikäkausikriisi tai muu murros. Myös positiiviset seikat voivat vaikuttaa tällä tavalla, esimerkiksi merkittävän edustuksen yllättävä vapautuminen.

Subjekttiivisen tason päätöksiin vaikuttaa myös vallitseva asenneilmasto yrittäjyyttä kohtaan. Jos omaiset ja tuttavat suhtautuvat yrittäjyyteen kielteisesti ja epäillen, se vaikuttaa todennäköisesti sitä harkitsevan ajatuksiin.

Yritystoiminta voidaan aloittaa hyvin eri tavoin; perustamalla, ostamalla, perimällä (sukupolvenvaihdos). Yrityksen toiminnallinen taso ja 'valmiusaste' vaikuttavat aloittamispäätöksen helppouteen. Voidaan olettaa, että jo vakiintuneen ja tutun yrityksen haltuunotto on henkisesti helpompaa kuin tyhjästä aloittaminen.

4.3.2. Subjektiiivinen todellisuus ja vaihtojen punninta

Subjektiiivinen todellisuus tarkoittaa sitä ympäristökuvaa, joka kaikilla ihmisillä on omasta elin- ja toimintapiiristään. Tämä kuva sisältää tietoja erilaisten asioiden olemassaolosta ja niiden välisistä syy-seuraussuhteista. Se on erilaisten toimintavaihtoehtojen ja -keinojen valinnan perusta. Tämän kappaleen näkökulma on astetta edellisiä abstraktimpi. Se johtuu siitä, ettei yrittäjien maailmankuvasta ja kognitioista ole käyttökelpoista nimenomaan heistä tehtyä tutkimusta. Niinpä tarkastelu tapahtuu yleisemmällä tasolla, ottaen yrittäjien erityispiirteet huomioon siinä mitassa kuin se on mahdollista.

4.3.2.1. Havainnointi

Päätöksenteon pohjana olevat tiedot ovat suodattuneet ja valikoituneet ennen kuin niistä on tullut osa yrittäjyyttä harkitsevan henkilön maailmankuvaa. Henkilön *näkemys* (perception, vision) asioista on tavattoman tärkeä, koska käyttäytyminen perustuu siihen. Tilanteen ohella käyttäytymiseen vaikuttavat ihmisen kognitiiviset rakenteet ja ne merkitykset, joita hän tietojensa ja käsityskykynsä puitteissa antaa tilanteen ominaisuuksille. (Chell 1985, 48)

Yrittäjäksi ryhtyminen saattaa hyvinkin perustua siihen, että yrittäjäksi ryhtynyt henkilö ei *nähnyt* mielestään muita yhtä hyviä vaihtoehtoja, ja siksi päätyi yrittäjäksi. Toisin sanoen hänen subjektiiivisessä todellisuudessaan ei ollut yhtä hyviä vaihtoehtoja.

Yleisesti ottaen käyttäytyminen perustuu subjektiiivisiin tulkintoihin joita tehdään havaintojen pohjalta. (ks. Brockhaus 1987, 5). Myös taloudellinen ja organisatorinen käyttäytyminen on tällä tavalla 'rajoittuneesti rationaalista'. Ensiksi, tehtävät havainnot ovat havaintopsykologisten rajoitteiden vuoksi osittain puutteellisia ja virheellisiä. Sitten havaintoja *tulkitaan* aikaisempien rajallisten tietojen ja maailmankuvien valossa. Vasta tämän jälkeen mahdollisesti reagoidaan teoilla edellä tehtyjen johtopäätösten mukaisesti (vrt. 'Bounded Rationality' Simon 1976, 79-96; Stubbart 1989, 326-328; Schwenk 1988 ja 1989; Haley, Stumpf 1989, 483).

Toiminta voidaan näin ymmärtää erilaisista ympäristön aiheuttamista rajoitteista huolimatta ihmisen ja tilanteen vuorovaikutuksena. (ks. mm. Chell 1985, 48) Jotkut tilanteet ovat erittäin voimakkaasti käyttäytymistä determinoivia ja valinnanvapaus¹ tästä syystä siksi pientä, että henkilöiden väliset persoonalliset käyttäytymiserot ovat mitättömiä (vrt. kuva s. 76). Toisissa,

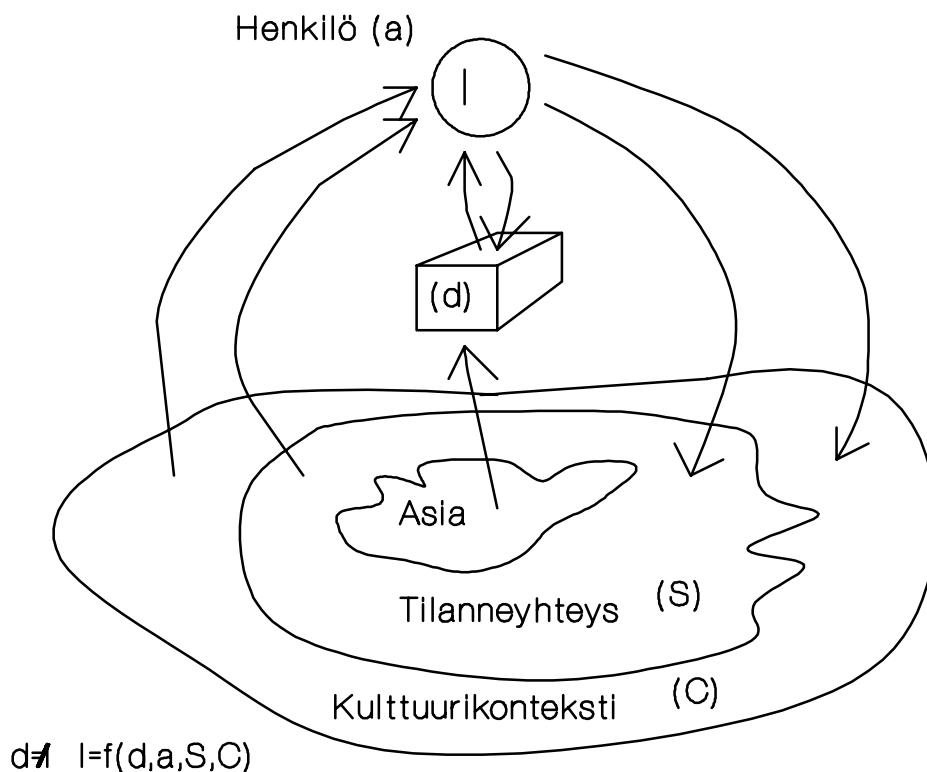
¹ Pakosta yrittäjäksi ryhtyneille se on ollut *pienin paha*. He ovat ryhtyneet yrittäjiksi minimoidakseen kokemaansa epämukavuutta. Toisin sanoen he ovat alkaneet toimia yrittäjinä torjuakseen jonkun kielteisenä pitämänsä asian, tai asiantilan. Hekin pyrkivät siis saavuttamaan yrittäjyyden avulla jotain.

enemmän valinnanvapautta suovissa oloissa käyttäytyminen on monimuotoisempaa (vrt. Weckroth 1988, 75).

Käyttäytymisessä ilmenevä vaihtelu johtuu siitä, että eri yksilöt tekevät edellä kuvatulla tavalla erilaisia havaintoja ja antavat mielessään samanlaiselle havainnolle¹ erilaisen merkityksen.

Jos havainto ei sovi olemassaolevaan maailmankuvaan, se torjutaan helposti. Jos taas maailmankuvaan sopimaton havainto on tehty, ihmismieli pyrkii säilyttämään riittävän yhteensopivuuden tietämyksen eri elementtien välillä. Ennen mahdollista muutosta kognitiivisessa kartassa havainnot joutuvat monivaiheiseen ja mutkikkaaseen torjunta-, suodatus-, väritys-, ja valikointiprosessiin.

Tätä havainnon ja aiemman tietämyksen erottamattomasti yhteenkietoutunutta riippuvuutta on käsitellyt jo Immanuel Kant teoksessaan Kritik der reinen Vernunft; havaintoja ilman aiempaan kokemukseen liittyvää käsitteellistämistä ei ole olemassa. "Empiirinen tietomme on yhdistelmä siitä, mitä saamme aistihavainnon kautta, sekä siitä, minkä tietokykymme itse lisää" (Niiniluoto 1984, 144).

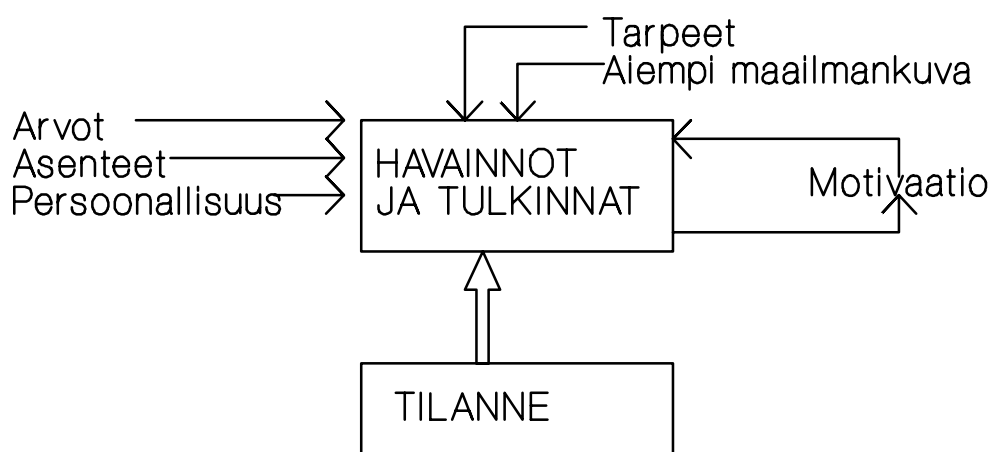


Kuva 22. Tieto on sidottu henkilöön ja tilanneyhteyteen (Tricker 1988, 15)

¹ Suomeksi täytyy käyttää huonohkoa sanaa 'havainto' sillä kielessämme ei ole englannin perception —sanalle tarkkaa vastiketta. Perception sisältää paitsi havainnon tekemisen, myös sen tulkinnan ja merkityksen antamisen sille. Perception = Act of perceiving; intuitive recognition of (truth, aesthetic quality, etc.).

Kognitiivinen oppimisenäkemys painottaa, että käyttäytymisen taustalla oleva oppiminen on paljon monimutkaisempaa kuin vain ehdollistumista ärsykkeille. Ihminen yhdistelee aktiivisesti tietoja, käyttää intuitiota, kehittää näkemystä ja käyttää persoonallisuuden eri osia tietojen omaksumiseen ja ongelmien ratkaisuun. (DuBrin 1984, 62-67; Jaeger 1977, 93-95; Robbins 1983, 169-170)

Edellisen perusteella voidaan päätellä, että mitä enemmän henkilöllä on ennestään tietoja ja käsityksiä yrittäjyydestä, sitä heikommin hän sisäistää oman ennakkokäsityksensä kanssa ristiriidassa olevaa tietoa. 'Mitä täydempään astiaan uutta asiaa kaadetaan, sitä enemmän se värityy vanhasta sisälöstä'.



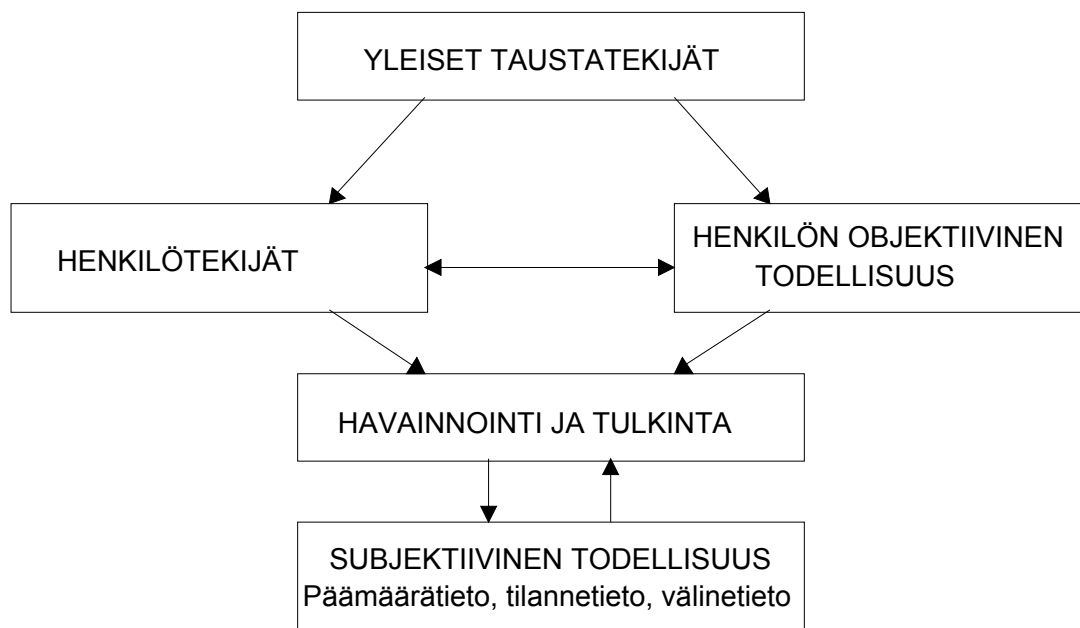
Kuva 23. Havaitsemisen sidokset havainnoitavaan tilanteeseen ja erilaisiin henkilösidonnaisiin seikkoihin.

Yrittäjyyden kanssa aikaisemmin tekemisissä olleet ovat muita ihmisiä tietoisempia sen tarjoamista mahdollisuuksista ja havaitsevat yrittäjyyteen viittaavat tilaisuudet muita herkemmin. Näin ollen he ehkä myös tästä syystä motivoituvat yrittäjiksi muita helpommin. Tätä käsitystä tukevat empiiriset havainnot yrittäjien perhetaustasta (s. 57) ja työkokemuksesta (s. 52).

Yrittäjien subjektiivisesta maailmankuvasta ei ole kovin paljon vertailukelpoista tutkimusaineistoa. Se kuitenkin tiedetään, että yrittäjiksi ryhtyvät suhtautuvat erittäin optimistisesti omiin onnistumisen mahdollisuuksiinsa. Welsch kirjoittaa (1982, 52-53): "Yrittäjillä on voimakas usko mahdollisuuksiin vaikuttaa omaan menestykseensä. Itsensä toteuttaminen on heille tärkeää, ja he ovat kohtuullisten riskien ottajia, lisäksi he ovat taloudellisessa mielessä ikuisia optimisteja". Cooper, Dunkelberg ja Woo (1986) havaitsivat, että 81%

yrittäjistä piti omia onnistumisen mahdollisuuksiaan parempina kuin seitsemän kymmenestä. Vastaavanlaisten, mutta toisten omistamien, yritysten mahdollisuudet vain 40% arvioi yhtä hyväksi kuin oman yrityksen.

Selityksenä voi yksinkertaisesti olla kognitiivinen dissonanssin välttäminen. Yrittäjän ottaessa yrittäjäriskin hän sitoutuu henkisesti uskomukseensa tulevasta menestyksestä. Sitoutuminen sumentaa analyyttistä ajattelua, ja aiheuttaa sen, että yrittäjä tietämättään valikoi itselleen vain tietoa joka tukee hänen jo tehtyä yrittäjyyspäätöstään. Jos ylioptimistisella yrittäjällä olisi koko ajan oikea kuva tilanteesta ja siihen sisältyvästä riskistä, syntyisi epämiellyttävän kova henkinen paine. Voimakas optimismi saattaa siis olla —paitsi onnistumisen edellytys—, myös merkki henkisestä suojautumista.



Kuva 24. Subjektiviisen todellisuuden yhteydet henkilöön, hänen taustatekijöihinsä, sekä reaaliseen todellisuuteen.

Edellä tehdystä optimistisuuden tarkastelusta huolimatta ei ole olennaisinta tietää yksityiskohtaisesti yrittäjäksi ryhtymistä ajatellen, mitä kunkin mielessä liikkuu. Sen sijaan pitää nähdä selkeästi että päätöksenteon pohjana oleva tieto on yksilöllistä osittain virheellisesti havaittua, rajautunutta, suodattunutta ja ehkä virheellisesti tulkittua. Intentionaalinen käyttäytyminen ei siis välttämättä ole sivusta katsottuna järkevää, vaikka olisi yksilön omasta näkökulmasta aivan rationaalista¹. Ulkopuolinen näkee ehkä käytöksen irrationaalisenä, koska hänellä ei ole —eikä voikaan olla— samoja tietoja, kokemuksia ja näkemyksiä. Myös hänen maailmankuvansa ja arvomaailmansa on mahdollisesti erilainen. (Robbins 1983, 5; von Wright 1985, 86). Se minkälaiset liiketoimintatilaisuudet ja —mahdollisuudet tosiasiasa ovat ei ole yrittäjäksi

¹ Rationaalisuudesta ks. Czarniawska-Joerges 1986, 1–4.

ryhtymisen kannalta ratkaisevaa, vaan se minkäläinen arvio ja johtopäätös niistä tehdään.

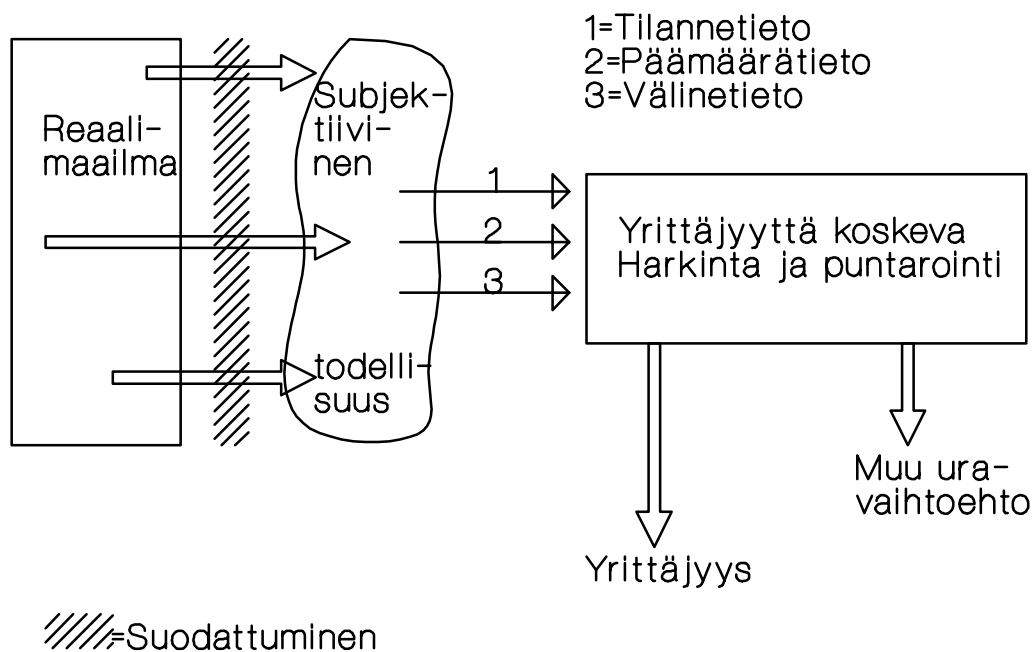
4.3.2.2. Yrittäjäysintentioniot ja vaihtoehtojen punninta

Kuten aiemmin sivulla 20 todetaan, intentioniot tarkoittavat käyttäytymisen ai-komuksellisuutta. Intentionaalisen tarkastelun mukaan jonkun teon suorana selityksenä on yksinkertaisesti, että olemme järkeilleet ja punninneet, eli komputoineet, että niin on parasta tehdä.

Tavoiteltuun yksilökohtaiseen päämäärään johtavat keinot eivät ole niitä arvioivan kannalta yhtä hyviä. Keinon valinta ilmaisee jonkin *arvostuksen*. Valinnan perusteet suuntautuvat tulevaisuuteen ja pohjautuvat harkintaan ja eri vaihtoehtojen hyvyyden punnitsemiseen omalta kannalta (reasoning). (Ks. von Wright 1976)

Odotusarvoteorian terminologiaa lainaten toimintavaihtoehtojen punnintaan vaikuttaa käyttäytymisellä mahdollisesti saavutettavan palkkion

- a) houkuttelevuus (itseisarvo tai valenssi),
- b) välinearvo¹ ja
- c) yhteys, jonka henkilö uskoo omien ponnistustensa määrällä ja onnistumisella olevan (vrt. hallinta s. 58)

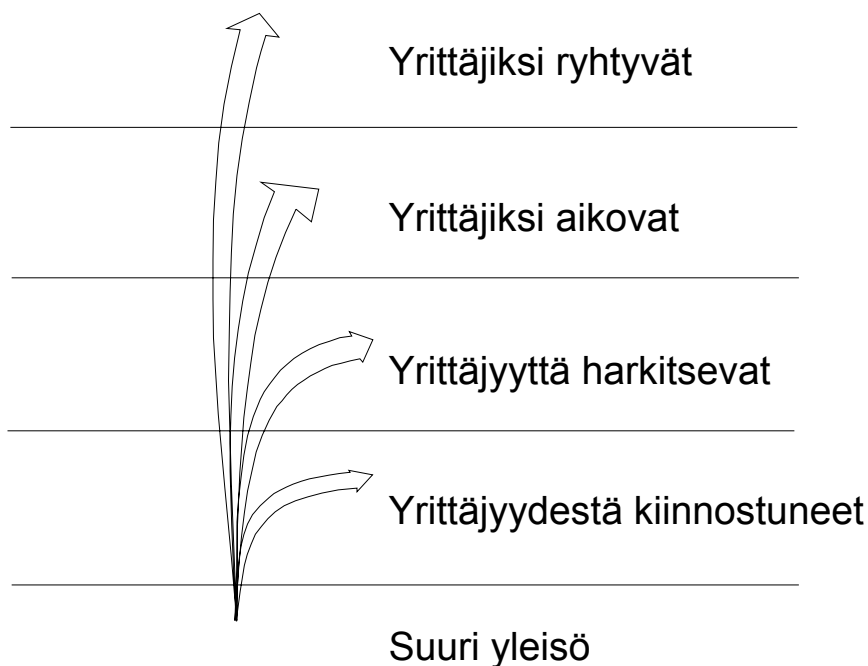


Kuva 25. Uravaihtoehtojen subjektiivinen harkinta

¹ Käyttäytymisen välinearvo (instrumentality) on korkea jos ponnistusten tuloksella on arvo edelleen muiden tavoitteiden saavuttamisessa. Pinder 1984, 134.

Intentio ryhtyä yrittäjäksi syntyy jos haluttu tavoite näyttää riittävän houkuttelevalta sen vaatimiin ponnistuksiin ja uhrauksiin nähden. Aikomusta ryhtyä yrittäjäksi ei synny, jos toiminnan arvioidut 'uhraukset' ovat liian suuret odotettaviin tuloksiin nähden. Yrittäjäksi ryhtymisen vaiva on kärsittävä epämukavuutta, tai 'hintaa' joka maksetaan päämäärän saavuttamiseksi. Intention syntyminen ei myöskään tarkoita, että ajateltu käyttäytyminen aina toteutuu, koska intention syntymiseen vaikuttaneet seikat (tilanteet, halut, kyvyt, velvollisuudet) ja näkemys niistä voivat muuttua ajan mittaan ennen tekoihin ryhtymistä. (Hall, Lindzey 1985, 309-339; Madsen 1961, 137-138; von Wright 1985, 175; Scheinberg, McMillan 1988, 671).

Kun henkilö on muodostanut käsityksen siitä, että hän aikoo ryhtyä yrittäjäksi (yrittäjyysintentio), hän alkaa todennäköisesti hankkia lisätietoja toimintansa aloittamiseksi ja tehdä muita järjestelyjä. Mitä pitemmälle toiminnassa edetään, sitä paremmin yrittäjän omat käsitykset toiminnastaan alkavat vastata todellisia liiketoimintamahdollisuuksia. Esimerkiksi neuvottelut pankin kanssa, yrityksen järjestäminen liikehuoneisto ja henkilökunta, verokysymysten esilletulo ja monet muut seikat alkavat vaikuttaa näkemyksiin.



Kuva 26. Yrittäjyys valikoitumisen tuloksena

Block ja MacMillan (1985) esittivät, että uuden yrityksen perustaminen on yrittäjän työhypoteesien testaamista. Nämä hypoteesit koskevat tuotteiden, markkinoiden ja kilpailun välisiä suhteita ja yhteyksiä. Matkalla ideasta yritykseen on useita 'virstanpylväitä', joiden kohdalla käytännössä punnitaan, jatketaanko tästä eteenpäin vai ei, ja pitävätkö lähtöoletukset edelleen paikkansa. Kussakin päätöksessä tarvittava informaatio tulee yrittäjän ulottuville vasta kun aloittamisprosessissa on edetty kyseiseen kohtaan.

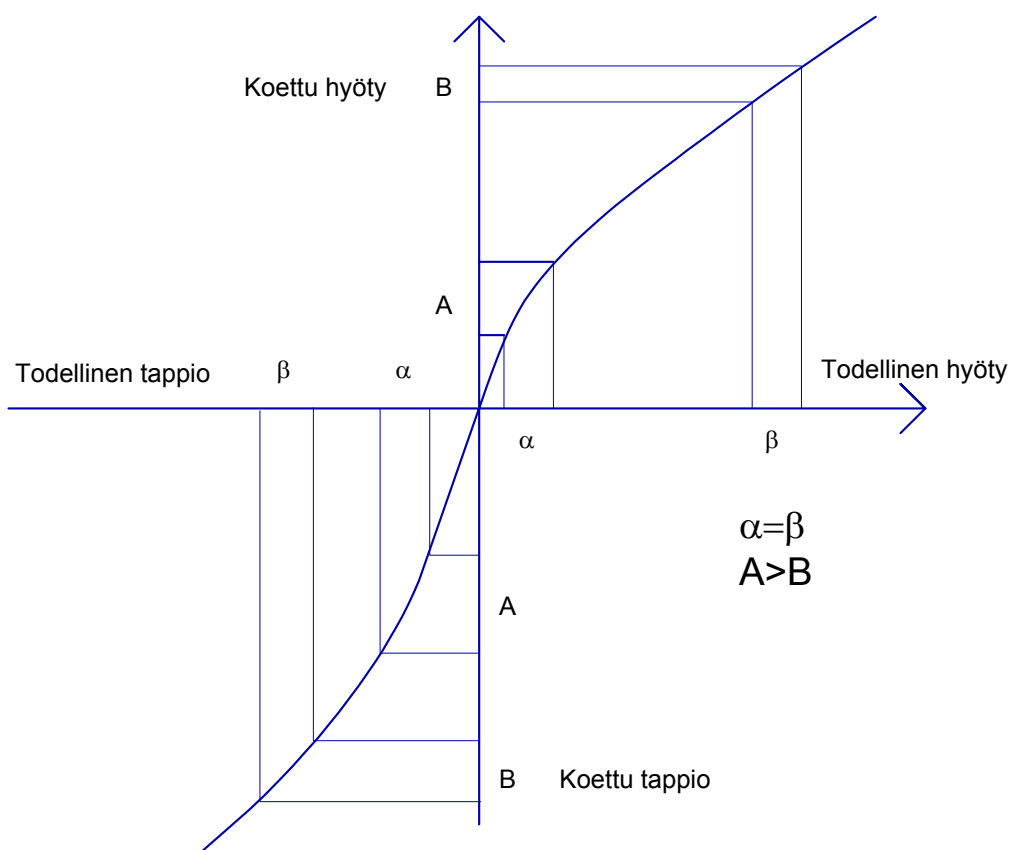
Eteneminen kohti uutta yritystä ei ole suoraviivaista tai tasavauhtista. Suunnitelmat saattavat olla eri syistä pitkän ajan pysähdyksissä. Myös olosuhteiden odottamattomat muutokset saattavat palauttaa yrittäjäksi ryhtymisen takaisin aiempaan vaiheeseen, tai lopettaa sen suunnittelun pysyvästi. Luopumista hankkeesta voi tapahtua sen kaikissa vaiheissa. Kysymyksessä on siis iteratiivinen prosessi, jossa välillä 'haetaan vauhtia' kauempaa ja välillä taas edetään nopeasti.

Yrittäjäksi ryhtyminen voi pysyä pelkkänä aikomuksena, intentiona, eri pituisia aikoja. Tämä vaihe kestää viikoista useisiin vuosiin. Hauta-aho (1990, 93, 101-102) käyttää tästä vaiheesta termiä 'esikäynnistymisvaihe'.

Jos hankkeesta ei irtisanouduta, sitoutuminen uuteen yrityshankkeeseen kasvaa ajan mukana. Itse asiassa heti intention syntymisen jälkeen kyseessä on vain idea. Ajan kuluessa hankkeeseen sijoitetaan yhä enemmän varoja, pohdiskelua, aikaa ja muita resursseja.

Mitä enemmän resursseja on käytetty, sitä epätodennäköisempää on, että hankkeesta luovutaan, vaikkei se ehkä näytäkään enää niin houkuttelevalta. Tätä kasvavaa sitoutumista selitetään hyötyfunktion muodolla, joka muistuttaa loivaa S-kirjainta. Kussakin vaiheessa vaadittavat lisäpanokset tuntuvat aina suhteessa pienemmiltä kuin jo tehdyt uhraukset.

Voittopuolella ero 50:n ja 150:n rahan välillä tuntuu suuremmalta kuin ero 1050:n ja 1150:n rahan välillä. Vastaavasti ero tappiossa 50:n ja 150:n välillä tuntuu suuremmalta kuin 1050:n ja 1150:n välillä.



Kuva 27. Hyötyfunktion muoto

Jonkin riskin negatiivisia ja positiivisia tulemia verrataan tavallisesti johonkin neutraaliin vertailukohteeseen. Tämä vertailupiste on keskeinen valintojen selittäjä. Objektiiivisesti ajatellen samanarvoiset tulemat ovat eriarvoisia eri vertailutilanteissa. (Whyte 1986, 315-316)

Yrittäjäksi ryhtymisestä saatava subjektiivinen hyöty on siis riippuvainen vertaajan viitekehuksesta. Se mikä yhdelle on menetys, voi toiseen vertailukohtaan verrattuna olla hieno saavutus. Tämä on erityisen selvää kun ajatellaan yrittäjäksi ryhtymistä köyhän ja rikkaan henkilön kannalta. Toinen voi olla korkeasti koulutettu, varmassa ja hyväpalkkaisessa työssä. Toista taas uhkaa työttömyys ja elintason romahdus. Markkamääräisesti saman taloudellisen tuloksen merkitys ja houkuttelevuus on heille aivan erilainen.

Samalla tavalla voidaan edelleen vertailla kahta kuvitteellista yrittäjäksi aikovaa henkilöä. Ensimmäinen on juuri tehnyt päätöksensä, eikä hankkeeseen ole vielä 'uponnut' kustannuksia kuin 100 rahaa. Hankkeen toteutuminen vaatisi vielä toiset 100 rahaa. Jos yhtäkkiä ilmenee muu vaihtoehto, joka ei vaadi lisäpanosta, on helppo muuttaa päätöstä. Toinen on taas ehtinyt upottaa 1000 rahaa. Sadan rahan lisäpanos ei tunnu kohtuuttomalta suhteessa jo uponneisiin kustannuksiin. Prosessin aikana tapahtunut kasvava sitoutuminen rajaa näin valintoja. Arvioinnin perustana ei itse asiassa ole lisäkustannukseen sisältyvä riski/voitto, vaan uponneiden kustannusten ja voittomahdollisuuden kasvun vertailu. Yrittäjäksi ryhtymiseen uponneet kustannukset pienentävät aina seuraavaan panokseen sisältyväksi koettua kynnystä.

4.4. Tulos: Prosessimalli yrittäjäksi ryhtymisestä

Edellä käydyn keskustelun pohjalta voidaan tehdä johtopäätös, jonka mukaan yrittäjäksi ryhtyminen ei ole determinististä seurausta tilanteista, henkilön ominaisuuksista, sosiaalisesta tilanteesta, tai mistään muustakaan yksittäisestä seikasta. Eri tausta-, henkilö- ja tilannetekijät vaikuttavat monimutkaisella tavalla toisiinsa. Jotkut tekijöiden kombinaatiot luovat yrittäjämysteisiä tulintoja ja näkemyksiä, ja siten tekevät yrittäjäksi ryhtymisen todennäköiseksi.

Yrittäjäksi ryhtyminen ei myöskään ole ajan suhteen staattinen ilmiö. Tämä on luonteenomaista kaikille prosesseille. Henkilötekijät ja tilanteet muuttuvat ajan kuluessa, lisäksi yhä uudet kokemukset ja asiat siirtyvät taustalle jätettyään jälkensä henkilön maailmankuvaan. Eri tekijäryhmien suotuisuus yrittäjäksi ryhtymisen kannalta vaihtelee. Voidaan ajatella, että niitä kuvaavat 'käyrät' ovat tietyissä elämänvaiheissa ja tilanteissa hetkittäin yhtä aikaa korkealla, jolloin alttius yrittäjyydelle on suurimmillaan. Sopivia tilanteita voi olla työuran kuluessa useita, tai ehkä ei ainoatakaan.

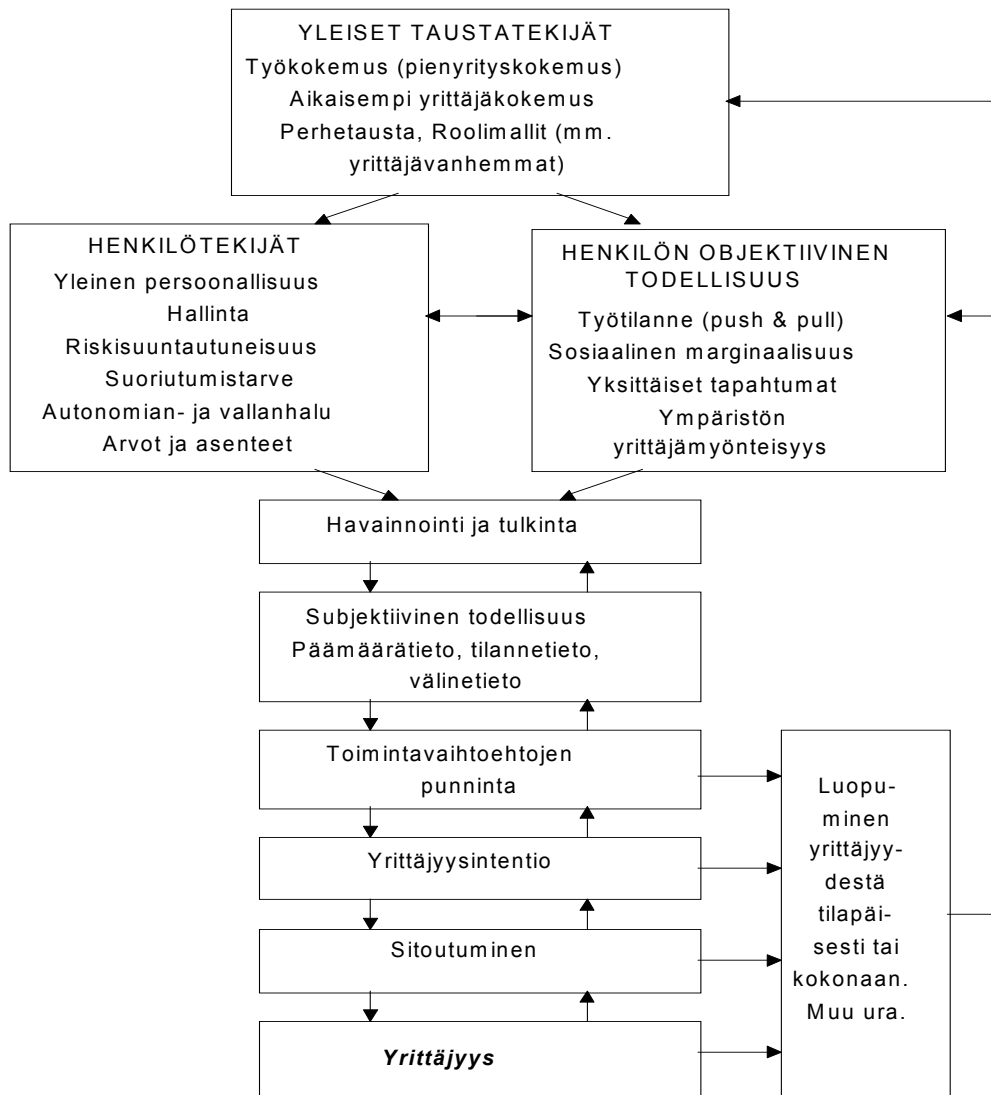
Aiemmin tehty eri tekijöiden tarkastelu voidaan tiivistää prosessin keskeisten osaelementtien vaikutussuhteiksi. Niiden keskinen vaikutus ei ole aina yksisuuntaista kuten kuvassa on esitetty, mutta tämä tarkastelu kuvaa pääasiassa suuntaa. Yksityiskohtaisemmat prosessin luonteeseen kuuluvat yhteydet on kuvattu kunkin erillisen seikan kohdalla (ks. esim. 'hallinta' tai 'arvot'). Kunkin vaikutussuhteen sisällön oletetaan esitettyjen seikkojen valossa olleen 'yrittäjyydelle altistava' niiden kohdalla, jotka ovat ryhtyneet yrittäjiksi. Mikäli taas yksi tai useampi vaikuttava tekijäryhmä ei ole suotuisa yrittäjyyden kannalta, oletetaan ettei henkilöstä tule yrittäjää. Silloin vaikutussuhteet eivät ole olleet yrittäjyyden kannalta kontingenteja (vrt. s. 11, 44, 51). Mikäli kontingenssi jälkeinpäin voidaan havaita, voidaan myös *ymmärtää* miksi henkilöstä on tullut yrittäjä.

Yleiset taustatekijät	->	Henkilötekijät
Yleiset taustatekijät	->	Henkilön objektiivinen todellisuus
Henkilötekijät	<->	Tilannetekijät
Henkilötekijät	->	Havainnointi ja tulkinta
Objektiivinen todellisuus	->	Havainnointi ja tulkinta
Havainnointi ja tulkinta	->	Subjektiivinen todellisuus
Subjektiivinen todellisuus	->	Toimintavaihtoehtojen punninta
Toimintavaihtoehtojen punninta	->	Yrittäjyysintentio tai luopuminen
Yrittäjyysintentio	->	Sitoutuminen tai luopuminen
Sitoutuminen	->	Yrittäjyys tai luopuminen siitä tilapäisesti tai kokonaan

Kuva 28. Yrittäjyyteen vaikuttavien seikkojen tärkeimmät vaikutussuhteet.

Kuvassa näkyvät vaikutussuhteet ovat samalla synteesi tutkimuksen käsitteanalyttisen vaiheen propositioista. Mallin katsotaan saaneen empiiristä tukea, mikäli samaan aikaan yrittäjäksi ryhtyneiden a) taustatekijöiden, b) henkilötekijöiden ja c) tilannetekijöiden, sekä niiden välisten suhteiden havaitaan vastaavan edellä tehtyjä havaintoja. Lisätukea malli saa, mikäli tehdyt teoreettiset löydökset subjektiivisuuden merkityksestä havainnointivaiheessa, sekä punnintavaiheessa pitävät paikkansa myös käytännössä. Edelleen, mikäli empiria ei tue mahdollisia kilpailevia selityksiä, katsotaan teorian saaneen lisää tukea, koska se on toiminut kilpailevia selityksiä paremmin (Yin 1989, 38). Tässä tapauksessa kilpailevina selityksinä voidaan pitää kappaleessa 3.4 esiteltyjä yrittäjyyden varhempia selityksiä.

Henkilötekijät on käsitelty edellä sivulta 57 alkaen, ja tilannetekijöitä on käsitelty sivulta 70. Kun yksittäiset vaikutussuhteet yhdistetään kokonaiskuvaiksi, saadaan tuloksena malli, jonka avulla yrittäjäksi ryhtymistä voidaan ymmärtää entistä paremmin.



Kuva 29. Tutkimuksen teoreettinen tulos: prosessimalli yrittäjäksi ryhtymisestä

Yrittäjäksi ryhtyminen voidaan ymmärtää yksilötasolla mallin avulla seuraavasti: Yrittäjyys tähtää johonkin päämäärään¹, jota kyseinen aktori pitää havittelemisen arvoisena. Prosessissa yrittäjyyttä edeltää erilaisten tarjolla olevien toimintavaihtoehtojen ja -strategioiden vertailu- ja punnintavaihe, joka perustuu subjektiiviseen maailmankuvaan.

Preferenssi ryhtyä yrittäjäksi syntyy jos koetut henkilötekijät ja tilannetekijät ovat sopivassa suhteessa toisiinsa. Päämäärätiedon valossa henkilön täytyy haluta tulevaisuudeltaan (vrt. arvot) jotain sellaista, jota yrittäjyys hänelle

¹ Positiivisten tulemien maksimointi tai negatiivisten tulemien minimointi. Vertaa praktiiseen syllogismiin s. 26 ja intention käsitteeseen s. 20.

voi antaa. Tilannetiedon valossa liiketoimintamahdollisuuksien on oltava suotuisat, tai ainakin välttävät. Välinetiedon valossa muiden mahdollisten toimintavaihtoehtojen pitää olla vähemmän houkuttelevia kuin yritystoiminnan. Arviointi on kahdella tavalla henkilösidonnaista. Ensiksi, taipumustensa mukaisesti jokainen luottaa edellytyksiinsä ja kykyihinsä toimia yrittäjänä eri tavoin (vrt. riskinsietokyky, hallinta). Toiseksi, ympäristön tilanteiden arviointi on henkilöstä riippuvaista. Samatkin ulkoiset yrittämisedellytykset synnyttävät erilaisissa ihmisissä erilaisia assosiaatioita (vrt. suoriutumistarve).

Mikäli henkilö alkaa punnintavaiheessa suosia yrittäjyyttä muihin vaihtoehtoihin nähden hänelle syntyy aikomus (intentio) ryhtyä yrittäjäksi. Intentio realisoituu varsinaiseksi yrittäjätoiminnaksi prosessin sitoutumisvaiheen kautta, jossa hankkeen toteuttamiseen sijoitetaan erilaisia panoksia. Mikäli lähtöoletukset pitävät riittäväällä tarkkuudella paikkansa, prosessi jatkuu sitoutumisen jatkuvasti lisääntyessä. Muussa tapauksessa aiotusta yrittäjyydestä luovutaan joko kokonaan tai tilapäisesti.

5. EMPIIRINEN AINEISTO

5.1 Case-menetelmän valinnan perusteet

5.2 Case-tutkimus ja tiedonmuodostus

5.2.1 Tiedonmuodostus

5.2.2 Haastattelujen suorittaminen ja analyysin vaiheet

5.3 Tapaukset

Laivainsinööri M

Urheiluvälinekauppias P

Huoltamoyrittäjä K

Elintarvikekauppias V

Monialayrittäjä A

Toimitusjohtaja R

Ompelija-konservaattori L

5.4 Tapausten yhteinen tarkastelu

5.5 Pohdinta ja parannettu malli

Empiirisen aineiston tarkoituksena tässä tutkimuksessa on toimia edellä kehitetyn mallin koetinkivenä. Tapausten tarkastelun päähuomio ei siten ole empiriassa vaan siinä, kuinka esitetty malli toimii tässä esitettävien tapausten suhteen.

Tapauksia esitellään seitsemän. He edustavat hyvin erilaisia ihmistyyppejä ja ovat hyvin toisistaan poikkeavia myös yrittäjinä. Tämä kirjavuus palvelee 'koeasetelman' 'parametrien' varioimista; näin malli tulee koetelluksi monipuolisemmin.

Kunkin tapauksen keskeiset piirteet esitellään ensin tiivistelmänä, jonka jälkeen erilliset faktat on vielä edelleen tiivistetysti esitetty lyhyinä iskusanoina, tai lauselmina. Kunkin tapauksen käsittely päättyy lyhyeen pohdintaan ja juuri tästä havainnosta 'räätälöityyn' graafiseen esitykseen yrittäjäksi ryhtymisestä.

5.1. Case-menetelmän valinnan perusteet

Empiirisen osan perimmäisenä tarkoituksena on yksinkertaisesti löytää vastaus siihen, voidaanko mallia käyttää yrittäjäksi ryhtymisen ymmärtämiseen. Glaser ja Strauss (1975) kirjoittavat "*Yksittäinenkin case voi indikoida yleistä käsitteellistä luokkaa tai ominaisuutta; useammat caset vahvistavat nähtäviä*

indikaatioita". Mallia ei voida case-tapauksilla *todistaa* empiirisesti oikeaksi, mutta sen on mahdollista falsifioitua. Malli on edelleen raportin valmistuttua avoinna tieteelliselle kritiikille, ja sitä voidaan kehittää tästä eteenpäin tai hylätä myöhemmin saatavan uuden evidenssin valossa.

Case-menetelmän sopivuudesta erilaisten tutkimusten suorittamiseen on keskusteltu ja kiistelty runsaasti. Mielenpitoet näyttävät jakautuvan henkilöiden tieteenfilosofisen perusorientaation mukaisesti. Yhä useammin kuitenkin todetaan, että erilaisilla lähestymistavoilla ja menetelmillä on omat vahvat puolensa. Menetelmät nähdään siten alisteisina tutkimustehtävälle; oikea työkalu oikeaan tehtävään.

Case-menetelmä on vahvimmillaan kun pyritään saamaan tietoja kysymykseen *kuinka* ja *miksi* (vrt. s. 12). Kvantitatiiviset otantaan perustuvat menetelmät ovat puolestaan omiaan etsittäessä vastauksia luonteeltaan toisenlaisiin ja enemmän makrotasolle kohdistuviin kysymyksiin *kuka*, *mitä*, *kuinka monta*, *kuinka paljon*. (Yin 1989, 17)

Vastaukset *kuinka*- ja *miksi*- (*mitä varten*) tyyppisiin kysymyksiin ovat luonteeltaan kvalitatiivisia, eli laadullisia. Ne kuvaavat toiminnan muotoa ja perusteluja, eli vastaavat tämän tutkimuksen tutkimustehtävää. Case-menetelmän avulla voidaan saada muita menetelmiä syvällisempiä ja monipuolisempia tietoja, koska tarkasteltavien muuttujien määrää tai niiden vuorovaikutussuhteita ei tarvitse etukäteen rajoittaa tai olettaa miksikään. Tutkittavaa ilmiötä ei myöskään tarvitse erottaa tarkastelua varten omasta kontekstistaan. Kvalitatiivisen tutkimustavan valintaa tukee myös se, että avainasemassa olevien tulkintojen ja punnintojen löytäminen muilla keinoilla olisi vaikeaa tai mahdotonta (vrt. Patton 1990, 95).

Case-tutkimusta voidaan myös arvostella. Argumenttina esitetään usein virheellisesti, että koska tuloksia ei voida *tilastollisesti* yleistää perusjoukkoon, tutkimuksen merkitys on vähäinen. Tähän toteavat mm. Marshall ja Rossman (1989, 12), että case-tutkimukset voidaan kytkeä laajempiin merkittäviin asiayhteyksiin *teoreettisesti*. Liittäminen keskusteluun tapahtuu *logiikan* ja *argumentaation* kautta. Tässäkään tutkimuksessa ei tutkita case-tapauksia sinänsä ja tehdä niistä johtopäätöksiä, vaan caset koettelevat tehtyjä teoreettisia löydöksiä ja toisaalta havainnollistavat lukijoille mallin käyttöä ja toimintaa reaalimaailman ilmiöiden suhteen.

Jos case-menetelmän tietoteoreettinen pohja hyväksytään, niin tutkijan näkökulmasta menetelmän suurin heikkous on sen strukturoitumattomuus. Case-menetelmä ei ohjaa rakenteellisesti tutkimusprosessia eteenpäin. Edellisestä työvaiheesta ei aina loogisesti seuraa seuraava. Tämä johtaa koko tutkimuksen kannalta aikaa ja voimia kuluttaviin umpikujiiin ja mahdollisiin harharetkiin, joten menetelmää voidaan siis arvostella tutkimuksen ekonomisuuden näkökulmasta.

Tutkimuksen empiirisen osan merkitys kokonaisuuden kannalta käy hyvin esille, mikäli siihen sovelletaan 'laboratoriokokeen' analogiaa. Empiirisessä osassa kukin henkilö (tapaus) muodostaa yhden 'testin' (tai koettelu) mallille. Useiden yrittäjien mukana olo perustuu *koettelu toistamiseen, teoreettiseen replikaatioon*. Tutkimuksen teoreettisia tuloksia koetellaan monta kertaa; mikäli systeemi toimii 'erilaisten lähtöparametrien' arvoilla niin kuin teoreettinen malli kuvaa, katsotaan sen saaneen tukea. Mikäli malli taas ei toimi, pitää sitä joko kehittää, tai tehdä lisää kokeita. Näin poikkeamien luonne pyritään saamaan selville. Tässä tutkimuksessa erilaiset yrittäjät ovat juuri tätä 'parametrien laadun varioimista'. Replikaatio on siis keino parantaa case-tutkimuksen ulkoista luotettavuutta (Yin 1989, 52-55).

Tutkimuksen case-tapausten laskennallisen lukumäärän perusteena ei ole ollut jonkun tietyn tilastotieteellisesti perustellun paljouden saavuttaminen, vaan teoreettisesti hyvin erilaisten yrittäjätyyppien tavoittaminen. Käytettävien yrittäjien valinta perustuu olemassaolevaan tutkimuksen doktriiniin. Tapaukset ovat tunnetun yrittäjien kirjon eri puolilta¹. Määrä ja laatu on siis perusteltavissa *teoreettisilla* eikä kvantitatiivisilla kriteereillä. Yksi kriteeri on *kylälääntyminen*, toisin sanoen tapauksia lisäämällä olisi saavutettu alenevan raja-hyödyn mukaisesti yhä vähemmän tietoa (ks. erityisesti Glaser, Strauss 1975). Yhä enemmän tapauksia ei tarkoita case-tutkimuksessa 'yhä parempaa'.

5.2. Case-tutkimus ja tiedonmuodostus

5.2.1. Tiedonmuodostus

Taustalla vaikuttava ajattelu tiedonmuodostuksesta poikkeaa ns. normaalitieteen mukaisesta positiivisesta ajattelusta. Kvantitatiivisessa tilastolliseen selitykseen pyrkivässä tutkimuksessa oletusta (hypoteesia) pahvilaatikon kestävydestä koeteltaisiin potkaisemalla vaikkapa sataa pahvilaatikkoa vakioituissa olosuhteissa mahdollisimman samalla tavalla. Rikkoutuneiden määrä laskemalla katsottaisiin aiemmin muodostetun laatikon kestävyysoletuksen tulleen tietyllä tilastollisella todennäköisyydellä todistetuksi.

¹ Stanworthin ja Curranin Manageri-, perinteinen- ja käsityöläistyyppinen yrittäjä. Smithin opportunistinen- ja ammattimiesyrittäjä. Lisäksi yrittäjät ovat Hi-tech ja Low-tech aloilta. Mukana on kumpaakin sukupuolta, he ovat keskenään eri ikäisiä ja eri tavoin koulutettuja. He päättäneet yrittäjäksi ryhtymisestään erilaisissa tilanteissa; mm. valinnanvapauden määrä vaihtelee selvästi. Heidän valintaperustettaan voidaan pitää *teoreettisena otantana* (vrt. Glaser, Strauss 1975, 62-65).

Käsillä olevassa tutkimuksessa päähuomio on aikaisemman (tieteellisesti muodostetun) tiedon hankkimisella, arvioinnilla, synteisillä ja päättelyllä (käsiteanalyysi, teorianmuodostus). Käsiteanalyysin tuloksena on saavutettu yksi mahdollinen ymmärrys asiaan liittyvistä tekijöistä; prosessimalli.

Tietoja koetellaan potkaisemalla *mallia* monta kertaa mahdollisimman eri tavoin (vrt. erilaiset yrittäjät). Mikäli malli kestää tämän kohtelun, sitä pidetään toimivana ja sen edustamaa teoreettista ymmärrystä asiasta entistä paremmin perusteltuna. Tämän empirian perusteella ei voida eikä yritetä sanoa, että kaikki muut *potkut* (so. yrittäjät) ovat samanlaisia kuin nyt nähdyt. Tässä tulee ilmi laboratoriokokeen ja tässä tutkimuksessa tehtyjen case-tutkimusten ajatuksellinen yhteys: Case-tutkimukset ovat laboratoriokokeiden tavoin yleistettävissä *teoreettisiin propositioihin*, eivätkä siis populaatioihin tai maailmoihin. Tässä case ei ole 'pieni tilastollinen otos' joka pyrkii kvantitatiiviseen yleistyksen, vaan keino kehittää teoreettista tarkastelua.

Keskeisenä pidetty tieteellisen tutkimuksen luotettavuuskriteeri on *tutkimuksen toistettavuus* (ks. mm. Ehrnrooth 1990, 40; Mäkelä 1990, 53-55). Tässä tapauksessa voidaan kysyä tulisiko toinen tutkija samoihin empiirisiin päätelmiin tekemällä *samat* caset uudestaan, tai käyttämällä jo saatua aineistoa. Tutkimuksen dokumentoinnilla ja eksplisiittisellä argumentoinnilla on pyritty saavuttamaan tämä toistettavuus, tai ainakin mahdollisimman hyvä *seurattavuus*. Laadullisessa tutkimuksessa täsmällisen toistettavuuden vaatimuksesta joudutaan usein tinkimään, sillä toisen tutkijan on vaikeaa tai mahdotonta saada täsmälleen samoja havaintoja. Lisäksi haastattelut ovat aina jossain määrin sidoksissa ajalliseen ja sosiaaliseen kontekstiinsa, joita ei voida myöhemmin palauttaa samaan tilaan.

Tämän tutkimuksen tulosten tärkein evidenssi on *argumentaatiossa*. Tutkimuksen käsiteanalyttisessä vaiheessa seurattavuutta ja toistettavuutta on pyritty parantamaan ja tekemään mahdolliseksi noudattamalla normaaleja viitatusmenetelmiä lähdeaineiston suhteen, sekä toisaalta mahdollisuuksien mukaan eksplisiittisesti argumentoimalla päättely. Näin lukijalla on mahdollisuus muodostaa oma mielipiteensä asioista ja olla myös eri mieltä kirjoittajan kanssa. Kuvaukset antavat paitsi tapauskohtaista tietoa, myös perusteita arvioida mallin toimivuutta laajemmassa mielessä.

Triangulointia (vrt. kolmiomittaus) pidetään yhtenä case-tutkimuksen tiedonkeruun kulmakivistä. Käytännössä sillä tarkoitetaan, että tutkimuksen johdopäätökset pohjautuvat useista eri tietolähteistä saatuihin tietoihin. Eri paikoista saatuja tietoja voidaan verrata keskenään ja vakuuttua niiden luotettavuudesta.

Olellainen ongelma tämän tutkimuksen kannalta on että empiirisessä osassa tarkastellaan paljolti haastateltujen näkemyksiä ja kognitioita asioista. Tiedot perustuvat ihmisten omiin näkemyksiin ja niistä ilmaistuihin mieli-

piteisiin. Niistä on luonnollisesti mahdotonta saada kirjallista tai muuta vertailukelpoista dokumenttiaineistoa. Tässä yhteydessä useiden case-tapausten käytön tarkoituksena oli saada malliin nähden trianguloitua tietoa. Malli tulee koetelluksi eri lähteistä saaduilla tiedoilla.

Tutkimuksessa käytetty henkilöhaastattelu on tiedonkeruumenetelmänä altis erilaisille häiriötekijöille. Haastateltavan mielikuvat välittyvät puheen kautta tutkijan tietoisuuteen. Haastateltavalla voi olla motiiveja antaa virheellistä tietoa, hän esimerkiksi haluaa todistella toimineensa 'oikein', tai tehdä vaikutuksen haastattelijaan. Sanoma voi vääristyä tahdonvastaisesti haastateltavan ilmaisuerehdyksen vuoksi, tai vain siksi ettei asiaa täsmällisesti kuvaavaa ilmaisua löydy juuri sillä hetkellä.

Voidaan melko perustellusti kysyä, kuinka luotettavaa ja validia tietoa on mahdollista saavuttaa haastatteleamalla ihmisiä. Tietoa saadaan itse asiassa heidän kognitioistaan, eikä niinkään taustalla olevista faktoista. Mikäli tarkoitus on saada tietoa nimenomaan fakta-aineksesta, olisi haastattelumenetelmä väärä valinta. Kuitenkin kun tutkimuksen kohteena on yrittäjäksi ryhtyminen, ongelma on huomattavasti pienempi, koska kukin yrittämispäätös on perustunut nimenomaan kognitioihin, eikä reaalityodellisuuteen.

Tiedon keruumenetelmän eduksi voidaan lukea se, että haastattelutilanteessa on mahdollista esittää tarkentavia kysymyksiä tai antaa lisätietoja heti epäselvyyden syntyessä. Vastauksista on yleensä heti pääteltävissä, oliko kysymys väärin ymmärretty. Havainnoinnilla voidaan lisäksi vakuuttua joidenkin perustietojen paikkansapitävyydestä.

Saadun haastattelumateriaalin muokkaus- ja uudelleenkirjoitusvaiheet ovat alttiita erilaisille semanttisille virheille. Abstraktio- ja tiivistystason noustessa informaatiota väistämättä menetetään. Tiedon vastaanottajalla (tutkija) saattaa olla tietoisia tai tiedostamattomia haluja kuulla, ymmärtää, tai jäsentää jotain asiaa koskevat lausumat tietystä valossa.

Useiden tapaamis- ja haastattelukertojen tärkein tarkoitus on saada palautetta haastatelluilta. Tällä tavalla voidaan varmistua edellisten haastattelujen asiasisällön oikeellisuudesta ja siitä, olivatko tutkijan tekemät tulkinnat oikeita. Tämä menettely varmistaa lisäksi, että kertomuksen yleinen struktuuri kuvaa myös haastateltavan, eikä vain tutkijan, näkemystä asiasta.

Erilaisia asetelmia case-tutkimuksen tekemiseksi on luonnollisesti lukuisia. Tähän tutkimuksen case-ratkaisun perusteeksi sopii hyvin Glaser & Strauss'in (1975, 58) esittämä näkökohta, jonka mukaan keskenään hyvin erilaisista tapauksista kerätty samanlainen tieto auttaa *"löytämään perustavaa laatua olevia säännönmukaisuuksia, jotka ovat mahdollisimman yleisiä"*

5.2.2. Haastattelujen suorittaminen ja analyysin vaiheet

Haastatteluistuntojen alussa henkilöä pyydettiin vapaasti omien ajatustensa mukaisesti ja ilman haastattelijan sekaantumista kirjaamaan paperille, minkälaiset syyt saivat hänet ryhtymään yrittäjäksi. Sen jälkeen näitä perusteita käytettiin haastattelun teemoina. Tällä tavalla vähennettiin merkittävästi haastattelijan vaikutusta siihen, minkälaisia syitä ja argumentteja haastateltavat ilmaisivat. Keskustelut olivat teemahaastatteluja, joiden teemat nousivat näin pääasiassa haastateltavista käsin. Mikäli jotkut teoreettisen viitekehyksen arvioimisen kannalta oleelliset asiakokonaisuudet olisivat jääneet kokonaan käsittelemättä, haastattelijat esitti näitä seikkoja koskevia kysymyksiä. (Ks. liitteenä oleva haastattelujen luokitusrunko)

Keskustelujen asiajärjestys vaihteli näin kerta kerralta. Haastateltavat erosivat myös jossain määrin avomielisyytensä suhteen; toisia piti 'lypsää', toiset taas persoonallisuutensa mukaisesti kertoilivat laajasti ja monipuolisesti. Välillä keskustelut pyrkivät ajautumaan tutkimuksen kannalta epäoleellisiin asioihin. Joskus keskustelun yleiselle ilmapiirille näytti olevan hyödyksi, että yrittäjät saivat kertoa harrastuksistaan tai esitellä tuotteita, joista he olivat ylpeitä. Rönsyt eivät haitanneet tutkimustulosten saamista, mutta aiheuttivat aineiston käsittelyvaiheessa lisätyötä.

Keskustelut nauhoitettiin haastateltavien suostumuksella. Nauhoite purettiin ensiksi puheasultaan mahdollisimman tarkasti tekstiksi. Tässä vaiheessa kävi ilmeiseksi, että puheen ja sitä vastaavan yksiselitteisen kirjoitetun merkityksen löytäminen ei ole aivan yksinkertaista. Esimerkkinä voi mainita sarkastisen puhetyylin käytön, jolloin sanallinen viesti kirjoitettuna ja sen tarkoitettu merkitys voivat olla täysin päinvastaisia. Nauhoitteen tekniset häiriöt haittasivat joissakin kohdissa tulkintaa mm. hiljaa lausuttujen sanojen häviössä epäselväksi muminaksi.

Tämä puhekielinen 'raakateksti' editoitiin seuraavaksi siten, että esimerkiksi sivuraiteille ajautuneet keskustelukatkelmat poistettiin ja kieliäsuu korjattiin. Korjaamisen yhteydessä pyrittiin säilyttämään haastateltavien ilmaisut melko koskemattomina. Erilaiset merkityksettömät rykimiset, änkytykset jne. poistettiin. Joitakin murreilmaisuja muutettiin yleiskielelle (mä → minä, kui? → miksi...). Asiasisältö ja merkitykset jätettiin ennalleen.

Purkuvaiheessa saatu teksti ja nauhoite verrattiin uudestaan keskenään virheiden löytämiseksi. Mikäli haastateltavan ilmaisut olivat epäselviä tai moniselitteisiä, ne täydennettiin toisella tapaamisella lisäkysymyksillä. Purettaessa tarkastettiin myös haastatteluaineiston kattavuus, eli olivatko kaikki tärkeät asiat todella olleet esillä.

Tarinoiden palaset *luokitettiin* testattavan viitekehyksen elementtien mukaisesti luokkiin. Ne sijoitettiin siihen luokkaan, johon kuuluvasta seikasta ne esittivät *selostuksen* tai *arvion*. Sama katkelma saattoi tulla luokitelluksi use-

ampaan kategoriaan, mikäli se sivusi useita asioita. Referoivaa ja evaluatiivista tasoa ei nähty tarpeelliseksi erottaa toisistaan tässä yhteydessä, sillä nämä kaksi kertomuksen sisältöelementtiä olivat erottamattomasti toisiinsa kietoutuneita. Ainoastaan arviot ja arvostelmat, jotka koskivat selvästi yrittäjäuran punnintaa muihin vaihtoehtoihin verrattuna sijoitettiin kategoriaan 'subjektiivinen todellisuus'.

Seuraavassa käsittelyvaiheessa tekstikatkelmat *järjestettiin* teemoittaiseen järjestykseen ja teksti kirjoitettiin kerronnalliseen (narratiiviseen) muotoon. Kaikkein ilmaisuvoimaisimmat ja havainnollistavimmat argumentit ja ilmaisut sijoitettiin sitaattilainoiksi kertomustekstin yhteyteen.

Jotta suhteuttaminen tutkittavaan malliin olisi tullut mahdolliseksi, haastattelut *tiivistettiin* lisäksi lyhyiksi ydinlauseiksi. Myös nämä lauseet lajiteltiin luokkiin, jolloin esimerkiksi riskisuuntautumista koskevat lausumat ja argumentit oli helppo nähdä yhdessä. Samaten asiaryhmien keskinäiset yhteydet oli helpompi havaita tästä tiivistelmästä. Haastatteluista oli siis käytettävissä useita eri tekstiversioita, joita luonnehtii asteittainen tiivistyminen vapaasta puheesta kohti abstraktimpaa juonirakenteen muotoa.

Jälkihaastattelussa henkilöiden annettiin ensiksi kaikessa rauhassa lukea ensimmäisessä haastattelussa tehty narraatio ja kommentoida sitä. Käydyssä keskustelussa kerrattiin keskeisimmät teemat ja täydennettiin aikaisempaa tekstiä siltä osin kuin siinä oli puutteita teoreettisen viitekehyksen arvioinnin näkökulmasta. Samalla oli mahdollista tarkentaa katkenneet keskusteluteemat tai epäselviksi jääneet aiheet. Keskustelun lopuksi haastatettaville esitettiin tutkimuksen graafisen mallin valossa 'selitys' siitä kuinka he olivat päätyneet yrittäjiksi.

Kuvion näyttämien antoi runsaasti arvokkaita kommentteja ja toisaalta samalla saatu palaute varmisti sen, että tutkija oli tulkinnut ja ymmärtänyt oikein haastateltavien ilmaisemat ajatukset. Yksi tärkeä mallin toimivuuden kriteeri on, että yrittäjät itse voivat tunnistaa itsensä ja toimintansa sen avulla (konsensus).

Yksittäisen haastattelun luotettavuusongelmaan ei ole ratkaisua kun tarkastelun kohteena ovat yksilön vaikuttimet, mielteet ja menneisyys. Kuvaako esimerkiksi henkilön oma ilmoitus riskihakuisuudesta todellista tilannetta? Kukaan ei tiedä varmasti. Luotettavuutta pyrittiin mm. tältä osin parantamaan käyttämällä päättelyn pohjana mahdollisuuksien mukaan muiden asioiden yhteydessä annettuja argumentteja. Tällöin keskustelun tietoinen manipulointi on epätodennäköisempää kuin suoraan kysyttäessä. Lisäksi tämän ongelman pienentämiseksi haastateltavia oli useita.

Haastattelujen aikaväliä pidentämällä torjuttiin mielialoista ja muista hetkellisistä seikoista johtuvia systemaattisia virheitä. Eri haastateltavat eri aikoina muodostavat siten malliin kohdistuvan 'kolmiomittauksen', eli triangu-

loinnin peruspisteet. Näin saatiin niin monta vertailukohtaa, että vaikka useat erilliset vastaukset tai vaikkapa kokonainen case olisi kokonaan virheellinen, se ei kaada tutkimusasetelmaa.

Haastateltujen henkilöllisyys päätettiin peittää, koska se mahdollistaa vapaamman kirjoittamisen ja kommentoinnin saattamatta kohteita mahdollisesti epämiellyttävään valoon omassa elinpiirissään. Toinen kriteeri on se, ettei henkilöiden nimeäminen paranna tutkimuksen laatua tai substanssia. Pelkkä uteliaisuuden tyydyttäminen ei riitä perusteeksi. Haastattelujen tekstit ja henkilötiedot ovat luonnollisesti tarvittaessa saatavissa tutkijalta tieteellistä tutkimusta tai -kritiikkiä varten.

Haastattelut

Laivainsinööri M

4.12.1990, 1 tunti 30 minuuttia, yrityksen toimistossa

14.11.1991, 1 tunti 40 minuuttia, yrityksen uudessa toimistossa

Urheiluvälinekauppias P

1.1.1990, 1 tunti 30 minuuttia, tutkijan huoneessa

20.9.1991, 1 tunti 15 minuuttia, Data-Cityn kahvilassa

Huoltamoyrittäjä K

20.11.1990, 2 tuntia 30 minuuttia, huoltamon konttorissa

17.9.1991 1 tunti 15 minuuttia, huoltamon konttorissa

Elintarvikekauppias V

20.5.1990, 1 tunti 15 minuuttia, yrittäjän kotona

11.8.1991, 1 tunti 30 minuuttia, ruokaravintolassa

Monialayrittäjä A

5.12.1990, 2 tuntia 30 minuuttia, yrityksen toimistossa

15.10.1991, 1 tunti, yrityksen toimistossa

Toimitusjohtaja R

18.9.1991, 2 tuntia 35 minuuttia, yrityksen toimistossa

23.11.1990, 2 tuntia 15 minuuttia, yrityksen toimistossa

Ompelija-konservaattori L

14.10.1991, 1 tunti 25 minuuttia, yrittäjän toimitiloissa

14.1.1992, 40 minuuttia, yrittäjän toimitiloissa

5.3. Tapaukset

Laivainsinööri M

Viisikymmenvuotias mieshenkilö M toimii omistamansa insinööri-toimiston omistajajohtajana ja ainoana vakituisena työntekijänä. Myytävät tuotteet ostetaan valmiina tai tuotetaan alihankintana. Yritys on perustettu entisen työnantajan toimialalle, tuotteet ja asiakkaat ovat pääasiassa samoja kuin ennenkin. Yrittäjäksi ryhtyminen oli paras tarjolla olleista vaihtoehdoista, koska yrittäjyyden vaihtoehtoina olisivat olleet joko työttömyys tai epämieluisa työ. Ulkoisilla painetekijöillä oli suuri merkitys M:n päätökselle.

Henkilö M:n **taustatekijät** ovat pääosin yhteensopivat mallin oletusten kanssa. Yrittäjä on perustanut yrityksen samalle alalle entisen työnantajansa kanssa; tuotteet, ja asiakkaat ovat samoja tai samankaltaisia. Kokonaisvaltainen ja vastuullinen entinen tehtävä antoi kykyjä toimia myöhemmin yrittäjänä. Yrittäjän isä on ollut laivanrakennusalan alihankkija, ja useat kollegat ovat ryhtyneet yrittäjiksi, joten toimintamalli on ollut siltä osin etukäteen selvä. Tällä toimintamallilla hän näkee itsekkin olevan merkitystä toiminnalleen. Yrittäjäksi hän aikoi jo aiemmin, jolloin tarjosi koekappaletta eräaseen hankkeeseen ja olisi ryhtynyt yrittäjäksi jos kaikki olisi mennyt ajatellulla tavalla.

Henkilötekijät vastaavat hyvin mallin antamaa ennakkokuvaa. Saatuihin tietoihin on liitettävä yksittäisten seikkojen suhteen lievä varaus. Yrittäjäuralle siirtyminen oli hänelle jossain määrin pakon sanelemaa. Yrittäjällä on vielä menossa sopeutumisvaihe ja halu vakuuttautua siitä, että 'kyllä minä pärjään'. *"Kyllä uskon että osaan nämä työt eikä minulla mitään sellaista olennaista hätää ole". "...kyllä minä tykkään riskeistä ja pitääkin tykätä, sillä yrittäjyydenkin on riskin ottamista..."* Tämä vaikuttaa ainakin lievästi vastausten sisältöön. Henkilönä M on ammattitaitoinen ja alallaan kokenut. Hän luottaa kykyihinsä toimia yrittäjänä. Pelkästään luonteensa vuoksi hän ei usko olevansa yrittäjänä, vaikka uskoo olevansa yritteliäs ja kekseliäs luonne. Pelkkä rahanhimokaan ei selitä yrittäjyyttä, tärkeämpää oli saada sopivia ja mielekkäitä haasteita.

Tilannetekijöitä tarkasteltaessa painottuvat entisestä mieleisestä tilanteesta pois työntäneet 'push'-seikat. Huhut työnantajan vaikeuksista laukaisivat yrittäjäksi ryhtymisen. Entinen työnantaja fuusioitiin ensin Valmetin laivanrakennukseen, ja sen jälkeen Wärtsilä-Meriteollisuuteen, joka puolestaan itse sitten teki konkurssin. Yrittäjyydelle ei yrittäjän itsensä näkökulmasta ollut muita vaihtoehtoja. Muut mahdollisuudet olivat eri syistä vastenmielisiä. Lisäksi yrittäjä on erikoistunut ammatillisesti kapealle sektorille, joten joka suhteessa sopivan työpaikan löytämisessä olisi ollut vaikeuksia.

Subjekttiivinen todellisuus, eli tulkinta asioista, painottaa juuri valinnanmahdollisuuksien suppeutta: joko vastenmieliseen tehtävään tai yrittäjäksi. Toisaalta yrittäjällä on hyvä ammattitaito ja osaamista tuotteiden ja asiakkaiden suhteen. Lisäksi hänellä on positiivinen itseluottamus mahdollisuuksiinsa alalla. Yrittäjän päämäärät ovat välineellisiä, hän haluaa kymmenen vuoden tähtämellä turvata taloudellisen asemansa ja jäädä sitten eläkkeelle. Yrittäjyys mahdollistaa myös hänelle tarpeellisen itsenäisyyden ja vapauden, johon hän ehti tottua ollessaan edellisessä paikassa.

Intentio ja sitoutuminen yrittäjyyteen, esikäynnistysvaihe, on kaikkiaan vienyt aikaa 3-4 vuotta. Yrittämisajatus oli vähitellen tullut yhä todentuntuimmaksi, kun edellisen työnantajan vaikeudet alkoivat näkyä. Koemarkkinointia oli jo edellisen työnantajan palveluksessa oltaessa.

Yrittäjyys on realisoitunut vanhan työnantajan toimialalle, tuotteet, asiakkaat ja teknologia on pääosin samaa.

YLEISET TAUSTATEKIJÄT

Työkokemus, yleistausta

- 1970 laivanrakennusinsinööriksi
- Telakkateollisuuden kokemusta
- Varusteluinsinöörinä ja suunnittelutehtävissä
- Uuden kansikoneosaston perustaja ja johtaja
- Kokemusta nykyisen kaltaisten tuotteiden suunnittelusta
- Kokonaisvastuu työssä kuten yrittäjällä, paperityöt vain puuttuivat
- Suuri toiminnan vapaus, osaamisen kehittyminen
- Työssä jo 2/3 —osaa yrittäjyyttä'
- Ensimmäinen oma yritys

Perhetausta

- Oma isä laivanrakennusalan alihankkija

Roolimallit

- Useat entiset kollegat nyt yrittäjiä
- Oma kiinnostus alalle. Isän toiminta antoi konkreettiset tiedot alasta jo nuorena

HENKILÖTEKIJÄT

Persoonallisuus

- Voimakas luonne
- Ei anna helposti periksi
- Jalat maassa, konkreettinen, kätevä
- Seurallinen
- Liikunnallinen

Hallinta

- Kokee olevansa oman elämän ohjissa
- Onnistumisesta kiitos itselle

Riskisuuntatuneisuus

- Kertoo pitävänsä riskeistä

- 'Yrittäjyys on riski'
- 'Jokaisessa kaupassa on riski'
- Tarkka taloudenpito ja seuranta pienentää riskiä
- Investoinnit minimissä
- Sijoitukset mitoitettu resursseihin nähden
- Riski on haaste ja 'suola'
- Riski ei tunnu suurelta
- Haluaa monipuolistaa toimintaa riskien pienentämiseksi
- Monipuolinen oma osaaminen pienentää riskiä

Suoriutumistarve

- Kohtalaisen suoriutumismotivoitunut
- Ahkeruus ei itseisarvo, tärkeää tehdä oikeita asioita, saada tuloksia

Autonomian ja vallanhalu

- Haluaa vaikuttaa asioihin ja tehdä päätöksiä
- Vapaus tärkeää, pois 'työn ikeestä'
- Vapausasteet oman elämän suhteen tärkeitä

Arvostukset

- Mukava elämä, pienet nautinnot
- Työnteko ei kaikki kaikessa
- Vapaa-aika tärkeää

OBJEKTIIVINEN TODELLISUUS

Työtilanne

- Laaja-alainen entinen työ
- Työnantaja konkurssiin, fuusio Wärtsilään
- Vaihtoehtoina yrittäjyys tai Wärtsilä-Meriteollisuus
- Muita saman alan paikkoja ei juuri tarjolla

Sosiaalinen marginaalisuus

- Ei sosiaalista marginaalisuutta
- Ikä ja erikoisammattitaito vaikeuttavat sijoittumista
- Sosiaalinen verkko osittain hajonnut

Yksittäiset tapahtumat, tilannetekijät

- Työpaikan konkurssi ja fuusiointi
- Entisen yrityksen erikoisosaamisen hukkaaminen

Yrittäjämysteisyys

- Ympäristö positiivinen
- Joitakin kateita ympäristössä

SUBJEKTIIVINEN TODELLISUUS

Päämäärät

- Yritys väline -> työtä 10 vuotta, sitten myynti
- Tavoitteena varallisuus eläkepäiville tai vapaammalle elämälle
- Haluaa tehdä sitä mitä parhaiten osaa

Tilanteet

- Ajolähtötilanne
- Entinen työ haastava ja mielenkiintoinen, hyvä viihtyvyys

- Uusi työvaihtoehto kapea-alaisempi, ei houkutteleva
- Hyvät suhteet toimittajiin ja asiakkaisiin

Keinot

- Yrittäjyys
- Wärtsilä

PUNNINTA

- Wärtsilään meno tuntui epätyydyttävältä vaihtoehdolta
- Yrittäjyys omassa mielessä vapaampaa ja haastavampaa
- Taloudellisen hyvinvoinnin mahdollisuus
- Koetellut tiedot ja taidot alalta, osaaminen

INTENTIO ja SITOUTUMINEN

- Harkintaa 3-4 vuotta
- Koeluonteinen tarjous jo vanhassa paikassa ollessa -> ei vielä yrittäjäksi
- Pohdinta voimistui emoyhtiön konkurssihuhujen myötä
- Yritysjätös oli koko ajan selvä
- Toimintasuunnitelma valmiina ennen irtisanoutumista
- Kouluttautuminen yrittäjäksi ja muutaman kuukauden valmistautumisaika

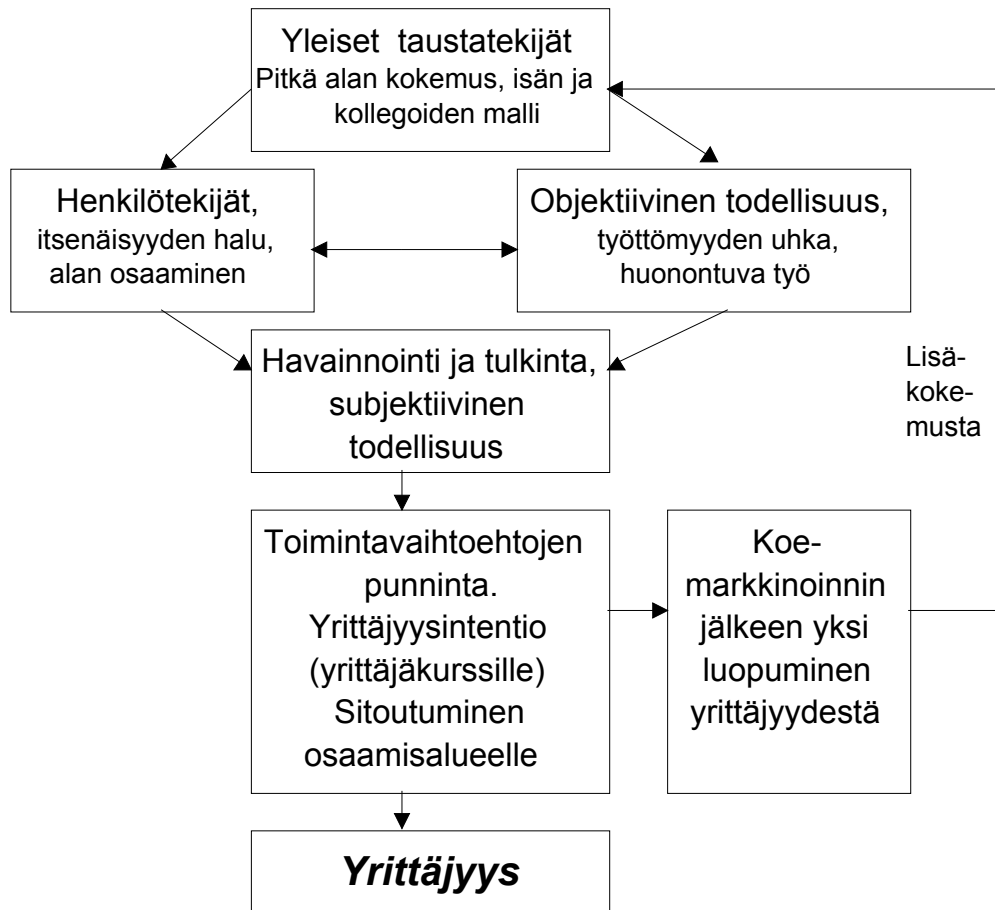
YRITTÄJYYS

- Perustaminen 1989 keväällä, varsinainen toiminta syksyllä 1989
- Turun yliopiston yritys- ja tuotekehityskurssi
- Vapaaehtoinen irtisanoutuminen -> nimellinen työttömyys -> 6kk starttiraha
- Palkkaa itselle vasta vuoden päästä
- Työ yllättävän erilaista ilman aputyövoimaa, rutiinit työllistävät
- Yrittäjätyyppinä innovaattori
- Enemmän käsityöläinen kuin manageri tai perinteinen yrittäjä

Palaute yrittäjältä

Jälkihaastattelussa M:llä oli tilaisuus tutustua liitteessä esitettyyn keskustelun tiivistelmään. Hän tarkasti ja hyväksyi sen sisällön todeten sen pitävän paikkansa. Sen jälkeen M:lle esitettiin tulkinta hänen yrittäjäksi ryhtymisestään mallin kuvaa apuna käyttäen. Haastateltava hyväksyi mallin itseään kuvaavaksi "*kyllä se näin on [...] kyllä toi on todenmukainen*", ja muistelee kuinka yrityksen käynnistymisvaiheessa hänellä ei ollut oikeastaan omasta mielestään kuin kaksi vaihtoehtoa, joko epämieluisaan työhön tai yrittäjäksi.

Johtopäätös: M on siis asiaa pohdittuaan tullut tulokseen, että hänen on parasta ryhtyä yrittäjäksi, jotta hän saavuttaisi haluamansa tavoitteet, tai paremminkin välttäisi epämiellyttäväksi kokemansa siirtymisen uuden työnantajan palvelukseen. Tähän tulkintaan hän on tullut arvioituaan päämääriään, omaa tilannettaan ja eri keinoja kykyjensä ja kokemuksensa valossa.



Kuva 30. Laivainsinööri M:n yrittäjäksi ryhtyminen.

Henkilötekijät ja tilannetekijät ovat olleet kontingenteja yrittäjäksi ryhtymisen kannalta: hänellä on ollut edellytykset ja motivaatio yrittää, toisaalta tilanne on pakottanut tekemään ratkaisun puoleen tai toiseen. Paremmalta tuntunut vaihtoehto tuli valituksi. Yrittäjäksi ryhtyminen voidaan siis ymmärtää mallin avulla kun preferenssiin vaikuttaneet M:n tausta- henkilö- ja tilannetekijät sijoitetaan siihen.

Urheiluvälinekauppias P

P on 29-vuotias ekonomi, joka toimii pääkaupunkiseudulla suuren urheiluja vapaa-ajanliikkeen omistajajohtajana. Yrityksen hän omistaa yhdessä vaimonsa kanssa. Yrittäjäuralle hän siirtyi suuren keskusliikkeen palveluksesta. Yrittäjyys oli hänelle omasta mielestä paras vaihtoehto monien hyvin mahdollisuuksien joukosta.

Urheiluvälinekauppias P:n **yleiset taustatekijät** ovat mallin kanssa yhteensopivia sikäli, että ne ovat antaneet henkiset tiedot ja taidot toimia yrittäjänä, ja toisaalta myös luoneet otollisen lähtötilanteen toiminnalle. Hän ei ole perheensä esikoinen, mutta on saanut yritteliään toimintamallin maanviljelijävanhemmiltaan. Lisäksi P on ollut tietoinen saman toimintamallin onnistumi-

sesta muiden saman alan yrittäjien kohdalla, joten tässä mielessä positiivisia roolimalleja on ollut. Valmistuttuaan ekonomiksi 1986 hän on ollut erilaisissa kaupan alan tehtävissä.

Henkilötekijät ovat mallin mukaisia. Yrittäjän persoonallisuuden piirteet ovat haastattelun ja havainnoinnin perusteella hallinnan, riskisuhtautumisen, suoriutumistarpeen ja autonomian halun suhteen 'yrittäjämäisiä'. Tärkeimpänä korostuvat eettiset arvot ja arvostukset, joiden suhteen P joutui ristipaineseen edellisessä työpaikassaan. Tausta on antanut P:lle taitoja ja kykyjä toimia yrittäjänä ja toisaalta muokannut hänen maailmankuvaansa ja antanut itseluottamusta.

Tilannetekijät ja henkilötekijät ovat kontingentit mallin mukaisesti. Vaikkakaan P:llä ei hyvän koulutuksensa ja henkilökohtaisten ominaisuuksien vuoksi olekaan ollut työttömyyttä tai työttömyyden uhkaa, on silti nähtävissä selviä vanhasta organisaatiosta pois työntäviä seikkoja. Nämä tilannetekijät olivat merkittäviä nimenomaan suhteessa P:n arvomaailmaan ja moraaliin. Positiivisten esikuvien puute ja moraalinen tyytymättömyys synnyttivät painetta vaihtaa paikkaa. Hänen tekemänsä sisäinen siirtohakemus aiheutti konfliktin sen aikaisen esimiehen kanssa, jonka jälkeen yrittäjäksi hakeutuminen tapahtui. Yrittäjyys taas houkutteli sen sisältämien myönteisten arvolatausten vuoksi. Ratkaisu yrittäjyyden suuntaan ei ollut pakon sanelema, sillä muita hyväpalkkaisia ja mielenkiintoisia töitä olisi ollut tarjolla. Oma tahto oli selvästi tilannetta tärkeämpää päätöksen syntymiselle. Yrityspaikkaa tarjottiin nimenomaan P:lle, joten tältä osin henkilötekijöillä ja tilannetekijöillä on tiukka yhteys.

Subjektiiivinen todellisuus ja vaihtoehtojen punninta

P:n näkemys oli, että hän ei halua pyrkiä perinteisellä ekonomin uralla kohti ulkokohtaisia päämääriä, vaan on mieluummin itsenäisenä yrittäjänä. Yrittäjän roolissa hänen on mahdollista tehdä moraalisesti ja eettisesti kestäviä päätöksiä, joista saa myös itse kantaa vastuun. Yrittäjyys houkuttelee myös mahdollisten taloudellisten palkkioiden vuoksi, joskaan raha ei ole tärkein motiivi.

Ratkaisu syntyi mallin kuvaamalla tavalla henkilön ja tilanteen vuorovaikutuksesta. Toinen henkilö olisi ehkä preferoinut erilaisia asioita, toisaalta samaa tilanteiden kokoonpanoa ei olisi syntynyt kenellekään muulle.

Punnintavaihe oli korostetun huolellinen ja rationaalinen. P halusi toisaalta itselleen mieleisen ja haluttavan työnkuvan, toisaalta hän halusi luoda edellytykset taloudelliselle riippumattomuudelle joskus tulevaisuudessa. Houkutus-ta yrittäjäksi lisäsi P:n positiivinen perusasennoituminen yrittäjän työtä kohtaan.

Runsasta puoltatoista vuotta ennen toteutunutta yrittäjyyttä hieman vastavaa tilaisuutta harkittiin huolellisesti. Silloin se kaatui melko pintapuolisen tutkiskelun jälkeen. Ajatus jäi edelleen hautumaan.

Lopullinen intentio- ja sitoutumisvaihe oli vain muutaman kuukauden mittainen. Mitään soutamista ja huopaamista ei ollut. Yrityksen merkittävän osake-erän ostosta neuvoteltiin muutamia kuukausia. Loput osakkeet P hankki noin vuotta myöhemmin. Varsinainen yrittäjätoiminta on vastannut ennakkokäsitystä, joskin työmäärä on tuntunut yrittäjästä yllättävän suurelta.

YLEISET TAUSTATEKIJÄT

Työkokemus, yleistausta

- Opinnot kauppakorkeakoulussa
- Kaupan keskusliikkeen eri tehtäviä n. 2 vuotta
- Sosiaalinen kontakti vapaa-ajan kauppaan
- Vakava yrittäjäuran punninta 1½-2 vuotta ennen toteutunutta yrittäjyyttä

Perhetausta

- Vanhemmat maanviljelijöitä
- Arvostus kovaan työhön ja ahkeruuteen
- Nuorin neljästä lapsesta

Roolimallit

- Ei suoranaista yrittäjäesikuvaa
- Tieto saman perusstrategian onnistumisesta muilla

HENKILÖTEKIJÄT

Persoonallisuus

- Kasvanut vähitellen kohti yrittäjyyttä

Hallinta

- Vahva internaalisuus
- Kaikki ei aina kuitenkaan itsestä kiinni

Riskisuuntautuneisuus

- Näkee riskin -> ei pidä suurena
- Ei hae riskin jännitystä
- Ei peluri

Suoriutumistarve korkealla

- Haluaa saada haasteita
- Haluaa tehdä asiat hyvin
- Työtyytyväisyys tärkeää

Autonomian ja vallanhalu

- Haluaa saada autonomian, jotta voi toimia omien näkemysten mukaan
- Valta ei itsetarkoitus
- Ei nauti komentelusta, delegoi mieluummin

Arvostukset

- Yrittäjämyönteiset perusasenteet
- Moraali ja etiikka

- Halu rehellisyyteen ja reiluun peliin
- Halu pitää arvoista kiinni
- Raha ei keskeinen elämänarvo
- Luopunut tavoittelemasta normaalia urakehitystä
- Elämän eri osa-alueiden oltava tasapainossa

OBJEKTIIVINEN TODELLISUUS

Työtilanne

- Ei työttömyyttä tai työttömyyden uhkaa
- Muita töitä tarjolla hyvin
 - samassa yrityksessä
 - toisissa yrityksissä
- Muita saman alan yrityksiä tarjolla

Sosiaalinen marginaalisuus

- Ei sosiaalista marginaalisuutta
- Urakehitys lupaava
- Yrittäjyys ei pakkoratkaisu

Yksittäiset tapahtumat

- Konflikti esimiehen kanssa —ei halunnut riidellä, mieluummin muualle töihin

Yrittäjämönteisyys

- Ympäristö suhtautui positiivisesti yrittäjyyteen

Tilannetekijät

- Tarjottiin mahdollisuutta kauppiaksi
- Sisäinen ristiriita työssä oman etiikan ja periaatteiden kanssa
- Ei positiivisia esikuvia työpaikalla, päinvastoin

SUBJEKTIIVINEN TODELLISUUS

Päämäärät

- Urheiluvälinekaupassa elämäntavan makua
- Halu itsenäisyyteen, riippumattomuuteen, eikä pakkoa väärin kompromisseihin muiden takia
- Lupaava taloudellinen tulevaisuus
- Halu elää oman arvomaailman mukaan

Tilanteet

- Houkutteleva tarjous
- Runsaasti tietoa tarjolla
 - Taloudellista taustatietoa
 - Keskustelut saman alan yrittäjien kanssa
- Mahdollisuus valita eri yritysten ja työpaikkojen välillä
- Tyytymättömyys nykyiseen työpaikkaan, viihtymättömyys

Keinot

- Käsitys siitä, että yrittäjänä voi
 - Toimia itsenäisesti ja riippumattomasti
 - Toimia sopusoinnussa oman arvomaailman ja etiikan kanssa
- Yrittäjyys väline ja päämäärä

- Yrittäjyys hyvä yhdistelmä eri tekijöistä

PUNNINTA

- Huolellinen tarkka punninta
- Omasta mielestä sitova ratkaisu
- Rationaalinen päätöksenteko
- Kiinnostus alaan
- Positiivinen perusasenne yrittäjyyteen
- Halu yrittää

INTENTIO

- Oma tahto selvästi ympäristötekijöitä tärkeämpää
- Kun päätös syntyi, siinä pysyttiin
- Neuvottelut yrityksestä alkoivat 4-5 kk. ennen sopimusta
- Ennakkokuva yrittäjyydestä aika oikea, työmäärä todellisuudessa suurempi

SITOUTUMINEN

- Päätöksestä yrittäjäksi tulemiseen aikaa noin vuosi
- Työskentely tulevassa yrityksessä, tutustuminen tehtäviin

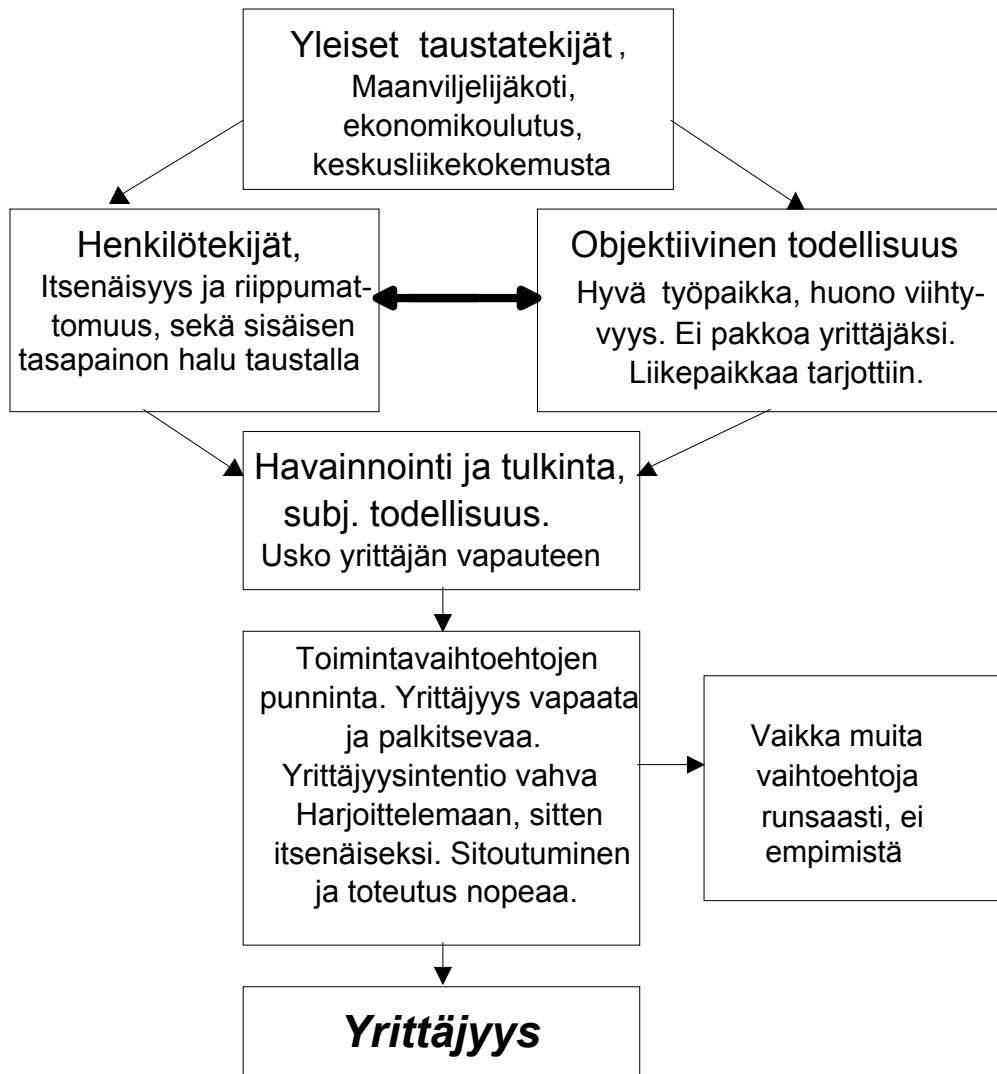
YRITTÄJYYS

- Yrittäjänä nyt kaksi kuukautta

Palaute yrittäjältä

Aiemmasta keskustelusta tehtyä purkutekstiä lukiessaan P sanoo: *"Kyllä minä siihen nimeni pistäisin. Oikeastaan sillä tavalla on jo vähän unohtanut, mitä siinä vaiheessa on tullut puhuttua. Jotenkin on jopa aika liikuttavaa lukea, että kuinka ne vielä käyvät ajatukset yksiin sen kanssa, mitä silloin on tullut sanottua."* Kun hänelle esitetään malli yrittäjäksi ryhtymisestä ja sijoitetaan häntä kuvaavat seikat sen elementeiksi P toteaa: *"Kyllä minun on hyvin helppo sijoittaa itseni tuohon kaavioon, sillä tavalla, että näitä vaikuttavia tekijöitä on ainakin miljoona, tai satatuhatta, mutta joka tapauksessa pelkistettynä se menee juuri näin, tämä evoluutio tähän lopputulokseen päädyttyään. Kyllä minä olen tämän valmis hyväksymään, tämän ajatuksen kulun".*

Puhtaaksi piirretystä versiosta: *"Kyllä minä nimeni pistäisin tähän alle. Tämä on hyvin helposti ymmärrettävä ja yksinkertaistettu kaavio siitä, miten tämä todella tapahtuu. Ainakin minun kohdalla on tapahtunut näin".*



Kuva 31. Urheiluvälinekauppias P:n yrittäjäksi ryhtyminen.

Johtopäätös: Malli toimii yrittäjä P:n tapauksessa hyvin. Ulkopuolisen on mahdollista saada sen avulla melko hyvä käsitys toiminnan juonesta ja sisäisestä rakenteesta. Tärkeimpänä hyväksymiskriteerinä voidaan pitää sitä, että yrittäjä itse voi samastua siihen: *"Kyllä minä tästä ajatuskulusta itseni ja oman tilanteeni tunnistan ihan täysin"*.

Huoltamoyrittäjä K

Koneautomaatioinsinööri K toimii haastatteluhetkellä suurella etelä-suomalaisella paikkakunnalla franchising-keijussa huoltamokauppiaina.

K:n **yleiset taustatekijät** ovat mallin esittämällä tavalla vaikuttaneet positiivisesti sekä yrittäjän maailmankuvaan, että hänen reaalisiin mahdollisuuksiinsa ryhtyä yrittäjäksi. Hänen insinöörin koulutuksensa ja aiempi työkokemuksensa antaa edellytykset toimia tämän alan yrittäjänä. Vanhempien yrittäjätoiminta samalla alalla on vaikuttanut K:n tietoisuuteen mahdolli-

suudesta yrittää menestyksekkäästi tällä alalla. Toisaalta yhteydet franchising-päämieheen ovat olleet perheen kautta suorat ja mutkattomat. Itse hän arvelee, että tuskin olisi yrittäjänä ellei perheessä olisi muita yrittäjiä. Taustatekijät määrittävät siis sekä henkilö-, että tilannetekijöitä.

Henkilötekijöissä ei ole sellaisia seikkoja, jotka olisivat erityisesti ajaneet yrittäjän uralle. Muussakin työssä hän olisi voinut olla. Kuitenkin K:n haastattelussa esiin tulevat ja havainnoitavat piirteet vastaavat hyvin mallia rakennettaessa hahmoteltuja yrittäjän piirteitä ja ominaisuuksia. Haastattelussa korostui halu vapaaseen ja itsenäiseen työntekoon, autonomiaan, sekä melko voimakas suoriutumisen tarve. Muodollinen status ei kiinnosta.

Tilannetekijät vaikuttivat erilaisten uravaihtoehtojen etsimiseen. Kun yrittäjäyksiö syntyi, niin silloisella paikkakunnalla ei ollut insinöörikoulutusta vastaavaa *mieleistä* työtä tarjolla. Varsinaista työttömyyttä tai sen uhkaa ei ollut. Myöskään mikään erityinen kimmoke ei käynnistänyt yrittäjäyksiötä, vaan kyseessä oli hidas kypsyminen. Hyvät taustatekijöiden (perhe) johdosta syntyneet yhteydet öljyalan ihmisiin tekivät tilanteen suotuisaksi. Franchising-yrittäjänä pääomatarve oli pieni, eikä aloittamiseen liittynyt mainittavaa riskiä. Tilanne on sidoksissa yrittäjän henkilöön, sillä se syntyi oman aktiivisen toiminnan tuloksena. Yrittämismahdollisuutta tarjottiin nimenomaan hänelle, eikä kenelle tahansa. Tilanne ja henkilö ovat siis sidoksissa toisiinsa kontingentilla tavalla; ilman sopivaa toista elementtiä ei olisi ollut toistakaan.

Subjektiiivinen todellisuus ja vaihtoehtojen punninta. Yrittäjä halusi päästä mielekkääseen ja innostavaan työhön. Tämä olisi toisen palveluksessa edellyttänyt paikkakunnan vaihtoa. Lisäksi toivomuksena oli itsenäinen ja vapaa työ. Opiskeluaikana oli vähitellen muodostunut näkemys, että jollei todella houkuttelevaa työtä toisen palveluksessa löydy, K ryhtyy yrittäjäksi. Tieto yrittämismahdollisuudesta osaltaan laimensi pyrkimyksiä hakea palkkatyötä.

K:lla oli selvä ja todenmukainen käsitys yrittäjän työstä seurattuaan vanhempiansa toimintaa. Kun aloittamismahdollisuus tarjoutui, se oli helppo ottaa vastaan. Yrittämisen taloudellinen riski oli pieni ja toimintamalli oli entuudestaan selvillä. Öljy-yhtiö antoi runsaasti päätöksentekoon tarvittavaa taloudellista ja muuta tietoa. Yrittäjäyksiö näytti siis olevan toimiva keino päästä alkuun ja välttää toisen palveluksessa maksetut heikohkot alkupalkat. Kokonaisuutena ottaen punninta siis perustui melko hyviin ennakkotietoihin, sekä toivomukseen löytää itselle sopiva, mieluisa, vapaa ja kohtuullisen hyvin palkattu työ.

Toimintavaihtoehtojen punninta on siten ollut mallin kuvaamalla tavalla henkilön ja päämääristä, tilanteesta ja keinoista muodostetun mielikuvan ohjaamaa.

Sitoutumisvaiheessa ei tapahtunut taloudellista sitoutumista yritykseen ennen itse perustamista. Yrittäjyys oli ollut mielessä jo kauan, joten varsinainen intention syntyhetkeä on vaikea jäljittää.

Varsinainen **yrittäjyys** ja yritystoiminta oli helppo aloittaa selvien esimerkkien ja öljy-yhtiöltä saadun tuen avulla. Toiminta aloitettiin vanhassa jo toimivassa liikepaikassa, jonka toiminta oli vakiintunut tietylle tasolle. Nyt yrittäjä on siirtynyt uuteen suurempaan paikkaan. Tavoitteena on tulevaisuudessa joskus päästä hieman enemmän sivuun käytännön toiminnasta, nyt toiminta muistuttaa selvästi käsityöläistyypistä yrittäjyyttä.

YLEISET TAUSTATEKIJÄT

Työkokemus, yleistausta

- Tekninen opisto, koneinsinööri
- Työssä opiskeluaikana erilaisissa suorittavissa töissä

Perhetausta

- Isä ja äiti huoltamoyrittäjänä samalla seudulla
- Anoppi yrittäjänä aikaisemmin
- Nuorempi veli huoltamalla töissä, aloittaa luultavasti oman

Roolimallit

- Isän toiminta samalla alalla
- Tieto mahdollisuuksista perustaa uusi huoltamo
- Jos perhepiirissä ei yrittäjiä, tuskin yrittäjänä
- Ei halua matkia muita, vaan ottaa oppia muiden virheistä

HENKILÖTEKIJÄT

Persoonallisuus

- Entinen aktiiviurheilija
- Seurallinen
- Hieman aggressiivinen
- Vahva itseluottamus

Hallinta

- Yrittäjänä onnistuminen omissa käsissä
- Ratkaisut, erityisesti henkilökysymyksissä tärkeitä
- Epäonnistumiset ehkä mielellään muiden tekijöiden syytä

Riskisuhtautuminen

- Ryhdyttäessä hyvin pieni riski
- Vain omat palkat uhattuna
- Tieto yrityksen aiemmasta kehityksestä
- Ennusteet uudesta paikasta
- Haluaa karttaa riskien ottamista
- Raha tavarassa, omat investoinnin minimissä
- Näkee omat mahdollisuutensa jonkin verran muita alan yrittäjiä parempana

Suoriutumistarve

- Ei työhullu, mieluummin vähän laiska

- Tekee mielellään paljon työtä ja pitkää päivää
- Hyvin suorittaminen ei itseisarvo, mutta tarpeellista menestykselle
- Haluaa asettaa itselleen uusia tavoitteita kuten urheilussa
- Ei osaa ajatellakaan, ettei pyrkisi eteenpäin
- Haluaa tehdä työt valmiiksi

Autonomian ja vallanhalu

- Arvostaa vapautta
- Haluaa riippumattomuutta
- Ei kaipaa valtaa, voi päättää yrityksen asioista vapaasti
- Voisi olla toisenkin palveluksessa

Arvostukset

- Ei halua titteleitä
- Haluaa asioita, joita yrittäjänä voi saada

OBJEKTIIVINEN TODELLISUUS

Työtilanne

- Ei työttömyyttä tai sen uhkaa
- Ei mieleistä työtä tarjolla paikkakunnalla
- Ei halua muuttaa

Sosiaalinen marginaalisuus

- Ei sosiaalista marginaalisuutta
- Työtä ja etenemismahdollisuuksia tarjolla

Yksittäiset tapahtumat

- Ei yksittäistä tapahtumaa, vaan hidas kypsytminen

Yrittäjämysteisyys

- Perhe suhtautui myönteisesti
- Öljy-yhtiö antoi hyvää tukea

Tilannetekijät

- Hyvät käytännön yhteydet öljyalan ihmisiin
- Tarkkaa tietoa tarjolla vanhana hankitun yrityksen toiminnasta
- Hyvät ennusteet uuden paikan valinnan pohjaksi
- perhe huollettavana, tarve tienata

SUBJEKTIIVINEN TODELLISUUS

Päämäärätieto

- Halu mielekkääseen työhön, hyvä ansiotaso
- Ennakkopäätös: Jos ei löydy todella hyvää palkkatyötä -> yrittäjäksi

Tilannetieto

- Riskitön aloitusmahdollisuus
- Pieni pääoman tarve
- Uhattuna vain oma tili
- Ei halua muuttaa paikkakuntaa

Välinetieto

- Hyvät konkreettiset tiedot yrittäjyydestä
- Tieto yrittäjyyden toimivuudesta
- Yrittäjyydellä välttää huonot alkupalkat

- Yrittäjyys hyvä keino saavuttaa niitä asioita, joita haluaa
- Yrittäjyys on hommien tekemistä omaan laskuun
- Voisi olla toisen palveluksessa jos saisi tehdä hyvin vapaasti

PUNNINTA

- Mahdollisuuksia helppo arvioida etukäteen, runsaasti tietoja käytössä
- Isän kokemukset
 - Käytännön kokemusta huoltamoalasta
 - Tieto työn sisällöstä
 - Kokemusta uuden liikkeen perustamisesta
- Hyvät ennakkotiedot yhtiöltä

INTENTIO

- Tieto yrittäjyysmahdollisuudesta melko kauan
 - Vaikutti asenteisiin palkkatyötä kohtaan
 - Vaikutti työnhakuun estävästi
 - Ajatus alkoi realisoitua työnhakuvaiheessa
- Vapautuvan liikepaikan odottelua
- Odottelua oli tiedossa ehkä vuosikin
- Väliaikaiseksi ajateltu työpaikka hankittu
- Toteutui sattumalta hyvin nopeasti

SITOUTUMINEN

- Ei aineellista sitoutumista etukäteen
- Neuvottelut yhtiön kanssa muutamia kuukausia
- Ajatuksissa yrittäjyys houkuttelevana jo kauan aikaa

YRITTÄJYYS

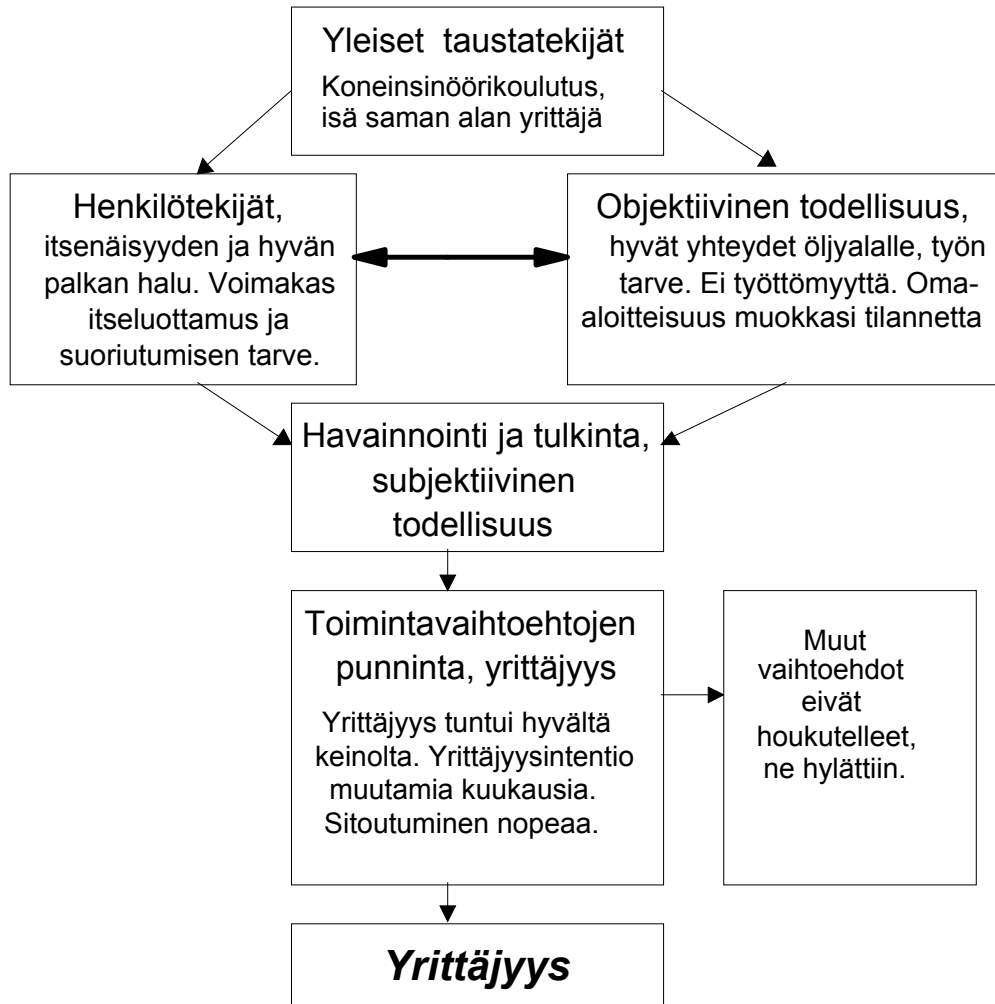
- Itse perustamisprosessi oli helppo
- 1.9.1988 aloittaminen 23 vuotta vanhassa toimivassa yrityksessä
- Pitää itseään käytännössä käsityöläistyypisenä yrittäjänä, mutta haluaisi enemmän taustalle
- Yrittäjyydessä yllättävän paljon työtä ja erilaisia hoidettavia asioita

Palaute yrittäjältä:

K:n yrittäjäksi ryhtyminen on hyvin ymmärrettävissä mallin avulla. Yrittäjyys oli hänen omasta mielestään paras tarjolla ollut keino saavuttaa toivotuja asioita. Tämä näkemys on taas ymmärrettävissä tarkastelemalla henkilö- ja tilanetekijöiden vaikutusta yhdessä. Ne puolestaan ovat yhteydessä K:n yleisiin taustatekijöihin.

Jälkihaastattelussa hän kiinnittää huomiota yrittäjyyttä koskeneen harkinnan optimistisuuteen. Mikäli taloudellinen tilanne olisi ollut silloin yhtä huono, muita työvaihtoehtoja olisi varmasti harkittu huolellisemmin. Toisen haastattelun lopussa yrittäjälle esitettiin koosteena teoreettiseen malliin perustuva tulkinta hänen yrittäjäksi ryhtymisestään. Se esitettiin graafisessa muo-

dossa ja samalla sitä selittäen. Yrittäjä katsoi mallin kuvaavan omaa yrittäjäksi ryhtymistään. Huomiota kiinnitettiin siihen, ettei tässä yksittäisessä tapauksessa ollut mitään ajallisia takautumia, vaan prosessi meni kerralla läpi. K huomauttaa lisäksi, että subjektiivinen todellisuus ja vaihtoehtojen punninta kietoutuvat käytännössä erottamattomasti toisiinsa. Samalla kun mielikuva asioista syntyy, niille syntyy myös preferenssijärjestys.



Kuva 32. Huoltamoyrittäjä K:n yrittäjäksi ryhtyminen.

Johtopäätös: K:n yrittäjäksi ryhtymispäätös oli tässä tapauksessa seurausta elämänvaiheen, tavoitteiden, ja oman toiminnan tuloksena tarjoutuneesta tilaisuudesta. Voidaan siis sanoa taustatekijöillä (mm. yhteydet alalle isän kautta), henkilötekijöillä (tavoitteet, toiveet) ja tilannetekijöillä (työntarve, mahdollisuuden tarjoutuminen) olleen sellaisen yhteensopivuuden, että yrittäjyys oli luonnollinen ratkaisu. Yrittäjä K:n yrittäjäksi ryhtymisen 'juoni' voidaan siten ymmärtää ulkoa käsin mallin avulla. Lisäksi mallin pääelementtien ja tarkasteltavan yrittäjän antamat tiedot vastaavat lähes yksiselitteisesti toisi-
aan.

Elintarvikekauppias V

Vuonna 1959 syntynyt kauppias V toimii yrittäjänä keskisuudessa kaupungissa. Liike on vanhempien aloittama. Se siirtyi V:lle sukupolvenvaihdoksen kautta. Mitään pakkoa tämä liikkeen ottamiseen ei ollut, mutta se oli helppo ja luonnollinen toimintavaihtoehto. V oli jo hoitanut liikettä itsenäisesti jonkun aikaa, joten hänellä oli hyvät ja tarkat tiedot työn sisällöstä.

V:n **yleiset taustatekijät** ovat yrittäjyyteen suuntaavia. Hän on yrittäjäperheen vanhin poika ja työskennellyt sukupolvenvaihdoksen kautta haltuunsa ottamassaan yrityksessä jo 13 vuoden ajan. Ajan kuluessa hänen tietonsa ja taitonsa yrittäjyyden suhteen ovat tulleet monipuolisiksi. Hän on nähnyt käytännössä yrittäjyyden kaikki puolet. Työkokemusta on täydennetty perusteellisella kouluttautumisella, joka on tähdännyt yrittäjäuralle yleisesti. Taustatekijät ovat vaikuttaneet merkittävästi sekä henkilötekijöihin, että tilanetekijöihin.

Taustatekijöiden yhteys **henkilötekijöihin** on selvä. Henkilötekijöistä korostuu yrittäjän taustan tuoma alan osaaminen. Ulkopuolisen on mahdotonta sanoa, oliko muna vai kana ensin, mutta V on luonteeltaan 'yrittäjämäinen'. Oman tulkintansa mukaan V on ollut suuntautunut yleensä yrittäjyyteen, joten on todennäköistä, että hän olisi yrittäjänä joka tapauksessa perheyrityksen jatkamisesta riippumatta.

Se että hän jatkoi nimenomaan perheyrityksessä johtui osaltaan **tilannetekijöiden** suotuisuudesta. Perheen yrityksessä jatkaminen oli luonnollista, koska se oli tarjolla. Samoin sosiaaliset- ja asumissyöt puolsivat paikkakunnalla pysymistä. Työttömyyttä tai sen uhkaa ei ollut nähtävissä. Myös muita yrityksiä oli tarjolla, joten mitään pakkoa nimenomaisesti tähän yritykseen ei ollut. Yrittäjyyden ulkoisia edellytyksiä tarkasteltaessa korostuu valinnan suhteellisen suuri vapaus. Luonnollisesti perheyrityksen jatkamiseen oli olemassa lähiympäristön odotuksia. Tilanteen hyväksikäyttö vaati sopivia henkilötekijöitä. Yrittäjyyden taustalla on selvästi kontingenssi tilanteen ja henkilön välillä.

Subjekttiivinen todellisuus ja vaihtoehtojen punninta. Yrittäjyyden taustalla on kimppu syitä, joista tärkeimmäksi V nimeää halun itsenäisyyteen taloudellisesti, sekä vapauden työn ja oman ajan sisällön määräämiseen. Myös mahdollisuus edetä ammatillisesti ja henkisesti on hänelle tärkeää. Voidaan sanoa, että yrittäjänä hän toteuttaa itseään työn kautta. Elämäntilanne on vaikiintunut mukavalla tavalla, joten yrittäjäksi ryhtyminen palvelee myös nykytilanteen pysyttämistä hyvänä. Aloittamistilanteen V näkee melko suotuisana.

Vaihtoehtoina olisivat olleet palkkatyöt toisen palveluksessa, yrittäjyys muualla, tai tämän yrityksen ottaminen. Palkkatyöt eivät ole poissa laskuista, mutta itsenäinen asema olisi ollut välttämätön edellytys. Vaihtoehtoja olisi siis ollut, mutta V arvioi, että tämä oli *paras hänen tiedossaan ollut keino ta-*

voitella hänelle tärkeitä päämääriä. Hänelle tärkeitä seikkoja edellä mainittujen lisäksi ovat työn ihmiskeskeisyys, vaihtelevuus ja toiminnan aikajänteen vaihtelu. Mallin mukaisesti päätöksenteko oli periaatteessa vapaata, mutta tilannetekijöiden, kokemusmaailman, arvojen ja tietojen rajaamaa.

Yrittäjyysintentio yleisellä tasolla on ollut olemassa jo ainakin 10 vuotta. Erilaisia mahdollisuuksia eri suuntiin on pidetty silti auki koko ajan. Tähän yritykseen sitoutuminen tapahtui lopullisesti vasta muutamia kuukausia ennen lopullista päätöstä.

YLEISET TAUSTATEKIJÄT

Työkokemus, yleistausta

- Töissä tässä yrityksessä 13 vuotta
- Osakkaana useita vuosia, itsenäinen asema
- Mahdollisuus yrittäjyyteen tiedossa yli 10 vuotta
- Kouluttautuminen pitkäjänteisesti yrittäjäksi:
 - Myyjävalmennuskurssi -> myyjänä
 - Esimiesvalmennus -> vastuuta
 - Kauppateknikoksi
 - Työharjoittelua
 - Kauppiasvalmennukseen, samalla työtä
 - Itseopiskelua, käytännön töitä
- Harkinnut muihin töihin lähtemistä
- Pyrki oikeustieteelliseen ahkerasti, jäi ulos

Perhetausta

- Perheen esikoispoika
- Vanhemmat yrittäjänä 26:n vuoden ajan
- Vanhemmilla oli kauppa ja baari
- Nuorempi veli ja sisko eivät yrittäjiä

Roolimallit

- Tieto onnistuneista kauppiasurista -> positiivisia esikuvia olemassa
- Vanhempien yrittäjätoiminta

HENKILÖTEKIJÄT

Persoonallisuus

- Itsenäinen, järjestelykykyinen
- Tulee toimeen muiden kanssa, voisi tehdä sen puolesta muutakin työtä

Hallinta

- Oman elämän hallinta melko voimakas
- Pitkän tähtäimen asioissa internaali

Riskisuuntautuneisuus

- Näkee riskin -> ei pidä suurena
- Ei hae riskin jännitystä
- Ei peluri

Suoriutumistarve

- Kiinnostunut oppimaan asioita

- Haluaa nopeaa palautetta työstä
- Haluaa kokeilla mahdollisuuksiaan
- Haluaa kantaa vastuuta
- Ei työhullu mutta ahkera (tärkeät työt ensin, muut sitten)

Autonomian ja vallanhalu

- Itsenäisyys tärkeää työssä ja omassa elämässä
- Haluaa vaikuttaa siihen, että työt tehdään hyvin
- Valta ei itseisarvo -> keino hoitaa asioita

Arvostukset

- Haluaa pitää ovia avoinna uusille urille
- Tärkeää, että mahdollista edetä, ei jämähtää
- Raha ei ainoa toiminnan syy

OBJEKTIIVINEN TODELLISUUS

Työtilanne

- Ei työttömyyttä tai työttömyyden uhkaa
- Muita yrityksiä tarjolla, 2 kauppaa, baari jne.

Sosiaalinen marginaalisuus

- Ei sosiaalista marginaalisuutta
- Yrittäjyys ei pakkoratkaisu

Yksittäiset tapahtumat

- Ei selvää ulkopuolista kimmoketta

Yrittäjämönteisyys

- Ympäristö suhtautuu positiivisesti yrittäjyyteen

Tilannetekijät

- Vanhemmilla oli kauppa
- Omakotitalo ja avovaimo paikkakunnalla
- Ei tarvetta tai painetta muuttaa -> helppo sitoutua paikalleen
- Tilanne ei huippuhyvä, mutta suotuisa

SUBJEKTIIVINEN TODELLISUUS

Päämäärät

- Pyrkimys vapauteen (taloudellinen riippumattomuus)
- Yrittäjyyden valinnan pääargumenttina on itsenäisyys
- Yrittäjyydelle ei vain yhtä syytä -> kimppu syitä
- Muitakin töitä voisi ajatella, itsenäisyys vaatimuksena
- Etenemisen mahdollisuus ammatillisesti ja henkisesti tärkeää
- Haluaa toteuttaa itseään
- Kouluttautuminen tähtäsi yrittäjyyteen yleensä, ei perheyritykseen

Tilanteet

- Tilanne ei huippuhyvä, mutta suotuisa
- Pysyy mielellään paikkakunnalla
- Tuntee tarjolla olevan yrityksen ja sen toimintaympäristön
- Jo koulun jälkeen tieto mahdollisuudesta, ei sitoutumista

Keinot

- Yrittäjyys omasta mielestä optimitilanne:

- Vaihtelevat työt
- Ihmiskeskeisyys
- Lyhyt- ja pitkäjänteistä työtä yhtä aikaa
- Työn sisältö ja vapaus mieleinen
- Mahdollisuus ansaita tulevaisuudessa hyvin
- Näkee yrittäjäriskin, mutta ei pidä suurena

PUNNINTA

- Lyhyellä tähtäyksellä huono tulotaso
- Lyhyellä tähtäyksellä mahdollista olla itsenäinen ja vapaa (yksityiselä-mässä ja työssä)
- Pitkällä tähtäyksellä mahdollista ansaita hyvin -> taloudellinen ja muu riippumattomuus
- Kiinnostus alaan
- Yrittäjäosaaminen -> helppo aloittaa
- Yrittäjäosaaminen -> pienentää riskiä
- Perheyritys luonnollinen ratkaisu
- Teoriassa muut keinot yrittäjyyttä parempia
- Ei kuitenkaan tietoa paremmista keinoista
- Jos olisi ollut tieto paremmasta, olisi tehty toisin
- Muita töitä harkittu eri vaiheissa vakavasti, mutta niistä on luovuttu
- Muita yrittäjyysmahdollisuuksia harkittu eri vaiheissa vakavasti, mutta luovuttu
- Harkinta-ajat eri yritysvalintoissa päällekkäin
- Samassa tutussa työssä pysyminen ei tärkeä yrittäjyysmotiivi

INTENTIO

- Oma tahto ympäristötekijöitä tärkeämpää
- Päätös vasta äskettäin, avoin mahdollisuus kauan, osakkaana jo vuosia
- Pitkä prosessi itsellä, muilla ehkä lyhyempi
- Mahdollisuus yrittäjyyteen tässä liikkeessä tiedossa yli 10 vuotta
- Yrittäjäksi sukupolvenvaihdoksen kautta

SITOUTUMINEN

- Lopullinen henkinen sitoutumien vain muutama kuukausi ennen yri-tyksen siirtymistä
- Sukupolvenvaihdosta valmisteltiin muutama kuukausi
- Neuvottelut ehdoista keskusliikkeen kanssa ratkaisivat

YRITTÄJYYS

- Yrittäjänä nyt kuusi kuukautta

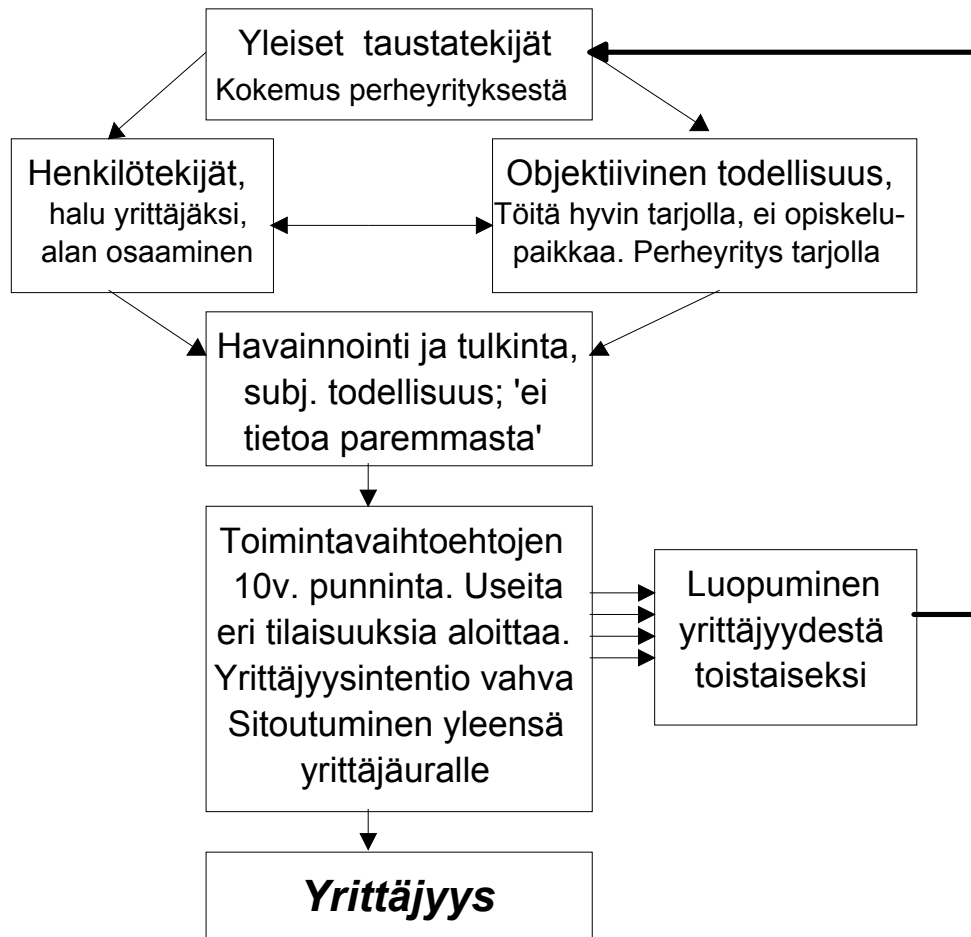
Palaute yrittäjältä

Toisen haastattelun lopussa yrittäjä V:lle esitettiin koosteena teoreettiseen malliin perustuva tulkinta hänen yrittäjäksi ryhtymisestään. Se esitettiin graa-

fisessa muodossa ja samalla sitä selittäen. V painotti mallia koskeissa kommentteissaan kolmea pääseikkaa.

- Ensinnäkin yrittäjäksi ryhtymien oli ollut hänen kohdallaan vähemmän suoraviivainen ja selkeä tähän lopputulemaan (nykytilanteeseen) johtava prosessi kuin kuva antaa hänen mielestään ymmärtää. V painottaa useita iteraatiokierroksia, joissa hän on ollut vähällä ryhtyä yrittäjäksi, mutta syystä tai toisesta ei sitten olekaan tehnyt niin. Hän haluaisi kuvaan voimakkaamman takaisinkytkennän toimintavaihtoehtojen punninnasta taaksepäin (kokemuksia kartuttamaan).
- Eri ihmisillä hänen mielestään eri tekijät painottuvat eri tavoin, eli joissakin tapauksissa tilannetekijät painottuvat voimakkaasti. Esimerkiksi hän kertoo tuntevansa tapauksen, jossa kauppiasperheen poika joutui ottamaan yrityksen hoitoonsa koska perheen isä ns. 'lähti nostelemaan'. Joissakin tapauksissa iteraatiokierroksia ei ehkä ole lainkaan, vaan tilanne determinoi valinnat. Yrittäjäksi joskus joudutaan vaikkei niin halutaakaan.
- Lisäksi tähän yrittäjyysvaihtoehtoon johtanut intentio on ollut koko ajan muiden vaihtoehtojen rinnalla, joten useita erilaisia toisensa poisulkevia suunnitelmia saattaa olla kehitteillä samaan aikaan. Intentiovaihe ei siis aina sijoitu kronologisesti niin loppuun kuin mallissa on piirretty. V:n tapauksessahan intentiovaiheen voidaan katsoa kestäneen noin kolmetoista vuotta, joten hän kiinnittää huomiota, että ajan pituuden pitäisi paremmin näkyä kuviosta.

V kiinnittää huomiota vielä siihen, ettei näistä taustalla vallitsevista seikoista huolimatta välttämättä seuraa yrittäjäksi ryhtyminen. Tarkemmin kysyttäessä V selittää omin sanoin, etteivät mallin elementit muodosta erikseen tai yhdessä hänen mielestään ehtoja joista aina välttämättä seuraisi yrittäjäksi ryhtyminen. Hän sanoo, että malli kyllä *kuvaa* oikein sitä kuinka yrittäjäksi ryhtyminen hänen kohdallaan tapahtui taaksepäin katsottuna.



Kuva 33. Elintarvikekauppiaas V:n yrittäjäksi ryhtyminen.

Johtopäätös: Yrittäjä V:n kauppiaksi ryhtyminen on ulkoa käsin ymmärrettävissä mallin avulla. Myös yrittäjä itse näkee itsensä ja omat ratkaisunsa mallin kokonaiskuvassa. Päätös yrittää oli suhteellisen vapaa, mutta tilanteen ja jo ennalta tapahtuneen orientoitumisen kehystämä. Nämä tilanteen ja henkisen orientoitumisen imperatiivit ovat puolestaan ymmärrettävissä V:n taustatekijöitä vasten tarkasteltuna.

Monialayrittäjä A

Haastatteluhetkellä vuonna 1949 syntynyt A toimii toimitusjohtajana Bassi Oy:ssä (peitenimi) joka kaupallistaa hänen lääketieteellisen tutkimuksensa tuloksena syntyneitä innovaatiota. Lisäksi hän saa tuloja yksityislääkärin ammatista, sekä taiteellisesta toiminnastaan. Johtamansa yrityksen ohessa hänellä on vähemmistöosakkuuksia useissa pienissä yrityksissä. Omien sanojensa mukaan hän on eniten lääkäri, sitten taiteilija, ja liikemies ehkä vähiten.

A:n yleiset koulutukselliset ja kotitaustaan liittyvät **yleiset taustatekijät** ovat enemmän itsenäiseen ammatinharjoittamiseen kuin varsinaiseen liiketoiminnalliseen yrittäjyyteen suuntaavia. Onhan lääkärin perinteiseen ammattikuvaan kuulunut itsenäisenä ammatinharjoittajana toimiminen. Oltuaan kui-

tenkin muutamia vuosia sivutoimisena ammattia harjoittavana yksityislääkärinä A aloitti seitsemänkymmentäluvun lopulla taiteelliseen harrastustoimintaansa liittyvän Laama Oy:n. Kun yrityksen perustamisen vaiheet olivat selvillä, ei patenttia hyödyntävän toisen yrityksen (Liimi Oy:n) perustaminen ollut enää niin vaikeaa.

Ensimmäisen oman yrityksen perustamisen aikoihin haastateltava toimi tutkijana yliopistolla. Väitöskirjatutkimuksen yhteydessä syntyi tuoteinnovaatio, jonka kaupallistamiseksi ja hyödyntämiseksi nykyinen yritystoiminta on järjestetty. Aluksi hyvin edennyt tutkijaura ei enää sittemmin erilaisten tilannetekijöiden vaikutuksesta tuntunut houkuttelevalta. Tämä oli osaltaan suuntaamassa mielenkiintoa muunlaiseen toimintaan.

A ei ole yrittäjäperheestä, mutta muistaa köyhähkön kaksilapsisen kotinsa yritteliäisyyttä kannustavana. Perheen isän vammauduttua onnettomuudessa opettaja-äiti elätti perheen. Perheen elinympäristössä maaseudulla oli nähtävissä arvostus kokonaisvaltaiseen elämäntapaan, jossa työtä ja vapaa-aikaa ei erotettu toisistaan. Tällä on mahdollisesti ollut merkitystä A:n nykyiseen moniulotteiseen toimintamalliin.

A:n **henkilötekijöissä** korostuu ennen muuta persoonallisuuden monipuolisuus ja moniulotteisuus. Edellä mainittu pyrkimys kokonaisvaltaiseen ja itselle hyvin sopivaan työkokonaisuuteen leimaa toimintaa. Harrastus on työtä ja työ harrastusta. Luonteeltaan A on jossain määrin epäsovinnainen ja ennen muuta byrokratiaa ja autoritäärisiä järjestelmiä vieroksuva, kuten monet muutkin yrittäjät. Tähän liittyy myös se, ettei hän itse halua käyttää valtaa muiden suhteen. Oma itsenäisyys ja riippumattomuus ovat hänelle korostetun tärkeitä. Toisaalta puheesta on nähtävissä paitsi halu menestyä, myös tarve kantaa vastuuta ja antaa oma panos ympäristölle.

Elämän hallinnan suhteen A uskoo olevansa oman tulevaisuutensa tekijä. Riskiin suhtautumisessa poikkeuksellista on, ettei hän aluksi hahmota sitä lainkaan taloudellisena, vaan sosiaaliseen statukseen ja perinteiseen urakehitykseen liittyvänä. Hän ei nauti epävarmuuden tuottamasta jännityksestä, eikä ole pelurityyppi. Hän pyrkii välttämään suuria taloudellisia vastuita. *"Mä pelaan varman päälle. En ole sellainen että edes pitäisin peleistä, en ole itse yhtään lottokuponkia täyttänyt."*

Lääketieteen tutkijana hän on edennyt todettuun apulaisprofessorin pätevyYTEEN, jonka lisäksi hän on menestyksellisesti harjoittanut lääkäriä ammattia käytännössä. Hänen taiteellinen toimintansa on ollut myös kaupallisesti kannattavaa.

Tilannetekijöissä huomiota kiinnittää muihin yrittäjiin verrattuna se, että yrittäjyyteen johtaneet tilannetekijät ovat varsin selvästi seurausta henkilön omasta aikaisemmasta toiminnasta. Myös henkilötekijöillä ja tilannetekijöillä on tiukka yhteys toisiinsa. Lääketieteellisen tutkimuksen sivutuotteena synty-

nyt innovaatio ja sen kaupallistaminen törmäsi vaikeuksiin, joiden voittamiseksi oli tarpeen järjestää toiminta yrityksen muotoon. Idean oikeudet siirrettiin keksijöiden yhteisesti omistamalle Bassi Oy:lle, jossa A oli pitkään passiivisena vähemmistöosakkaana.

Ohjelmistotekniikan kehitys sai A:n innostumaan 1980-luvun jälkipuolella tuoteidean jatkokehittelystä. Tuotteeseen liittyvän tietokoneohjelman jatkokehitys tehtiin erillään Bassista hänen omistamassaan Liimi Oy:ssä. Ajatuksena oli fuusioda Bassi ja A:n Liimi toisiinsa myöhemmin. Näin tapahtuikin. Uudistetun tuotteen läpilyömiseksi oli tarpeen, että A ryhtyi hoitamaan yritystä, koska hänellä oli tarvittava alan asiantuntemus ja yhteydet asiakkaisiin.

Viihtymättömyys ja paine lähteä yliopiston palveluksesta vaikutti osaltaan ajatuksiin tulla työhön Bassiin. Työllisyyden vuoksi tämä hanke ei ollut sinänsä lainkaan välttämätön, sillä työtä olisi ollut yllin kyllin.

Subjektiivinen todellisuus ja vaihtoehtojen punninta

A halusi saada keksinnön eteenpäin useista syistä. Rooli suuren perheen huoltajana loi tulotarpeita. Toisaalta hän oli jo uhrannut erittäin paljon aikaa ja vaivaa tuoteidean eteenpäinviemiseen, joten olisi tuntunut tuhlaukselta jättää hanke siihen. Edistämällä hanketta hänellä oli mahdollisuus toteuttaa myös omien perusarvojen mukaisia lääketieteellisiä päämääriä ja pyrkiä myksiä.

Innovaation edistäminen byrokraattisessa yliopisto-organisaatiossa tuntui erittäin vaikealta. Työilmapiiri oli huonontunut. Palkkauskaan ei houkuttanut ja työn sisältö tuntui muuttuvan epämielikkääseen suuntaan. Toisena vaihtoehtona ollut yrittäjyys ja yksityislääkäritoiminta tuntui houkuttelevalta. Se näytti tarjoavan suuremman vapauden ja paremmat mahdollisuudet tehdä työtä innovaation hyväksi. Helpot voitot eivät olleet keskeisenä tavoitteena, vaan tärkeämpää oli saada tämä tärkeä hanke eteenpäin. Mikäli siitä tulisi lisäksi kaupallinen menestys, sitä parempi.

A katsoo tulleensa yrittäjäksi omasta vapaasta tahdostaan, mutta osittain tilanteen ajamana. Yrittäjyys oli tarjolla olleista vaihtoehdoista paras, kun A punnitsi eri vaihtoehtoja päämääriensä ja tavoitteiden valossa. Nämä päämäärät ja tavoitteet ovat tiukasti sidoksissa A:n henkilöön, sillä kukaan muu ei ole sitoutunut samalla tavalla keksintöön.

A ei poikkeuksellisesti ole **sitoutunut** Bassiin yrityksenä vaan sen ajamaan asiaan. Asiaan sitoutuminen on erittäin voimakasta, yritykseen heikkoa. Mm. tämä on johtanut ensimmäisen haastattelun jälkeen siihen, että A toimii Liimin kautta ja on jättänyt Bassin ammattijohtajan käsiin. Tavoitteet ovat ennallaan, mutta yrittäjyyden välineenä oleva yritys on muuttunut.

Yrittäjyys

Kohdehenkilön yrittäjyydessä korostuu voimakkaasti yritystoiminnan luonne osana suurempaa toimintakokonaisuutta. Yrittäjyyttä ilmenee kahdella

tasolla: lääkärin ammattiin ja taideharrastukseen liittyvänä. Lääkärin ammattiin kuuluu tässä tarkasteltu toiminta innovaation levittämiseksi, sekä taloudellinen toiminta yksityislääkärinä. Taidepuolella tuloja tuo Liimin sisaryhtiö, sekä osakkuudet useissa muissa yrityksissä. A:n yrittäjyys ei siis ole tiettyyn yritykseen sidottua, vaan pikemminkin 'entrepreneur'-termin tarkoittamaa monenlaista yritteliästä ja aloitteellista tuloja tuottavaa toimintaa.

YLEISET TAUSTATEKIJÄT

Työkokemus, yleistausta

- Kokemusta ammatinharjoittamisesta ja yrittäjyydestä
 - 1974 ammatinharjoittajaksi (lääkäri)
 - 1979 oma muun alan yritys
 - Harrastuksen tulot kanavoitu oman oy:n kautta
- Yliopistoura
 - Tutkijana yliopistolla -> tohtori 1983
 - Uuden tutkimus- ja diagnoosilaitteen keksiminen
 - Aluksi normaalia virkauraa pitkin -> luopuminen
 - Yksityislääkäritoiminnalla painopiste

Perhetausta

- Vähävarainen perhe
- Isä invalidi haastateltavan lapsuudesta asti
- Opettajaäiti pääasiallinen huoltaja
- Yksi nuorempi sisar
- Henkiset arvot taloudellisia tärkeämpiä
- Humanismin arvostus
- Aktiivisuutta ja oma-aloitteisuutta kannustava
- Kokonaisvastuullinen yrittäjämäinen elämäkatsomus

Roolimallit

- Ei yrittäjän roolimallia

HENKILÖTEKIJÄT

Persoonallisuus

- Pyrkimys kokonaisvaltaiseen elämään
- Epäsovinnainen
- Sopeutuu huonosti suuriin organisaatioihin
- Velvollisuudentuntoinen, vastuullinen
- Työ harrastusta ja harrastus työtä
- Mukavuutta rakastava
- Luova, taiteellinen

Hallinta

- Uskoo, että omat ratkaisut avaimena tuleviin tilanteisiin

Riskisuuntautuneisuus

- Ei näe riskiä taloudellisena, vaan uraan liittyvänä
- Mitoittanut rahariskit kohtuullisiksi, vastuu perheestä
- Aloittaa pienestä
- Välttää velkaantumista ja takauksia

- Ei peluri, ei nauti uhkapelin jännityksestä
- Uskoo, että oma erikoisosaaminen mahdollistaa onnistumisen

Suoriutumistarve

- Pyrkinyt menestymään
- Näkee itsessään pätemisen tarvetta
- Oli opiskeluaikana huippuopiskelija
- Haluaa viedä työtään eteenpäin vaikeuksista huolimatta

Autonomian ja vallanhalu

- Riippumattomuus ja itsenäisyys hyvin tärkeätä
- Oma työnkuva itselle räätälöity
- Ei siedä byrokratiaa, ihmettelee sen nöyristelijöitä
- Ei halua olla työssä byrokraatioissa
- Ei vallanhaluinen, inhoaa ja halveksii valtapelejä

Arvostukset

- Luopuminen ulkokohtaisista menestystavoitteista
- Pyrkii toteuttamaan perusarvojaan, raha ei keskeisin motiivi
- Tärkeää ei yritys tai tuote, vaan oman tehtävän hoito
- Haluaa tehdä arvokasta ja merkittävää työtä
- Pitää yrityksen kautta ajamaansa asiaa niin tärkeänä, ettei siitä voi luopua vaikeuksissakaan
- Epäilee instituutioita

OBJEKTIIVINEN TODELLISUUS

Työtilanne aloitettaessa

- Työtä tarjolla enemmän kuin voi tehdä
- Ylipistolla huono palkka
- Laitoksella uusi esimies, uusi epämieliekäs tutkimussuunta
- Työnkuva huonontunut
- Positiivisten esikuvien puute ja huono ilmapiiri
- Kosketus liiketoimintaan

Sosiaalinen marginaalisuus

- Ei marginaalisuutta, mutta halua pärjätä elämässä

Yrittäjämysteisyys

- Perhe hieman epävarma, tukee
- Yhteiskunta ja yleinen ilmapiiri tuntuu vastahakoiselta

Tilannetekijät

- Keksinnön tekeminen
- Idea ei etene yliopiston kautta
- Innovaation myynti suuryritys I:lle
- I. Oy ei onnistunut idean levityksessä
- Oikeudet takaisin keksijöille
- Koemarkkinointi, ei suurta menestystä
- Muut työpaineet suuria -> aikapula
- Patentin myynti Bassi Oy:lle
- A sivussa kehitystyöstä useita vuosia
- Mikrojen tulo -> Näkyviin tuli uusia mahdollisuuksia

- Innostus jatkokehitykseen
- Tuotekehitysavustuksen saanti -> ohjelmointityö
- Patentin omistavan yrityksen merkittävä osakkuus -> TJ:ksi

SUBJEKTIIVINEN TODELLISUUS

Päämäärät

- Omien perusarvojen toteuttaminen
- Mielekkään työkokonaisuuden saavuttaminen
- Suuren perheen huollosta vastaaminen
- Oman lääketieteellisen tutkimusalan eteenpäin vieminen
- Tärkeää saada innovaatio leviämään

Tilanteet

- Vaikeuksia innovaation levityksessä yliopiston kautta
- Yrittäjyydestä kokemusta
- Vieraantuminen tutkijayhteisöstä laajemminkin
- Innovaation levittäminen vaatii kovasti työtä
- Kukaan muu ei juuri nyt ota kokonaisvastuuta asiasta

Keinot

- Yliopistoura
 - Näkee perinteisen uran ohdakkeisena ja alipalkattuna
 - Virkaura huonosti palkattu, yrityksessä helppo saada sama tulotaso
 - Yliopistoura ei toimi itseisarvona eikä välineenä
 - Vaikea edistää tehokkaasti omaa keksintöä

Yrittäjyys

- Uskoo yrittäjyyden olevan yliopistoa toimivampi kanava innovaation levitykseen
- Suurempi vapaus tehdä ratkaisuja
- Itsenäisyyden halu
- Tien raivaamista
- Ei helppoja voittoja
- Liiketoiminta ei ole itsetarkoitus, lääkärin uran jatke

PUNNINTA

- Yrittäjäksi omasta valinnasta, mutta osaltaan tilanteen seurauksena.
- 'Ohjaa kanoottia koskessa'
- Yrittäjyys toimivin vaihtoehto
- Kun myytävänä myös konkreettinen aineellinen tuote, yritys parempi kuin julkinen laitos, jossa paljon esteitä

SITOUTUMINEN

- Aluksi yrityksessä ylioptimismia
- Voimakas henkinen sitoutuminen ideaan
- Suuria taloudellisia ja aikauhrauksia
- Halu viedä työ perille

YRITTÄJYYS

- Aiempaa kokemusta ammatinharjoittamisesta ja omasta yrityksestä
- Osakkaana pienellä panoksella monissa yrityksissä
- Bassi Oy:n osuuden osto yhdessä ohjelmoijan kanssa
- Pitää itseään eniten innovaattoriyrittäjänä
- Samaistuu käsityöläistyypiseen yrittäjään, haluaa silti kasvattaa ja kehittää yritystä
- Alku raskasta ja taloudellisesti tiukkaa
- Yrittäjyys osa lääkärin professiota
- Yrittäjyys myös luopumista normaalista uraputkesta

Palaute yrittäjältä

Alkuperäisessä haastattelutekstissä korostuvat A:n mielestä ylevät päämäärät ja ihanteellisuus enemmän kuin itse asiassa on asian laita. A toteaa itse että *"En minä niin hyvä ihminen ole kuin tuossa näyttää"*. Yrittäjyydelle aiemmin annetut perustelut pitävät kuitenkin paikkansa.

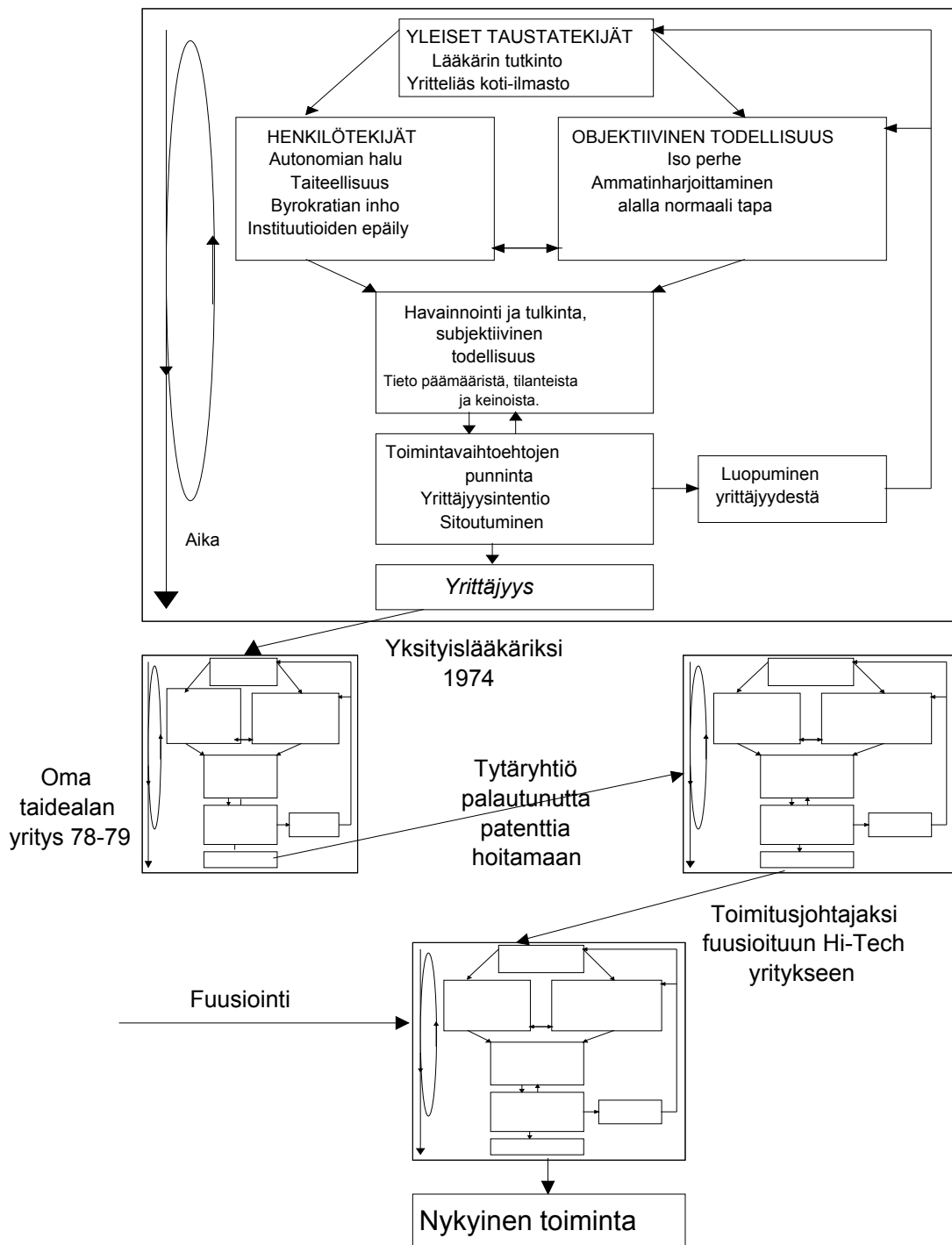
Yrittäjäksi ryhtymisen mallin hän katsoi toimivan omalla kohdallaan. *"Tuo mitä tuossa on, on tuttua, jopa yllättävän, kun ei sitä aina itsekään niin tiedä. Sellaista kauhean selkeätä linjaa ei ole, on pitänyt aina takoa sitä rautaa, mikä kulloinkin on kuumana."* A kiinnitti huomiota siihen, ettei hänen toimintansa monimuotoisuutensa puolesta sovi oikein hyvin yksiulotteiseen käsittekehikkoon. *"Minä en ole [vain tämän tuotteen] kautta toimiva yrittäjä, vaan kuten oli puhetta niin [...] minä joudun poimimaan toimeentulon monesta paikasta. Eri yrittäjän roolit nivoutuu tietyllä tavalla yhteen. Se ei ehkä ole niin selkeä yksi rooli."* Eniten painottuu lääkärinä toimiminen, ja A katsoo olevansa eniten juuri yksityislääkäri.

Johtopäätös: Malli toimii yrittäjä A:n tapauksessa tietyillä varauksilla. A:n yrittäjyys ei ole tavallista päätoimista toimintaa yhden yrityksen kautta; hän toimii myös yksityislääkärinä ja hänellä on vähemmistöosakkuuksia useassa taidealan yhtiössä. Mallin avulla voidaan ymmärtää miksi A on ryhtynyt tähän hankkeeseen, mutta ei kovin hyvin hänen yrittäjyystoimintansa kokonaisuutta. Mallia pitää soveltaa kuhunkin erilliseen yritykseen johtaneeseen päätökseen; kokonaisuus hahmottuu vasta sitä kautta. Eri yrityshankkeiden liitännät toisiinsa muistuttavat 'verkkoa'; kukin mallin tarkastelema päätöstilanne on yksi 'solmukohta'.

Voidaan siis todeta, että malli toimii yrittäjäksi ryhtymisen ymmärtämisen välineenä tämän yksittäisen yrittäjä-yritys — yhdistelmän tasolla, mutta A:n liiketoiminnan kokonaisuutta se ei kata hyvin ongelmitta. Kokonaishahmotus vaatii aikaisemmin perustettujen yrityshankkeiden sijoittamista mallin 'taustatekijöihin': kartuttamaan päätöksen pohjalla ollutta tietoa ja kokemusta yrittäjyydestä, sekä osaltaan vaikuttamaan tilannetekijöihin. Alkuperäisen mallin painotuksiin verrattuna korostuu siis aikaisemman yritystoiminnan merkitys

uuden yrityksen perustamiselle. Tämä pitää hyvin yhtä aikaisempien tutkimushavaintojen kanssa, joiden mukaan moninkertaiset yrittäjät ovat yllättävän tavallisia (vrt. s. 52).

Mallin voidaan siis katsoa toimivan A:n yrittäjyyden ymmärtämisessä, mutta toiminnan epälineaarisuuden vuoksi vastaavuus ei ole yksiselitteistä. Tämä ei kuitenkaan ole odottamatonta, koska mallit väistämättä yksinkertaistavat todellisuutta.



Kuva 34. Monialayrittäjä A:n yrittäjäksi ryhtyminen.

Toimitusjohtaja R

R on omistamansa viihdealan liikeketjun miespuolinen toimitusjohtaja. Hän on selkeästi managerityyppinen johtaja, joka ei osallistu yrityksen toteuttavaan toimintaan. Yrittäjäksi ryhtymiselle on vaikea määritellä tarkkaa aikaa, sillä muutos palkatusta työntekijästä itsenäiseksi yrittäjäksi tapahtui asteittain edustuksen muututtua vähitellen yhä itsenäisemmäksi omaksi maahantuonniksi, kunnes lopulta oma liikeyritys avasi ovensa paria vuotta myöhemmin 1985.

Taustatekijöistä korostuu vuonna 1960 syntyneen R:n tapauksessa aikaisemman yrittäjäkokemuksen ja liikealalla toimimisen merkitys. Nykyinen toiminta perustuu selkeästi toimialan osaamiseen ja alan tuntemukseen, joka on kehittynyt ennen nykyisen toiminnan aloittamista. Lisäksi hänellä on ollut erilaisia pieniä 'bisneksiä' jo koululaisena. Suvussa on yrittäjä- ja myyntihenkisiä ihmisiä. Varsinaista roolimallia hän ei tunnista, mutta suuntautuminen liikealalle on ollut hänelle selvää jo hyvin nuoresta asti. Hän on käynyt ensin kauppapiston ja sittemmin kauppakorkeakoulun.

Henkilötekijät: Persoonallisuudeltaan R on yrittäjämäinen luonne. Itse hän arveleekin, että jos pitäisi löytää joku 'selitys' hänen yrittäjyydelleen se olisi mieluummin luonne kuin tilanne tai raha. Henkilöhistoriasta voi päätellä, että haastateltavalla on tiettyä 'vainua' liiketoimintatilaisuuksien suhteen. - Luonteessa korostuu myös itsenäisyys sekä hyvä epävarmuuden sietokyky. Aikaisempaan kokemukseen perustuva tunne omista vaikutusmahdollisuuksista menestykseen on voimakas. Hänen persoonallisuudellaan on siis merkitystä paitsi liiketoimintatilaisuuksien hyväksikäyttömahdollisuuksien huomaamisessa, myös niiden luomisessa.

Yrityksen perustamiseen johtaneet **tilannetekijät** ovat selvästi sidoksissa henkilöön. Aikaisempi toiminta edustajana loi toisaalta tarpeen ja myös edellytykset oman liiketoiminnan aloittamiselle. Alan maahantuonti keskittyi ja vanha päämies teki konkurssin. Maahantuonnin puolella ei ollut mahdollisuuksia. Toiminta maahantuojan edustajana loi yhteydet ja alan tuntemuksen. Edustustoiminnan sivutuotteena oli syntynyt vaihto-omaisuusvarasto. Edullisen liikepaikan tarjouduttua vähittäisliikkeen aloittaminen oli helppoa ja riskitöntä.

Ajatuksellisesti haastateltava oli sitoutunut yrittäjän rooliin liike-elämässä jo kauan ennen nykyisen yrityksen perustamista. Hänellä on ollut visio roolistaan liikkeenjohtajana, jota hän on sitten pyrkinyt toteuttamaan. Toisaalta hän näkee yrittäjyyden keinona ansaita rahaa ja mahdollisesti saavuttaa haluttu asema yhteiskunnassa.

Yrittäjäksi päätyminen on hänen mielestään myös jossain määrin sattumaa. **Punninnan** taustalla oli painetekijöitä, mutta samalla myös näkemys kiinnostavasta markkina-aukosta. R ei välttämättä olisi yrittäjänä jos jotain muuta

riittävän houkuttelevaa olisi tullut tarjolle. Kuitenkin hän uskoo, että tekisi joka tapauksessa hyvin samantapaista työtä, jos olisi toisen palveluksessa. Yrittäjyys oli luonnollinen ja selvä jatke aikaisemmalle toiminnalle, jossa oli syntynyt paitsi mahdollisuus, myös tarvittava osaaminen. Yrittäjänä toimiminen muodostaa mielekkään ja hyvän työkokonaisuuden ja oli toimiva keino jatkaa siinä tilanteessa. Yrittäjyys on optimitilanne mm. oman vapauden suhteen, eikä ole sidottu byrokraattisiin rajoitteisiin. R alleviivaa voimakkaasti byrokratian inhoaan.

Intentiovaiheessa yrityksen perustamishanketta ei kauaa punniskeltu tai pohdittu kun sopiva tilanne avautui. Tähän on syynä se, ettei kyseessä ollut hyppäksenomainen muutos tilasta toiseen, vaan evolutiivinen prosessi. Siinä tilanteessa uuden liikkeen perustaminen oli luonnollinen ja helppo ratkaisu. Yrittäjätoiminnan mielekkyys oli itsestään selvää, kysymys oli oikeastaan vain toiminnan saamasta ilmiasusta. **Sitoutuminen** yrittäjyyteen oli jo tapahtunut kauan aikaisemmin.

Varsinaisesti R:n **yrittäjyydestä** ei voida sanoa selvää hetkeä, jolloin hänestä tuli 'yrittäjä'. Hän käyttää itse ilmaisua "*se on osa luontoa*" tai "*se on yhtä luontaista kuin hengittäminen*". Hän on selvästi amerikkalaisen kirjallisuuden tarkoittama 'entrepreneur'-yrittäjä. Liiketoiminnan hän on aloittanut edustajana 1983, mutta nykyinen liiketoiminta sai alkunsa vuonna 1985 edellä kuvatun tilanteen ja sitä seuranneen punninnan tuloksena.

YLEISET TAUSTATEKIJÄT

Työkokemus, yleistausta

- Jo koulupoikana 'bisneksiä'
- Kesäkauppa 17 vuotiaana
- Kirjaedustajana, vakuutusmyyjänä, edustusliike
- Ei palkkatyökokemusta aikuiselta iältä
- Itsenäinen asema, osti ja myi edustusliikkeen sivussa itse omaan lukuun
- Ehdotus yrittäjäksi ryhtymisestä -83, uskallus ei riittänyt
- Opinnot ensin merkonomiksi ja sitten ekonomiksi

Perhetausta

- Isä ei yrittäjä R:n lapsuudessa, aloitti samoihin aikoihin pojan kanssa
- Isä myyntihenkilö
- Nuorempi veli yrittäjä
- Suvun lähipiiri yrittäjähenkisiä, kauppiaita ja maanviljelijöitä
- Ystävistä osa yrittäjiä
- Itse perheen esikoispoika
- Kovan työnteon arvostus

Roolimallit

- Ei varsinaista roolimallia, mutta oma visio tärkeä

HENKILÖTEKIJÄT

Persoonallisuus

- Persoonallisuudessa ei yksin selitystä yrittäjyydelle, kuitenkin yrittäjämäinen luonne
- Hyvä epävarmuuden sietokyky
- Oman tien kulkija

Hallinta

- Voimakas hallinta: todelliset vaikutusmahdollisuudet suuret
- Oma perusasennoituminen vaikutusmahdollisuuksiin positiivinen
- 'Oman onnensa seppä hyvässä ja pahassa' (internaalisuus)

Riskisuuntautuneisuus

- Omasta mielestä keskivertoa riskihakuisempi
- Aloitettaessa olematon riski
- Yrittäjäriski nyt suuri, sitoumukset painavat
- Järjestelyjä riskin minimoimiseksi
- Uskoo menestyvänsä muita paremmin

Suoriutumistarve

- Korkea suoriutumistarve

Autonomian ja vallanhalu

- Yrittäjän vapaus on vapautta päättää ja junaila
- Yksityiselämän vapaus tärkeää
- Byrokratian esteet sietämättömiä
- Valta tarjoaa tilaisuuden palkita ja motivoida
- Ei negatiivista valtaa

Arvostukset

- Työ välineellistä mukavan elämän saavuttamiseksi

OBJEKTIIVINEN TODELLISUUS

Työtilanne

- Toiminta edustajana
- Ainoa mahdollisuus jatkaa edustajana ei houkutellut

Sosiaalinen marginaalisuus

- Ei selvää marginaalisuutta, luottamus hyvään työn saantiin

Yksittäiset tapahtumat

- Päämies konkurssiin
- Hyvä liikepaikka vapautui

Yrittäjämäyönteisyys

- Perheen asennoitumisella ei merkitystä, se oli jo tottunut ajatukseen
- Ei paljoa riippuvuutta muista, pieni resurssitarve
- Ongelmia vasta toiminnan laajentamisessa, kova vakuuttelu sidosryhmille

Tilannetekijät

- Alan maahantuonti keskittyi, ei tulevaisuutta tuojana
- Vaihto-omaisuus alkuun valmiina

SUBJEKTIIVINEN TODELLISUUS

Päämäärät

- Visio omasta elämäntehtävästä liike-elämässä
- Itsenäisyys
- Raha, sosiaalinen status

Tilanteet

- Yrittäjäksi päätyminen jossain määrin sattumaa
- Yrittäjä on merenkulkija, joka ohjaa laivaansa pyrkimyksensä mukaan olosuhteiden puitteissa
- Oma ammattitaito ja markkinointisuuntautuneisuus onnistumisen avaimena
- Suhteet liikekumppaneihin valmiina aloitettaessa

Keinot

- Yrittäjyys ei itsestään selvä vaihtoehto
- Jos jotain muuta hyvää olisi löytynyt, niin ei ehkä yrittäjäksi
- Joka tapauksessa tekisi hyvin samanlaista työtä
- Yrittäjyys on hyvä kokonaisuus
- Yrittäjyys optimitilanne oman vapauden suhteen
- Ei byrokraattisia velvollisuuksia (mm. raportointi ylöspäin)
- Oma visio johtanut selvästi kohti yrittäjyyttä
- Pakko ryhtyä yrittäjäksi, jollei toisen maahantuojaan edustajaksi
- Näkemys markkina-aukosta

PUNNINTA

- Yrittäjyys on elämäntapa
- Tapa toteuttaa visiota
- Vapaus toisen palveluksessa luultavasti pienempi
- Yrittäjyys toimiva keino siinä tilanteessa

INTENTIO

- Ei pitkää hautomista tilaisuuden avauduttua

SITOUTUMINEN

- Yrittäjyys itsestään selvää jo kauan

YRITTÄJYYS

- Ei selvää yrittäjäksi ryhtymisen hetkeä, osa luontoa
- Nykyinen yritys perustettu 1985 ja samalla toimialalle on tultu yrittämään pienimuotoisesti 1983
- Selvästi managerityyppinen yrittäjä
- Haluaa etsiä innovaatioita ja kehittää toimintaa

Palaute yrittäjältä:

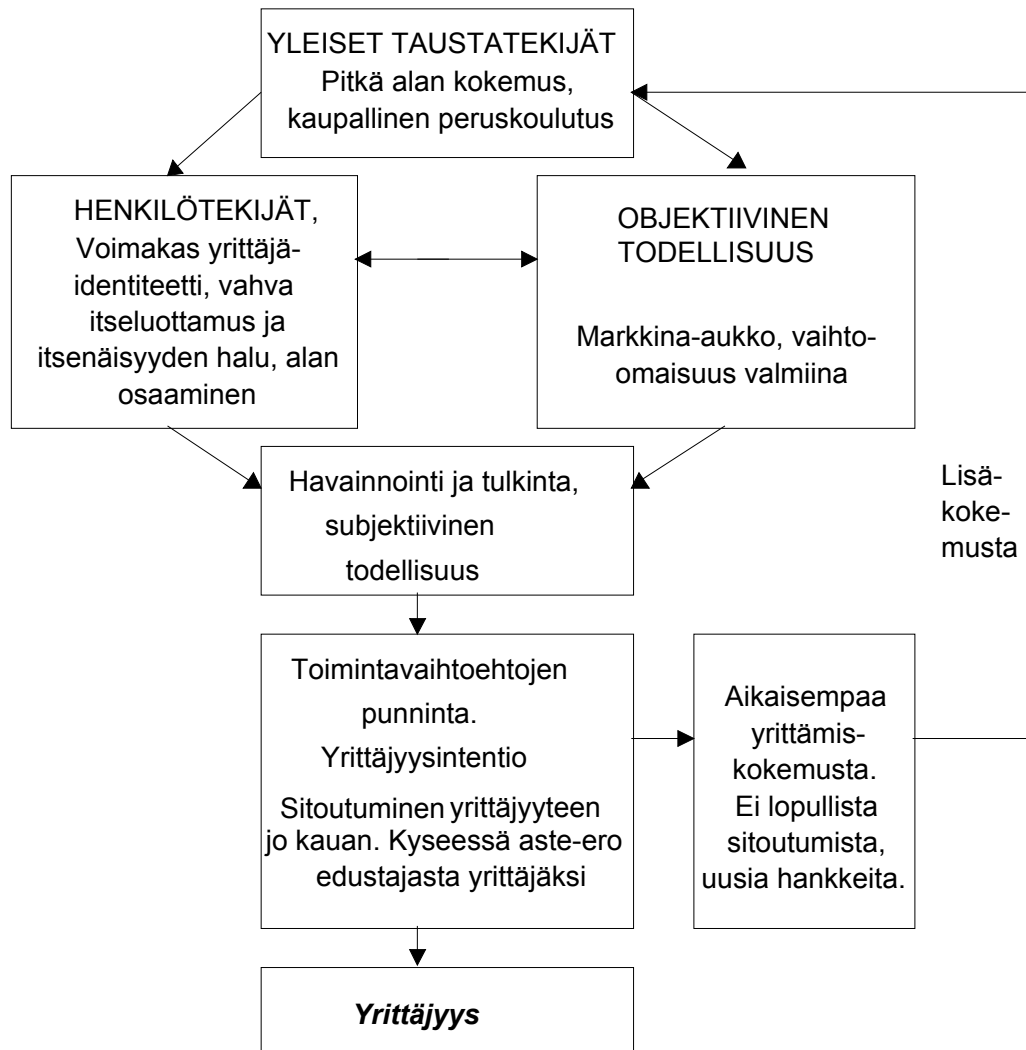
Yrittäjä R kiinnittää huomiota, että nykyistä yritystä perustettaessa ei ollut kyse selvästä hyppäyksenomaisesta muutoksesta. Hän oli jo edellisen päämiehen lukuun työskennellessään tehnyt omaa sivussa omaa bisnestä. Kun edustus sitten jäi pois päämiehen tehtyä konkurssin, oman toiminnan osuus

vain laajeni entisestään. Yrittäjyys toimintana oli siis ollut jo olemassa, mutta varsinaisen liikeyrityksen muodon se sai vasta 1985.

Yrittäjyytensä selityksiä pohtiessaan hän toteaa, että psykologiset seikat selittävät todennäköisemmin hänen yrittäjyyttään kuin sosiaalistumiseen perustuvat selitykset. Rahamotiivin keskeisestä vaikutuksesta hän sanoo, ettei se väärinkään ole, mutta ei usko sen omalla kohdallaan olevan niin merkittävän seikan kuin henkilötekijöiden.

Hänelle esitetystä mallista R toteaa hieman ristiriitaisesti, että *"se on vastaansanomattomasti oikea, tottakai sen pitää olla juuri näin. Toisaalta en ole varma kuinka hyvin se nyt sitten selittää tätä asiaa."* Asiasta lisää keskusteltaessa hän kiinnittää huomiota siihen, että yhden ihmisen yrittäjyys ei ole sama asia kun toisen yrittäjyys. Hän ymmärtää yrittäjyyden ennen muuta tapana toimia ja asenteena ympäristöä kohtaan. R:lle yrittäjyys ei ole niinkään tietty tilanne, jossa yrityksen aloittamisen jälkeen ollaan. Tällä perusteella yrittäjyyteen johtava prosessimalli ei hänen omasta mielestään varauksettomasti kuvaa häntä ja hänen yrittäjyyttään.

Johtopäätös: Malli toimii yrittäjä R:n nykyisen liiketoiminnan aloittamisen suhteen hyvin. Haastateltavalta saatu mallin kritiikki perustuu siihen, että hän on ymmärtänyt 'yrittäjyyden' laatumääreenä. Kuten yrittäjä A:nkin tapauksessa, on aikaisemmalla liiketoimintakokemuksella ja siitä saadulla kokemuksella (orientaatiolla) merkittävä vaikutus liiketoiminnan vaatimien taitojen ja tietojen kertymisessä. Huomiota kiinnittää myös se, ettei tilanteen kokoonpanoa olisi ollut olemassa ilman aktorin aikaisempaa toimintaa. Tausatekijöillä on siis suuri merkitys.



Kuva 35. Viihdealan liikeketjun toimitusjohtaja R:n yrittäjäksi ryhtyminen.

Taustatekijät, henkilötekijät ja tilannetekijät ovat nykyisen yrityksen aloittamishetkellä olleet mallin kuvaamalla tavalla keskenään kontingentit, ja sitä tietä vaikuttaneet yritystoiminnan aloittamiseen johtaneeseen arviointiin ja punnintaan. Tämän punninnan tuloksena yritystoiminta näyttänyt olevan muita tarjolla olleita vaihtoehtoja parempi: ammatista luopumiselle tai toisen maahantuojan palvelukseen menemiselle.

Haastateltava itse näkee yrittäjyytensä amerikkalaisen kirjallisuuden kanssa samassa valossa yritteliäänä tapana toimia ja tarkastella ympäristöä. Malli taas pyrkii ymmärtämään yrittäjätoiminnan aloittamista. Haastateltava hyväksyy mallin liikeyrityksen perustamiseen johtavana prosessikuvauksena, mutta epäroi sen toimivuutta tarkoittamansa henkistä laatua olevan 'yrittäjyyden' selityksenä. Ero on siis terminologinen.

Ompelija-konservaattori L

L on **toiminut yrittäjänä 3½ vuotta**. Hän toimii vaatteiden tilausompelijana ja konservoi vanhoja (kirkko)tekstiilejä. Hän haluaisi keskittyä konser-

vointityöhön, sekä uusien kirkkotekstiilien valmistamiseen. Ainakaan vielä sitä työtä ei riitä kylliksi. Yrityksessään 49-vuotias L toimii yksin.

L:n **taustatekijöiden** tarkastelussa huomio kiinnittyy pitkään kokemukseen nykyisellä alalla. Hän on toiminut lähes 30 vuotta erilaisissa ompelijan tehtävissä. Tästä ajasta 3½ vuotta hän on ollut vanhojen kirkkotekstiilien konservaattorina toisen palveluksessa. Ammatin valintaa selittää pakko päästä aikaisin kiinni työelämään. Kymmenlapsisen sotaorpoperheen olot olivat niukat. Toisaalta niukkuus pakotti aktiiviseksi ja omatoimiseksi; kaikki sisaret ovat käsistään käteviä.

Erinomaisesti menneen kansakoulun jälkeen L meni kotiapulaiseksi ja sitten ammattikouluun. Sieltä hän valmistui tilausompelijaksi. Lyhyen työjakson jälkeen hän jäi hoitamaan lapsia kotiin ja teki ajan salliessa tilaustöitä kotona ammatinharjoittajana. Rohkeutta ja itsenäisyyttä puuttui, joten varsinaista yritystoimintaa ei aloitettu vielä silloin. Varsinaista toimintamallia tai esikuvaa yrittäjyyden suhteen ei L:llä ole, ja hän kertoo pitävänsä itseään yrittäjyytensä vuoksi hieman 'erilaisena' omassa tuttavapiirissään.

Taustatekijöillä on ollut mallin mukaisella tavalla voimakas vaikutus L:n yrittäjyyteen. Se on orientoinut hänet ihmisenä ja persoonallisuutena tiettyä työkuvaan kohti. Matkan varrella kokemuksen ovat muokanneet hänen arvo maailmaansa ja tavoitteitaan sellaisiksi, että nykyinen yrittäjyys vastaa niitä. Tilanne josta yrittäjyys aloitettiin voidaan parhaiten nähdä ja ymmärtää taustatekijöiden imperatiivia vasten.

Henkilötekijöistä keskusteltaessa L sanoo, että ihmisellä itsellään on suuri merkitys siihen, tuleeko hänestä yrittäjä vai ei. Pelkkään ajautumisen hän ei usko vaikka tilannetekijöillä olisi suuri merkitys. Eri henkilötekijät ovat mallin kuvaamalla tavalla 'yrittäjämäisiä'.

Persoonallisuudeltaan L on luova, eikä viihdy epäitsenäisessä yksitoikkoisessa työssä. Riippumattomuuden ja itsenäisyyden kaipuu korostuu voimakkaasti. Taustalla olevien epämieluiten kokemusten jälkeen hän ei halua enää 'toisen vallan alle'.

Hän pitää ihmisten kanssa työskentelemisestä ja on perusasenteeltaan auttavainen ja palveleva. Epäsosiaalinen luonnekaan ei näin ole ollut yrittäjyyden syynä. L uskoo olevansa elämänsä ohjissa niissä puitteissa, jotka hänellä niukoista lähtökohdista johtuen on. Yrittäjyys ei ollut riski, sillä mitään hävitävää ei ollut, ja hän uskoo kuitenkin aina pärjäävänsä.

Haastateltava on ylpeä käsityötaidostaan ja luovuudesta. Hän samaistuu voimakkaasti 'vanhan ajan' käsityöammattilaisiin. Suhteellisen selvä suoriutumisen tarve ilmenee haluna tehdä onnistuneesti vaativia alan töitä. Onnistuminen siinä on hyvin antoisaa. Raha ei ole tärkeä motiivi työn sisällön rinnalla.

Tilannetekijöillä on ollut suuri merkitys L:n yrittäjäksi ryhtymiselle. Negatiiviset, työntävät 'push'-tekijät korostuvat. Edellisestä työpaikasta oli henkinen pakko lähteä vaikean esimiehen takia, vaikka työ oli muuten mieleistä. Eroamispäätös oli vaikea. Sen jälkeen oli pakko löytää uutta työtä. Perhetilanne teki L:stä on omassa yksityiselämässään hyvin riippumattoman, joten päätöstilanne oli velvollisuuksien puolesta vapaa. Työvaihtoehtoina olivat yksitoikkoinen ja muuten sisällöltään vastenmielinen palkkatyö tai yrittäjyys.

Toimintavaihtoehtoja punnittaessa L:lle oli itsestään selvää, että työn pitäisi olla sisällöltään ja säännöiltään itsenäistä ja vapaata. Omia konservatorin taitoja ja osaamista tilaustyössä pitäisi voida käyttää, ja työn pitäisi jättää tilaa omalle luovuudelle. Ompelijan työ tavalla tai toisella oli ollut mieleistä jo pikkutyöstä asti. L on aina työskennellyt mielellään ihmisläheisessä palvelutyössä. Toisaalta hän on erittäin kiinnostunut kirkkotekstiileistä, ja hankitut konservointitaidot olisivat menneet toisen palveluksessa hukkaan.

Kaikkia haluttuja asioita ei olisi ollut mahdollista saavuttaa yhtä aikaa toisen järjestämässä palkkatyössä. Niinpä voidaan ajatella henkilötékijöiden ja tilannetekijöiden olleen yrittäjyydelle suotuisalla tavalla kontingentit. Henkilöön sidottu työn kuvaan kohdistuva preferenssi oli olemassa ja tilanne puolestaan rajasi hänelle mahdolliset sopivat vaihtoehdot yhteen: yrittäjänä toimimiseen.

Tilannetekijät ovat siis riippuvaisia niitä tarkastelevasta henkilöstä ja hänen näkemyksistään; henkilö antaa merkityksen tilannetekijöille.

Kokemus ompelijana ja konservointilaitoksessa oli antanut riittävästi ammatillista itseluottamusta jotta yrittäjyyttä saattoi harkita vakavasti. Aiemmat kokemukset, ammattitaito ja ompelutyön mieleisyys tekivät halutun työnkuvan selväksi. Samaan aikaan L oli yleisesti ottaen itsenäistynyt ja saanut lisää itseluottamusta.

Päätös oli ajatusten selkiytyttyä selvä: toimeentulon takia on pakko tehdä jotain työtä. Jos haluaa toimeentulon lisäksi mieleisen työn sisällön joka suhteessa, täytyy toimia yrittäjänä. Yrittäjyys näytti hyvältä tasapainolta eri tavoitteiden suhteen. Toiminnan tavoitteissa korostuvat erityisesti käsityöläisyyteen ja oman osaamisen käyttöön liittyvät seikat. L:n perustelut yrittäjyydelle ovat sen itseisarvoa korostavia. Yrittäjyys on hänelle ennen muuta itsenäinen tapa elää ja tehdä työtä.

Sitoutuminen **intentionvaiheessa** yrittäjäuralle on ollut asteittaista ja prosessin luontoista. Orientoitumista tehtävään on tapahtunut jo nuoresta lähtien. Edellisessä työssä konservoijana hän 'puolitietoisesti' imi oppia itsenäistä toimintaa varten. Yrittäjyyspäätös ei vain ollut vielä syntynyt. Irtisanoutumisen jälkeen oli pakko päättää. Kuin tilauksesta lehdessä ilmoitettiin yrittäjäkursista, jolle haastateltava osallistui.

Yritys perustettiin heti yrittäjäkurssin jälkeen. L:n kasvava sitoutuminen yrittäjyyteen ei kuitenkaan ole kohdistunut mihinkään tiettyyn yritykseen tai toiminimeen vaan nimenomaan omaan työuraan ammatti-ihmisenä. Yritys on vain ja ainoastaan tietyn työkuvan mahdollistava väline. Aktiivinen valmisteluvaihe kesti muutamia kuukausia, mutta henkisen orientoitumisen voi katsoa alkaneen jo kauan sitten.

YLEISET TAUSTATEKIJÄT

Työkokemus, yleistausta

- Kansakoulussa priimus, ei silti oppikouluun
- Kotiapulaiseksi
- Ammattikoulu, pukuompelulinja
- Jatkovuosi tilausompelijaksi
- 1½ vuotta ompelimossa
- Avioliitto, lapset -> kotiompelijana
- Toiminta ensin ammatinharjoittamista
- Konservointilaitoksessa 3½ vuotta
- Ompelijana yhteensä lähes 30 vuotta
- Ei rohkeutta ja itsenäisyyttä yrittäjyyteen
- Oma yritys 3 vuotta sitten

Perhetausta

- 10 lapsinen perhe, sotaorpo
- Vähävarainen koti, pakko oppia omatoimiseksi
- Kaikki sisaret käsistään käteviä
- Kodin köyhyyden vastapainoksi tärkeää pärjätä itse

Roolimallit

- Ei tunnista yrittäjäesikuvaa, erilainen omassa tuttavapiirissään

HENKILÖTEKIJÄT

- Ei usko yrittäjäksi ajautumiseen, itsellä suuri merkitys

Persoonallisuus

- Ei sovi yksitoikkoiseen työhön
- Haluaa luoda
- Pitää ihmisten kanssa työskentelemisestä
- Auttavainen
- Ei luonteen ajamana yrittäjäksi

Hallinta

- Oman elämän ohjissa
- Tiedostaa lähtökohtien luomat rajoitteet
- Internaali

Riskisuuntautuneisuus

- Yrittäjyys ei tuntunut riskiltä
- "On kädet ja terveys, kyllä pärjään"
- Keksin kyllä jotain
- Myös todellinen riski pieni

- Ei ollut hävittävää
- Suoriutumistarve
- Onnistuminen työssä tärkeää
 - Ylpeä käsityötaidosta
 - Haluaa tehdä työt hyvin
- Autonomian ja vallanhalu
- Ei osaa kuvitella olevansa toisen palveluksessa
 - Haluaa itsenäisyyttä ja vapautta työn suhteen
 - Vapaa ja riippumaton omassa elämässä
- Arvostukset
- 'Itsenäisyys ja työn ilo osa palkkaa'
 - Yrittäjyys hyvä elämäntapa
 - Luomisen mahdollisuus oleellista
 - Työn sisältö rahaa tärkeämpää
 - Raha ei tuo onnea, ei sen vuoksi yrittäjä
 - Rahaa tarvitaan, mutta se ei ole itseisarvo

OBJEKTIIVINEN TODELLISUUS

Työtilanne

- Irtisanoutui edellisestä paikasta
- Syynä huonot suhteet, kalvaminen
- Työ muuten mieleistä

Sosiaalinen marginaalisuus

- Koulutus vain ompelijaksi
- Yksinhuoltaja
- Yrittäjäksi ryhtyessä ei työtä

Yksittäiset tapahtumat

- Riita työstä esimiehen kanssa

Yrittäjämysteisyys

- Ympäristö suhtautuu positiivisesti yrittäjyyteen

Tilannetekijät

- Työttömyys
- Yrittäjäkurssi alkoi sopivasti
- Tilanne ajoi yrittäjyyttä kohti
- Taustalla uutta ammatillista osaamista
- Ajatus yrittäjyydestä oli hautunut

SUBJEKTIIVINEN TODELLISUUS

Päämäärät

- Itsenäisyys ja vapaus oleellinen syy yrittäjyyteen
- Yrittäjyys itseisarvo, elämäntapa
- Ompelijan työ itsestään selvyys aina
- Haluaa tehdä juuri tätä työtä
 - Luovuus ja sen käyttö
 - Ihmisläheisyys, palvelu
 - Kiinnostus kirkkotekstiileihin

- Haasteellisuus

Tilanteet

- Vanha työpaikka työn sisällön kannalta mieleinen
- Pakko lähteä riitojen takia
- Pohdiskelu- ja orientoitumisvaihe
- Ajatus yrittäjyydestä nousi aktiiviseksi
- Ilmoitus yrittäjäkurssista kuin tilauksesta

Keinot

- Ompelijaksi toisen palvelukseen
 - Konservointitaidot hukkaan
 - Yksitoikkoista
 - Luovuus kahlehdittu
 - Ei kiinnostanut
- Oma yritys
 - Vapaus, itsenäisyys
 - Luovuuden käyttö vapaata
 - Ei pakkoa tehdä työtä vaikeiden ihmisten alla

PUNNINTA

- Vaikea päätös eroamisesta, tulevaisuus epäselvä
- Ammatillinen itseluottamus oli vahvistunut
 - Henkinen kasvu
 - Parantunut tekninen osaaminen
- Erikoisosaamisen käyttäminen kiinnosti
- Ennako-orientoituminen yrittäjäksi vaikutti
- Näkemys siitä, että pitää olla yrittäjä, jotta voi olla toisaalta vapaa, ja tehdä juuri tätä mieluisaa työtä.
- Lapset jo varttuneita, ei este yrittäjyydelle
- Oma vapaus suurta
- Käytännössä ei tietoa yrittäjyyttä paremmista keinoista
- Jos olisi ollut tieto paremmasta, olisi ehkä tehty toisin
- Tarve ansaita toimeentulo
- Yrittäjyys näytti hyvältä tasapainotukselta

INTENTIO

- Ennalta tapahtunut orientoituminen
- Lyhyt valmistelu- ja pohdintavaihe
- Yrittäjäkurssi

SITOUTUMINEN

- Yksi asia johti toiseen
- Sitoutumien selvää työnkuvaan ompelijana ja ennen muuta konservaattorina
- Yritys vain väline, yrittäjyys itseisarvo
- Taloudellinen panos pieni
- Ei suuria valmisteluja

YRITTÄJYYS

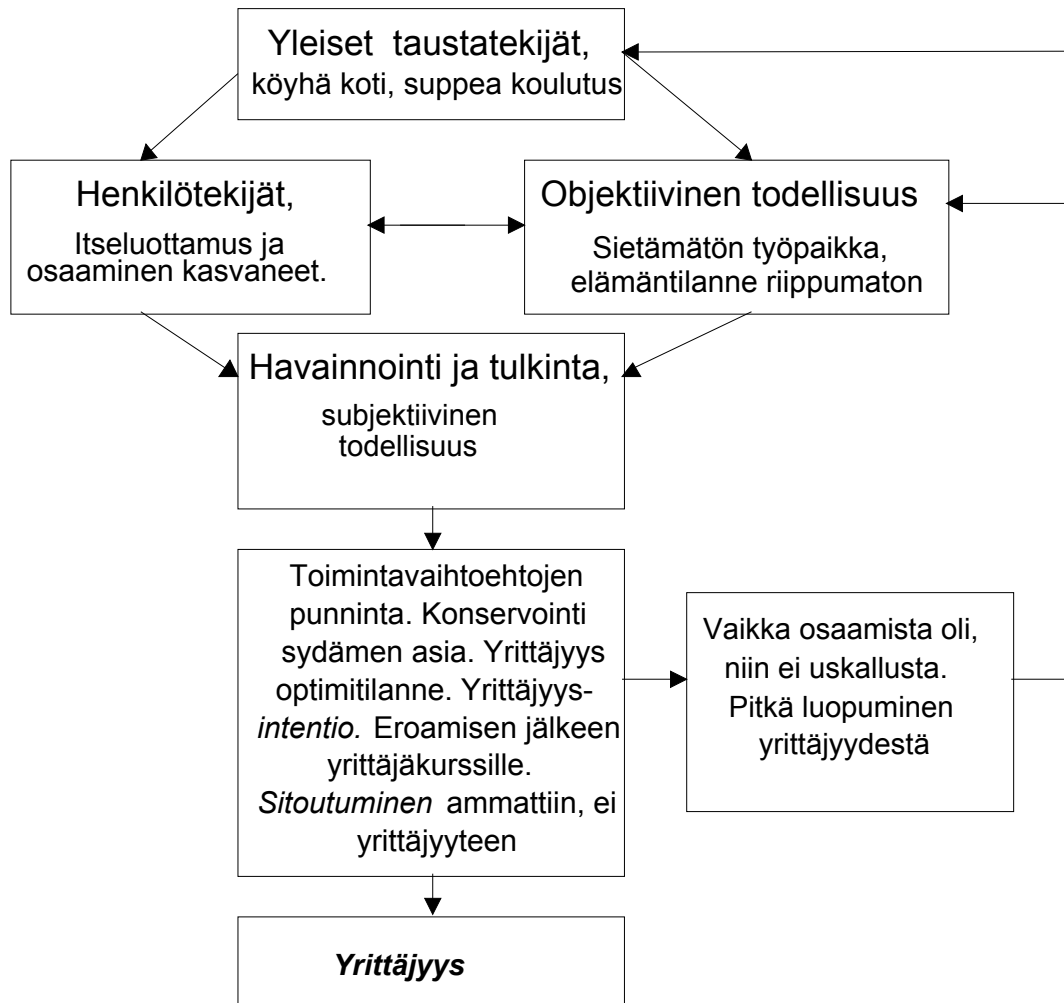
- Toimintaa tilausompeelijana tulojen lisäämiseksi
- Haluaa keskittyä kirkkotekstiileihin
 - Vanhojen konservointi
 - Uusien valmistaminen
- Toimitila maaseutupitäjän kirkonkylässä
- Yksinyrittäjä
- Samastuu käsityöläisiin, ei kauppiaisiin
- Yrittäjyys itseisarvoista, ei keino hankkia rahaa tai muita ulkoisia asioita

Palaute yrittäjältä:

"No joo, kyllä se minun mielestäni [...] menee näin. [...] Tämä [kuva] on niinkuin minun tieni tässä." Lisäksi L korostaa sitä, ettei vapaus ja riippumattomuus muista ihmisistä hänen kohdallaan ole kovin itsetarkoituksellista, mutta että se on ollut välttämätön ehto hänen yrittäjyydelleen.

Johtopäätöksenä voidaan todeta mallin kuvaavan hyvin L:n päätymistä yrittäjäksi. Toimintavaihtoehtojen punninta on ollut mallin kuvaamalla tavalla henkilön ja päämääristä, tilanteesta ja keinoista muodostetun mielikuvan ohjaamaa.

Yrittäjäksi ryhtyminen voidaan ymmärtää, kun L:n seikat sijoitetaan mallin rakenteeseen. Taustatekijät determinoivat voimakkaasti ammatillista suuntautumista ja valinnan mahdollisuuksia. Henkilön oma persoonallisuus on määrittänyt, kuinka erilaisiin tilanteisiin on sopeuduttu. Halu itsenäisyyteen ja luovuuteen on tehnyt yrittäjäuran selvästi houkuttelevammaksi kuin erilaiset tarjolla olleet palkkatyövaihtoehdot. Tämä preferenssi voidaan nähdä ja ymmärtää yhteensopivien tilannetekijöiden ja henkilötekijöiden tuloksena.



Kuva 36. Ompelija-konservaattori L:n yrittäjäksi ryhtyminen.

5.4. Tapausten yhteinen tarkastelu

Tutkimuksen empiirisessä osassa tehdyt havainnot ovat sisällöllisesti hyvin sopusoinnussa aikaisemman yrittäjyystutkimuksen kanssa. Koeteltavana olevan mallin elementit ovat tunnistettavissa empiriasta, myös kun tarkastellaan haastateltuja yrittäjiä ryhmänä. Samoin mallin kuvaamat elementtien vuorovaikutussuhteet näkyvät empiirisissä havainnoissa.

Jo aiemmissa tutkimuksissa on **taustatekijöistä** puhuttaessa havaittu yrittäjillä olleen omakohtaista aiempaa kokemusta pienistä yrityksistä, yrittäjätoiminnasta, tai liiketoiminnasta samalla toimialalla (s. 52). Myös vanhempien yrittäjyyden merkitykseen on kiinnitetty runsaasti huomiota, koska sillä on tilastollista selitysvoimaa lasten yrittäjyyden suhteen. Nämä seikat ovat selvästi nähtävissä nytkin.

- Kauppias V ryhtyi hoitamaan vanhempien aloittamaa elintarvikeliikettä.

- Huoltamoyrittäjä K aloitti alalla isänsä jalanjäljissä. M tuottaa pääosin samoja tuotteita samoille asiakkaille kuin ollessaan toisen palveluksessa, myös hänen isänsä toimi ennen samalla alalla.
- Urheiluvälinekauppias P sanoo oppineensa yrittäjyyden mallin maanviljelijävanhemmiltaan.
- L:n kohdalla korostuu kotiperäisen omatoimisuuden, sekä hankitun konservointi- ja ompelutaitojen merkitys yrittämispäätökselle.
- R hyödynsi selvästi toimiala- ja tuotetuntemustaan aloittaessaan entisen päämiehen kanssa kilpailemisen.
- Monialayrittäjä A:n toiminta on selvästi kytköksissä entiseen päätyöhön, eli lääketieteen perustutkimukseen.

Sivun 89 kuvassa esitetyllä tavalla yleisten *taustatekijöiden vaikutus* persoonallisuuden muovautumiseen, arvomaailmaan ja muihin *henkilötekijöihin* on selvä tutkittujen yrittäjien tapauksissa. On vaikeaa arvioida empiirisen aineiston perusteella, kuinka voimakkaasti kokemuksen tuloksena syntyneet tiedot ovat määrittäneet tilanteiden *tulkintaprosessia*. Selviä viitteitä tästä kuitenkin on: mm. L kertoo kuinka työtä tehdessä taidot ja uskallus karttuivat, jolloin ajatus yrittäjyydestä alkoi vähitellen kypsyä. V puolestaan sanoo, että yrittäjäksi oli helppo ryhtyä kun osasi työt jo ennestään.

Aiemmin todettiin yrittäjien tieteellisten **henkilökuvausten** jakautuvan kärjistetyimmillään kahteen kategoriaan. Ensiksi, erityisesti amerikkalaisessa aineistossa yrittäjiä ihailaan hieman kriitikittömästi. Toinen ääripää (mm. Kets de Vries 1985) näkee yrittäjät sopeutumattomina ja hankalina ihmisinä joiden on pakko ryhtyä yrittämään, koska eivät pärjää muiden luomissa organisaatioissa.

Yleisvaikutelma haastatelluista ihmisistä on, että he ovat pääosin aivan tavallisia ihmisiä, jotka yksilöllisistä syistä ovat ryhtyneet yrittämään. Parhaiten amerikkalaisten yrittäjyyskuvausten persoonallisuustyyppejä vastaa toimitusjohtaja R. Hänen yritystoimintansa on joukon selvimmin voittomotivoitunut. Monialayrittäjä A taas toimii monipuolisimmin; hänellä on useanlaista liike- ja yritystoimintaa kahdella päätoimialalla. A:n yrittäjyys on melko suurelta osin stimuloitunut byrokratian ohittamisen tarpeista: hän ei enää sietänyt olla yliopisto-organisaatioissa, joka ei tukenut riittävästi hänen innovaationsa kehittämistä. Toisaalta A on persoonallisuutena byrokraattisiin organisaatioihin sopeutumaton. Tässä mielessä hän ehkä parhaiten vastaa epäsovinnaista 'kapinallista' yrittäjää, vaikkei sanan varsinaisessa merkityksessä sellainen olekaan.

Kaikki yrittäjät olivat elämän hallintansa suhteen voittopuolisesti internaaleja, millä tarkoitetaan uskoa omiin mahdollisuuksiin vaikuttaa onnistumiseen. Tämä löydös vastaa teoreettisen osan tuloksia. Yksikään yrittäjistä ei korostanut ulkoista hallintaa siten, että onnistumisen avaimet olisivat oleel-

lisesti jossakin muualla. Voimakkaimmin internaalisuuttaan korosti toimitusjohtaja R, jolla ilmeisesti on myös faktisesti parhaat edellytykset vaikuttaa organisaationsa menestykseen.

Keskusteluissa yrittäjien kanssa nousi spontaanisti esille näkökohta siitä, että on pakko toimia tiettyjen annettujen taloudellisten ja kulttuuristen rajoitteiden puitteissa. Tämä valinnanvapauden ulkoinen rajoittuneisuus tuli selvästi esille yrittäjä L:n tapauksessa, koska hän on erittäin vähävaraisesta perheestä. Köyhyyden seurauksena taloudellinen ja koulutuksellinen pohja on kapea. Toisenlaisena esimerkkinä voidaan todeta urheiluvälinekauppias P, jolla on hyvä koulutus ja jonka ura oli nousussa. Useimmat kuitenkin toivat esille valinnan ulkoisia rajoitteita, joista suurin osa seuraa mallin 'yleisistä taustatekijöistä'. Taustatekijöiden rajoitevaikutus tuli näin todettua sekä teoreettisessa, että empiirisessä tutkimusvaiheessa.

Suhtautumisessaan riskiin yrittäjät olivat korostetun varovaisia. Vain yrittäjät R ja M sanoivat pitävänsä riskeistä ja niiden ottamisesta. On vaikea sanoa, kuvastaako kannanotto todellisia asenteita, vai omaksuttua yrittäjäidentiteettiä. Nämä kaksi ilmaisivat puheessa muita voimakkaamman riskihakuisuuden. Muut puolestaan olivat jopa kaikenlaista epävarmuutta karttavia, A ja L kuvasivat itseään sanomalla, etteivät koskaan edes lottoa. Muut olivat tältä väliltä, joten heitä voi kaiketi luonnehtia 'tavallisiksi' ihmisiksi, aivan kuten yrittäjiä koskeva aiempi riskitutkimus (ks. esim. s. 60) antoi odottaakin.

Lievä suhtautuminen yrittäjäriskiin on toisaalta ymmärrettävissä myös siinä valossa, ettei yritystoiminta useimmilla muodostanut ulkopuolisen silmin katsottuna suuria taloudellisia tai sosiaalisia riskejä. Kukaan ei katsonut riskin tuoman jännityksen olevan motiivina yritystoiminnalleen. Vain R piti nykyisiä yrittäjäriskiään suurena, mikä on ymmärrettävissä liiketoiminnan nykyisen laajuuden vuoksi. Kuitenkin aloittamisen aikaan riskit olivat olleet lähes olemattomat. Empiiriset havainnot ovat siten hyvin sopusoinnussa sekä mallin, että sen pohjana olevan aikaisemman yrittäjiä koskevan riskitietämyksen kanssa.

Yrittäjäriskejä tarkasteltaessa on huolellisesti erotettava *riskin suuruus* ja *suhtautuminen riskiin* toisistaan. Toisen yrittäjän mielestä pelottavan suuri riski ei tunnu toisesta pahalta, jolloin ero on suhtautumisessa. Eri yrittäjillä on faktisesti eri kokoisia riskejä. Mikäli yrittäjä kuvaa omia yrittäjäriskejään pieniksi, se voi johtua joko siitä, että ne todella ovat sitä, tai ne vain *tuntuvat hänestä* pieniltä.

Suoriutumistarpeen suhteen kaikki yrittäjät olivat omien arvojensa ja päämääriensä mukaisissa ulottuvuuksissa selvästi motivoituneita. Kun lähtötaso ja yksittäiset päämäärät jätetään pois tarkastelusta, he kaikki halusivat eteenpäin omassa työssään ja elämässään. Se, että toiminta oli kohdistunut juuri

yrittäjyyteen, ei ole kuitenkaan selitettävissä pelkästään suoriutumistarpeella, koska muita toimintakeinoja olisi ollut olemassa. Toimintastrategian valinta on parhaiten ymmärrettävissä yksilön arvomaailman ja tilannekäsityksen valossa.

Kaikki yrittäjät ilmaisivat voimakkaan halun itsenäisyyteen ja riippumattomuuteen. Toisille se tarkoitti vapautta byrokratian ikeestä (R ja A), osalle vapautta määrätä työn järjestelyistä ja organisoinnista (V ja R), kun taas mm. L painotti omaa henkilökohtaista vapauttaan ja riippumattomuuttaan muista ihmisistä. P korosti vapautta tehdä omat moraaliset linjaukset.

Kirjallisuudessa usein viitataan protestanttiseen työkäsitykseen yrittäjyyden taustavoimana (s. 67). Näistä yrittäjistä kaikki pitivät ahkeruutta ja kovaa työntekoa hyvänä, mutta vain jos työ oli merkitykseltään tarkoituksenmukaista ja järkevää. Heidän mielestään tulokset ovat siis tärkeämpiä kuin kova puurtaminen sinänsä. Aikaisemman yrittäjyystutkimuksen mukaisesti, mutta vastoin yleistä käsitystä, tutkitut yrittäjät eivät juurikaan ilmoittaneet taloudellisia seikkoja ensisijaisiksi syiksi yrittäjyydelleen. Perustelut korostivat yrittäjyyden muita hyviä puolia, mutta ilmaisesti taloudellisen menestyksen toivo lisäsi myönteistä asennetta yrittäjyyteen (erityisesti P).

Yrittäjien aloittamistilanteet olivat hyvin toisistaan poikkeavat. Tähän pyrittiin haastateltavia valittaessa. Osalla yrittäjistä erilaisia muita vaihtoehtoja olisi ollut runsaasti (R ja P). Heidän kohdallaan voidaan sanoa yrittäjyyden olleen houkutteleva ja *puoleensa vetävä* uravaihtoehto. Työttömyys tai työttömyyden uhka *ajoi* voimakkaasti M:ää ja L:ää yrittäjyyteen. Todellisesta pakosta, eli muiden vaihtoehtojen totaalisesta puutteesta ei kenenkään kohdalla ollut kysymys. Pakko, jos sellaista oli, oli arvomaailman ja selvien preferenssien synnyttämää sisäistä pakkoa. He eivät hyväksyneet muita vaihtoehtoja syystä tai toisesta. Nämä huomiot tukevat mallin sisältöä ja rakennetta.

Yrittämisen aloittamistilanteet olivat yllättävän voimakkaasti sidoksissa henkilöön. Toisin sanoen tilanteen tarjoutuminen oli tavalla tai toisella seurausta aikaisemmasta toiminnasta, joka ei kenties lainkaan ollut tähdännyt yrittäjyyteen. Urheiluvälinekauppias P kertoo, että kauppapaikkaa tarjottiin nimenomaan hänelle, eikä kenelle tahansa periaatteessa sopivalle. Huoltamoyrittäjä K taas raivasi itse isänsä avustamana paikan öljy-yhtiön kauppiaana. V:n, R:n, L:n ja M:n yrittäjyys perustuu aiemmin hankitulle kilpailukykyiselle omalle osaamiselle ja tietämykselle. Monialayrittäjä A ei olisi voinut toimia tässä yrittäjätasolla ilman aiemman tutkimustoimintansa tuottamaa innovaatiota.

Sellaista sosiaalista marginaalisuutta (s. 77) kuin yrittäjyyskirjallisuudessa tarkoitetaan, ei kenenkään kohdalla esiintynyt. Ainoastaan osin painetekiöiden vuoksi yrittäjiksi ryhtyneet M ja L olivat koulutuksensa, ikänsä ja erikoistuneen työkokemuksensa vuoksi huonosti toisenlaisiin tehtäviin sijoitet-

tavissa. Siten voidaan puhua sosiaalisesta marginaalisuudesta vain *hyvin rajoitetussa merkityksessä*.

Mikään tietty yksi erikoislaatuinen tapahtuma ei ollut kenelläkään yrittäjyyden selittävänä syynä, mutta niillä on ollut mallissa ennakoidulla tavalla toisinaan merkitystä lepokitkan murtajana. Esimerkiksi ompelija-konservaattori L kertoo valmiiksi tulehtuneista ihmissuhteista, jolloin yhden riidan jälkeen 'tuli mitta täyteen'. Hautunut lähtöajatus toteutui. Urheiluvälinekauppias P puolestaan kertoo, kuinka sisäisen siirtoanomuksen jälkeen oli mahdotonta jäädä vanhaan asemaan. Toisaalta kauppias V ja huoltamo-kauppias K kertovat asioiden edenneen omalla painollaan ilman erikoisempia käännekohtia.

Lähiympäristö on kaikkien kohdalla ollut yrittäjyydelle suopeaa, joskin jonkinasteista varautuneisuutta tai epävarmuutta on välillä ollut havaittavissa. M kertoo naapuriväliensä huonontuneen kateuden vuoksi. A taas pitää koko suomalaista ilmapiiriä (erityisesti viranomaisia) innovaatiovastaisena.

Teoreettista mallia rakennettaessa todettiin, ettei reaalisella todellisuudella ja päätöksenteon pohjana olevalla subjektiivisella mielikuvalla todellisuudesta ole yksiselitteistä vastaavuutta (ks. kuva s. 85). Niinpä käsittely jaettiin aiemmin sivulta 70 alkaen objektiiviseen todellisuuteen ja subjektiiviseen todellisuuteen. Subjektiivisuuden merkityksestä kertovat esimerkiksi lausemat V: *"Ehkä oli olemassa parempia vaihtoehtoja, mutta minä en niitä nähnyt"* tai L: *"En keksinyt mitään parempaa"*. P kertoo osaltaan olevansa yllätynyt työmäärästä ja siitä ettei olekaan voinut yrittäjänä toivomallaan tavalla elää perhe-elämää. A odotukset innovaation nopeasta läpilyönnistä ovat myös osoittautuneet liian optimistisiksi.

Objektiivisen ja subjektiivisen suhde voidaan havaita myös välillisesti; voidaan olettaa, että konkurssiin johtaneet yrittäjäurat ovat perustuneet väärille lähtöoletuksille. Todellisuus ei silloin ole vastannut odotuksia. Kuitenkaan kukaan haastatelluista ei uskonut omia onnistumisen mahdollisuuksiaan yritystä perustaessaan huonoiksi, vaikka vaikeuksia on sittemmin ollutkin. Aiemmin todettiin voimakkaan optimismin voivan olla merkki henkisestä suojautumisesta. Tämä oli jossain määrin nähtävissä joidenkin yrittäjien puheesta.

Edellä mainituilla perusteilla subjektiivisen ja objektiivisen todellisuuden erottaminen mallissa oli perusteltua, erot ovat selkeät sekä aiemman tutkimuksen, että empiiristen havaintojen perusteella.

Erilaisten keskenään kilpailevien toimintavaihtoehtojen punninta oli kussakin tapauksessa luonnollisesti yksilöllistä. Mallin esittämällä tavalla kaikille oli yhteistä, että yrittäjyys oli kunkin omasta mielestä paras keino juuri siinä tilanteessa omien päämäärien ja tavoitteiden saavuttamiseksi.

Omalla tavallaan tästä linjasta poikkeavia olivat toimitusjohtaja R ja monialayrittäjä A. R:n yrittäjäyys on enemmän henkilökohtainen elämänstrategia, kuin tietty (käsitteellinen) tila, johon tullaan yrityksen hankkimisen jälkeen. Hänen yrittäjäyytensä on selkeästi enemmän liiketoimintaa kuin oman pienyrityksen vaalimista. A:lla yritystoiminta nivoutuu laajempaan moniulotteiseen elämäntapaan. Yrittäjäyys on vain osa kokonaisuutta, sen tarkoitus on tuoda tuloja ja edistää innovaation levittämistä. Samalla se mahdollistaa vapaan ja riippumattoman elämäntavan, johon kuuluu oleellisena osana taiteellinen toiminta. Mallin voidaan katsoa toimineen heidänkin kohdallaan (ks. tarkemmin s. 120 ja 131).

Intentionovaiheen pituus ja intensiteetti vaihteli runsaasti. Kauppias V oli pohtinut yrittäjäksi ryhtymistä vaihtelevalla tiiviydellä jo yli kymmenen vuotta. Tämä korostaa sitä että prosessi voi olla pysähdyksissä useita vuosia, tai se voi keskeytyä alkaakseen myöhemmin jostakin aikaisemmasta vaiheesta. Yrittäjät L ja K aloittivat vain muutaman kuukauden valmistelujen jälkeen. A ja R olivat taas olleet kauan aikaa hyvin lähellä nykyistä yrittäjäyttä ja sen toteutuminen oli vain pieni astevaihtelun muutos.

Sekä kauppias V:llä, että laivanrakennusinsinööri M:llä oli yrittäjäyden toteutuminen jo aikaisemmin hyvin lähellä. Kyseisistä tilanteista kuitenkin luovuttiin. Tämä korostaa mallissa esiintyvän luopumisvaihtoehdon merkitystä. Luopumisen tuloksena saadaan uutta kokemusta ja tietoa tulevia päätöstilanteita varten (vrt. luopumisesta alkava palautenuoli mallissa). Yrittäjien luopuminen kertoo intentionovaiheessa olleen sitoutumisen määrästä. Kun henkisiä tai taloudellisia panoksia ei ollut paljon pelissä, hankkeista oli helppo vetäytyä odottelemaan parempaa tilaisuutta.

5.5. Pohdinta ja parannettu malli

Malli on edellä kuvatulla tavalla osoittanut toimivuutensa sekä yksilötasolla, että kaikkia yhtenä joukkona tarkasteltaessa. Tutkimuksen teoreettisen vaiheen jälkeisessä kehitysvaiheessa ollutta mallia voidaan kuitenkin arvostella muutamalla perusteella.

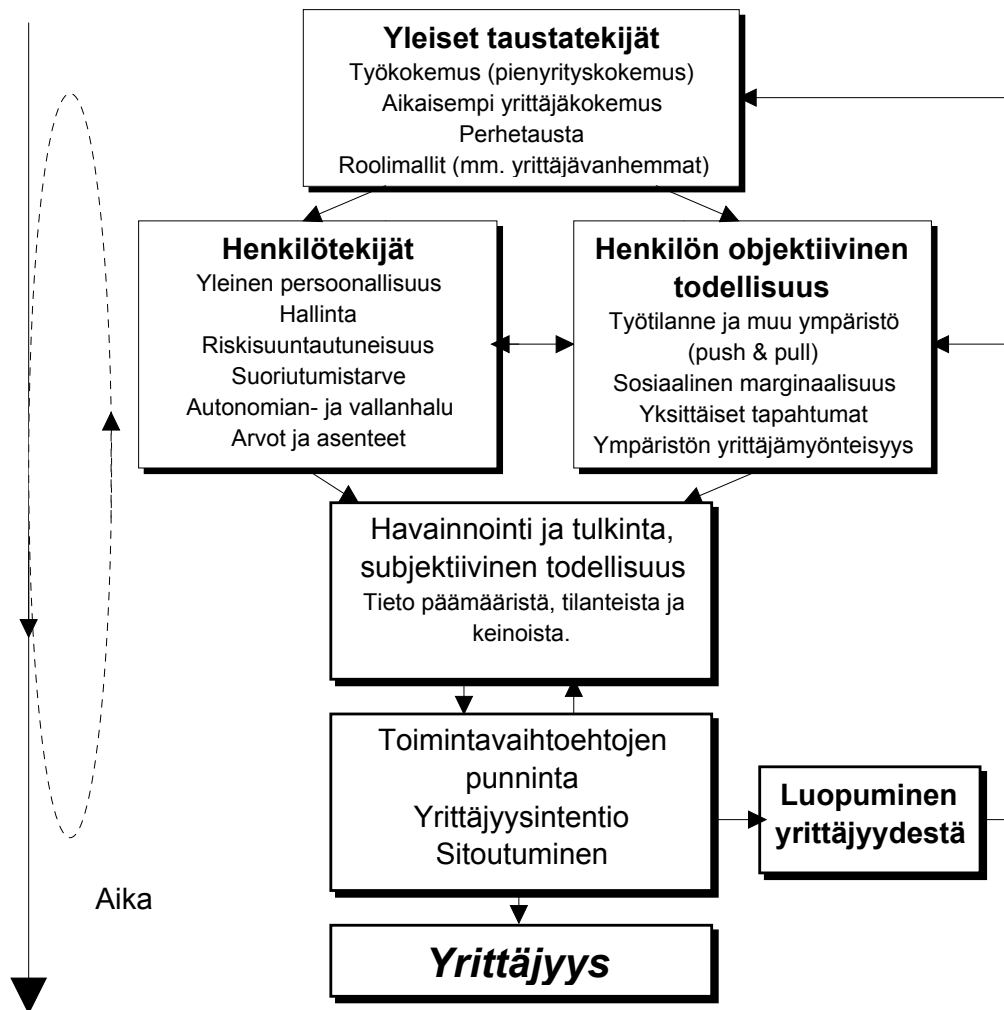
Ensiksi, se oli liian hienojakoinen. Esimerkiksi elementtejä 'havainnointi ja tulkinta' ja 'subjektiivinen todellisuus' ei ole käytännössä mahdollista erottaa toisistaan yrittäjien argumentoidessa valintaansa. Ne ovat aikaisemman tieteilisen tiedon valossa eittämättä olemassa erillisinä käsitteellisinä yksiköinä. Kuitenkin ne ovat niin toisiinsa kietoutuneita, ettei niitä käytännössä ole tarkoituksenmukaista eikä ehkä mahdollistakaan erottaa toisistaan. Tässä sanottu pätee myös 'toimintavaihtoehtojen punninta', 'yrittäjäyysintentionio' ja 'sitoutuminen' -elementtien suhteen. Niinpä tässä päädytään yksinkertaistamaan

mallia näiltä osin ja sijoittamaan mainitut erilliset elementit suuremmiksi kokonaisuuksiksi, jotka ovat myös operationaalisesti käytännössä havaittavissa.

Toiseksi, erityisesti yrittäjä P:n tapaus kiinnitti huomiota henkilön ja tilanteen voimakkaaseen yhteyteen. Ainakaan hänen tapauksessaan tarjoutunutta tilaisuutta ei olisi ollut lainkaan olemassa ilman hänen yrittäjyydestä riippumattonta aikaisempaa toimintaansa. Tämä korostaa mallissa henkilötekijöiden ja tilannetekijöiden välillä olevan yhteyden merkitystä.

Kolmanneksi, aikadimensio osoittautui hyvin tärkeäksi yrittäjäksi ryhtymisen ymmärtämiselle. Tätä havainnollistaa kauppias V, joka oli useita kertoja alkamaisillaan yrittäjäksi, mutta ei sitten ottanutkaan ratkaisevaa askelta syystä tai toisesta. Vastaava ajallinen takaisinkytkentä oli nähtävissä myös laivainsinööri M:n, sekä ompelija-konservaattori L:n tapauksissa. Tämän johdosta malliin lisätään aikadimensiota korostava jana sekä takaisinkytkentää kuvaava 'luuppi'.

Neljänneksi, monessa mukana olleiden yrittäjien A ja R ymmärtäminen mallin avulla ei onnistu ilman erillisten yrityshankkeiden huomioimista. A oli mallin kannalta ongelmallisempi, sillä hänen yrittäjyytensä oli moniulotteista. Tästä syystä tässä päädyttiin kuvaamaan A:n yrittäjyyttä eriasuisena päätös- ja toimintaketjuna. Tässä tarkasteltavana olevaa yrittäjyssharkintaa oli monessa vaiheessa, joten malli on sijoitettu solmukohtiin. Tarkastelutavalle on ominaista, että aikaisemmat valinnat (so. yrittäjyyspäätökset) rajaavat tai avaavat myöhempiä mahdollisuuksia. Malli toimii siltään tässäkin tapauksessa, mutta on nähtävä sen rooli suuremman kokonaisuuden osana, jossa suuret päätökset ovat olleet toisistaan riippuvaisia. R:n monivaiheisen yrittäjäuran kuvaaminen ja ymmärtäminen mallin kautta oli helpompaa, koska toiminta on lineaarisempaa. Edellinen uravaihe avaa mahdollisuuksia seuraavaan, yksi asia johtaa ajallisesti toiseen. Mallia käytettäessä pitää ottaa huomioon palautemekanismin suuri merkitys, ja se että yrittäjyystilanne oli tässäkin tapauksessa 'omaa tekoa'.



Kuva 37. Tutkimuksen empirian avulla tarkennettu tulos: prosessimalli yrittäjäksi ryhtymisestä.

Kun edellä mainitut seikat otetaan huomioon, malli muuttuu ulkoasultaan oheiseen asuun. Yksinkertaistuksella pyritään helpompaan ymmärrettävyyteen, sekä monipuolisempaan sovellettavuuteen. Yksinkertaisuuden lisääntyessä mallin abstraktiotaso on noussut, mutta vastaavasti —tietenkin— käytännönläheisyys on vähentynyt. Niinpä mallin käytännöllisyys tai vieraus käytännölle on suurelta osin riippuvainen siitä, kuinka runsaasti tapauskohtaista informaatiota sen tarjoamiin rakenteisiin sijoitetaan. Mallin laatikot ovat matkalaukkuja, joihin yrittäjän uralle lähteneen 'tavarat' on pakattava.

5.6. Tutkimuksen jatkomahdollisuuksien pohdinta

Tämä tutkimus avaa useita mahdollisuuksia jatkokehittelyihin ja lisätutkimuksiin. Mallin kehittämistä ja testaamista voisi jatkaa tilastollisen empiirisen tutkimuksen avulla. Tällöin olisi mahdollista tutkia eri elementtien välisiä riippuvuuksia ja keskinäisiä selityssasteita. Samalla saataisiin käytännön yrit-

täjätoimintaa kuvaavaa uutta empiiristä tietämystä. Olisiko päinvastaisista teoreettisista ennakkotiedoista huolimatta mahdollista tunnistaa potentiaaliset aloittajat, tai vaikkapa riskiyrittäjät?

Mallin taustatekijöiden aluetta on aikaisempien työsuhteiden osalta Suomessa tutkinut mm. Hauta-aho (1990). Tutkimatta on vielä paljon. Muista taustatekijöistä puhuttaessa erityisesti roolimallien osuus herätti tutkijan kiinnostusta; kuinka tärkeää samaa perusstrategiaa käyttäneiden antama esimerkki on yrittämispäätökselle? Viitteitä tästä yhteydestä on runsaasti mm. yrittäjien isiä koskevien yleismaailmallisten tietojen muodossa. Perheen ulkopuolisista roolimalleista ei ole juurikaan tietoa saatavilla. Kuitenkin tämä saattaisi selittää alueellisia yrittäjyyskeskittymiä, kuten Pohjanmaan huonekalu- ja mattoteollisuutta (vrt. Pitkänen, Vesala 1988).

Mallin henkilötekijöiden ja erilaisten psykologisten seikkojen perusteellinen deskriptiivinen tutkimus suomalaisilla yrittäjääineistoilla on toistaiseksi tekemättä. Käytettävissä olevat tiedot ovat syntyneet pääasiassa muita aihepiirejä koskeneiden tutkimusten sivutuotteina, ja jättävät psykologisen syvällisyytensä osalta paljon toivomisen varaa. Tämä yrittäjäpsykologinen tutkimusala tarjoaisi hedelmällisen tilaisuuden tieteidenväliseen yhteistyöhön.

Tutkijan itsensä yllätti tutkituissa tapauksissa se selvä yhteys joka vallitsi henkilön ja yrittämistilanteen välillä. Moni aloitti yrittäjyyden aiemmin itse tehdyn ja uusia mahdollisuuksia aikaan saaneen esityön pohjalta. Onko tämä empiirinen havainto vain sattuma? Kuinka suuri osa yrittämistilanteista on itse omalla toiminnalla tehtyjä, ja kuinka monet vain tarttuvat ulkopuolelta tarjoutuneeseen tilanteeseen?

Kokonaisvaltaisesti mallia katsottaessa huomio kiinnittyy yrittäjäksi ryhtyvän subjektiiviseen tietämykseen ja mielikuviin. Onko tässä avainselitys yrittäjäksi valikoitumiselle? Ainakin teoriassa tietämykseen ja mielikuviin vaikuttamalla voidaan vaikuttaa yrittämispäätöksiin. Onko tämä totta myös käytännössä?

Tutkimustehtävän puitteissa oli mahdotonta paneutua syvemmin objektiivisen ja subjektiivisen toimintaympäristön välisiin eroihin ja yhtäläisyyksiin. Kuinka suuria ja vakavia poikkeamat yrittäjien todellisuuden ja mielikuvien välillä todella ovat, on edelleen selvittämättä. Tietojen ja ymmärryksen puutteet lienevät keskeinen syy epäonnistuville yrityshankkeille. Tämä tutkimussektori on tulossa entistä tärkeämmäksi kun huomataan ettei pienyritysten lukumäärä ole itseisarvo, vaan oleellista on niiden eri sidosryhmille antama panos. Kuoleva yritys ei palvele ympäristöään.

Viimeisenä tutkimusehdotuksena tällä erää tarjotaan tämän tutkimuksen kääntöpuolta: yrittäjyydestä ja yritystoiminnasta *luopumisen tutkimusta*. Sen sisällä tarjoutuu kaksi ongelmakenttää. 1) Miksi *aiotusta* yrittäjyydestä luovutaan, ja 2) miksi jo *toimivasta* yrityksestä luovutaan. Tarkastelun voisi ulot-

taa paitsi mikro-, myös kokonaistalouden alueelle. Vaikka luopumisen yhteydessä tehtävät päätökset ovat teoreettisesti, taloudellisesti ja yhteiskunnallisesti merkittäviä, ilmiötä ei tiettävästi ole juurikaan tutkittu.

— ● —

6. TIIVISTELMÄ

Taustaa

Yrittäjyyden suotuisasta merkityksestä yhteiskunnalle ollaan nykyisin varsin yksimielisiä. Yrittäjyyden ja yrittäjäksi ryhtymisen tutkimus on tärkeää, koska pienikin laadullinen tai määrällinen parannus voimavarojen kohdistamisessa on tavoittelemisen arvoista. Toisaalta asiaa voidaan tutkia pelkästä tieteellisestä uteliaisuudesta. Ilmiökentän perusteiden ymmärtäminen auttaa ymmärtämään myös yhteiskuntaa ja vallitsevaa aikaa kohdealueen ulkopuolella.

Tämän tutkimuksen kohdealue *yrittäjyys* on monikasvoinen ilmiö, joka ulottuu useiden eri tieteenalojen alueelle. Yhtenäistä kiinteää tietämystä tai 'oppia yrittäjyydestä' ei ainakaan vielä ole olemassa. Tutkimusala hakee muotoaan ja parhaita menetelmiä ja keinoja erilaisten kysymysten ratkaisemiseksi.

Alan terminologia on sekavaa alkaen keskeisistä sanoista yrittäjä, yrittäjyys ja pienyritys, lisäksi yrittäjyyteen liittyy näennäistieteellistä 'yrittäjämytologiaa', joka ei kestä huolellista tarkastelua. Myös ilmiöiden kytkeminen laajempiin kokonaisuuksiin ja tutkimuksen kokonaiskenttään on puutteellista.

Yrittäjäksi ryhtyminen on ymmärretty eri tutkimuksissa hyvin eri tavoin. Näyttää siltä, ettei yrittäjyyspäätöksen erilaisten komponenttien yhteisvaikutusta ole onnistuttu systematisoimaan tyydyttävästi. Ajanjakso ennen varsinaista yrittäjyyttä on ehkä kaikkein tutkimattomin osa-alue. Suomessa tätä aihepiiriä sivuavia tutkimuksia väitöskirjatasolla on niukasti: Haahti 1989 ja Hauta-aho 1990.

Tutkimusongelma

Tämä käsillä oleva tutkimus keskittyy yrittäjäuran alkuvaiheeseen, *yrittäjäksi ryhtymiseen*. Tarkoituksena on tutkia yrittäjyyden aloittamispäätöstä ja sen taustatekijöitä. Tutkimuksen varsinaisena **tutkimusongelmana on selvittää, minkälaisen motivoitumis- ja päätöksentekoprosessin tuloksena henkilö päättää ryhtyä yrittäjäksi.**

Tutkimus jakautuu karkeasti ottaen kahteen pääjaksoon: teoreettiseen ja empiiriseen. Teoreettisessa osassa yrittäjyyttä ja yrittäjäksi ryhtymistä tarkastellaan aiemman yrittäjyystutkimuksen ja muiden lähitieteiden antamien tieto-

jen pohjalta. Välituloksena saadaan aikaan 'käsitesyntheettinen' 'malli' yrittäjäksi ryhtymisestä. Toisessa (empiirisessä) vaiheessa tuloksia koetellaan ja tarkennetaan useiden 'case'-tapausten avulla, jolloin voidaan tehdä johtopäätöksiä teoreettisten tulosten laadusta ja tarkentaa käsiteparaattia edelleen (Tutkimuksen ajatellaan etenevän ns. hermeneuttisessa kehässä).

Lähtökohdat ja lähestymistapa

Tässä tutkimuksessa keskitytään yrittäjyyden taustoihin yhden yksilön tasolla ja aikaan ennen yrittäjäksi ryhtymistä. Olennainen tutkimusongelmaan liittyvä kysymys yrittäjäksi ryhtymisen kannalta on, *miksi henkilö tulkitsee tavoitteitaan, mahdollisuuksiaan ja tilannetta sillä tavalla, että hän päättää ryhtyä yrittäjäksi*. Tutkimuksen kohteena on siis myös tältä osin yrittäjyyden merkitys yrittäjälle itselleen ja tämän merkityksen syntymekanismi.

Yksilöt toimivat organisaatioissa osittain epärationaalisesti omien tietojensa, olemuksensa ja ympäristötekijöiden sitomina. Tästä syystä tässä tutkimuksessa kiinnitetään huomiota paitsi rationaalsiin ja objektiivisesti todettavissa oleviin seikkoihin, myös yrittäjiksi aikovien subjektiivisuuteen heidän tehdessään päätöksiä.

Käyttäytymisen subjektiivisuus on paremmin ymmärrettävissä, jos kiinnitämme huomion erilaisiin taustoihin ja kokemuksiin, joiden valossa ihmiset tarkastelevat asioita. Jokaisella on yksilöllinen viitekehys, johon erilaiset havainnot sovitetaan. Sisäistetty ympäristökuva yhdessä havaitun tilanteen kanssa synnyttää motiivit, tunteet, ja ohjaa käyttäytymistä tavoitetta tai päämäärää kohti. Kognitiivisessa teoriassa ärsyke ymmärretään informaation lähteeksi, eikä käyttäytymisen määrääjäksi, kuten behavioristisissa teorioissa.

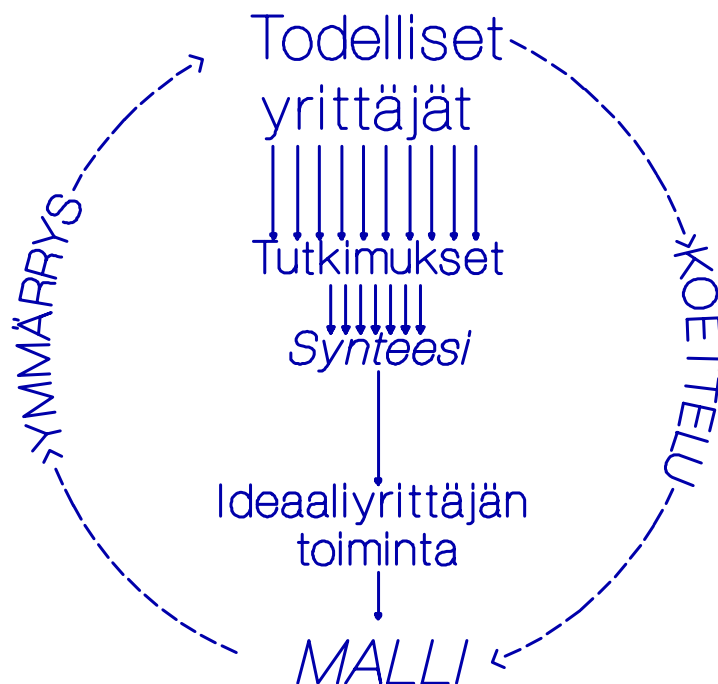
Ohjelmoimattomassa päätöstilanteessa ratkaisu tehdään omasta näkökulmasta katsoen yksilöllisellä, luovalla ja epärutiniinomisella tavalla. Valmiita ratkaisumalleja ei ole, koska tilanne on itselle aivan uusi, tai koska se on niin tärkeä, että se on punnittava huolella. Yrittämistilaisuuksien löytäminen ja etsiminen liittyy luonteensa puolesta mitä ilmeisimmin juuri tähän kognitiivisten ja intentionaalisten päätöstilanteiden kategoriaan.

Tässä tutkimuksessa yrittäjäksi ryhtymistä tarkastellaan teleologisesti. Se tarkoittaa, että yksilön toimintaa ohjaa oma päättely siitä, mitä pitää tehdä jotta omat tavoitteet ja päämäärät tulisivat saavutetuiksi. Toimintaa määräävä ihmisen tahto nähdään näin ollen periaatteessa vapaana, mutta tietojen, arvojen, maailmankuvien ja muiden seikkojen ohjaamana.

Tämä tutkimus on lähestymistavaltaan ja tiedonintressiltään, ymmärtävä ja hermeneuttinen. Niiniluoto (1984, 71) määrittää hermeneuttisen tiedonintressin "kulttuuri-ilmiöiden merkityksen ymmärtämiseen ja siten ihmisen 'itseymmärryksen' lisäämiseen kommunikaation ja tiedonvälityksen kautta".

Tutkimuksen toteuttaminen

Tutkimuksen ensimmäisessä vaiheessa rakennetaan teoreettinen viitekehys. Sen yhtenä implisiittisenä osana on yrittäjäksi ryhtyvän ihmisen ideaalityypin luominen. Toimiakseen tutkimuksen apuvälineenä ideaalityypin ei kuitenkaan tarvitse yksikäsitteisesti vastata toiminnan kulkua, koska sen avulla voidaan myös ymmärtää siitä poikkeavaa toimintaa (Heiskala 1990, 10).



Kuva 38. Tutkimuksen ja reaalimaailman suhde

Viitekehyyksen toisena elementtinä tutkimuksessa kehitetään aikaisemmasta empiirisestä ja teoreettisesta yrittäjyystutkimuksesta aineksensa saava 'yrittäjäksi ryhtymisen prosessimalli'. Ajateltuna aktorina, eli toimijana tässä mallissa on edellä mainittu yrittäjän hahmotelma, 'ideaaliyrittäjä'. Tämän teoreettisen viitekehikon avulla pyritään vuorostaan ymmärtämään todellisten yrittäjäksi ryhtyvien ihmisten toimintaa. Mallin arvioinnin avainkriteerinä on, auttaako malli ymmärtämään yrittäjyyttä paremmin kuin olisi mahdollista ilman sitä.

Tutkimuksen toisessa vaiheessa kehitettyä prosessimallia koetellaan case-tapauksilla, todellisia ihmisiä ja tilanteita vasten. Kvalitatiivinen tutkimustapa on hyvin sopiva erityisesti tämänkaltaisten tutkimusongelmien ratkaisuun koska se kiinnittää huomiota avainaktoreiden tulkintoihin eri asioista.

Yin'in (1989, 109) mukaan toivottavin case-tutkimuksen analyysistrategia on käyttää 'pattern-matching'—logiikkaa. Tämä tutkimuksen kannalta se tarkoittaa teoreettisen vaiheen tuottaman prosessimallin ja case-tapausten loogisen rakenteen yhteensopivuuden vertailua; yksiselitteinen täsmällinen ele-

menttien sisällön vastaavuus ei ole keskeistä. Mikäli empiriassa nähtävä toiminnan juonen (tai struktuurin) ja mallin rakenteet ovat harmoniassa (coincide) toistensa suhteen, empiria antaa tukea teoreettisen osan päättelylle.

Tutkimuksen rakenteen pääpiirteet:

LUKU: TARKOITUS:

- 1- 2. Määritellään tutkimuksen tavoitteet ja lähestymistapa, sekä kuvataan tutkimuksen toteuttaminen.
3. Määritellään ja kuvataan yrittäjä
4. Kuvataan keskeisimmät yrittäjäksi ryhtymiseen liittyvät seikat, ja niiden yhteys yrittäjyysintention syntyyn.
 - 4.1 Taustatekijät
 - 4.2 Henkilötekijät
 - 4.3 Tilannetekijät
 - 4.4 Yrittäjyysintention ja vaihtoehtojen punninta
Tulos: Prosessimalli yrittäjäksi ryhtymisestä
5. Prosessimallin koettelu empiirisen aineiston avulla ja mallin parantelu.
Tarkennettu malli.

Yrittäjän määrittely

Englanninkielien *entrepreneurship* tai *entrepreneurial* on usein *laatumääre*, joka annetaan yritystään tietyllä tavalla hoitaville yrittäjätyypeille. Suomen kielessä yrittäjä ja yrittäjyys viittaavat selvemmin pelkästään henkilön harjoittamaan liiketoimintaan, eikä yrittäjiä erotella yrityksen johtamistavan perusteella. Suomenkielen *yrittäjään* ei liitetä välttämättä kasvuhakuisuutta, mutta toisaalta hän on selvemmin *itse omistamansa* yrityksen johtaja kuin entrepreneur. Entrepreneurship vastaa yhdessä mielessä suomen sanoja *yrittävyys*, ja *yritteliäisyys*, jotka toisinaan tarkoittavat myös sisäistä yrittäjyyttä. Entrepreneur on ammattijohtaja, liikemies tai -nainen, joka hoitaa yritystään *yrittäen* koko ajan kasvattaa ja kehittää sitä yhä menestyvämmäksi.

USA:laisessa kirjallisuudessa yrittäjä nähdään myös henkilöksi, joka koettaa onneaan monenlaisissa hankkeissa. Termillä on myös jonkinlaisia kulttuurisankaria tarkoittavia sivumerkityksiä. Se liittyy 'ryysyistä rikkauteen' tai 'hirsitölliä valkoiseen taloon' -myytteihin.

Toisen lähestymistavan mukaan yrittäjyys on *toimintaa* yritysten perustamiseksi, hoitamiseksi ja kehittämiseksi. Yrittäjän toiminnoista voidaan mainita innovaattori, riskin kantaja, yrityksen perustaja, johtaja ja organisoija, sekä yrityksen omistaja.

Persoonallisuuden piirteet yrittäjyyden määritelmänä hylätään tässä yhteydessä, koska yrittäjiin liitetyt laatusanat eivät pysty erottelemaan yrittäjiä muusta väestöstä. Samoin kasvuhakuisuuteen tai tilanteiden opportunistiseen

hyväksikäyttämiseen perustuvat yrittäjyyden määritelmät ovat perusteettomia. Niiden ainoa pohja on arvosidonnainen näkemys siitä että suuri tai kasvava on aina pientä parempi.

Laatukriteerien hylkäämistä voidaan edelleen perustella sillä, että ne ovat luonteeltaan diskreettejä, eli jatkuvia muuttujia. Minkään osalta ei voida osoittaa selvää mitta-astetta, jolloin voitaisiin sanoa, että nyt henkilö on yrittäjä. Ja vaikka kaikki 'mittarit' olisivat maksimissaan, voitaisiin vain todeta että henkilö on *yrittäjämäinen*. Esimerkiksi kilpaurheilijalla voi olla kaikki nämä ominaisuudet. Niiden vaihtelu kuvaa vain sitä, että henkilöt ja mahdollisesti heidän yrityksensä ovat erilaisia. Erilaisia johtajia, urheilijoita, taiteilijoita, yrittäjiä...

Tässä tutkimuksessa yrittäjä on henkilö, joka on samanaikaisesti A) kokonaisvastuussa hoidossaan olevasta yrityksestä B) yrityksen riskipääoman sijoittaja, C) ylimmän päätäntävällän käyttäjä ja ylin auktoriteetin lähde yrityksessä.

Yrittäjyys puolestaan tarkoittaa yrittäjänä toimimista em. kriteerien mukaan.

Yrittäjäksi ryhtymisen aiemmat kuvausyhtymykset

Persoonallisuuden piirteisiin perustuvat yrittäjyyden selitykset olivat liian staattisia, eivätkä pysty erottelemaan yrittäjiä muista ihmisistä. Sen sijaan tunnetaan psykologisia tekijöitä, jotka esiintyvät erittäin useilla yrittäjillä, kuten esimerkiksi voimakas tunne oman elämän hallinnasta ja korkea suoritusmotivaatio.

Useimmissa makrotason talousteorioissa yrittäjät ihmisinä on ohitettu kokonaan. Silloin kun taloudelliseen päätöksentekoon mikrotasolla kiinnitetään huomiota, tehdään virheellinen oletus täydellisestä informaatiosta ja siihen pohjautuvasta rationaalisesta päätöksenteosta.

Sosiokulttuuriset yrittäjyyttä selittävät tarkastelut puolestaan olettavat lähes deterministisesti, että yrittäjyyskäyttäytyminen on seurausta kuulumisesta tiettyyn kulttuuri- tai sosiaaliryhmään. Tämä oletus ei ole saanut käytännössä selvää empiiristä tukea.

Yrittäjyyden selityksenä käytetään myös kuulumista sosiaalisiin yhteisverkkoihin. Tämä lähestymistapa on syntynyt käytännön tarpeista, kun on yritetty selittää niitä synergia vaikutuksia, jotka ovat nähtävissä erilaisissa yrityshautomioissa ja tietyillä maantieteellisillä alueilla, joihin on keskittynyt runsaasti yritystoimintaa. Sekään ei tarjoa riittävää ymmärrystä siihen, miksi kaksi yhteisverkon kannalta samassa asemassa olevaa ihmistä tekee erilaisen ratkaisun yrittäjyyden suhteen.

Kaikkien edellä esitettyjen ajatusten voidaan todeta selittävän päätöksentekoon johtaneita *olosuhteita* ulkokohtaisesti. Yrittäjyyden kannalta tämä tarkoittaa, että esiteltyjen teorioiden pohjalta voidaan ymmärtää vain se, miksi yksilö on yleensä ottaen aktivoitunut johonkin toimintaan. Sitä, minkälaisen päätöksentekoprosessin seurauksena toiminta kohdistuu juuri yrittäjyyteen, ei kyetä selittämään. Yrittäjäksi ryhtymisen teoriassa on siis tältä osin käsitteellinen aukko, jota tämä tutkimus pyrkii paikkaamaan.

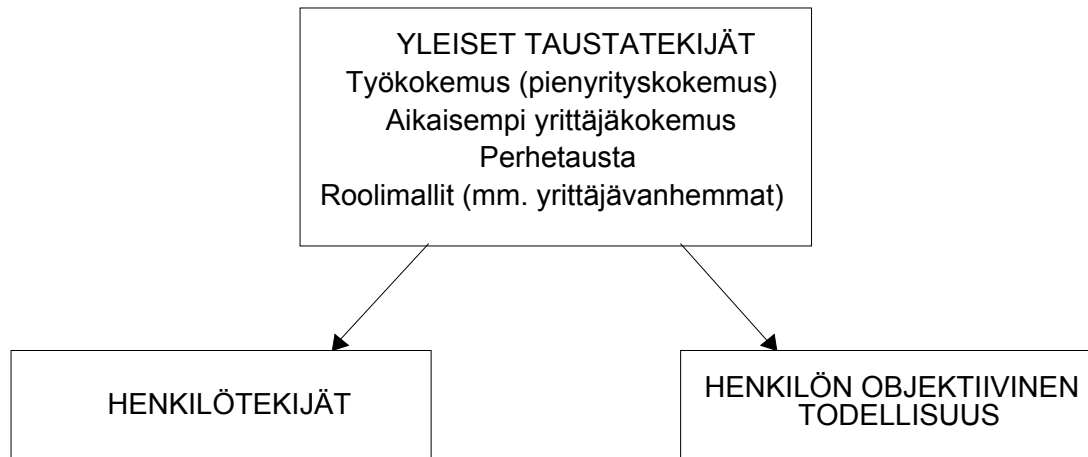
Yrittäjyyspäättöksen determinanteina voidaan pitää henkilön yleisiä taustatekijöitä, henkilötekijöitä, sekä erilaisia objektiivisesti nähtävissä olevia tilannetekijöitä. Näiden pohjalta muodostuu eri toimintavaihtoehtoja koskeva preferenssijärjestys.

Yleiset taustatekijät

Yrittäjäksi ryhtymisen yleisillä taustatekijöillä tarkoitetaan henkilön sosiaalista taustaa ja aikaisempia elämäkokemuksia.

Yrittäjätään valintaan vaikuttaa yksilön tietoisuus yrittäjyydestä ja sen käyttökelpoisuudesta erilaisten päämäärien tavoittelussa. Näiden käsitysten muokkautumiseen vaikuttavat aikaisemman yrittäjyystutkimuksen tulosten valossa erityisesti seuraavat seikat:

- Yrittäjiksi ryhtyvillä on erikoisen usein varhaisempaa kosketusta pieniin yrityksiin ja yrittäjätoimintaan. Tämä kosketus voi tulla vanhempien yritystoiminnan kautta tai yrittäjyyttä edeltävissä työtehtävissä. Yrittäjävanhempien osuus korostuu kaikissa tutkimuksissa hyvin selvästi.
- Kotioloilla on vaikutusta yrittäjäksi ryhtymiseen myös toista kautta. Useat yrittäjyystutkijat katsovat, että yrittäjäperheessä tai yrittäjämyönteisessä yhteisössä kasvaminen vaikuttaa henkilön arvoihin, asenteisiin ja uskomuksiin yrittämisalttiutta lisäävällä tavalla. Yrittäjien lähellä kasvaneet ihmiset saattavat myös sosiaalistua muulla tavalla yrittäjiksi. Tähän vaikuttavat edellämainittujen seikkojen lisäksi myös samaistuminen yrittäjämäiseen rooliin esikuvien ja viiteryhmien kautta.



Kuva 39. Yleisten taustatekijöiden yhteys henkilötekijöihin ja potentiaalisen yrittäjän nykytilanteeseen.

Aikaisemmasta tutkimuksesta ilmenee, että henkilön yrittäjäysalttius liittyy aiempaan työkokemukseen ja lähipiirissä oleviin esimerkkitapauksiin. Toisaalta taustatekijät vaikuttavat reaalisiin yrittämismahdollisuuksiin voimavarojen ja yhteiskuntasuhteiden kautta joko suotuisasti tai estävästi.

Henkilötekijät

Henkilötekijöillä tarkoitetaan persoonallisuuden eri piirteitä ulottuvuuksia. Ne vaikuttavat osaltaan siihen minkälaisia sopeutumisstrategioita yksilö käyttää joutuessaan päättämään työurastaan.

Yrittäjäpersoonallisuuden kuvaukset voidaan karkeasti jakaa kahteen kategoriaan. Ensimmäisessä yrittäjiä ihannoidaan ja heillä nähdään usein olevan lähes kaikki länsimaisen yhteiskunnan arvostamat hyveet. Tämä johtuu osaltaan kulttuurisidonnaisesta sankarimyytistä, joka paistaa läpi erityisesti amerikkalaisesta yrittäjäydestä käsittelevästä aineistosta. Toisessa vaakakupissa ovat kirjoitukset, joissa yrittäjä nähdään irrallisena ja sopeutumattomana 'vaikeana' persoonana, jolla on vaikeuksia sopeutua normaaleihin työyhteisöihin, jonka seurauksena hän on altis hakeutumaan tilanteisiin joissa hän voi itse määrätä oman tilanteensa säännöistä.

Erillisiä persoonallisuuden piirteitä tarkasteltaessa esille nousee joukko seikkoja, joiden merkityksestä yrittäjäyhdelle vallitsee tieteellisessä yhteisössä joltinenkin yksimielisyys. *Elämän hallinnan* osalta yrittäjien katsotaan usein olevan internaaleja. Sillä tarkoitetaan, että yrittäjäksi ryhtyvät uskovat voivansa itse vaikuttaa menestykseensä voimakkaammin kuin muut ihmisryhmät. Arkikielellä voidaan puhua hyvästä itseluottamuksesta. Tällä perusteella heitä ei kuitenkaan ole voitu selvästi erottaa muista vertailuryhmistä, ja johtopäätökseksi hallinnan merkityksestä jääkin, että se yksinään ei tee ke-

nestäkään yrittäjää, vaan vaikuttaa 'välttämättömänä mutta ei riittävänä ehtona' osaltaan tehtäviin ratkaisuihin.

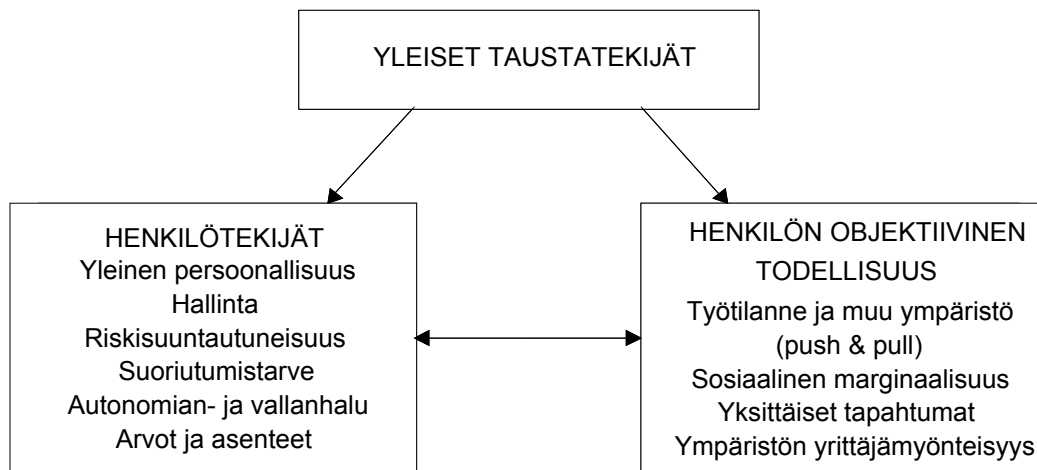
Riskisuuntautumisen suhteen varmoja yhtenäisiä tutkimustuloksia ei ole. Yrittäjien nähdään joskus oleva korkeiden riskien hyväksyjä, mutta tämä käsitys saattaa johtua siitä, että kirjoittajat ovat sekoittaneet riskihakuisuuden *henkilön piirteenä* ja riskin kantamisen *yrittäjän tehtävänä* toisiinsa. Toisin sanoen yrittäjien on uskottu olevan riskihakuisia, koska heillä on vastuullaan riskejä. Tämä näkemys ei saa nykyisin tieteellistä tukea, vaan yrittäjien uskotaan olevan nimenomaisesti keskinkertaisen suurten riskien preferoijia. Yrittäjällä pitää kuitenkin välttämättä olla kyky hyväksyä yrittäjyyteen liittyvä *koettu* riski.

Useat klassikkokirjoittajat, mm. McClelland, uskovat korkean *suoriutumistarpeen* olevan yrittäjyyden taustalla. Yrittäjien on todettu olevan keskimäärin suoriutumismotivoituneempaa kuin muun väestön. Sama pätee hyvin moniin muihinkin ryhmiin, jotka eivät ole yrittäjiä. Lopputulokseksi jää, että suoriutumistarvetta voidaan pitää tarvittavana energiana, jota muut voimat (mm. arvot) ohjaavat erilaisiin toimiin, kuten tieteelliseen tutkimukseen tai yritystoimintaan.

Arvomaailman suhteen yrittäjien uskotaan tutkimuksissa olevan kulttuurinsa ja ympäristönsä tuotteita. Yrittäjämäyönteinen ympäristö jättää siis jälkensä myös arvojen ja asenteiden tasolle, ja vaikuttaa sitä tietä edelleen myöhempien ratkaisujen tekemiseen. Yrittäjät arvostavat erityisen selvästi itsenäisyyttä ja riippumattomuutta. Yrittäjyydelle suotuisia näkemyksiä voi luonnollisesti syntyä muutenkin kuin ympäristön vaikutuksesta. Myös yrittäjämäyönteiset asenteet ovat yrittäjyyden 'ehto', mutta eivät sen riittävä syy.

Henkilön objektiivinen todellisuus

Objektiivisella todellisuudella, eli tilannetekijöillä, tarkoitetaan sitä välitöntä 'reaalista' ympäristöä jossa yrittäjyyttä harkitseva ihminen elää ja toimii. Yrittämisympäristön tarkastelussa voidaan erottaa lisäksi subjektiivinen todellisuus, jota käsitellään tuonnempana.



Kuva 40. Henkilön objektiivinen todellisuus suhteessa taustatekijöihin ja henkilötekijöihin.

Yrittäjyyden tilannetekijöihin liittyvät perusteet luokitellaan tässä myönteisiin ja kielteisiin. Ne voivat johtua joko sisäisistä henkisistä tiloista, tai ulkoisista olosuhteista. Myönteiset 'Pull' syyt ovat niitä toivottuja seikkoja, joita ei olisi ollut mahdollista saavuttaa ryhtymättä yrittäjäksi. Yrittäjäksi vetävät eri syyt eri maissa. Hyvin usein toistuvat 'halu itsenäisyyteen ja riippumattomuuteen' ja muut itsensä toteuttamiseen liittyvät seikat.

Kielteisinä, lähtöorganisaatiosta kohti yrittäjyyttä työntävinä 'push' tekijöinä pidetään kirjallisuudessa tavallisimmin työttömyyttä ja työttömyyden uhkaa, viihtymättömyyttä nykyisessä tehtävässä, etenemismahdollisuuksien puutetta, sosiaalista marginaalisuutta, sekä huonoa sopeutumista alaiseksi. 'Push' seikat ovat asioita joiden välttämiseksi ja kättämiseksi yrittäjäksi ryhdytään.

Yrittäjäksi lähtöpäätökselle antaa usein kimmokkeen joku erityinen tapahtuma, joka murtaa pidäkkeet entiseen —lepokitkan. Katalyyttinä voi olla riita työpaikalla, ikäkausikriisi tai muu henkinen murros. Myös positiiviset seikat voivat vaikuttaa tällä tavalla.

Vallitseva asenneilmasto yrittäjyyttä kohtaan vaikuttaa myös subjektiivisen tason päätöksiin. Jos omaiset ja tuttavat suhtautuvat yrittäjyyteen kielteisesti ja epäillen, se vaikuttaa todennäköisesti sitä harkitsevan ajatuksiin.

Yritystoiminta voidaan aloittaa hyvin eri tavoin; perustamalla, ostamalla, tai perimällä (sukupolvenvaihdos). Yrityksen toiminnallinen taso ja 'valmiusaste' vaikuttavat aloittamis päätöksen helpouteen. Voidaan olettaa, että jo vakiintuneen ja tutun yrityksen haltuunotto on henkisesti helpompaa kuin tyhjästä aloittaminen.

Subjektiiivinen todellisuus ja toimintavaihtoehtojen punninta

Yrittäjäksi ryhtyminen saattaa hyvinkin perustua siihen, että yrittäjäksi ryhtynyt henkilö ei *nähty* mielestään muita yhtä hyviä vaihtoehtoja ja siksi päätyi yrittäjäksi. Toisin sanoen hänen subjektiiivisessä todellisuudessaan ei ollut muita yhtä hyviä vaihtoehtoja, joten niistä paras tuli valituksi.

Yrittäjäksi ryhtymistä ajatellen ei ole olennaisinta tietää yksityiskohtaisesti mitä kunkin mielessä liikkuu. Sen sijaan pitää nähdä selkeästi että päätöksen-
teon pohjana oleva tieto on yksilöllistä, havaintopsykologisista syistä osittain virheellisesti havaittua, rajautunutta, suodattunutta ja ehkä virheellisesti tulkittua. Intentionaalinen käyttäytyminen ei siis välttämättä ole sivusta katsottuna järkevää, vaikka olisi yksilön omasta näkökulmasta aivan rationaalista. Ulkopuolinen näkee ehkä käytöksen irrationaalisenä, koska hänellä ei ole — eikä voikaan olla — samoja tietoja, kokemuksia ja näkemyksiä. Myös hänen maailmankuvansa ja arvomaailmansa on mahdollisesti erilainen. Se minkälaiset liiketoimintatilaisuudet ja mahdollisuudet tosiasiasa ovat, ei ole yrittäjäksi ryhtymisen kannalta ratkaisevaa, vaan se minkälainen arvio ja johtopäätös niistä tehdään.

Jotkut tilanteet ovat erittäin voimakkaasti käyttäytymistä determinoivia ja henkilökohtainen valinnanvapaus¹ tästä syystä niin pientä, että henkilöiden väliset persoonalliset käyttäytymiserot ovat mitättömiä (vrt. kuva s. 76). Toisissa, enemmän valinnanvapautta suovissa oloissa käyttäytyminen on monimuotoisempaa.

Yrittäjäyysintentio ja sitoutuminen

Kuten tutkimuksen sivulla 20 todetaan, intentiot tarkoittavat käyttäytymisen aikomuksellisuutta. Intentionaalisen tarkastelun mukaan jonkun teon suorana selityksenä on yksinkertaisesti, että olemme järkeilleet ja punninneet, eli komputoineet, että niin on parasta tehdä.

Aikomus, eli intentio ryhtyä yrittäjäksi syntyy jos haluttu tavoite näyttää riittävän houkuttelevalta sen vaatimiin ponnistuksiin ja 'uhrauksiin' nähden. Aikomusta ryhtyä yrittäjäksi ei synny, jos toiminnan arvioidut panokset ovat liian suuret odotettaviin tuloksiin nähden. Intention syntyminen ei myöskään tarkoita, että ajateltu käyttäytyminen aina toteutuu, koska intention syntymiseen vaikuttaneet seikat (tilanteet, halut, kyvyt, velvollisuudet) ja näkemys niistä voivat muuttua ajan mittaan ennen ajatellun toiminnan toteutumista

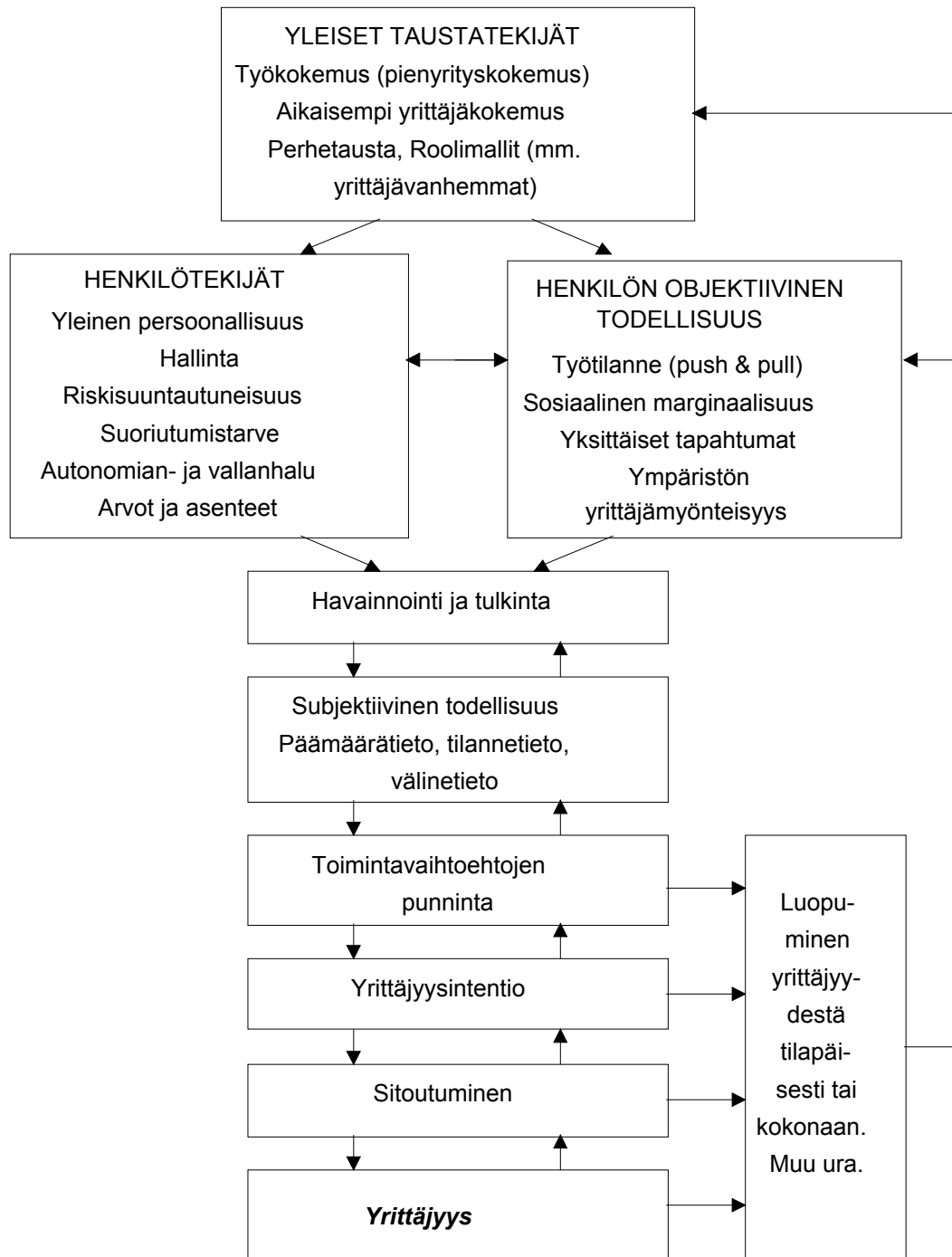
Eteneminen kohti uutta yritystä ei ole suoraviivaista tai tasavauhtista. Suunnitelmat saattavat olla eri syistä pitkän ajan pysähdyksissä. Myös olo-

¹ Pakosta yrittäjäksi ryhtyneille se on ollut pienin paha. He ovat ryhtyneet yrittäjiksi minimoidakseen kokemaansa epämukavuutta. Toisin sanoen he ovat alkaneet toimia yrittäjinä torjuakseen jonkun kielteisenä pitämänsä asian, tai asiantilan. Hekin pyrkivät siis saavuttamaan yrittäjäyden avulla jotain.

suhteiden odottamattomat muutokset saattavat palauttaa yrittäjäksi ryhtymisen takaisin prosessin aiempaan vaiheeseen, tai lopettaa sen suunnittelun pysyvästi. Luopumista hankkeesta voi tapahtua sen kaikissa vaiheissa. Kysymyksessä on siis iteratiivinen prosessi, jossa välillä 'haetaan vauhtia' kauempaa ja välillä taas edetään nopeasti.

Jos hankkeesta ei irtisanouduta, sitoutuminen uuteen yritysprojektiin kasvaa ajan mukana. Itse asiassa heti intention syntymisen jälkeen kyseessä on vain idea. Ajan kuluessa projektiin sijoitetaan yhä enemmän varoja, pohdiskelua, aikaa ja muita resursseja. Mitä enemmän resursseja on käytetty, sitä epätodennäköisempää on, että hankkeesta luovutaan, vaikkei se ehkä näytäkään enää niin houkuttelevalta.

Yrittäjäksi ryhtymisestä saatava subjektiivinen hyöty on riippuvainen vertaajan viitekehystä. Se mikä yhdelle on menetys, voi toiseen vertailukohtaan verrattuna olla hieno saavutus.



Kuva 41. Tulos: Prosessimalli yrittäjäksi ryhtymisestä

Edellä käydyn keskustelun pohjalta voidaan tehdä johtopäätös, jonka mukaan yrittäjäksi ryhtyminen ei ole determinististä seurausta tilanteista, henkilön ominaisuuksista, sosiaalisesta tilanteesta, tai mistään muustakaan yksittäisestä seikasta. Eri tausta-, henkilö- ja tilannetekijät vaikuttavat monimutkaisena prosessina toisiinsa. Jotkut tekijöiden kombinaatiot luovat yrittäjämönteisiä tulkintoja ja näkemyksiä, ja siten tekevät yrittäjäksi ryhtymisen todennäköiseksi.

Henkilötekijät on käsitelty edellä sivulta 57 alkaen, ja tilannetekijöitä on käsitelty sivulta 70. Kun yksittäiset vaikutussuhteet yhdistetään kokonaiskuvaksi, saadaan tuloksena edellä esitetty malli, jonka avulla yrittäjäksi ryhtymistä voidaan ymmärtää.

Empiirinen aineisto

Tapauksia esitellään tutkimusraportissa seitsemän. He edustavat hyvin erilaisia ihmistyyppisiä ja ovat hyvin toisistaan poikkeavia myös yrittäjinä. Empiirisen aineiston tarkoituksena tässä tutkimuksessa on toimia edellä kehitetyn mallin koetinkivenä. Tapausten tarkastelun päähuomio ei siten ole empiirissä sinänsä vaan siinä, kuinka esitetty malli toimii tässä esitettävien tapausten suhteen.

Empiirisen osan perimmäisenä tarkoituksena on yksinkertaisesti löytää vastaus siihen, voidaanko mallia käyttää yrittäjäksi ryhtymisen ymmärtämiseen. Mallia ei voida case-tapauksilla tietenkään *todistaa* empiirisesti oikeaksi. Kuitenkin koettelu perusteella on mahdollista esittää näkemyksiä sen käyttökelpoisuudesta ajattelun välineenä ja kuvauskielenä. Lisäksi sen on ollut mahdollista *falsifioitua*. Malli on edelleen raportin valmistuttua avoinna tieteelliselle kritiikille, ja sitä voidaan kehittää tästä eteenpäin tai hylätä myöhemmin saatavan uuden evidenssin valossa.

Case-menetelmän sopivuudesta erilaisten tutkimusten suorittamiseen on keskusteltu ja kiistelty runsaasti. Mielenpiteet näyttävät jakautuvan henkilöiden tieteenfilosofisen perusorientaation mukaisesti. Yhä useammin kuitenkin todetaan, että erilaisilla lähestymistavoilla ja menetelmillä on omat vahvat puolensa. Menetelmät nähdään siten alisteisina tutkimustehtävälle; oikea työkalu tulee valita oikeaan tehtävään.

Vastaukset *kuinka-* ja *miksi-* (*mitä varten*) tyyppisiin kysymyksiin ovat luonteeltaan kvalitatiivisia, eli laadullisia. Ne kuvaavat toiminnan muotoa ja perusteluja, eli vastaavat tämän tutkimuksen tutkimustehtävää. Case-menetelmän avulla voidaan saada muita menetelmiä syvällisempiä ja monipuolisempia tietoja, koska tarkasteltavien muuttujien määrää tai niiden vuorovaikutussuhteita ei tarvitse etukäteen rajoittaa tai olettaa miksikään. Tutkittavaa ilmiötä ei myöskään tarvitse erottaa tarkastelua varten omasta kontekstistaan. Kvalitatiivisen tutkimustavan valintaa tukee myös se, että avainasemassa olevien tulkintojen ja punnintojen löytäminen muilla keinoilla olisi vaikeaa tai mahdotonta.

Case-tutkimusta voidaan myös arvostella. Argumenttina esitetään usein, että koska tuloksia ei voida *tilastollisesti* yleistää tiettyyn perusjoukkoon, tutkimuksen käytännöllinen merkitys on vähäinen. Tähän toteavat mm. Marshall ja Rossman (1989, 12), että case-tutkimukset voidaan kytkeä laajempiin merkittäviin asiayhteyksiin *teoreettisesti*. Liittäminen keskusteluun tapahtuu *lo-*

giikan ja *argumentaation* kautta. Tässäkään tutkimuksessa ei tutkita case-tapauksia sinänsä, vaan caset koettelevat tehtyjä teoreettisia löydöksiä ja toisaalta havainnollistavat (illustroivat) lukijoille mallin käyttöä ja toimintaa reaali maailman ilmiöiden suhteen. Useiden keskenään hyvin erilaisten yrittäjien mukana olo perustuu '*kokeen*' toistamiseen, *teoreettiseen replikaatioon*; tutkimuksen tulosten koettelu toistetaan.

Haastatteluistuntojen alussa henkilöä pyydettiin vapaasti, omien ajatustensa mukaisesti ja ilman haastattelijan sekaantumista, kirjaamaan paperille, minkälaiset syyt ja vaikuttimet saivat hänet ryhtymään yrittäjäksi. Sen jälkeen näitä perusteita käytettiin haastattelun teemoina. Keskustelujen asiasjärjestys vaihteli kerta kerralta. Keskustelut nauhoitettiin haastateltavien suostumuksella.

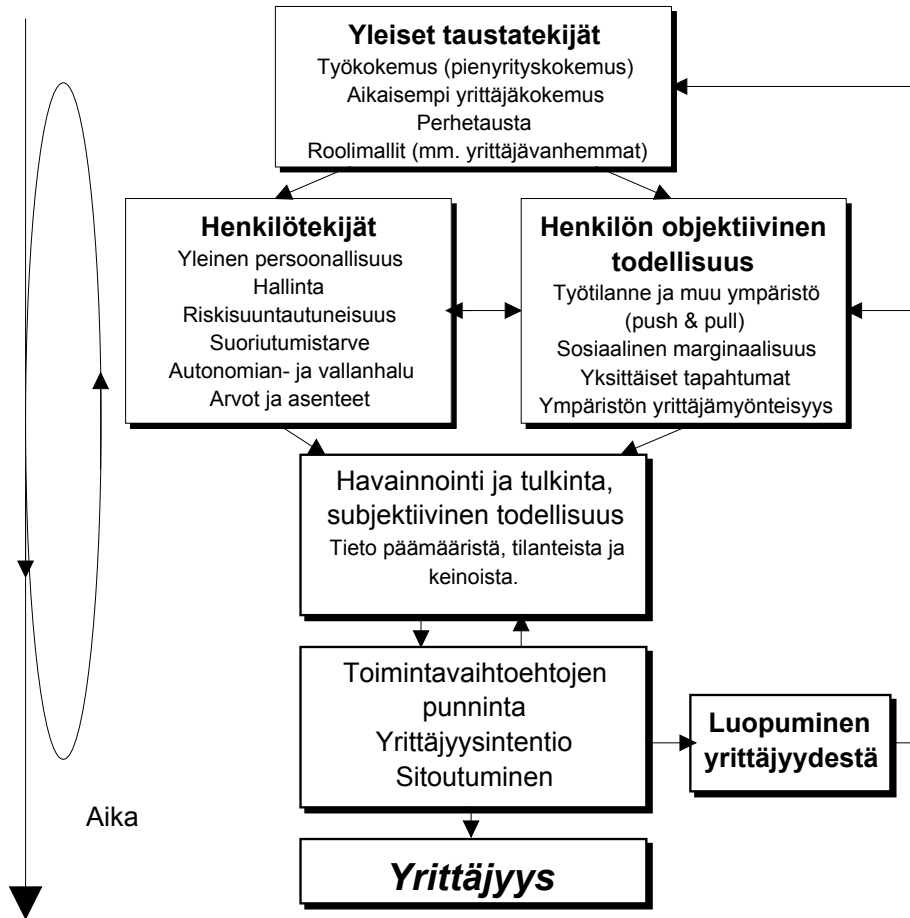
Tarinoiden nauhoilta kirjoitetut palaset *luokitettiin* testattavan viitekehyyksen elementtien mukaisesti luokkiin. Ne sijoitettiin siihen luokkaan, johon kuuluvasta seikasta ne esittivät *selostuksen* tai *arvion*. Seuraavassa käsittelyvaiheessa tekstikatkelmat *järjestettiin* teemoittaiseen järjestykseen ja teksti kirjoitettiin kerronnalliseen (narratiiviseen) muotoon. Kaikkein ilmaisuvormisimmat ja havainnollistavimmat argumentit ja ilmaisut sijoitettiin sitaattilainoiksi kertomustekstin yhteyteen. Seuraavaksi haastattelut *tiivistettiin* lisäksi lyhyiksi ydinlauseiksi. Myös nämä lauseet lajiteltiin luokkiin.

Jälkihaastattelussa henkilöiden annettiin ensiksi kaikessa rauhassa lukea ensimmäisestä haastattelussa tehty narraatio ja kommentoida sitä. Käydyssä keskustelussa kerrattiin keskeisimmät teemat ja täydennettiin aikaisempaa tekstiä siltä osin kuin siinä oli puutteita teoreettisen viitekehyyksen arvioinnin näkökulmasta. Samalla oli mahdollista tarkentaa katkenneet keskusteluteemat tai epäselviksi jääneet aiheet. Tutkija esitti lopuksi käytetyn graafisen mallin avulla kuinka ko. henkilö oli ryhtynyt yrittäjäksi. Kaikki yrittäjät hyväksyivät mallin mukaisen prosessikuvauksen itseään ja omaa ryhtymistään kuvaavaksi.

Malli on edellä kuvatulla tavalla osoittanut toimivuutensa. Tutkimuksen teoreettisen vaiheen jälkeisessä kehitysvaiheessa ollutta mallia voidaan kuitenkin empiiristen havaintojen perusteella arvostella ja kehittää.

Kehittämistarpeet:

- Malli oli osittain liian hienojakoinen.
- Henkilötekijöiden ja tilannetekijöiden välillä oleva yhteys korostui.
- Aikadimensio on hyvin tärkeä yrittäjäksi ryhtymisen *prosessin* ymmärtämisen kannalta.
- Mallia käytettäessä pitää ottaa huomioon kokemuksiin pohjaavan palautemekanismin suuri merkitys



Kuva 42. Tutkimuksen empirian avulla tarkennettu tulos: prosessimalli yrittäjäksi ryhtymisestä.

Kun edellä mainitut seikat otetaan huomioon, malli muuttuu ulkoasultaan oheiseen asuun. Yksinkertaistuksella pyritään helpompaan ymmärrettävyyteen, sekä monipuolisempaan sovellettavuuteen.

7. SUMMARY: THE PROCESS OF BECOMING AN ENTREPRENEUR — A THEORETICAL FRAMEWORK WITH EMPIRICAL EXPERIMENTS

"[...] Although much research in the nature of the entrepreneur has been done, he or she still remains an enigma, his motivations and actions far from clear, a state of affairs aggravated because of contradictory theoretical and research findings." (Sexton — Bowman 1983, 214)

Introduction

The principal aim of this study was to develop a holistic process model of becoming an entrepreneur. Secondly this research tries to give improved conceptual tools (the development of a language) for describing the process of becoming an entrepreneur.

This model contributes as a decision making theory of becoming an entrepreneur. This goal was accomplished mainly by analyzing and synthesizing previous research within the field. More than 250 books or articles were screened from the existing body of research during the process.

The resulting model was developed from micro-point of view. This means that the content within the theoretical framework considers one entrepreneur at the time. The model is based on the assumption that these kinds of decisions are teleological and cognitive by nature. Therefore the decision is not considered mechanical or entirely rational; the rationality is bounded by the psychological limits of the person.

There are no simple deterministic causes for entrepreneurship. Instead, the process of becoming an entrepreneur is the consequence of reasoning processes, which in turn are tightly related to the contingency between person and external environment.

During the second phase of the research, seven case studies probed the model. The cases were theoretically very different from each other, as they represented various characterizations that have been developed earlier (e.g., Stanworth and Curran). The interviewed entrepreneurs identified themselves with the graphical representation of the model, when their 'variables' were placed in it.

The Purpose of the Research

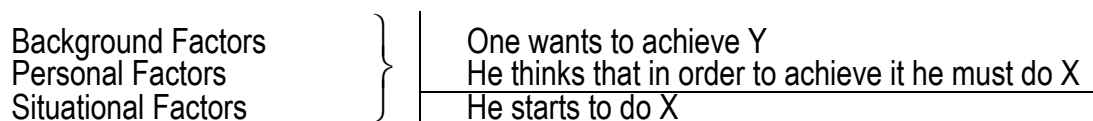
The theoretical part of the study created a framework that could be used to understand the decision making process that leads to entrepreneurship. The more specific research problem was '*to discover what kinds of motivational and decision making processes lead to the decision to become an entrepreneur*'. On the other hand, if we accept the presumption that the decision is cognitive by nature, we must find out why a person perceives and interprets the environment and goals so that one decides to become an entrepreneur. That is, what is the subjective logic behind the decision to found a firm of one's own?

The empirical part scrutinized the findings and the model. Empirical data was used to see, whether the structure of the model and reality correspond.

Theoretical background

The career decision process is consistent with the pattern of the practical syllogism. It incorporates three sets of choice determinants: general background factors, personal factors such as the person's abilities, values, beliefs and duties, and situational or environmental factors.

Fig. 43. The adapted practical syllogism model.



The studies that have dealt with entrepreneurial behavior and initiating businesses have usually been statistical. They have not been examining this phenomenon from the level of an individual entrepreneur. In addition, the studies have concentrated on a single aspect of the start-up process that in essence is holistic by nature.

The literature commonly agrees that going into business is a consequence of entrepreneurial motivation. In practice, only a small portion of those people who have the motivation actually establish new firms or otherwise set up businesses. Why is that? Also, entrepreneurship is often explained either with external economic determinants or internal psychological characteristics. Neither of these approaches have succeeded. These explanations are shadowed because there are legions of persons with similar explanatory variables, who are not entrepreneurs.

Traditional theories of entrepreneurship have no answers to this challenge. Describing the start up-process and trying to fill this gap is the main idea of the whole research project.

The Entrepreneur

Entrepreneurship and *entrepreneurial* in the English language are often qualitative statements of people who take care of their firms in a certain way. In contrast *yrittäjä* (noun) and *yrittäjyys* (adverb) in the Finnish language simply refer to being in business. These words have no clear connotations of being oriented towards growth, being successful, admirable or anything of the like. The Finnish 'yrittäjä' is more clearly the owner-manager of the firm than the entrepreneur. International comparisons are difficult, because the core term *entrepreneurship* is very culturally loaded.

Another way to define entrepreneurship is to look at *what* an entrepreneur does instead of concentrating on *how* he does it. Entrepreneurship is action, which directs to establishing, developing and managing (one's own) firm. In the English-language literature, writers often associate the entrepreneurial role with innovating, risk bearing, leading and managing, and supplying capital.

In this research we do not accept personal qualitative characteristics as definitions of an entrepreneur. Being growth-oriented or opportunistic are not sufficient criteria to define an entrepreneur. The empirical fact is that entrepreneurs cannot be distinguished from the general population or business managers this way.

All *qualitative and descriptive criteria* that are used to identify entrepreneurs are discrete by nature. There is no clearly defined grade, when one becomes an entrepreneur. Even if all measures were at the maximum, one would only share the entrepreneurial spirit. Many people like sportsmen and artists can have the qualitative characteristics of an entrepreneur. The variation in these measures indicates merely that people are different.

In this study the entrepreneurs is the one who concurrently:

- Is in total responsibility of the firm he takes care of
- Is an investor of the risk capital in the firm
- Is the ultimate source of authority in the firm.

Entrepreneurship, in turn, is business related activity of the entrepreneur defined above.

The Earlier Efforts to Explain The 'Becoming An Entrepreneur'

Explanations based on personal characteristics are too stable, and they are unable to differentiate entrepreneurs from other people. On the other hand, there are various personal characteristics that are common among entrepreneurs, like strong need for achievement, internal locus of control, and ability to bear the risk involved.

Macro-level theories have often forgotten that entrepreneurs as human beings are individual. When research has devoted some attention to the decision making on the micro-level, there is a strong assumption of extensive information being available and used. Also, rational decision making is postulated, even though this is not generally the case in the real world.

Socio-cultural explanations suppose almost deterministically that entrepreneurial behavior is a consequence of membership in a certain ethnic or social group. This assumption has not gained empirical support as an explanation.

Recently, entrepreneurship has been connected with membership in a social network. This network paradigm has evolved from practical needs. Scholars have tried to describe and understand those effects that can be found in various incubator organizations.

All discussed paradigms explain entrepreneurship from the outside. On this basis we can understand why the actor has been activated to some kind of activity, but not why he has chosen entrepreneurship. Therefore we claim that there is a conceptual gap in the present body of research. We start to fill this gap by examining the entrepreneurs' **general background** first, then we proceed to the **personal factors** and the **external environmental factors**. Thereafter, later phases of the process will be discussed.

General Background

The 'General background' means person's social background and earlier experiences. They influence personality and the way one is prone to observe the environment.

Statistically, beginning entrepreneurs are often 25—40 years old first-born males who have achieved necessary skills and self-confidence. During this phase there is a time, when they are mature personalities and not yet so bound with social-, family- and economic ties into their present status. (Brockhaus 1982, 53; Miettinen 1986, 26. Mäkinen 1982, 79-90; also Hébert — Link 1989, 39; Hauta-aho 1990, 44)

The person's reference groups have a strong effect on entrepreneurial values. This is further confirmed by the fact that present entrepreneurs have very often been working in small businesses. There have frequently been entrepreneurs in their family, too (DuBrin 1984, 89-90).

As potential entrepreneurs have often been working in small firms they are more aware of the advantages entrepreneurial career has to offer. On the basis of their previous experiences they are able to weight entrepreneurship in a concrete way in the present context. (Cooper — Dunkelberg 1986, 66; Bowen — Hisrich 1986, 400; Shapero — Sokol 1982; Brockhaus 1982, 52; Hauta-aho 1990, 43-45, 148-149)

People are more likely to form favorable beliefs and values towards small firms and entrepreneurship if they have worked in a small business or if they have followed their parents' small business activities. In more general terms; rationality is affected by the common attitudes in one's principal social group.

Bowen and Hisrich (1986, 399) make a summary of several independent studies; the entrepreneur's father or some other close relative has been an entrepreneur very often. Moreover, entrepreneurs have entrepreneurial parents more often than their proportion in the general population would suggest.

Personal factors

Personal factors are different dimensions of the personality of the potential entrepreneur.

Personal factors act like a 'mental filter' which excretes knowledge about business opportunities and other environmental factors. These factors also guide behavior in various circumstances. The same business opportunity will be perceived in an entirely different way, depending on the observer.

Personality characteristics are shaped by genetics and the habitat (see also 'General Background'). Underpinning the entrepreneur's knowledge base and his capabilities are earlier learning processes. Motivation awakens knowledge and capabilities to steer diverse acts and activities. There are also certain relatively permanent patterns of behavior that one could call 'traits'.

The most important personality factors in the entrepreneurship literature are:

Locus of Control. It is commonly believed that entrepreneurs have a strong feeling of mastering their destiny (Internal locus of control). (Brockhaus 1982, 43; Robbins 1983, 58; Chad et al. 1986, 56; Kulik — Rowland 1989, 361; Scheinberg — McMillan 1988, 673)

Need for Achievement. McClelland (1971, 40) stated that nAch is the striving force behind entrepreneurs. Subsequent studies have failed to support the McClelland thesis. Entrepreneurs are high in nAch, but so are many other groups as well (e.g., managers). (Chad et al. 1986, 55-56; Brockhaus 1982; Gartner 1985)

Attitude to Risk-Bearing. E:s have often been regarded as apt risk-takers. Research findings have demonstrated, however that their attitudes towards risks resembles those of the general population. (Brockhaus 1980, 1987; Bowen — Hisrich 1986, 398; Carle 1980, 17-18)

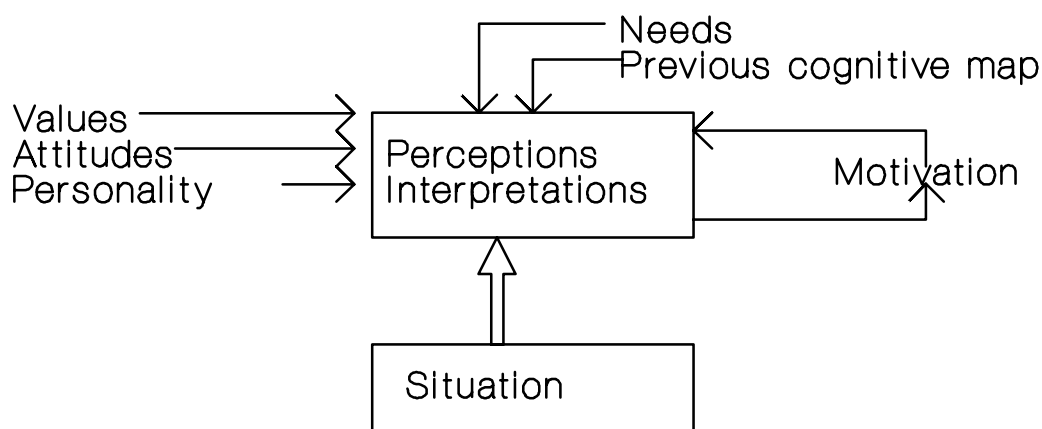
Need for autonomy and Need for Power. It is significant for the E:s 'To be One's Own Boss'. They have also been characterized to be difficult and rebellion personalities, who cannot adapt into a normal working environment. Therefore they are in pressure to tailor a suitable

job for themselves. (Stanworth — Stanworth et. al. 1989, 12-13; Low — MacMillan 1988, 147; Bowen — Hisrich 1986, 403; Carle 1980, 17-18; Laitinen 1982, 20-22; Scheinberg — McMillan 1988, 671; Hamilton 1987)

General Attitudes and Values. Attitudes or values are not direct causes for entrepreneurship by themselves, but they influence perception and different reasoning processes. Taken together, personal characteristics —when used alone— have failed to distinguish entrepreneurs from other groups. In spite of this, there is a connection, although not deterministic by nature.

Values, attitudes, personality, needs, prior knowledge and value systems (cognitive map) influence perceptions of business opportunities. They form the prism through what individuals classify, store and generalize incoming information. The resulting subjective knowledge-base will guide the person's behavior and ideas of various phenomena and will tend to reinforce established views. The mind will seek consistency between behavior and the personal factors mentioned above. Consequently either perceptions or behavior or both will adapt to provide consistency.

Fig. 44. Perceptions in their context.



There are several ways to avoid cognitive dissonance, which can result from inconsistency between ideals and perceptions. The two major ways are: Adapting behavior (e.g., to become an entrepreneur) or Changing opinions (having new ideas about entrepreneurship that are consistent with the thought behavior).

The Persons' External Environment

The actors' environment includes both the real world and the subjective reality. The situations influencing entrepreneurial decisions vary very much. Actually, they form a continuum from favorable and easy situations to cases

where choice alternatives are very limited. It is possible to compile endless lists of concrete reasons to start entrepreneurial activities. According to one analysis conducted by Scheinberg and McMillan (1988, 686) Finnish entrepreneurs' motives group with motives found in Anglo-Saxon countries. Other Nordic countries form a separate group, which differs from other countries.

We conclude that positive 'pull' reasons are things that seemed more difficult or impossible to fulfill without becoming an entrepreneur. The reasons vary from country to country. Most common 'international' positive reasons for entrepreneurship are to seek autonomy and personal freedom, self-fulfillment, achievement, pride of craftsmanship, money, etc. (Mäkinen 1977, 18-20, 1982, 42). The 'pulled' entrepreneurs have been seeking for some positive rewards instead of just trying to cope somehow.

Negative 'Push' reasons are negative matters that a person tries to avoid by becoming an entrepreneur. These negative reasons seem to be connected with potential unemployment or adverse social relations in the working place.

The decision to go into one's own is often hastened by a specific occurrence; a personal insult or a conflict, boredom, personal dilemma or a marital crisis. Many sudden positive occurrences have similar effects. Sometimes a superior business contact or other fine opportunity may pop up.

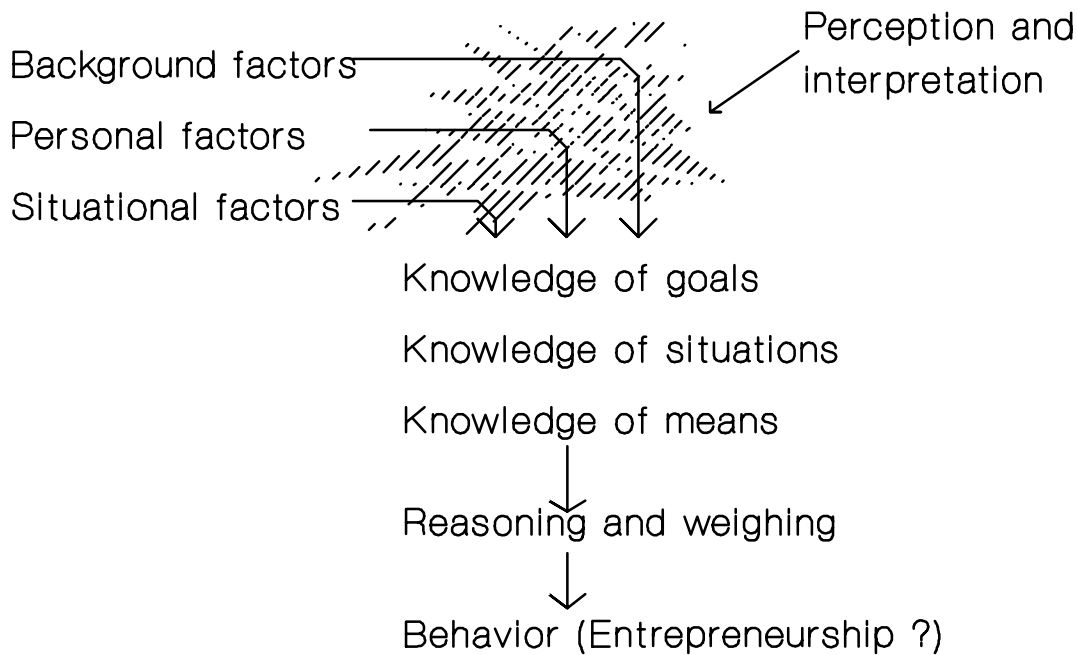
Perceived Idea of the Environment

External environmental factors influence *directly* neither the motivation nor the behavior of the potential entrepreneur. Situational influences are linked to decision making through the perception or 'cognitive map' (Vroom 1964, 13; Weiner 1972, 273). This means that the person who is thinking of becoming an entrepreneur has only a limited subjective impression of the business environment and its quirks.

The judgment of business opportunities is rarely based on accurate and reliable information. As it is well known, forecasting the future is difficult. Personal characteristics and business experience usually underpin the sense of business possibilities. (McClelland 1971; Kilby 1971, 7-8)

As all other complicated activities, entrepreneurship is motivated by extrinsic or intrinsic considerations. Mental satisfaction steers intrinsically motivated entrepreneurship. The target of extrinsic entrepreneurial motivation is a (material) means to satisfy some other need. (Staw 1985, 227-229; Robbins 1983, 141)

Fig. 45. Background of the reasoning process.



Reasoning

The decision to become an entrepreneur involves strategic planning of one's life. The potential entrepreneur estimates his chances of success, i.e. his strong and weak sides, and the opportunities and threats. After evaluating these questions more or less carefully, he sets his goals, and ranks different means to reach them somewhat intuitively.

This reasoning process can lead to the conclusion that the best personal strategy in a given situation is to become an entrepreneur.

Intentions

Behavioral intentions on the cognitive level explain best the decision making process of becoming an entrepreneur. There is no direct environmental imperative that could explain entrepreneurship alone. Entrepreneurs are neither inactive puppets nor mechanical calculators.

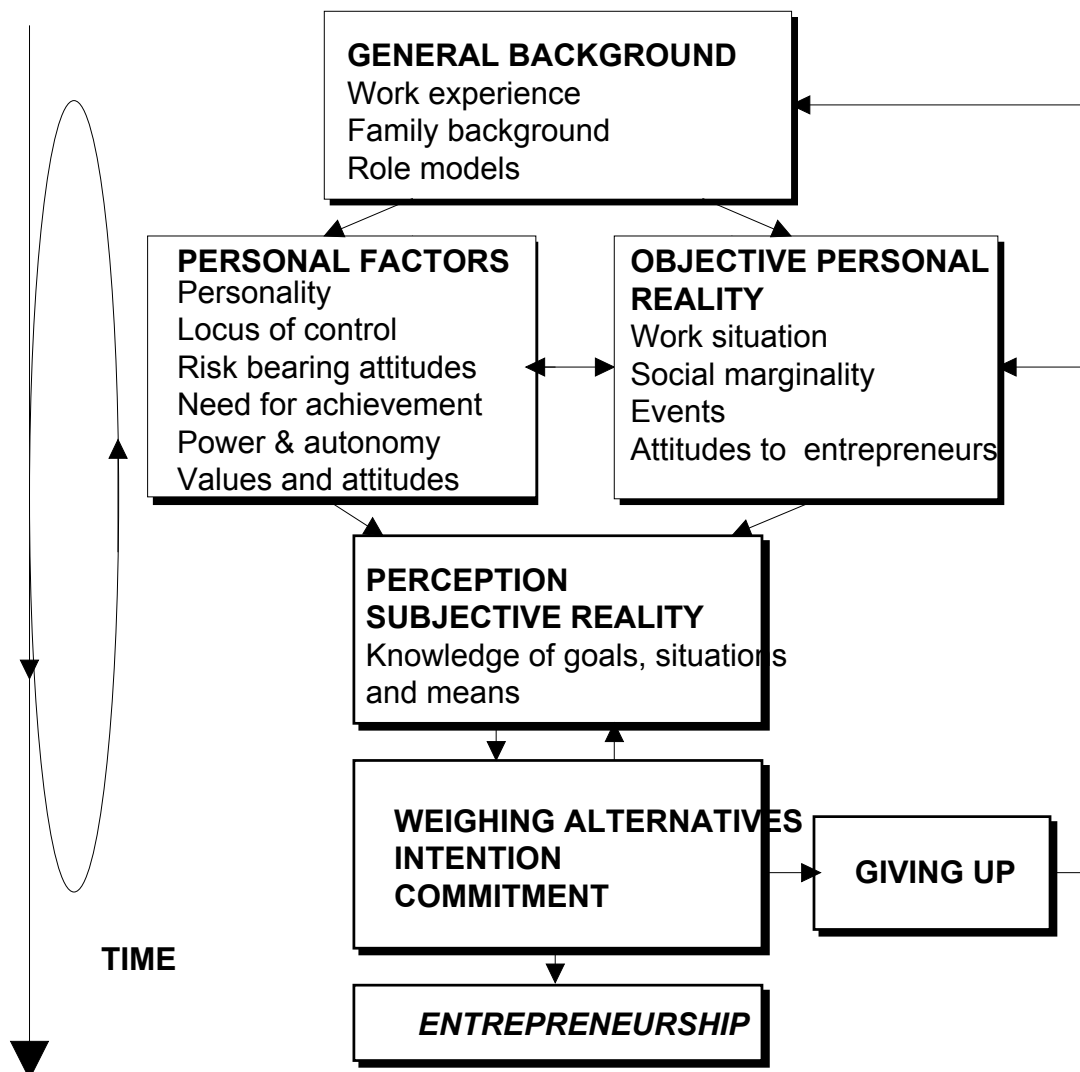
The intention to become an entrepreneur actualizes only if the situation remains favorable long enough. Situation factors must seem good enough to the potential entrepreneur even if the original business idea is rather old. Throughout the decision making process perceptions of 'utility must outweigh 'costs', otherwise it will be halted or slowed down.

Proceeding towards to the new venture is not linear or steady at all. Unexpected changes in circumstances can return the process to earlier stages or stop it permanently. The person can give up the business idea at any time. Often this is caused by a change in the personal determinants of the decision, or in the external conditions. In essence, starting a business is an iterative proc-

ess which' speed varies. Commitment to the endeavor grows as more resources are invested in the project. As more and more resources have been used, the smaller the additional costs are perceived. The cost difference between 50 and 150 is considered bigger than the difference between 1050 and 1150.

The expected outcome of the business has different value to different people. In many cases, the point of reference explains why people with academic degrees and successful careers do not become entrepreneurs. The expected utility does not exceed the present utility well enough to cover the risk premium involved. On the other hand, if the persons' well-being is threatened on the present career path, the same expected outcome might become very alluring.

Fig. 46. The resulting model of becoming an entrepreneur.



Conclusion

From the discussion above we can draw the conclusion that the decision to become an entrepreneur consists of many contingent components. It takes a lot more than just a signal from the market to make an entrepreneur start:

- Background factors give potential entrepreneurs a set of values, knowledge, attitudes and abilities that affect their orientation on the career path. If there is previous nearness to entrepreneurship, it seems to have a strong positive influence on the likelihood of becoming an entrepreneur. Also, background has direct effect on the availability of various resources and contacts that are needed.
- Personal factors explain why different people evaluate entrepreneurship in different ways and have different interpretations of their business environment. As a result of learning and socialization processes they have internalized those norms, ideas and behavioral patterns they follow.
- Environmental factors have not as direct influence to the behavior as often is thought because the same environmental context has different meanings to different persons. Situational factors have an effect on intentions after the perceptions of the conditions have been 'screened' to fit into the prevalent cognitive map.

Entrepreneurial decisions are best understood and explained with the person's perceptions and interpretations of the present situation and its causal relations. Is the situation favorable and is the information available? Does he think that entrepreneurship produces positive rewards, and what are the prospects for them to evolve in a given context? If the answers are positive, so is the likelihood of entrepreneurship.

The model presented above (previous picture) gives us better understanding of the process of becoming an entrepreneur. Entrepreneurship cannot be explained mechanically simply by referring to cause — effect relationships. More accurately, entrepreneurship requires a delicate balance of the person and the environment for the intention to develop. Throughout the decision making process the perception of the utility of the entrepreneurship must be maintained. This means that neither the perceived external opportunity nor the motivation of the actor may disappear.

The case studies

The 'model' was scrutinized with seven case studies. The entrepreneurs represented very different personalities, industries and start-up situations. This diversity and their number represent theoretical replication of the verification. Anyhow, the empirical part of the study is in secondary position for the development of knowledge. Primarily, the analysis and synthesis of the previous knowledge of the field contain the argumentation.

Each entrepreneur was interviewed twice. During the first session they were asked to produce a list of reasons, or draw a 'causal map', of their aims to start. The researcher did not interfere at this stage of the interview. The arguments entrepreneurs gave were then discussed with a view to determining why the person evaluated and perceived things as he or she did. The conversation was tape-recorded with permission.

The transcribed text of the conversation was screened and irrelevant parts were edited out. The text items were then numbered according to the theme it concerned. Next, the paragraphs were sorted and the text was edited to written language. The most illustrative phrases were left as they were, in order to maintain some freshness and color. Discussion was later re-edited to narrative form. During the second meeting the case-persons read the narrative. They were able to point out errors and make further clarifications. At the end of the second meeting they were presented the graphical 'model', which was adapted to their case by adding these specific descriptive facts into the 'boxes'.

They commented on picture, and some modifications of the contents were made on this basis. The most important ones are as follows:

- In some careers, there is a strong feedback link from previous attempts to start entrepreneurship to the growing experience and skills.
- The person and the situation are often tightly linked together. The opportunity was available only to the one, who had created it through earlier activity.
- The model had to reflect the length of the time span, which varied from a few weeks to a number of years.
- The model proved to be too finely defined. Some theoretically clear elements could not be separated from each other in the discussions, e.g. descriptive and evaluative elements of the stories that were tightly interwoven

Therefore, the final model is somewhat different from the one that was proposed after the theoretical phase of the study. As it has been further developed and scrutinized it has become simpler and more abstract.

The model proved to be usable in understanding the real world and practice. The process of becoming an entrepreneur can be understood with it better than without. It gives a descriptive systematic language to the field, which has been bothered by the looseness and fragmentation of the research body.

Finally, some suggestions for further research:

- Research of connections between the elements of the model is needed (maybe more empirically oriented).
- International comparative studies are needed to find out the importance of cultural aspects

- How large is the difference between the real world and subjective cognitive map? Is this the key to explaining business failures?
- How and why people give up theirs' a) planned firms b) already working enterprises (that may or may not be successful)?



LÄHTEET

- Ahmavaara Yrjö (1987), Ideologisoitu "pehmeä" tiede ja David Stoven vastahyökkäys. *Kanava* 1987:1, 5-14.
- Ahmer Kjell T. (1984), Hva kjennetegner en etablerer? *Ekonomisk Rapport*, Sept. 1984, 64-66.
- Aldrich Howard, Zimmer Catherine (1986), Entrepreneurship Through Social Networks. In Sexton Donald L., Smilor Raymond W., *The Art and Science of Entrepreneurship*. Cambridge USA 1986.
- Anderson Paul F. (1983), Marketing, Scientific progress, and Scientific Method. *Journal of Marketing*, Fall 1983.
- Atkinson John W., Feather Norman T. (1966) (eds.), *A Theory of Achievement Motivation*. New York.
- Bailey John E. (1984), Intrapreneurship — Source of High-Grow Startups or Passing Fad? In Hornaday John A., Tarpley Fred Jr., Timmons Jeffry A., Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1984*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 358-367.
- Bamberger Ingolf (1980), Business Policy Planning in Small and Medium-Sized firms. *Management international Review* 1980:1, 29-39.
- Begley Thomas M., Boyd David P. (1987), A Comparison of Entrepreneurs and Managers of Small Business Firms. *Journal of Management* 1987:1, 99-108.
- Bellu Renato R. (1988), Entrepreneurs and Managers: Are They Really Different? In Kirchhoff Bruce A., Long Wayne A., McMullan W. Ed, Vesper Karl H., Wetzel William E. Jr. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1988*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 16-30.
- Bergman Tor, Elo Ari, Siro Ilpo ja Viljanen Lasse (1980), Pätevä yrittäjä, näkökohtia yrittäjyyden kehittämiseksi Suomessa 1980-luvulla. *Turun korkeakoulujen yhteiskunnallistaloudellinen kannatusyhdistys Ry*, Turku.
- Bird Barbara (1988), Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention. *Academy of Management Review* 1988:3, 442-453.
- Blaug Mark (1985), *The Methodology of Economics: Or How Economists Explain*. Cambridge.
- Block Z., MacMillan Ian C. (1985). Milestones for Successful Venture Planning. *Harvard Business Review* 1985:5, 184-188.
- Bowen Donald D., Hisrich Robert D. (1986), The Female Entrepreneur: A Career Development Perspective. *Academy of Management Review* 1986:2, 393-407.

- Brinkman Louise H., Rimler George W. (1988), Motivation and Values of Virginia Entrepreneurs as They Relate to Demographic and Performance Characteristics. In Kirchoff Bruce A., Long Wayne A., McMullan W. Ed, Vesper Karl H., Wetzell William E. Jr. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1988*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. p. 59.
- Brockhaus Robert H. (1980), Risk Taking Propensity of Entrepreneurs. *Academy of Management Journal* 1980:3, 509-520.
- Brockhaus Robert H., (1982), The Psychology of the Entrepreneur. In Kent Calvin A., Sexton Donald L. Vesper Karl H. (1982) *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Prentice—Hall 1982. 39-56.
- Brockhaus Robert H. (1987), Entrepreneurial Folklore. *Journal Of Small Business Management* 1987:July, 1-6.
- Brockhaus Robert H., Dixon Bruce R. (1986), The Level of Job Satisfaction that New Zealand Entrepreneurs had With Their Previous Jobs. In Ronstadt Robert, Hornaday John A., Peterson Rein, Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1986*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 293-302.
- Brockhaus Robert H., Horwitz Pamela S. (1986) The Psychology of The Entrepreneur. In Sexton Donald L., Smilor Raymond W., *The Art and Science of Entrepreneurship*. Cambridge USA 1986. 25-48.
- Burch John G. (1986), Profiling the Entrepreneur. *Business Horizons* 1986:5, 13-16. 103,
- Buttimer Anne, Seamon David (1980), *The Human Experience of Space and Place*. Great-Britain.
- Bühler Waldemar (1982), Yrittäjän toimintaympäristö Suomessa 1980-luvulla. *Suomen Kunnallislehti* 1982:13, 9-10.
- Campbell John P., Pritchard Robert D. (1976), Motivation Theory in Industrial and Organizational Psychology. In *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*. Ed. by Marvin D. Dunnette. Chicago 1976.
- Carland James W, Carland Jo Ann C., Aby Carrol D. (1988), An Assessment of the Psychological Determinants of Planning in Small Business. *International Small Business Journal*, 1988:4, 23-34.
- Carland James W., Hoy Frank, Boulton William R., Carland Jo Ann C. (1984), Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualization. *Academy of Management Review* 1984:2, 354-359.
- Carland Jo Ann C, Carland James W. (1991), An Empirical Investigation into the Distinction Between Male and Female Entrepreneurs and Managers. *International Small Business Journal* 1991:3, 62-72.
- Carle Göran (1980), Entreprenören: Vem är han? *Affärs ekonomi Management* 1980:1, 16-2.

- Carrol Glenn R., Mosakowski Elaine (1987), The Career Dynamics of Self-Employment. *Administrative Science Quarterly* 1987:4, 570-589.
- Carsrud Alan L., Caglio Connie Marie, Olm Kenneth W. (1986), Entrepreneurs - Mentors, Networks and Successful New Venture Development; An Exploratory Study. In Ronstadt Robert, Hornaday John A., Peterson Rein, Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1986*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 229-235.
- Carsrud Alan L., Johnson Robyn W. (1989), Entrepreneurship: A Social Psychological Perspective. *Entrepreneurship & Regional Development* 1989:1, 21-31.
- Carsrud Alan L., Olm Kenneth W., Eddy George G. (1986), Entrepreneurship, Research in Quest of a Paradigm. In Sexton Donald L., Smilor Raymond W., *The Art and Science of Entrepreneurship*. Cambridge USA 1986.
- Chad Perry, Ross Macarthur, Meredith Geoffrey, Cunnington Bert (1986), Need for Achievement and Locus of Control of Australian Small Business Owner-managers and Super-entrepreneurs. *International Small Business Journal* 1986:Summer, 55-64.
- Chandler John S., Trone Thomas, Weiland Michael (1983), Decision Support Systems Are for Small Business. *Management Accounting*, Apr. 1983.
- Chell Elizabeth (1985), The Entrepreneurial Personality: A Few Ghosts Laid to Rest? *International Small Business Journal* 1985:3 (Spring), 43-54.
- Churchill Neil C. (1983) Entrepreneurs and Their Enterprises: A Stage Model. In Hornaday John A., Timmons Jeffrey A., Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1983*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 1-22.
- Cobas Jose A. (1986), Paths to Self-Employment Among Immigrants: An Analysis of Four Interpretations. *UM Sociological Perspectives*, Jan 1986, 101-120.
- Cooper Arnold C., Dunkelberg William C. (1986), Entrepreneurship and Paths to Business Ownership. *Strategic Management Journal* 1986, 53-68.
- Cooper Arnold C., Dunkelberg William C., Woo C. Y. (1986), Optimists and Pessimists: 2994 Entrepreneurs and Their Perceived Changes for Success. In Ronstadt Robert, Hornaday John A., Peterson Rein, Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1986*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 563-577.
- Corman Joel, Perles Benjamin, Vancini Paula (1988) Motivational Factors Influencing High-Technology Entrepreneurship. *Journal of Small Business Management* 1988:1, 36-42.

- Cromie Stanley (1986), Similarities and Differences Between Women and Men Who Choose Business Proprietorship. *International Small Business Journal* 1986:3, 43-60.
- Czarniawska-Joerges Barbara (1986), On Rationalities and Organization Theories. Den X Nordiske foretaksokonomiske konferanse 19.-22 August 1986. Norges Handelshoyskole -Bergen.
- Davidsson Per (1988), Type of Man and Type of Company Revisited: A Confirmatory Cluster Analysis Approach. In Kirchhoff Bruce A., Long Wayne A., McMullan W. Ed, Vesper Karl H., Wetzel William E. Jr. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research* (1988). Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 88-105.
- Davidsson Per (1989) Continued Entrepreneurship and Small Firm Growth. (Dissertation). Stockholm School of Economics, The Economic Research Institute, Sweden 1989.
- Davidsson Per (1991), Continued Entrepreneurship: Ability, Need, and Opportunity as Determinants of Small Firm Growth. *Journal of Business Venturing* 1991:6, 405-429.
- Davis Herbert J., Rasool Anvaar S. (1988), Values Research and Managerial Behavior: Implications for Devising Culturally Consistent Managerial Styles. *Management International Review* 1988:3, 11-20.
- Delin Gustaf (1981), Intrapreneurskap - en chans till verksamhetsutveckling. *Marknadsvetande* 1981:2, 13.
- Denison Daniel R., Alexander Joanne M. (1986) Patterns and Profiles of Entrepreneurs: Data From Entrepreneurship Forums. In Ronstadt Robert, Hornaday John A., Peterson Rein, Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research* 1986. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 578-593.
- Donkels Rik (1989), New Entrepreneurship: Lessons From the Past, Perspectives for the Future. *Entrepreneurship & Regional Development* 1989:1, 75-84.
- Downs Roger M., Stea David (1977), *Maps in Minds: Reflections on Cognitive Mapping*. USA.
- Drucker Peter F. (1985) *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. London 1985.
- Dubini Paola (1988), Motivational and Environmental Influences on Business Start Ups: Some Hints for Public Policies. In Kirchhoff Bruce A., Long Wayne A., McMullan W. Ed, Vesper Karl H., Wetzel William E. Jr. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research* 1988. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 31-45.
- DuBrin Andrew J. (1984), *Foundations of Organizational Behavior, an Applied Perspective*. Prentice-Hall Inc.

- Duffy Paula B., Stevenson Howard H. (1984), Entrepreneurship and Self-Employment: Understanding the Distinctions. In Hornaday John A., Tarpley Fred Jr., Timmons Jeffrey A., Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1984*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 461-477.
- Dunkelberg William C., Cooper Arnold C. (1982), Entrepreneurial Typologies: An Empirical Study. In Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1982*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 1-15.
- Dunkelberg William C., Cooper Arnold C., Woo Carolyn, Dennis William (1987), New Firm Growth and Performance. In Churchill Neil C., Hornaday John A., Kirchoff Bruce A., Krasner O. J., Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research (1987)*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA.
- Egge Karl H. (1987), Expectations vs. Reality Among Founders of Recent Start-Ups. In Churchill Neil C., Hornaday John A., Kirchoff Bruce A., Krasner O. J., Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research (1987)*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 322-336.
- Ehrnrooth Jari (1990), *Intuitio ja analyysi. Teoksessa Mäkelä Klaus, Kvalitatiivisen aineiston analyysi ja tulkinta*. Gaudeamus, Helsinki 1990.
- Eklund Svenerik och Johannesson Bengt (1979), *Entrepreneuren - vem är det?* *Marknaden* 1979:3, 29-31.
- Ettinger Jean-Claude (1983), Some Belgian Evidence on Entrepreneurial Personality. *European Small Business Journal*, 1983:2.
- Evered Roger D. (1976), A Typology of Explicative Models. *Technological Forecasting & Social Change* 1976:3, 259-277.
- Evered Roger, Louis Meryl Reis (1981), Alternative Perspectives in the Organizational Sciences: 'Inquiry from the Inside' And 'Inquiry from the Outside'. *Academy of Management Review* 1981:3.
- Frey R. Scott (1984), Need for Achievement, Entrepreneurship, and Economic Growth: Critique of the McClelland Thesis. *UM Social Science Journal*, April 1984, 125-134.
- Gahmberg Henrik (1986), *Symbols and Values of Strategic Managers, A Semiotic approach*. Helsinki 1986.
- Gartner William B. (1984), Problems in Business Startup: The Relationships among Entrepreneurial Skills and Problem Identification for Different types of New Ventures. In Hornaday John A., Tarpley Fred Jr., Timmons Jeffrey A., Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1984*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 496-512.
- Gartner William B. (1985), A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *Academy of Management Review* 1985:4, 696-706.

- Gasse Yvon (1982), Elaborations on the Psychology of the Entrepreneur. In Kent C. A., Sexton D. L., Vesper K. H. 1982 Encyclopedia of Entrepreneurship. Prentice-Hall. New Jersey, USA. 72-90.
- Giddens Anthony (1986), Action, Subjectivity, and the Constitution of Meaning. *Social Research* 1986:3, 529-545.
- Gilad Benjamin, Levine Philip (1986), A Behavioral Model of Entrepreneurial Supply. *Journal of Small Business Management* 1986:Oct, 45-53.
- Gist Marilyn E. (1987), Self-Efficacy: Implication for Organizational Behavior and Human Resource Management. *Academy of Management Journal* 1987:3, 472-485.
- Glaser Barney G., Strauss Anselm L. (1975) *The Discovery Of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*. Aldine Chicago, 7th printing 1975.
- Goffee Robert, Scase Richard, Pollack Maxine (1982), Why Some Women Decide to Become Their Own Boss. *New society* Sept. 1982, 408 - 410.
- Greenfield S. M., Strickon A. (1986) *Entrepreneurship and Social Change*. Lanham, MD: University Press of America.
- Haahti Antti (1983), Values, Objectives, Strategic Behavior and Performance in Small and Medium Sized Firms. *Helsingin kauppakorkeakoulu, työpapereita - Working papers F53*. Helsinki.
- Haahti Antti J. (1987), A Word on Theories of Entrepreneurship and Theories of Small Business Interface, a Few Comments. *Helsingin kauppakorkeakoulu, työpapereita - Working papers F170*. Helsinki.
- Haahti Antti Juhani (1989), *Entrepreneurs' Strategic Orientation: Modeling Strategic Behavior in Small Industrial Owner-managed Firms*. Helsinki 1989.
- Hahtola Kauko (1986), Onko toiminta-analyttinen tutkimusote törmännyt luonnontieteellisen filosofian muuriin? *Liiketaloudellinen aikakauskirja* 1986:4, 376-382.
- Haley Usha C. V., Stumpf Stephen A. (1989), Cognitive Trails in Strategic Decision-Making: Linking Theories of Personalities and Cognitions. *Journal of Management Studies* 1989:5, 477-497.
- Hall Calvin S., Lindzey Gardner (1985), *Introduction to Theories of Personality*. USA.
- Hamilton R. T. (1987) Motivations and Aspirations of Business Founders. *International Small Business Journal* 6,1 (1987:1), 70-78.
- Hartley Theodore R. (1987), Propensities for Risk: A Comparative Study of Risk Acceptance Levels of Three Groups: Entrepreneurs, Corporate Executives and Business Teachers/Consultants. In Churchill Neil C., Hornaday John A., Kirchhoff Bruce A., Krasner O. J., Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1987*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 256-258.

- Hartman Andrew, Maehr Martin L. (1984), In Search of a Remedy. In Bartz David E., Maehr Martin L. (ed.) *Advances in Motivation and Achievement. A research Annual. The Effects of School Desegregation on Motivation and Achievement.* London, UK.
- Harwood Edwin (1982), *The Sociology of the Entrepreneur.* In Kent Calvin A., Sexton Donald L., Vesper Karl H. (1982) *Encyclopedia of Entrepreneurship.* Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, USA. 91-99.
- Hauta-Aho Seppo (1990) *Yrityksen perustamisen vaiheet — Työsuhde-lähestymistavan teoreettista analysointia ja perustamisen konkretisointi.* Vaasan korkeakoulun julkaisuja, tutkimuksia No 146.
- Hébert Robert F., Link Albert N. (1989), In Search of the Meaning of Entrepreneurship. *Small Business Economics* 1989:1, 39-49.
- Heiskala Risto (1990) *Sosiologinen kulttuuritutkimus.* Teoksessa Mäkelä Klaus (1990), *Kvalitatiivisen aineiston analyysi ja tulkinta.* Gaudeamus, Helsinki 1990.
- Hills Gerald E., Welsch Harold (1986) *Entrepreneurship Behavioral Intentions and Student Independence, Characteristics and Experiences.* In Ronstadt Robert, Hornaday John A., Peterson Rein, Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1986.* Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 173-186.
- Hisrich R. D., Brush C G. (1983), *The Woman Entrepreneur: Implications of Family, Educational and Occupational Experience.* Hornaday John A., Timmons Jeffrey A., Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1983.* Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 255-270.
- Hokkinen Mika (1976), *Ihmistieteitten kaksi ideaalia: naturalistinen ja humanistinen. Moniste, ilmestynyt samansisältöisenä sarjassa 'Turun yliopisto: Poliittisen historian tutkimuksia' 1976:1.*
- Holderegger Peter (1988), *Schumpeters Unternehmer.* *Die Unternehmer* 1988:3, 220-227.
- Hornaday John A., Churchill Neil C. (1987), *Current Trends in Entrepreneurial Research.* In Churchill Neil C., Hornaday John A., Kirchoff Bruce A., Krasner O. J., Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1987.* Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 1-21.
- Hornaday John A., Tieken Nancy B. (1983) *Capturing Twenty-One Heffalumps.* In Hornaday John A., Timmons Jeffrey A., Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1983.* Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 23-50.
- Hornaday Robert W. Wheatley Walter J. (1986) *Managerial Characteristics and the Financial Performance of Small Business.* *Journal of Small Business Management* 1986:April, 1-7.

- Hoy Frank, Carland James W. (1983), Differentiating Between Entrepreneurs and Small Business Owners in New Venture Formation. Hornaday John A., Timmons Jeffrey A., Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1983*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. (157-166)
- Huuskonen Visa (1989a), Yrittäjäksi ryhtyminen motivoitumis- ja päätöksentekoprosessina, käsiteanalyttinen tutkimus yrittäjämotivaation syntyyn vaikuttavaista seikoista ja motivaation kytkennästä yrittäjäksi ryhtymiseen. (English summary) Turku 1989.
- Huuskonen Visa (1989b), Katsaus motivaatioteorian kehitykseen. Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja, sarja keskustelua ja raportteja 5:1989.
- Huuskonen Visa, Lähteenmäki Satu, Paalumäki Anni (1990), Urapäätös ja sen taustatekijät uran eri valintatilanteissa (English summary). Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja, sarja A-2:1990. Turku.
- Jaakola Leena, Lustig Elina (1986) (toim.), *Menestyvä Yrittäjä*. Espoo.
- Jaeger Gertrude (1977), Socialization. In Broom Leonard (ed.), *Sociology: A Text with Adapted Readings*. USA.
- Jahnukainen Iiro (1984), Käsityöyksinyrittäjän liiketoiminnan ymmärtäminen. Yrityksen taloustieteen ja yksityisoikeuden laitoksen julkaisuja. Sarja A 1: Tutkimuksia 25. Tampere.
- Jahnukainen Iiro, Junnelius Cristian, Sonkin Lena (1980), Liiketoiminnan kehittämisen liikeidean pohjalta. Espoo.
- Jeremy David J. (1984), Anatomy of the British Business Elite, 1860-1980. *Business History* Mar. 1984, 3-23.
- Johannisson Bengt (1980), Varför finns det fortfarande Småföretag? *Affärsökonomi Management* 1980:2, 47-48.
- Johannisson Bengt (1986), Mot en handlingsteori för entreprenörskap. I Håkan Båhman, Katarina Pousette (red.) *Konferensdokumentation småföretag-forskning i tiden*. IV Nordiske forskningskonferensen om småföretag. 4-6 juni 1986 Umeå/Vasa.
- Julien Pierre-André (1988) The Entrepreneur and Economic Theory. *International Small Business Journal* 7:3, 29-38.
- Juuti Pauli (1983), Työn psykologia. Työkäyttäytymisen teoreettinen tausta.
- Kankaanpää Arto (1982), Pienyrittäjäksi ryhtyminen - sosiaalinen kohoaminen? Näkökulmia pienyritystutkimukseen, pienyritysseminaarin yleisalustukset ja työryhmäpuheenvuorot Vaasa 20-21.9.1982. Vaasa.
- Kankaanpää Arto - Leimu Heikki (1982), Yrittäjien käsitykset yritystensä perustamissyistä ja merkityksestä pienteollisuudessa. Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja. Sarja A8. Turku.
- Katz Daniel - Kahn Robert L. (1978), *The Social Psychology of Organizations*. New York.
- Kent Calvin A., Sexton Donald L. Vesper Karl H. (1982) *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Prentice-Hall, New Jersey 1982.

- Kets de Vries M.F.R. (1977) The Entrepreneurial Personality: A Person at the Crossroads. *Journal of Management Studies* 1977:Feb, 34-57.
- Kets de Vries Manfred F.R. (1985), The Dark Side of Entrepreneurship. *Harvard Business Review* November-December 1985, 160-167.
- Kettunen Pertti (1978), Pienyritys - uhanalainen, suojeltava osa ympäristöämme. *Talouselämä* 1978:4, 30-34.
- Khan Arsrad M., Manopichetwattana V. (1989), Innovative and Noninnovative Small Firms: Types and Characteristics. *Management Science* 1989:5, 597-606.
- Kilby Peter (1971), Hunting the Heffalump. In Kilby Peter (ed.) *Entrepreneurship and Economic Development*. London, UK.
- Knight Russel M. (1987), Can Business Schools Produce Entrepreneurs: An Empirical Study. In Churchill Neil C., Hornaday John A., Kirchoff Bruce A., Krasner O. J., Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1987*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 603-604.
- Komiteanmietintö 1986:15. PKT-neuvottelukunnan raportti 1986. Helsinki.
- Kopcsó David, Ronstadt Robert, Rybolt William (1987), The Corridor Principle: Independent Entrepreneurs Versus Corporate Entrepreneurs. In Churchill Neil C., Hornaday John A., Kirchoff Bruce A., Krasner O. J., Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1987*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 259-276.
- Kovalainen Anne (1989), The Concept of Entrepreneur in Business Economics. *Liiketaloudellinen aikakauskirja* 1989:2, 82-93.
- Kulik Carol T., Rowland Kendrith M. (1989), The Relations of Attributional Frameworks to Job seekers' Perceived Success and Job Search Involvement. *Journal of Organizational Behavior* 1989, 361-367.
- Kunnas Hilikka (1977), Tavoitteet selviksi - ja pienyrityksestä saa suurta enemmän irti. *Talouselämä* 1977:3, 40-42.
- Laitinen Erkki K. (1982), Mistä on kiinni yrittäjän työmotivaatio? *Yritystalous* 1982:4, 20-23.
- Laurikainen Kalervo (1989), Ahmavaaran sokea pilkku. *Kanava* 1989:3, 181-182.
- Leana Carrie R., Feldman Daniel C. (1988), Individual Responses to Job Loss: Perceptions, Reactions, and Coping Behaviors. *Journal of Management* 1988:3, 375-389.
- Leff N. H. (1979), Entrepreneurship and Development: The Problem Revisited. *Journal of Economic Literature*. 1979: March, 47.
- Lehtovuori Jouko (1973), Liiketaloustieteen metodologista taustaa. Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja. Sarja A1 6:1973.
- Leontjev A.N. (1975a), Toiminta ja persoonallisuus. *Psykologia* 1975:5, 17-53.
- Leontjev A.N. (1975b), Toiminnan ongelma psykologiassa. *Psykologia* 2-3. 1975, 3-21.

- Leppäälho Markku (1981), Yrityksen menestyminen, toiminta-analyyttinen tutkimus. Yrityksen taloustieteen ja yksityisoikeuden laitoksen julkaisuja. Sarja A1: Tutkimuksia 19. Tampere.
- Lichtman Stuart A. (1981), Entrepreneurship: State of the Art. *Marknadsvetande* 1981:2, 7-12.
- Liles Patrick R. (1981), Who Are the Entrepreneurs? In Gorb Peter, Dowell Philip, & Wilson Peter (ed.). *Small Business Perspectives*. London.
- Long Wayne, McMulligan Wallace Edward (1984), Mapping the New Venture Opportunity Identification Process. In Hornaday John A., Tarpley Fred Jr., Timmons Jeffry A., Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1984*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 567-591.
- Lorrain Jean, Dussault Louis (1988) Relation Between Psychological Characteristics, Administrative Behaviors and Success of Founder Entrepreneurs at the Start-Up Stage. Kirchoff Bruce A., Long Wayne A., McMullan W. Ed, Vesper Karl H., Wetzell William E. Jr. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1988*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 150-164.
- Low Murray B., MacMillan Ian C. (1988), Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges. *Journal of Management* 1988:2, 139-161.
- Lukka Kari (1988), Budjettiharhan luominen organisaatiossa. Teoreettinen viitekehys ja empiirinen koettelu. Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja, sarja A-5:1988.
- Lukka Kari (1986), Taloustieteen metodologiset suuntauksat: Liiketaloustieteen ja kansantaloustieteen vertailu. *Liiketaloudellinen aikakauskirja* 1986:2, 133-148.
- Lukka Kari (1991) Laskentatoimen tutkimuksen epistemologiset perusteet. *Liiketaloudellinen aikakauskirja* 1991:2, 161-184.
- Madsen K.B. (1961), *Theories of Motivation, a Comparative Study of Modern Theories of Motivation*. Copenhagen.
- Marjosola Iris (1979), Yrittäjyys tahtona ja mahdollisuutena. *Jyväskylän yliopisto, taloustieteen laitos, julkaisuja* 1979:49.
- Marshall Catherine, Rossman Gretchen B. (1989) *Designing Qualitative Research*. Sage Publications 1989.
- Masters Robert, Meier Robert (1988), Sex Differences and Risk-Taking Propensity of Entrepreneurs. *Journal of Small Business Management* 1988:1, 31-35.
- McClelland David C. (1971), The Achievement Motive in Economic Growth. In Kilby Peter (ed.) *The Entrepreneurship and Economic Development*. London, UK.
- McClelland David C., Atkinson John W., Clark Russel A., Lowell Edgar L. (1977), *The Achievement Motive*. New York.

- Miettinen Asko (1986), haastattelu artikkelissa Kilgast Riitta, Sulaako jää yrittämisen tieltä. *Kehittyvä kauppa* 1986:1.
- Mintzberg H., Raisinghani D., Theoret A. (1976) The Structure of "Unstructured" Decision Processes. *Administrative Science Quarterly* 1976, 246-275
- Mitchell Terence R. (1982), Motivation: New Directions for Theory, Research, and Practice. *Academy of Management Review*, 1982:1, 80-88.
- Mäkelä Klaus (1990), Kvalitatiivisen aineiston analyysi ja tulkinta. Gaudeamus, Helsinki 1990.
- Mäkinen Vesa (1977), Yrityksen perustaminen, teoreettinen tarkastelu. Yrityksen taloustieteen ja yksityisoikeuden laitos, julkaisuja A:10. Tampere.
- Mäkinen Vesa (1982a), Yrittäjyyden edellytykset ja niiden toteutuminen, empiirinen vertailututkimus. Tampereen yliopisto, Yrityksen taloustieteen ja yksityisoikeuden laitoksen julkaisuja A1: Tutkimuksia 22. Tampere.
- Mäkinen Vesa (1982b), Yrityksen taloustieteen tutkimusongelmat ja -menetelmät. *Liiketaloudellinen Aikakauskirja* 1982:1, 98-107.
- Neilimo Kari - Näsi Juha (1980), Nomoteettinen tutkimusote ja suomalainen yrityksen taloustiede. Tampere.
- Niemi Pekka, Nurmi Jari-Erik, Vauras Marja (1984), Johdatus persoonallisuuden psykologiaan. Turun yliopiston psykologian opintomonisteita 1984:4. 2. muutettu painos, Turku 1986.
- Niiniluoto Ilkka (1983) Tieteellinen päättely ja selittäminen. Helsinki 1983.
- Niiniluoto Ilkka (1984) Johdatus tieteenfilosofiaan, Käsitteen- ja teorianmuodostus. Helsinki 1984 (2. painos).
- Niiniluoto Ilkka (1987), Taistelevan pessimistin elämänviisaus, G. H. von Wright puhuu ihmisen ja järjen puolesta. *Helsingin Sanomat* 1.2.1987, 17.
- Nilsson Robert (1980), Politik för småföretag nu och i framtiden, I Anderson Göran, Uppsatser om Småföretag, Växjö.
- Normann Richard (1975) Luova yritysjohto. Weilin & Göös, Tapiola.
- Näsi Juha (1980), Ajatuksia käsiteanalyysistä ja sen käytöstä yrityksen taloustieteessä. Tampereen yliopisto, Yrityksen taloustieteen ja yksityisoikeuden laitoksen julkaisuja A2: Tutkielmia ja raportteja 11. Tampere.
- Näsi Juha (1983), Tieteelliset tutkimusotteet ja suomalainen liiketaloustiede: hallinto, Tampereen yliopisto, Yrityksen taloustieteen ja yksityisoikeuden laitoksen julkaisuja A2: Tutkielmia ja raportteja 24. Tampere.

- Olofsson Christer, Reitberger Göran, Tovman Peter, Wahlbin Clas (1987) Technology-Based New Ventures From Swedish Universities: A Survey. In Churchill Neil C., Hornaday John A., Kirchoff Bruce A., Krasner O. J., Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1987*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 605-616.
- Olson Philip D. (1986), Entrepreneurs, Opportunistic Decision Makers. *Journal of Small Business Management* 1986:July, 29-35.
- Paine Frank T. - Anderson Carl R. (1983), *Strategic Management*, New York.
- Patton Michael Quinn (1990), *Qualitative evaluation and Research Methods*, 2nd ed. Sage Publications, USA 1990.
- Paulsson Margareta (1986), *Entreprenörskapets kulturella bakgrund. -En diskussion av företagstraditionens och livsformers betydelse*. I Håkan Bohman, Katarina Pousette (red.) *Konferensdokumentation småföretagsforskning i tiden*. IV Nordiska forskningskonferensen om småföretag. 4-6 juni 1986 Umeå/Vasa.
- Peltonen Matti (1986), *Yrittäjyys*. Keuruu.
- Penrose E.T. (1980), *The Theory of the Growth of the Firm*. Basil Blackwell, Oxford 1980.
- Perry Chad, Macarthur Ross, Meredith Geoffrey, Cunnington Bert (1986), Need for Achievement and Locus of Control of Australian Small Business Owner-Managers and Superentrepreneurs. *International Small Business Journal* 1986:Summer, 55-64.
- Pettigrew Andrew M. (1979), On Studying Organizational Cultures. *Administrative Science Quarterly* 1979: December, 570-581.
- Pihlanto Pekka (1986), *Jungin typologiaan perustuvat päätöstyylit laskenta-toimen tutkimuksen aktorioletuksina*. Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja, sarja A-2:1989
- Pinder Craig C. (1984), *Work Motivation, Theory, Issues, and Applications*. Glenview, Illinois.
- Pitkänen Seppo, Vesala Kari (1988), *Yrittäjyysmotivaatio Kymen ja Vaasan lääneissä. Vertaileva tutkimus yrittäjyyteen ohjaavista tekijöistä*. Lappeenrannan teknillinen korkeakoulu, Tuotantotaloudellinen osasto, tutkimusraportti 9. Lappeenranta 1988.
- Pystynen Erkki (1983), artikkelissa *Kasvun lopahtaminen lisää yrittämisen arvostusta*, *Helsingin Sanomat* 5. 9. 1983, 22.
- Ray Dennis M., Trupin Dominique V. (1989), Crossnational Comparison of Entrepreneurs Perception of Success. *Entrepreneurship & Regional Development* 1989:1, 113-127.
- Robbins Stephen P. (1983), *Organizational Behavior: Concepts, Controversies and Applications*, 2nd ed. Englewood Cliffs N.J. USA.

- Ronstadt Robert (1983), The Decision Not to Become an Entrepreneur. In Hornaday John A., Timmons Jeffrey A., Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1983*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 192-212.
- Ronstadt Robert (1984), Ex-Entrepreneurs and the Decision to Start An Entrepreneurial Career. In Hornaday John A., Tarpley Fred Jr., Timmons Jeffrey A., Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1984*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 437-460.
- Scheinberg Sari, MacMillan Ian C. (1988), An 11 Country Study of Motivations to Start A Business. In Kirchoff Bruce A., Long Wayne A., McMullan W. Ed, Vesper Karl H., Wetzel William E. Jr. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1988*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 669-687.
- Schollhammer Hans (1982), Internal Corporate Entrepreneurship. In Kent Calvin A., Sexton Donald L. Vesper Karl H. (eds.), *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Prentice-Hall, New Jersey 1982.
- Schumpeter Joseph A. (1961), *The Theory of Economic Development*, Cambridge.
- Schwenk Charles R. (1988), Cognitive Perspective on Strategic Decision Making. *Journal of Management Studies* 1988:1, 41-55.
- Schwenk Charles R. (1989), Linking Cognitive, Organizational and Political Factors in Explaining Strategic Change. *Journal of Management Studies* 1989:2, 177-187.
- Scott Carole E. (1986), Why More Woman are Becoming Entrepreneurs. *Journal of Small Business Management* 1986:Oct, 37-44.
- Sexton Donald L., Bowman Nancy B. (1983), Comparative Entrepreneurship Characteristics of Students: Preliminary Results. In Hornaday John A., Timmons Jeffrey A., Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1983*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 213-232.
- Sexton Donald L., Bowman Nancy B. (1984), Personality Inventory for Potential Entrepreneurs: Evaluation of a Modified JPI/PRF-E Test Instrument. In Hornaday John A., Tarpley Fred Jr., Timmons Jeffrey A., Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1984*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 513-528.
- Sexton Donald L., Smilor Raymond W. (1986) (eds.), *The Art and Science of Entrepreneurship*. Cambridge USA 1986.
- Shapero Albert, Sokol Lisa (1982), The Social Dimensions of Entrepreneurship. In Kent C. A., Sexton D. L., Vesper K. H. 1982 *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Prentice-Hall. 72-90.

- Sharma K. L. (1988), Supply and Performance of Entrepreneurs: An Inter-Community Comparison. In Kirchoff Bruce A., Long Wayne A., McMullan W. Ed, Vesper Karl H., Wetzel William E. Jr. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research* (1988). Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 84-85.
- Simon Herbert A. (1976) *Administrative Behavior. A Study of Decision Making processes in Administrative Organization*. New York.
- Smith Norman R. (1967), *The Entrepreneur and His Firm: The Relationship Between Type of Man and the Type of Company*. Graduate School of Business Administration. Michigan State University, East Lansing 1967.
- Smith Norman R., Miner John B. (1984), Motivational Considerations in the Success of Technologically Innovative Entrepreneurs. In Hornaday John A., Tarpley Fred Jr., Timmons Jeffrey A., Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1984*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 488-495.
- Solomon George T., Lloyd Fernald W. (1987), Value Profiles of Male and Female Entrepreneurs. *International Small Business Journal* 6,3 24-33.
- Stanworth John, Stanworth Celia, Granger Bill, Blyth Stephanie (1989), Who Becomes an Entrepreneur? *International Small Business Journal* 1989:Oct-Dec, 11-22.
- Stanworth M.J.K. - Curran J. (1977, 1973), *Management Motivation in the Smaller Business*. Farnborough, UK.
- Stanworth M.J.K. - Curran J. (1981), Growth and the Small firm - an alternative view. In Gorb Peter, Dowell Philip, Wilson Peter (ed.) *Small Business Perspectives*. London, UK.
- Stevenson Howard H. - Gumpert David E. (1985), The Heart of Entrepreneurship. *Harvard Business Review*, March-April 1985, 85-94.
- Stevenson Lois (1987), Towards Understanding Young Founders. In Churchill Neil C., Hornaday John A., Kirchoff Bruce A., Krasner O. J., Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1987*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 275-288.
- Stubbart Charles I. (1989), Managerial Cognition: A missing Link In Strategic Management Research. *Journal of Management Studies* 1989:4, 325-347.
- Sundin Elisabeth, Holmquist Carin (1989), Kvinnor som företagare, osynlighet, mångfald, anpassning — En studie. Liber böcker, Malmö.
- Szyperski Norbert, Klandt Heinz (1988) New Concepts in Entrepreneurial Testing. In Kirchoff Bruce A., Long Wayne A., McMullan W. Ed, Vesper Karl H., Wetzel William E. Jr. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research* (1988). Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 66-69.

- Tricker R.I. (1988), Information Resource Management — A Cross-Cultural Perspective. *Information and Management* 1988:15, 37-46.
- Tuan Yi-Fu (1977), *Space and Place, The Perspective of Experience*. London, UK 1977.
- Unni V. K. (1987) Risk Consideration Among French Entrepreneurs and Non-Entrepreneurs. In Churchill Neil C., Hornaday John A., Kirchoff Bruce A., Krasner O. J., Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1987*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 289-290.
- Vesper Karl H. (1982), Liikeidea syntyy kokemuksen pohjalta. *Yritystalous* 1982:1.
- Vihanto Martti (1991), The Four Approaches to Austrian Social Theory. *Hallinnon tutkimus* 1991:4, 259-269.
- Vivarelli Marco, Foti Alessandro (1991), The Birth of New Firms: An Empirical Investigation of the Self-Employment Choice. A paper presented at Research in Entrepreneurship (RENT V), 5th Workshop. Växjö University Sweden 28.11 - 29.11.1991.
- Vroom Victor H. (1964), *Work and Motivation*. New York.
- Watkins J. M., Watkins D. S. (1983) The Female Entrepreneur: Her Background and Determinants of Business Choice — Some British Data. In Hornaday John A., Timmons Jeffry A., Vesper Karl H. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1983*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 271-288.
- Weber Max (1971), The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism. In McNall Scott G. (ed.) *The Sociological Perspective*. Boston.
- Weckroth Klaus (1988), *Toiminnan psykologia*. Helsinki 1988.
- Weiner Bernard (1972), *Theories of Motivation, from Mechanism to Cognition*. Chicago.
- Welsch Harold P. - Young Earl C. (1982), The Information Source Selection Decision: The Role of Entrepreneurial Personality Characteristics. *Journal of Small Business Management*, Oct 1982, 49-57.
- Whyte Glen (1986), Escalating Commitment to a Course of Action: A Reinterpretation. *Academy of Management Review* 1986:2, 311-321.
- Woo Carolyn Y., Cooper Arnold C., Dunkelberg William C. (1988), Entrepreneurial Typologies: Definitions and Implications. In Kirchoff Bruce A., Long Wayne A., McMullan W. Ed, Vesper Karl H., Wetzel William E. Jr. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1988*. Center For Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley Massachusetts, USA. 165-176.
- Wortman Max S. (1986), A Unified Framework, Research Typologies, and Research Prospectuses for the Interface Between Entrepreneurship and Small Business. In Sexton Donald L., Smilor Raymond W. (ed.), *The Art and Science of Entrepreneurship*. Cambridge USA 1986.

- Wortman Max S. (1987), Entrepreneurship: An Integrating Typology and Evaluation of the Empirical Research in the Field. *Journal of Management* 1987:2, 259-279.
- Wright von G. H. (1970), Tieteen filosofian kaksi perinnettä. Helsingin Yliopiston filosofian laitoksen julkaisu 1970:1.
- Wright von G. H. (1976), Determinismi ja ihmistutkimus. Teoksessa Tuomela Raino ja Patoluoto Ilkka (toim.), *Yhteiskuntatieteiden filosofiset perusteet osa II*. Hämeenlinna.
- Wright von Georg Henrik (1982), Determinism and Knowledge of the Future. *Tulevaisuuden Tutkimuksen Seuran julkaisu A4*. Turku.
- Wright von Georg Henrik (1985), *Filosofisia tutkielmia*. Juva 1985.
- Wright von Johan (1977), Kognitiivisen psykologian yleispiirteitä. *Psykologia* 1977:1-2, 42-50.
- Yin Robert K. (1989), *Case Study Research, Design and Methods*. Sage Publications, London.
- Zahra Shaker A. (1991), Predictors and Financial Outcomes of Corporate Entrepreneurship: An Exploratory Study. *Journal of Business Venturing* 1991:4, 259-285.

LIITTEET

Kertomus 1: Laivainsinööri M

Yrittäjyys

M hoitaa omistamaansa yhden hengen suunnittelutoimistoa. Sen erityisosamista ovat merenkulun erikoislaitteet ja kansikoneet. M ostaa varsinaisen valmistustyön alihankkijoilta, mutta hoitaa kaiken muun suunnittelusta kaupankäyntiin.

M jätti yrityksen perustamispaperit sisään maistraattiin huhtikuussa 1989 ja meni Turun yliopiston aikuiskoulutuskeskuksen järjestämälle yritys- ja tuotekehityskurssille. Kesällä pidetty kurssi kesti neljä kuukautta. Yritystoiminta alkoi sitten 1989 syyskuun puolivälissä kurssin vielä kestäessä. M on jälkikäteen tyytyväinen, että tuli menneeksi kurssille, koska se on antanut valmiuksia oman yrityksen hallinnosta selviämiseen. *"Näen sen kyllä erittäin tärkeäksi ja hyväksi toimenpiteeksi. Aloituspaiheessa olen tehnyt kaikki työt itse, papereita myöten. Tein itse myöskin ensimmäisen tilikauden kirjanpidon. Ainoastaan tammikuun alussa annoin sen kirjanpitäjälle, joka tekee ne viralliset paperit, muuten olen kyllä tehnyt itse paperityöt kokonaan."*

Toiminta-ajatuksena oli ja on alan erikoisosaamisen hyödyntäminen ja se kilpailuetu, mikä tulee tuotteiden ja asiakkaiden tuntemisesta. M:n monipuolinen asiantuntemus on omiaan pienentämään yrittäjäriskiä, sillä hänellä on mahdollisuus toimia useilla erikoisaloilla. *"Hallitsen tämän kentän aika hyvin. Pystyn toimimaan mekaniikan, hydraulikan ja elektroniikan alueilla. Jos joku osa-alue ei mene hyvin, niin voi taas kiinnittää huomiota toiseen osa-alueeseen. On tärkeää, ettei ole erikoistunut liikaa johonkin määrättyyn hommaan. Jos sillä alueella menee huonosti, niin sitten menee välittömästi itselläkin huonosti."*

Itse liiketoiminta alkoi vuoden 1989 syyskuussa, jolloin yritys siirtyi yrityshautomon tiloihin. *"Sitä ennen toiminta oli enemmän ja vähemmän sellaista asioiden lämmittelyä ja koulutusta."* Aloituspaiheessa M sai työvoimatoimistosta 6 kuukauden starttirahan. Toimeentulopuoli oli jollain tavalla hoidettu vähäksi aikaa. Vasta vuotta myöhemmin M on pystynyt maksamaan itselleen palkkaa.

M ei ole niinkään kiinnostunut tuotannosta, vaan suunnittelusta, keksimisestä ja asiakassuhteiden hoitamisesta. Hän haluaisi päästä tekemään nimenomaan sitä mitä parhaiten osaa. *"[...] jos saisin tämän yrityksen kasvamaan niin organisoisin tämän kuvion uudestaan sillä tavalla, että joku tekisi hallintohommat. Mutta haluaisin keskittyä enemmän tuohon tuotekehittelyyn ja asiakkaiden hoitamiseen. Joku muu saisi myydä ja tehdä nämä rutiinihommat. Tuotekehittely on minulla kaikkein lähinnä sydäntä."*

Suurin ero entiseen työhön verrattuna on yllättäen ollut ilman aputyövoimaa toimiminen. Suuren yrityksen palveluksessa M tottui, että aina oli muita jotka pitivät huolta erilaisista rutiineista, kuten palkanlaskennasta ja maksuliikenteestä. Yrittäjänä kaikki pitää hoitaa itse.

Yrittäjän erilaisista tehtävistä M:lle tuntuu innovaattorin rooli ehdottomasti läheisimmältä. Stanworthin ja Curranin luokittelusta hän ei vaivattomasti löydä itseään, mutta pohdittuaan asiaa sijoittaa itsensä epäröimättä käsityöläistyyppiin yrittäjiin. Hän perustelee valintaansa juuri työn käytännön läheisyydellä ja sillä että hän on aina nimenomaan *"[...] käsin tehnyt aina kaikkia, rakennellut. Kyllä se on [käsityöläistyypinen yrittäjä]"*.

Intentio

Yrittäjäksi ryhtymisajatus oli itänyt mielessä kolme neljä vuotta ennen kuin edellinen työpaikka [Late] loppui. M oli pohtinut, että miltähän se yrittäjyys maistuisi. Hän arvelee, että taustalla oli senhetkisen tehtäväkentän laajuus. Siitä syntyi mielikuva että hän hallitsee sen hyvin. M kiteyttää silloiset ajatuksensa *"Miksen siis voisi tehdä tätä yksinänikin"* ja lisää, että laivanrakennus näytti epävarmalta alalta jo silloinkin. *"Kun huhut laivanrakennuksen loppumisesta Pansionniemellä alkoivat lisääntyä, niin silloin jo päätin että kyllä minä perustan oman yrityksen ennen kuin menen tuonne Pernoon. Kyllä minä kuitenkin näen sen haastavammaksi ja niin minä sitten tein. Olin 1989 helmikuun loppuun asti Latessa ja olisin kauemminkin voinut olla, mutta pyysin lopputiliä."*

M teki oman yrityksen lukuun ensimmäisen koeluontoisen matkan jo ollessaan edellisen työnantajan palveluksessa 1988. *"Työnantajan tuleva kaatuminen oli jo silloin nähtävissä erilaisista pienistä seikoista"*, M täydentää jälkihaastattelussa. *"Silloin tein ensimmäisen tarjouksen, ja jos se olisi hyväksytty niin silloin olisin ryhtynyt yrittäjäksi. Tiesin kyllä, että tuskinpa minä sitä kauppaa saan mutta lähdin kuitenkin jo silloin yrittämään. Jos olisin sen kaupan saanut niin melkein varmasti olisin silloin myöskin pistänyt oman firman välittömästi pystyyn."*

Yritysajatus ei muuttunut matkan varrella. Tämä toimiala ja tämän tapainen firma oli selvä ratkaisu alusta asti. *"Ei, kyllä se oli selvää, että tämä on tuotekehitysvoittoinen suunnittelu- ja konsultointitoimisto. Kyllä minulle oli*

heti selvää, etten missään nimessä ala pyörittää mitään tuotantoa vaan ali-hankkijat saavat tehdä minulle tuotteet."

Punninta, subjektiivinen todellisuus

Yrittäjyys ei ole M:lle itsetarkoituksellista (päämäärä sinänsä), vaan hän pyrkii saavuttamaan sen avulla omassa elämässään tiettyjä tavoitteita. Tämä käy selvästi ilmi hänen tavastaan painottaa asiaa: *"Minulla on ihan selvä päämäärä, kymmenen vuotta teen töitä ja sitten lopetan. Rupean tekemään jotain muuta. Jos joku on halukas ostamaan niin minä myyn tämän pois ja sitten teen jotain muuta. Kyllä se on ihan selvä päämäärä. Kyllä, kyllä kymmenen vuotta tehdään tässä vielä töitä, sitten on 60 ja sitten se saa riittää. Se on ihan selvä päämäärä. Sinä aikana pitäisi saada sen verran pussin pohjal- le, että pystyisi joko jäämään eläkkeelle ja sitten ehkä jotain bisnestä tehdä ihan harrastukseksi. Kyllä se on minulle ihan selvä päämäärä. En edes suunnittele kuuteenkymmeneenviiteen ikävuoteen tekeväni töitä."*

Yhtä mielenkiintoisiin tehtäviin toisen palveluksessa ei olisi ollut helppo päästä, koska M lähti pois pienestä yrityksestä, jossa hänellä oli laaja vastuu- alue. Toisen palveluksessa hän olisi joutunut nykytilanteessa pakostakin suu- reen yritykseen, jossa vastuualue olisi puolestaan ollut kapea. *"Se ei kiinnos- tanut, ei kyllä minä tykkään sellaisista haastavista hommista missä nimen- omaan täytyy tehdä päätöksiä."*

Verratessaan yrittäjyyttä toimintaan toisen palveluksessa M katsoo sen ole- van monella tavalla antoisampaa. *"Totta kai se tarjoaa paljon. Se on haas- tavaa. Siinä on oma vapautensa, ja totta kai siinä on tietysti toiset mahdolli- suudet, jos siinä onnistuu. Siitä on tietysti myöskin taloudellista hyötyä, jos yrityksen saa nousemaan siitä jaloilleen."*

Objektiivinen todellisuus

M:n päätös ryhtyä yrittäjäksi oli jossain määrin pakon sanelema. Hän näki kaksi mahdollisuutta, ryhtyä yrittäjäksi tai mennä toisen palvelukseen. Toinen vaihtoehto oli etukäteen selvästi epätyytyttävän tuntuinen. Lisäksi jälkikä- teen katsottuna ratkaisua puoltaa se, että valtaosa uuteen paikkaan siirtyneistä irtisanottiin myöhemmin.

Lopputilin ottamiseen ei liittynyt mitään yksittäistä dramaattista tapahtu- maa, tai hetken painetta, vaan päätös yrittäjyydestä oli silloin kypsynyt val- miiksi.

Painetekijänä toimi entisen työnantajan konkurssi. Yrittäjäksi ryhtyminen ei ollut kiinni vanhan työpaikan huonoista puolista, vaan M itse asiassa oli pi- tänyt vanhasta työstään, eikä välttämättä olisikaan vaihtanut muualle. *"Oli, kyllä tämä emoyhtiön konkurssi ilman muuta pisti alulle tämän operaation. Sitä oli...sitä oli ehkä vähän arkuutta lähteä pois kun oli aika haastava työ"*

muuten. Ehkä tämä ratkaisu olisi tullut aikaisemminkin, jos olisin ajautunut sellaisiin töihin, mitkä eivät olisi kiinnostaneet, mutta kun oli mielenkiintoinen työ niin sen takia siinä kai sitten viihtyikin."

Ympäristö on suhtautunut yrittäjäksi ryhtymiseen melko positiivisesti, mitään erityisiä vaikeuksia ei ole ollut. *"No voi ehkä mainita joitakin naapureita, joitakin jotka aikaisemmin ovat tervehtineet ja jotka eivät enää välttämättä tervehti."* M uskoo, että ihmisillä on huonot tiedot yrittäjyydestä, hieman ruusuinen kuva. *"Liian ruusuinen. Ne eivät tiedä kuinka paljon siinä joutuu tekemään, ja kuinka helppoa on olla jossain vieraan palveluksessa. Kun lähtee portista ulos niin se homma on sillä selvä."*

Henkilötekijät

M:n mielestä hänen luonteessaan on yrittäjämäistä se, että hän on aina tehnyt paljon käsillään. Sitä kautta hänelle on muodostunut todenmukainen käsitys erilaisista asioista ja siitä kuinka niitä hoidetaan. Hän pitää itseään todellisuudentajuisena ja kokeneena, eikä missään tapauksessa 'teoreetikkona'. *"Joo tunnen kyllä mielihyvää siitä että onnistun, nautin siitä."* *"Ehkä saisin olla vieläkin enemmän tuommoinen. Pitäisi ehkä mennä kovemmalla rytinällä eteenpäin ja olla enemmän saavutuksia havitteleva. Minä pidän enemmän tällaista matalaa profiilia, pitäisi ehkä olla vielä nopeampi meno päällä. Toisaalta kuitenkin huolehdin terveydestäni. En ole sellainen yrittäjä, että tekisin hirveästi iltatöitä enkä yöitöitä. Tarkoitin, että jos tekisin enemmän sellaisia niin varmaankin pääsisin parempiin saavutuksiin, mutta olen yrittänyt enemmänkin käyttää tuota yläpäätäni."*

M perustelee riskihakuisuuttaan ja suoriutumismotivoituneisuuttaan ainakin jossain määrin yrittäjän roolillaan. Hän kuvaakin olevansa sellainen kuin uskoo ideaalisen yrittäjän olevan. Eri yhteydessä hän sanoo pyrkineensä muuttamaan ja kehittämään luonnettaan 'yrittäjämäiseksi'. On siis hieman epäselvää, onko M todella pohjimmiltaan sellainen kuin sanoo, vai onko kerrottu jossain määrin toiveminän kuvausta.

"Kyllä, kyllä minusta tuntuu siltä [että olen oman elämäni ruorissa], minulla on vahva luonne, olen kaksonen ja ehkä vähän liiankin vahva. Että kyllä minä olen vahva luonne enkä lannistu enkä masennu kovin herkästi."

Onnistuessaan hän antaa kiitosta itselleen: *"Kyllä minä katson että se on minun ansiotani kun olen osannut tehdä jonkun homman oikein hyvin. Esimerkiksi [erään hyvin onnistuneen] homman jälkeen menin viikoksi etelään ja palkitsin siitä hyvästä että olin onnistunut."*

Yrittäjä on ajatellut ponnistella erityisesti vientimarkkinoiden hyväksi, mutta hän katsoo, etteivät yrityksen voimavarat mitenkään riitä kovin suuriin ponnistuksiin. Yhtenä tavoitteena on monipuolistaa toimintaa, jottei yritystoiminta olisi kokonaan riippuvaista myynnistä yhden toimialan yrityksille.

Kun itse hoitaa talouspuolen, tietää aina miten yritys voi ja kuinka katetta eri hankkeista on kertynyt. Tällä tavalla ei pääse vahingossa kasvattamaan tuottamatonta liiketoimintaa.

M luottaa onnistumisen mahdollisuuksiinsa. Hän kieltäytyy mitoittamasta yrittäjäriskiä jollekin asteikolle, mutta kuvaa sitä seuraavasti: *"Se tuntuu mielekkäältä. Näen haasteena. Se on sellainen suola, jollei olisi mitään riskiä niin ei se ehkä kiinnostaisikaan niin paljon."* *"Ei minusta ole [suuri yrittäjäriski]. Se riippuu siitä millä tavalla ja kuinka paljon riskejä otat, taloudellisia riskejä. Yhden miehen yrityksissä se on aika paljon kiinni esimerkiksi sairastumisista ja tällaisista. Mutta sanotaan nyt etten minä puille paljaille jää vaikka yritys jostain syytä loppuisi. Kyllä alkuvaiheessa yrittäjä joutuu sitomaan ja kiinnittämään jopa omaa omaisuuttaan se on selvää, vaikka onkin osakeyhtiö. En kuitenkaan ole riskeerannut koko omaisuuttani tähän hankkeeseen."*

Talusasioissa M on ollut yrityksessään hyvin tarkka ja on pyrkinyt pitämään investoinnit minimissä. *"Totta kai on nämä huonekalut ja laitteet ja tällaiset mutta muuten olen pitänyt vähän niin kuin matalampaa profilia; en ole tehnyt mitään isompia lainoja. Totta kai olen käyttänyt hyväkseni starttilainat ja muut tukimuodot mitkä on tarkoitettukin uuden yrityksen perustamiseen. Ei tämä homma minua sikäli pelota, kyllä uskon että osaan nämä työt eikä minulla mitään sellaista olennaista hätää ole."*

Riskiin suhtautumisessaan M kuvaa itseään mieluummin riskihakaiseksi kuin riskiä karttavaksi. *"Kyllä minä oikeastaan olen riskihakuinen enemmän kuin riskiä karttava. Ei voi sanoa, että mitään hirveän paljon suuria riskejä hakisin, mutta kyllä minä tykkään riskeistä ja pitääkin tykätä, sillä yrittäjyyden on riskin ottamista, ei sille voi mitään. Et tiedä etukäteen jos joku kauppa onnistuu."*

M:n mielestä ahkeruus ja yleensä kova työnteko ei välttämättä ole hyve. Tärkeämpää on, että tekee oikeita asioita. *"Ahkeruus on, ahkeruus on määrättyyn rajaan asti hyvä. Mutta jos on sillä tavalla ahkera, että tekee väriä töitä, se ei ole hyvä. Silloin voi ihan olennaiset pääasiat unohtua. Jotkut rutiiniasiat kuten laskenta vie koko sen ajan mikä pitäisi käyttää tärkeämpiin asioihin. Strategian pitää olla selvillä, että mistä se kokonaisuus muodostuu. Ahkeruudesta voin sanoa, että olen ehkä laiskahko jos katsotaan sitä tuntimäärää, mitä aherran työpöydän ääressä. Mutta totta kai sekin on työtä kun pääkopassaan pyörittää näitä asioita."*

Kuten useilla muillakin yrittäjillä vapaus ja riippumattomuus ovat hyvin tärkeitä M:lle. Se merkitsee ennen muuta vapautta "työn ikeestä" ja tiettyjä vapausasteita oman elämän suhteen. *"Yrittäjyydessä on tärkeitä se vapaus, että saa tehdä niin kuin haluaa. Olen esimerkiksi tehnyt sellaistaikin, olen katsonut kalenterista, että jaaha nyt ei iltapäivällä ollutkaan mitään ihmeempää"*

tekemistä, menenpäs tuosta uimaan. Tällaista voi tehdä. Tämä on sellaista mielekästä. Ja joskus voi ottaa itselleen vapaapäivän jos katsoo että voi."

Elämän pienet nautinnot ja ilot ovat tärkeitä, kuten myöskin vapaa-aika. M on panostanut vapaa-aikaansa ja etsii tietoisesti vastapainoa yrittäjän työlle mm. rakentamalla matkailuautoa pakettiauton alustalle. *"Olen oikeastaan nautiskelija luonteeltani voisin sanoa sen yksinkertaisesti. Pidän tanssimisesta, uimisesta ja pidän hyvää huolta kunnostani ja tykkään sosiaalisesta kanssakäymisestä, olen joskus sanonutkin että elämässä on muutakin kuin työnteke."* [...] *"Totta kai työnteke on tärkeitä en minä sitä tarkoita, mutta sen voi tehdä ihan mukavastikin, ei sitä tarvitse välttämättä hampaat irvessä tehdä."*

Yleiset taustatekijät

M Valmistui vuonna 1970 teknillisestä opistosta laivanrakennuksen opintolinjalta. Työskenneltyään Valmetin telakalla, M tuli Laivateollisuuteen 1974, ja oli siellä runko-osastolla. Hän työskenteli varusteluinsinöörinä ja oli omien sanojensa mukaan "teoriahommissa".

Koska sen aikaisen alihankkijan kansikoneiden kanssa oli ollut joitakin vaikeuksia, päätettiin yrityksessä ryhtyä valmistamaan niitä itse. M alkoi vetää uutta kansikoneosastoa. Tässä tehtävässä hän sai kokemusta erilaisten kansikoneiden mekaanisesta-, hydraulisesta- ja sähköisestä suunnittelusta.

Itse asiassa yrittäjäksi ryhtyminen ei ollut työn sisällön kannalta kovin suuri muutos M:lle, *"Koska minulla oli tuolla [edellisessä paikassa] niin vapaat kädet, että minä oikeastaan tein jo niin paljon sellaista työtä, mikä kuuluu yrittäjyyteen, että ainoastaan kirjanpito ja tällaiset paperityöt puuttuivat. Muuten kirjoitin ostoehdotukset ja määräsin niin paljon noista oman osastoni asioista, että se oli lähellä yrittäjyyttä."*

Eräs tärkeä voimavara yrityksen perustamiselle olivat hyvät suhteet tärkeisiin asiakkaisiin ja ennen muuta alihankkijoihin. Ne olivat kehittyneet jo edellisessä työpaikassa. Yrittämään ei siis lähdetty aivan tyhjän päältä, vaan yrittäjällä oli sekä asiakkaisiin, että tuotteisiin liittyvää osaamista.

Omasta mielestään M sai *"[...] oikeastaan jo kaksi kolmasosaa kokemusta yrittäjyydestä, se oli niin laaja sektori. Tiesi, miten tavara ostetaan, miten materiaali ostetaan, millä tavalla tehdään kauppaa ja aika paljon myös, millä tavalla sopimuksia tehdään. Silloin pääsin matkustelemaan aika tavalla ulkomailla ja niin pois päin, ei se siis yrittäjyys siltä osin ollut vierasta."*

Tämä yritys on M:n ensimmäinen oma yritys. Hänen omassa perhepiirissään ei ole yrittäjiä, mutta suvussa joitakin. Hänen oma isänsä on ollut alihankkijana laivanrakennuksen piirissä. Yrittäjyys on siis kotipiiristä tuttua. *"Ei se vierasta siinä mielessä ole, kyllä sitä olen nähnyt."* M ei silti nimeä ketään selkeää yrittäjäesikuvaa, jonka jalanjäljissä hän olisi edennyt. *"Ei. Kyllä minä tälle erikoisalalle olen päätenyt ihan omasta mielenkiinnostani. Minua*

on kiinnostanut kaikki mikä liittyy merentutkimukseen ja siihen liittyviin tutkimuslaitteisiin ja kansikoneisiin. Se on erittäin kiinnostava ala."

Melko moni M:n kollega [Latesta] ryhtyi yrittäjäksi. Hänen lähipiiristään jonka hän parhaiten tuntee on tullut arviolta 15-16 yritystä. Hän selittää yrittäjäjoukon suuruutta entisen yrityksen avainhenkilöiden suurella tietotaidolla. "[Latessa] oli äärettömän paljon tietämystä ja se oli Wärtsilän virhe, että sen annettiin hajota. Sellaista tietämystä olisi pitänyt hyödyntää."

Kertomus 2: Urheiluvälinekauppias P

Yrittäjyys

Yrittäjä loka-marraskuun vaihteesta 1989, toimipaikkana urheiluvälineliike Helsingissä.

Haastatteluhetkellä 29-vuotias P on ollut yrittäjänä noin kaksi kuukautta. Sitä ennen hän on ollut samassa yrityksessä kauppiasharjoittelijana noin kymmenen kuukautta. Omistusjärjestelyt alkoivat varmistua noin neljä - viisi kuukautta ennen sitovan sopimuksen tekoa. Viimeiset viikot ennen kauppiaksi ryhtymistä olivat jo tuntuneet siltä, että töitä tehdään omaan laskuun.

P:n mielestä hänet tuntee yrittäjäksi siitä, että hänellä on kokonaisvaltainen vastuu hoitamastaan yrityksestä. Hän siis saa myöhemmin hyödyn tai kärsii menetykset, jotka seuraavat tavasta hoitaa yritystä. Henkinen vastuu on hänen mielestään yrittäjyyden kannalta aineellista vastuuta olennaisempaa. Taloudelliset seikat ovat vasta välillisiä, ja seurausta siitä tavasta, jolla henkistä vastuuta on kannettu. P:n mielestä jatkuva talousasioihin tuijottaminen haittaa pitkäjänteistä ponnistelua yrityksen eteen.

Kysyttäessä kuinka P sijoittaa itsensä Stanworthin ja Curranin yrittäjäluokitteluun hän toteaa työnsä sisältävän mitä suuremmassa määrin kaikkia mainittuja yrittäjärooleja. Kuitenkin managerityyppinen rooli on hänen mielestään lähinnä ja siihen hän samaistuu mieluiten. Perusteluna hän mainitsee mm. kauppatieteellisen koulutuksensa. P:n johtamistapa on organisoiva ja delegoiva.

Intentio

Yrittäjäksi aikomisvaihe jakautui jaksoihin. Tilaisuuden avautumisesta yrittäjyyspäätökseen kului 4-5 kuukautta. Päätöksestä taas varsinaisen käytännön liiketoiminnan aloittamiseen kului vielä noin vuosi. Aikaa kului kauppapaikan etsimiseen ja muihin järjestelyihin.

Punninta

Yrittäjyys on P:lle sekä väline että itseisarvo sinänsä. Hän tiedostaa pyrkivänsä sisäiseen työmotivaatioon liittyviin tavoitteisiin kuten tyydytykseen hyvin tehdystä työstä, itsenäisyyteen ja mielekkääseen työkuvaan. Toisaalta hän näkee voivansa saavuttaa kohtuullisena pitämänsä elintason tällä tavoin.

"Olisin varmasti saanut [saman elintason jollakin muulla keinolla] mutta nämä muut syyt painaa sitä tämän yrittäjyyden puolelle. Siinä on niin vahvoja syitä, että minä asetan ne mahdollisesti paremman elintason edelle... tai sanotaan niin, että pyrin riittävään elintasaan, enkä pyri parhaaseen mahdolliseen elintasaan. Siinä on aikamoinen ero." "Jossain vaiheessa toivon, et-

tä pystyy hellittämään ja jos ei nyt suoranaisesti lopettamaan yrittäjyyttä, niin ainakin jakamaan vastuuta yhä enemmän toisille, ja siirtymään enemmän managerityyppiseksi yrittäjäksi, ettei ole ne päivittäiset työmäärät ihan yhtä suuria kuin nyt."

Yrittäjäksi ryhtymispäätös syntyi perusteellisen pohdinnan ja puntaroinnin jälkeen. Muitakin hyviä vaihtoehtoja oli tarjolla. P näkee yrittäjäksi ryhtymisen jossain mielessä peruuttamattomampana kuin muunlaisen työpaikan vaihdoksen. Hän halusi olla itsekin varma, ettei päätös jättäisi jossittelun mahdollisuuksia myöhemminkään. Pohdittuaan asiaa kylliksi P sitoutui päätökseensä, eikä enää sen jälkeen muuttanut mieltään asian suhteen. Hän muistaa hetken, jolloin päätti ryhtyä 'yrittäjäksi'.

Varsinaista katumusta tai uskon loppumista tehdyn päätöksen suhteen P muista olleen. Päätös oli jo tehtäessä niin valmiiksi mietitty. Miettimisvaiheessa hän oli käynyt haastattelemassa useita saman alan yrittäjiä. Hänelle oli myös tarjottu perusteellista taloudellista tietoa päätöksen pohjaksi (mm. alan tilinpäätöksiä). Toki hän on miettinyt sitä, miten asiat olisivat nyt jos päätökset olisi tehty toisin. Aivan täydellistä ennakkokuvaa P:llä ei ollut kokemusperäisen tiedon puuttuessa; työn luonne ja vaatimukset ovat lopullisesti selvinneet vasta käytännössä. P sanoo olevansa tyytyväinen päätökseensä. Myöhemmin tehdyssä jälkihaastattelussa tosin ilmenee, että työmäärä tuli arvioituksi alakanttiin, elämä pyörii enemmän työn ympärillä kuin haastateltava oli etukäteen toivonut.

P pitää yhtenä tärkeimmistä syistä yrittäjyydelleen sitä, että hän uskoo näin voivansa olla paremmassa sopusoinnussa moraalisten, liikemoraalisten ja eettisten kysymysten suhteen, kuin muuten olisi ollut mahdollista. Nyt ei tarvitse tehdä moraalisesti epäilyttäviä tai omien arvojen vastaisia päätöksiä muiden painostuksesta. *"Se on yksi tärkeimmistä tekijöistä ainakin minun kohdallani. Minun ei tarvitse tehdä kompromisseja omaatuntoani vastaan, tai tehdä sellaisia päätöksiä, joita minä en pidä moraalisesti kestävinä. Minun ei myöskään tarvitse olla liikesuhteissa sellaisten ihmisten, yritysten, asioiden, tai sellaisten kanssa joita en hyväksy, tai joista en vaikka vain pidä. On siinä sitten moraalista tai muuta syytä mutta nyten päätös on minun. Sillä on ainakin minulle erittäin suuri merkitys."*

Voinko kiteyttää näin: Yrittäjäksi ryhtyminen oli sinulle järkipерäinen päätös, mutta perustui aika paljolti pehmeisiin arvoihin, elämän laatutekijöihin. Haluat maksimoida elämän laatua enemmänkin kuin esimerkiksi palkkaa tms? *"Tuo on kyllä nimenomaan kiteytettynä se mitä minä ajan takaa."*

Aineellisetkin seikat ovat tärkeitä, mutta niiden tavoittelu ei saa olla ristiriidassa oman etiikan kanssa. P ainakin pyrkii toimimaan niin. Työnteko ei ole hänelle kaikki kaikessa, vaan elämän eri osa-alueiden pitää olla tasapainossa keskenään.

P:llä oli hyvät taloutta ja tuotteita koskevat taustatiedot päätöksensä pohjaksi. Itse P arvioi, että päätökseen vaikuttivat tilanteen lisäksi hänen yrittäjämyönteiset asenteensa ja toisaalta moraaliset ja asenteelliset seikat, jotka puhuivat toisen palveluksessa jatkamista vastaan.

Tilanne

Yrittäjyys ei ollut mitenkään pakon sanelema ratkaisu. P:llä oli hyvät mahdollisuudet edetä senhetkisessä työpaikassaan suuren keskusliikkeen palveluksessa. Hänelle oli tarjottu talon sisällä entistä parempaa paikkaa, mutta hän ei ottanut tarjousta vastaan. Lisäksi muiden työnantajien palvelukseen olisi ollut suhteellisen helppo päästä vastaavantasoisiin keskijohdon tehtäviin.

Yrittäjyyteen johtaneista tilannetekijöistä P kiinnittää huomiota kahteen seikkaan jotka olivat työntämässä pois edellisestä työpaikasta. Ensinnäkään P ei arvostanut edellisen esimiehen toimintaperiaatteita, eikä noudatettua etiikkaa. Tämä synnytti tyytymättömyyttä työhön. Toiseksi, tehtävä ei ollut P:lle kylin haastava. Vaikka hän tiedostaakin olleensa 'korkoa kasvamassa' haastavampia tehtäviä varten, hän ei saanut kylliksi tyydytystä työstään. P tunsi ajoittain selvää viihtymättömyyttä työssään.

Yrittäjäksi ryhtymishetkellä P oli jo hakenut toisiin tehtäviin talon sisällä. Silloinen esimies asettui siirtoa vastaan. Siirron onnistuminen olisi vaatinut avoimen riitelyn kautta etenemistä, eikä P halunnut siihen ryhtyä. Tämä antoi yhden sysäyksen jo tiedossa olleen yrittämisvaihtoehdon valitsemiseksi.

Eräänä ratkaisevana kimmokkeena yrittäjäksi ryhtymiselle oli nimenomaan suotuisan tilanteen avautuminen. P:lle tarjottiin mahdollisuutta ryhtyä itsenäiseksi urheiluvälinekauppiaaksi keskusliikkeen ketjuun. Ala kiinnosti häntä erittäin paljon. Tilanteen avautuminen ei tosin ollut sattumaa: *"[...] Tämä tarjottu tilaisuus oli nimenomaan minulle henkilökohtaisesti tarjottu tilaisuus, että ei niinkuin näitä asioita ei tarjota kenelle tahansa sopivalle vastaantulijalle, vaan se harkinta tai valintaprosessi tämän tyyppiseen yrittäjyyteen ei todellakaan ole sitä, että otetaan umpimähkään joku tarjokas, jota nyt sitten kokeillaan, että mahtaisiko se pärjätä tuossa yrittäjänä."*

Henkilötekijät

Luonteensa vuoksi hän ei usko olevansa yrittäjä, mutta kääntää asian toisin päin: jollei hänellä olisi yrittäjän luonnetta, hän ei nyt olisi yrittäjänä.

P:ltä kysyttiin, eroaako hän omasta mielestään niistä samassa lähtötilanteessa olleista, jotka eivät ole ryhtyneet yrittämään. Aluksi hän totesi, ettei juuri kyseiseen kauppapaikkaan ollut kilpailua. Hän kertoi omasta kokemuspöiristään tuntevansa yhden tapauksen, jossa kauppapaikkatarjousta ei ole otettu vastaan. P arveli, että syynä saattaa olla rohkeuden puute, tai se että

vastaavaan ansiotasoon oli mahdollista päästä helpommin toista tietä. P arvelee kylläkin, että yrittäjänä antamallaan työpanoksella hänkin varmasti pääsisi vastaaviin ansioihin. Tämä kertoo selvästi, ettei P kuvittele yrittäjänä pääsevänsä käärimään helppoa rahaa vähällä työllä.

Toisaalta P haluaa luonteensa mukaisesti itse olla tekemässä päätöksiä. Hänestä hyvin ja itsenäisesti tehty työ on erittäin palkitsevaa. *"Toinen puoli [miksi haluan työskennellä itsenäisesti ja riippumattomasti yrittäjänä] on varmaan sitten minun luonteessani. Minä pidän siitä, että saan tehdä päätökset jos näen linjan jonka mukaan asiat pitää hoitaa, tai tehdä päätöksiä kuinka asiat hoituu parhaiten. Tässä tilanteessa minun ei tarvitse tehdä kompromisseja, [siksi] etten olisi päättävässä asemassa. Nyt ei käy niin, etten voi vaikuttaa asioitten tekemistapaan vaikka näen kuinka ne voitaisiin hoitaa paremmin. Se olisi, ja on ollut aikaisemmassa työpaikassa, turhauttavaa. Se on työmotivaatioon vaikuttava seikka. Tässä tilanteessa voin tehdä omat päätökseni ja toimia niiden mukaan, ja ehkä vielä saada muut ihmiset toimimaan niiden mukaan samaan linjaan. Se kasvattaa työmotivaatiota ja nautin erityisesti siinä tilanteessa kun onnistun. Se on varmaankin vain niin syvällä luonteessa. Ei sitä pysty enempää analysoimaan. Näin se vaan on."*

Tärkeimpinä syinä yrittäjyydelleen P kirjoitti 'tarve itsenäiseen työskentelyyn, riippumattomuuteen, ei kompromisseja muiden takia'. P:n arvion mukaan ne ovat hänelle tärkeitä varhaisten asioiden ja asenteiden vuoksi. Hän perustelee niitä kotitaustallaan. Rahan hän näkee olevan yhden motivaatiotekijän muiden joukossa. Ilmaiseksikaan pelkästä tekemisen ilosta hän ei silti tätä tekisi.

Elämän hallinnasta keskusteltaessa P:llä on melko voimakas usko omiin mahdollisuuksiin vaikuttaa oman elämän kulkuun. *"[...] Jos sinulle tulee joku tilaisuus, niin onhan se omissa käsissäsi saatko sinä sen tilaisuutesi käytettyä vai meneekö se sivu suun. Kyllä minä vahvasti uskon kyllä siihen, että minä itse pystyn vaikuttamaan asioihin omilla toimenpiteilläni ja omalla käytökselläni ja muulla vastaavalla hyvinkin paljon. Se näkyy vaikkapa kahden ihmisen, olkoon kysymys asiakkaasta tai perheenjäsenestä tai mistä tahansa kysymys, niin kyllä se sinun oma käytöksesi ja tekosi peilautuvat siitä toisesta ihmisestä. Kyllä minä vahvasti uskon, että se on hyvin paljon omissa käsissä. [...] Toisaalta pidän näitä minulle tarjoutuneita tilaisuuksia jossain mielessä onnekkaina, että jonkinlaiseen fatalismiinkin on ehkä syytä uskoa."* Tilanne tekijät eivät kuitenkaan ole olleet ratkaisevassa asemassa yrittäjäksi ryhtymisen kannalta. P arvioi, että itsestä riippuvia syitä on ollut arviolta 80-90% kaikista, kun taas aivan ulkopuolisista seikoista johtuvia syitä vähemmän.

P ei pidä itseään riskihakuisena tyyppinä, eikä hän hae riskin tai seikkailun tuottamaa jännitystä elämäänsä. Hänen mielestään yrittäjyys on riski, mutta 'harkittu kohtuullinen riski'.

Tausta

P:n vanhemmat ovat maatalousyrittäjiä, jotka tekivät kovaa, mutta vapaata ja itsenäistä työtä. Kotona arvostettiin korkealle perinteiset 'protestanttiset' arvot, kuten kova työ, ahkeruus ja rehellisyys. P on nelilapsisen perheen nuorin.

Tulkinta, jonka mukaan P on kasvanut persoonana jo kotiolojen ja taustan tuloksena sellaiseksi ihmiseksi että yrittäjäyys sopii hänelle hyvin, on P:stä osuva. Verratessaan itseään muihin samanlaisen koulutuksen saaneisiin ekonomeihin P arvioi eroavansa heistä ehkä eniten asenteellisesti. P korostaa, että hänelle on hyvin tärkeää olla rehellinen itselle ja tasapainossa itsensä kanssa. Hän sanoo luopuneensa urakehityksen tavoittelusta, tai urakeskeisistä ihanteista muunlaisten seikkojen hyväksi.

Kertomus 3: Huoltamoyrittäjä K

Yrittäjyys

K aloitti huoltamonpidon ottamalla hoitoonsa jo toimivan 23 vuotta vanhan yrityksen, jolla oli asiakaskunta valmiina. Liike oli vailla liikkeenhoitajaa. Se oli riskitön aloitus, sillä hän tiesi tarkkaan alkutilanteen liikevaihdon. Mikäli K olisi hoitanut sitä huonosti, niin myynti olisi lähtenyt laskuun. Hyvin hoidettuna mahdollisuuksia oli taas aivan pieneen myynnin lisäykseen. Suuria kehittämismahdollisuuksia siinä paikassa ei ollut. Sitten hän on siirtynyt suurehkoon kaupunkiin uuteen liikepaikkaan, joka on rakennettu uuden ostoskeskuksen yhteyteen.

Yrityksen perustamisvaiheen teknisistä seikoista K selvisi helposti, sillä taustalla ollut yhtiö ja tilitoimisto hoitivat luototuksen sopimista lukuunottamatta kaikki paperisotaan liittyvät seikat kuntoon.

K ei tunnista itseään luontevasti Stanworthin ja Curranin luokittelusta, mutta näkee käytännössä olevansa lähinnä käsityöläistyypinen yrittäjä. Hänen pyrkimyksensä on kuitenkin kohti managerityyppiä. Yrittäjyys merkitsee K:lle, että joku tekee *"hommia omaan laskuun [...] Ulkoapäin sitä ei tunne"*. Muuten yrittäjää ei määrittele muu kuin se, että *"Sillä on itsellä velat ja tulot"*.

Intentio

Yrittäjyyttä K oli pohtinut opiskeluaikanaan parin - kolmen vuoden ajan. 1988 keväällä hän otti yhteyttä öljy-yhtiöön. Yrittäjyyttä edeltänyt aika kului oikeastaan vain siihen, että öljy-yhtiön kanssa odotettiin sopivan aloittamispaikan vapautumista. K:lla oli väliaikainen työpaikka ja kaikki järjestettynä sitä varten, että aikaa olisi voinut kulua paljon enemmänkin kuin sitten lopulta kului. Sopiva paikka löytyi yllättävän nopeasti. Hän oli varautunut odottamaan huoltamopaikkaa vuodenkin. Päätös oli jo etukäteen selvä. Yritystoiminta aloitettiin 1.9.1988.

Punninta, subjektiivinen todellisuus

K pohtii, että hänen opiskelutoverinsa olivat ehkä häntä halukkaampia saavuttamaan hyvän yhteiskunnallisen statuksen. Kuitenkin kysyttäessä tarkoittaako huoltamoyrittäjänä toimiminen K:lle, että hän saa juuri sellaisia asioita joita hän pitää itselleen tärkeinä K vastaa painavasti ja empimättä: *"Tarkoittaa! Varmaan saan enemmän, mitä muut saavat muualla vieraan töissä"*.

Kaikilla samanlaisen insinööriopiskelun saaneilla olisi ollut periaatteessa aivan yhtä hyvät mahdollisuudet yrittäjäksi. Toisaalta hänellä oli jo perhe huollettavanaan, mikä mahdollisesti pakotti etenemään muita nopeam-

min. *"[Muilla] on varmaan ollut [yhtä hyvät mahdollisuudet ryhtyä yrittämään]. Mutta kun kaikki eivät osaa ottaa selvää yrittäjän mahdollisuuksista. Toiset ajatteli, että koulun jälkeen on pakko tehdä ensiksi töitä toiselle ja sitten vasta ryhdytään yrittäjäksi. Toisilla ei sitten taas ollut perhettä, ei tarvinnut kiirehtiä eteenpäin. Enpä keksi mitään erikoista syytä, että minusta olisi pakko ollut tulla yrittäjä".*

K sai omasta mielestään hyvää taustatukea yrittämispäätökselleen öljy-yhtiöstä, niin että omia mahdollisuuksia oli helpohko arvioida etukäteen. Ensimmäisestä paikasta oli tilinpäätöksiä taaksepäin, sekä liikenne-ennusteiden pohjalta tehtyjä myyntiennusteita. Saadut tiedot osoittautuivat myös käytännössä realistisiksi ja paikkansapitäviksi.

Vaikka K:lla oli suhteellisen hyvät tiedot tämän alan yrittäjän töistä, niin matkalla tuli kuitenkin joitakin yllätyksiä. *"Kyllä minua aina välillä vähän yllätti. Tiesin, että se on iso homma, toisaalta se oli vieläkin isompi, ensialuksi. Vaikka noita töitä oli katsellut ja käytännössä vähän hoitanutkin niin kyllä niissä on paljon sellaista kaikkea hoitamista, mikä ei tule etukäteen mieleen vaikka kuinka ajattelisi."*

Verratessaan omia onnistumisen mahdollisuuksiaan muihin saman alan yrittäjiin K on optimistinen. Uudessa paikassa on hänen mielestään aina paremmat mahdollisuudet. Huoltamoalan yrittäjiä K pitää yleisesti melko pieniä riskejä ottavina.

Objektiivinen todellisuus

Raumalla ei ollut sellaista työtä tarjolla jota K olisi halunnut. Jos hän olisi jäänyt sinne, hänen olisi pitänyt mennä suunnittelijaksi johonkin suunnittelutoimistoon. Kahdeksan tuntia piirustuslaudan takana ei kiinnostanut. Toinen vaihtoehto olisi ollut Helsinkiin muuttaminen, eikä K halunnut lähteä sinne. Hän oli käynyt katsomassa töitä siellä pari kertaa, mutta mm. elämisen kalleus hirvitti. Raumalla ei siis ollut oman alan mieluisia töitä, eikä K halunnut muuttaa työn perässä pääkaupunkiseudulle. Yrittäjäksi ryhtymisellä K vältti lisäksi huonot alkupalkat.

Muitakin uravaihtoehtoja kuin yrittäjäksi ryhtyminen olisi ollut, sillä alan insinöörien työmarkkinat ovat olleet hyvät. Siinä tilanteessa työpaikkaa kuitenkin haettiin nimenomaan Raumalta. Siellä esimerkiksi asuntoasiat olivat kunnossa. Loppujen lopuksi K kuitenkin muutti perheineen pois sieltä.

Varsinaista työttömyyden uhkaa ei kuitenkaan ollut, sillä jo hyvissä ajoin opiskeluaikana hänellä oli tiedossa tämä mahdollisuus ryhtyä huoltamoyrittäjäksi. Siksi hän pystyikin 'olemaan ronkeli' valitessaan työpaikkaa. K oli jo opiskellessaan päättänyt, että jollei todella hyvää työpaikkaa ilmaannu, niin hän ryhtyy yrittäjäksi. Hän arvelee, ettei hakenut muita töitä niin tosissaan

kuin olisi ehkä voinut. Mikään yksi tietty tapahtuma ei ollut vaikuttamassa yrittämissä päätöksiin, sillä se oli kypsytynyt jo hyvissä ajoin aikaisemmin.

Ystävien suhtautumisella ei K:n mielestä ole paljon merkitystä. Hänen mukaansa moni kuitenkin ihmetteli, että minkä ihmeen takia käydä kouluja, kun periaatteessa ei olisi tarvinnut muodollista koulutusta lainkaan. Koulutuksesta oli se hyöty, että ensimmäisestä huoltamopaikasta pääsi nopeammin eteenpäin kuin muuten olisi ollut mahdollista.

Vaimo ja muut lähisukulaiset eivät ole ainakaan olleet kielteisiä suhtautumisessaan yrittäjyyteen ammattivaihtoehtona. K:n vanhemmat ovat yrittäjiä, samoin anoppi on ollut yrittäjänä aikaisemmin. K:n nuorempi veli työskentelee tällä hetkellä vanhempien huoltoasemalla, mutta K arvelee hänenkin muutamana vuoden kuluttua siirtyvän yrittäjäksi.

Henkilötekijät

K:n on helppo nähdä itsensä myös sisäisenä yrittäjänä: *"Jos olisin vieraan palveluksessa, niin samalla lailla minä tekisin, en laskisi tunteja vaan, että se homma täytyy hoitaa"*. Se kuitenkin edellyttäisi sitä, että annettaisiin mahdollisuus joskus epäonnistua ilman, että valtaa heti rajoitettaisiin.

K:sta on ihan mukavaa tehdä paljon töitä. Vastapainoksi hän pitää tärkeänä mahdollisuutta pitää pari vapaapäivää silloin tällöin mikäli työnteko alkaa kyllästyttää. Ahkera K ei omasta mielestään ole: *"Kyllä minä itseäni pidän mieluummin vähän laiskana mutta välttämättömät työt on aina tehtävä. Ne on joka paikassa tehtävä. En ole mikään työhullu mutta kyllä minä aikaani täällä hyvin saan vietettyä 10-12 tuntia ilman, että se tuottaa mitään vaikeuksia"*. Itseisarvo ahkeruus ja kova työteko ei kuitenkaan K:lle ole.

Epäonnistumistapauksissa K ei ole selvästi itsensä eikä muiden syyttelijä, kuitenkin hän ehkä mielellään hakisi syyksi jonkin ulkopuolisen tekijän. Onneksi todella pahoja tilanteita ei ole vielä tullut.

Yrittäjänä onnistumisen avaimet ovat K:n mielestä hänen omissa käsissään. Avaintehtävinä hän näkee henkilöstökysymykset; kuinka valita oikeat ihmiset ja motivoida heidät sitten. Ihmisille pitää antaa mahdollisuus keksiä kuinka asiat hoidetaan parhaiten.

Itseluottamustaan K pitää hyvänä: *"No, ihan hyvä. Siitä ei ole koskaan ollut puutetta (Naurahtaa)"*. Hän ei osaa oikein määritellä, eroaako hän niistä opiskelukavereistaan, joista ei tullut yrittäjiä. Merkittävimpänä erona hän pitää eroja arvomaailmoissa: *"[...] Meillä oli koulussa niin paljon erilaista väkeä. Sanotaan vaikka sillä tavalla, että toisille oli jo kouluaikana tärkeitä joku titteli tai joku sellainen. Ja kaipa se vaikutti, että minulla oli hyvät mahdollisuudet tähän yrittäjän hommaan jo silloin"*.

Riskiä ei aloittamisessa K:n mielestä ollut: *"Se oli ihan varmaa tai ainakin minä pidin sitä varmana nakkina. Kaikki rahat mitä sijoitin siihen olivat kiin-*

ni tavarassa. Yhtään ei ollut velkaa itse liiketoiminnasta. Tuollaiseen vanhaan paikkaan sitä ei tarvitse tehdä. Jos näyttää, ettei se kannata niin ainoa mitä siitä ei saa on oma tili."

Yleisesti ottaen K haluaa karttaa suurten riskien ottamista. Yrittäjäksi ryhtyessä riskiä ei ollut, mutta nyt liikepaikan vaihdon jälkeen se on olemassa. Yrittäjäriski ei kuitenkaan K:n mielestä ole suuri, sillä hän on pyrkinyt pitämään kaikki sijoitetut rahat tavaroissa, jolloin ne olisi tarvittaessa mahdollista muuttaa rahaksi. Ensimmäisessä paikassa toimintaa aloitettaessa tilat olivat öljy-yhtiön vuokraamat. Kaikki seinien sisällä taas oli yrittäjän omaisuutta. Sijoitukset olivat siten melko pienet.

Tavoitteellisuus ei K:n mielestä erota häntä muista, mutta muista opiskelukavereistaan puhuessaan hän kertoo samalla itsestään: *"[...] kyllä minä uskon, että nekin kaikki haluavat eteenpäin. Minun mielestäni kuuluu ihmisen kilpailuviettiin, että aina tarvitsisi hiukan päästä eteenpäin. En ole ikinä ajatellutkaan, että joku haluaisi jäädä lepäämään johonkin paikalleen"*.

Asioiden hyvin tekeminen ei ole K:lle itseisarvo sinänsä, vaan hän haluaa tehdä asiat mahdollisimman hyvin, koska sillä tavalla saa paremman tuloksen. K:n mielestä urheilu [K harrastaa jääkiekkoa] ja yrittäjäyys muistuttavat sikäli toisiaan, että on olemassa tietty tulostavoite, jonka eteen töitä tehdään. Mitä paremman suorituksen tekee, sitä paremman palkinnon saa. Kun päämäärät on tavoitettu, niin sitten asetetaan uudet. Samalla tavalla kuin urheilussa, on koko ajan pyrittävä eteenpäin, ja koko ajan on harjoiteltava.

K ei pidä työn autonomiaa niin tärkeänä, etteikö voisi olla jonkun toisenkin palveluksessa. Toisaalta hänen toimintansa kertoo selvästä riippumattomuuden ja itsenäisyyden halusta yksityiselämässä: *"[...] kyllä minä vieraallakin voisin töissä olla. Mutta sitten taas siviilissä haluan olla riippumaton. Esimerkiksi minulla olisi ollut mahdollisuus hankkia Kesoilin takaamaa lainaa mutta en ottanut sitä. Hankin mieluummin omat takaajat, silloin olen riippumaton Kesoilista. Vakuutusyhtiön lainatakauksiakaan en ottanut"*.

Valtaa K ei tunne omistavansa, eikä sitä kaipaakaan. Hän saa päättää yrityksensä asioista aivan itsenäisesti. Ainoa rajoite on, että yritys on pidettävä hyvässä kunnossa.

K arvelee, että on osaltaan arvomaailman ja arvostusten eroista kiinni, koska ryhtyy yrittäjäksi ja kuka ei. *"Kais se... On se sitäkin. Ihan viime keväänä yksi toinenkin luokkakaveri on ryhtynyt yrittäjäksi. Hän oli minun mielestäni jo koulussa sellainen ihminen, että kenen kanssa tulin hyvin toimeen. Hänkään ei ollut niin kovasti näyttävän uran perään"*.

Taustatekijät

Ennen yrittäjyyttä K:lla ei ollut varsinaista työkokemusta yrittäjänä tai huoltamoalan johtotehtävissä. Hän on opiskeluaikanaan ja sitä ennen työskennellyt teknisen alan töissä, mm. autokoritehtaalla.

K ei pidä kovin tärkeänä, että suvussa ja perhepiirissä on paljon yrittäjiä. Pikemminkin hän arvelee asian olevan hieman päinvastoin: *"Ei se ole tärkeätä. En ole mitenkään pyrkinyt yrittäjäksi. Päinvastoin. Sanotaan vielä kuusi vuotta sitten, kun olin nuorempi ja ajattelin, että minusta ei ikinä tule yrittäjää. Vaikka siinä ehkä jäisikin vähän enemmän rahaa, niin se rahan jääminen perustuu siihen, että ollaan se aika töissä kun muut tuhlaavat. Niin silloin ajattelin, etten ikinä rupea yrittäjäksi vaan haluan nauttia vapaa-ajasta"*. Esikuvia K ei myönnä yrittäjyydelleen olevan. Mieluummin hän sanoo ottavansa mallia muiden yrittäjien tekemistä virheistä, jotta osaisi itse toimia paremmin.

K:n perhetausta on vaikuttanut yrittäjäksi ryhtymiseen selvimmin siten, että hän on ollut etukäteen muita tietoisempi yrittäjyydestä uravaihtoehtona. Toisaalta perhetausta on tarjonnut todenmukaista tietoa siitä mitä yrittäminen on ja mitä se ei ole. K: *"Kun perheessä on yrittäjiä niin on helpompi siihen lähteä hommaan mukaan. Ja sitä on mielessä sellainen mahdollisuus, että minäkin voisin, kun sen on nähnyt, mitä se on ja tietää, että siihen voi mennä mukaan"*.

Hän tuskin olisi yrittäjänä, jollei perheessä olisi muita yrittäjiä. *"Ei se mikään sukuvika ole. Mutta jos ei olisi ollut tietoa, mitä yrittäminen on niin eihän sitä olisi voinut lähteäkään yrittäjäksi suoraan koulun penkiltä. Eihän silloin ole mitään tietoa yrittämisestä. [...] Enhän minä olisi edes tiennyt mihin soittaa, että minä haluan yrittäjäksi."*

K:n isä aloitti huoltamoyrittäjänä muutama vuosi sitten. Pojan oli helpompi ryhtyä yrittäjäksi kun tiesi käytännön perhepiirin kokemuksista minkälaista se on ja mitä työ pitää käytännössä sisällään. Kehityskulku on molemmilla ollut samankaltainen: *"Tämä paikka, kun meidän isällä on, on järjestyksessä toinen. Hän on aloittanut tämän ihan uudesta, niinpä tiesinkin, että uudenkin voi pistää pystyyn. Siihen menee vähän rahaa, omaakin rahaa, mutta se on kuitenkin mahdollista"*.

Kertomus 4: Elintarvikekauppias V

Yrittäjyys ja yrittäjyysintentio

Vuonna 1959 syntynyt V toimii kauppiana vanhempien aloittamassa elintarvikeliikkeessä. Myymälän ja elintarvikekioskin käsittävä yritys toimii eteläsuomalaisen pienehkön teollisuuskaupungin keskustassa. Henkilökuntaa liikkeessä on viisi vakinaista ja viisi osa-aikaista. Ensimmäisen haastattelun aikaan V on ollut yrittäjänä kuusi kuukautta. Osakkaana yrityksessä hän on ollut muutama vuosi sitten tapahtuneesta kommandiittiyhtiöksi muutoksesta lähtien. Yhtiömuodon muutoksen yhtenä tausta-ajatuksena oli tehdä mahdollinen sukupolvenvaihdos helpommaksi.

Sukupolvenvaihdosta oli valmisteltu aktiivisesti muutamia kuukausia ennen yrityksen siirtymistä V:lle. Loppuvaiheessa prosessia nopeutettiin ilman sen erityisempää ulkoista syytä. Mitään ulkoista kimmoketta jonka vuoksi siirto olisi päätetty toteuttaa juuri nyt, ei tapahtunut. Kuitenkin ratkaisu oli ollut tavallaan selvä jo kauan aikaa (jopa 10 vuotta). Varsinainen yrittäjäksi ryhtymispäätös syntyi vasta juuri ennen yrittäjäksi ryhtymistä, sillä muitakin toimintavaihtoehtoja oli mielessä loppuun asti. Hän ei omasta mielestään ollut sitoutunut lopullisesti päätökseen ennenkuin alkoi neuvotella keskusliikkeen kanssa kauppapaikan ehdoista. Mikäli neuvottelujen tuloksena saatavat ehdot eivät olisi olleet tyydyttävät, yrittäjäksi ryhtymien olisi taas voinut jäädä.

Kysyttäessä mikä erottaa hänet muista kauppiasperheiden vanhimmista pojista, jotka eivät ryhdy yrittäjiksi V vastaa, että *"Kyllä se omasta tahdosta on kiinni kuitenkin. Minulla on tiedossa lähes vastaava tilanne naapurissa, missä hän ei ole alkanut yrittäjäksi, vaikka on omassa firmassa ollut töissä kauemminkin kuin minä, kymmenen vuotta kauemmin. En tiedä, kyllä se ihan... silloin kun haluaa, niin siinä se on kuitenkin."*

Punninta

V haluaa lyhyellä tähtämellä elää itsenäisesti ja vaikuttaa työympäristöön [omalla toiminnalla]. Hän ei löydä parempaa vaihtoehtoa kuin yrittäjänä toimiminen. Pitkällä aikavälillä hän ei taas kovin helposti löydä sellaista työtä jossa pystyisi tulevaisuudessa nauttimaan hyvästä [riippumattomasta ja vapaasta] taloudellisesta tilanteesta. *"Periaatteessa jos olisin nyt löytänyt vaihtoehdon [tehdä työtä], jossa olisin ollut riippumattomampi ja kuitenkin tekemään työtä sitoutumatta joihinkin kellonaikoihin, olisin valinnut sellaisen tavon, tai olisin varmaan helposti lähtenyt katsomaan sitä vaihtoehtoa"*.

Yrittäjyydelleen hän ei löydä mitään selvää yksittäistä syytä, vaan taustalla on kimppu syitä ja tekijöitä, joiden takia V on yrittäjä. Yrittäjäksi ryhtyminen on ainakin hänen kohdallaan ollut selvästi pitkä prosessi, jonka jälkeen hän

on tässä tilanteessa. *"On sitten tietysti sellaisiakin tapauksia, että aloitetaan tuosta noin vaan. Kyllä se on ollut minulle pitemmän aikaa kypsytelty ajatus."* Matkan varrella tehdyt valinnat ja ratkaisut ovat vieneet kohti yrittäjyyttä ja tehneet sen mahdolliseksi. Itsestään selvä tämä ratkaisu ei ole ollut, vaikka ovia onkin pidetty auki tähän suuntaan. *"Ei se ole ollut aikomus pitkän aikaa, se on ollut semmoinen mahdollisuus siinä koko ajan."*

Tilanteen teki omalta osaltaan sopivaksi V:n oman elämäntilanteen vakiintuminen. Äskettäin peruskorjattu koti ja avopuoliso ovat paikkakunnalla. Oli helppo jäädä yrittäjäksi samalle paikalle, koska ei ollut mitään tarvetta lähteä muualle.

Hän on välillä muutamaan otteeseen harkinnut aivan muihin töihin lähtemistä. V oli erittäin kiinnostunut opiskelemaan oikeustieteellisessä ovien avauduttua myös ei-ylioppilaille, mutta jäi kolmannella yrityksellä harmittavasti parin pisteen päähän.

V perustelee yrittäjäksi ryhtymistään pääasiassa työnkuvaan liittyvillä seikoilla. Hän arvelee yrittäjänä toimimisen olevan tietynlainen optimitilanne. Kauppiasyrittäjyys antaa mahdollisuuden tehdä hyvin erilaisia töitä ja olla ihmisten kanssa tekemisissä. Työn aikajännekin vaihtelee tässä ja heti hoidettavista asioista hyvin pitkäjänteiseen suunnitteluun.

Yrittäjyys ei ole V:n mielestä ehkä kaikkein paras mahdollinen uravaihtoehto. V arvelee periaatteessa olevan paljonkin parempia keinoja kuin kauppiana olo, mutta että hän ei ole omalla kohdallaan sellaista löytänyt. Lyhyellä tähtäyksellä työn sisältö siis tuntuu V:stä hyvälle ja toisaalta pitemmällä aikavälillä se antaa mahdollisesti tilaisuuden taloudellisesti riippumattomaan ja vapaaseen tilanteeseen ja elämäntapaan. Siinä valossa kauppiasyrittäjäksi ryhtymien tuntui sitä harkittaessa parhaalta vaihtoehdolta. *"Ainakaan minä en löytänyt parempaa [uravaihtoehtoa]."* Se oli siis paras niistä vaihtoehdoista joista V tiesi omalla kohdallaan.

Taloudellisessa mielessä V ei pidä yrittäjänä olemista varsinkaan alkuvaiheessa kovin houkuttelevana vaihtoehtona. *"Tällä hetkellä eikä joihinkin vuosiin sitä ei huomaa ilmeisesti omassa kukkarossaan"*. Velkaa on pitänyt ottaa paljon. Kuitenkin samalla on toivo siitä, että joskus tulevaisuudessa voi ansaita paremmin kuin muuten olisi mahdollista.

Yrittäjyyden syitä ja perusteluja kysyttäessä V kirjasi ensimmäiseksi 'vaihtelevat työt'. Työnkuvaansa V pitääkin vaihtelevampana kuin tehtävissä joihin hän olisi muuten mennyt. Hän arvelee, että ehkä jonkun toisen yrityksessä olisi yhtä vaihtelevaa, mutta tuskin kuitenkaan viihtyisi samalla alalla muissa tehtävissä yhtä hyvin.

Objektiivinen todellisuus

Yrittäjäksi ryhtyminen ei ollut V:lle millään tavalla pakkoratkaisu, sillä useita muitakin vaihtoehtoja oli ennen tähän yritykseen sitoutumista tarjolla. V:n mukaan oli kuitenkin luonnollisempaa lähteä tähän työhön kuin mihinkään muuhun. Vain vuotta aikaisemmin V oli harkinnut vakavasti mahdollisuutta siirtyä suurempaan yritykseen toisen palvelukseen. Hän ei siis allekirjoita väitettä, että hänen olisi ollut pakko ryhtyä yrittäjäksi muiden mahdollisuuksien puutteessa. *"Kyllä niitä mahdollisuuksia olisi ollut"*.

Tilannetta V pitää yrityksen ottamiselle kohtuullisen suotuisana. Kauppa-
ketjun toimet eivät vaikuttaneet tilanteeseen. Ainoastaan kauppapaikan sopimusehdot oli itse neuvoteltava. V:n mukaan ne olisi voinut neuvotella koska tahansa. Mistään muustakaan yksittäisestä impulssista tai tilannetekijästä ei siis yrittäjäksi ryhtymisessä ollut kysymys. Ympäristö on ollut yleisesti ottaen melko yrittäjämönteinen, eikä V ole huomannut kenenkään suhtautuneen kielteisesti.

Mitään erityistä painetta tulla yrittäjäksi nimenomaan tähän perheen kauppaan ei ollut. Hänellä on ollut tarjolla hyvin vakavasti otettavia muita vaihtoehtoja. V kertoo tarjolla olleen ainakin kaksi eri baaria ja useita elintarvikeliikkeitä. Käytettävissä oleva harkinta- ja kypsytelyaika on vaihdellut parista päivästä kahteen kuukauteen. V kertoo esimerkkinä tapauksen, jolloin häneen otettiin yhteyttä joulupäivänä. Päätös suuntaan tai toiseen olisi pitänyt tehdä lähes saman tien. Nämä tapaukset ovat sattuneet melko äskettäin, joten eri yrittäjyysvaihtoehtoja koskevat intentiot ja pohdiskelut kietoutuvat ajallisesti toisiinsa. Lopulta kuitenkin ensiksi ajatuksiin ja tarjolle tullut yritysvalintohto perheen yrityksessä tuli valituksi.

V ei ehdottomasti ole omasta mielestään yrittäjänä minkään ulkoisen tekijän vaikutuksesta, vaan koska hän itse halusi sitä. Edelleen hän torjuu väitteen, että olisi ryhtynyt yrittäjäksi vain rahan takia. Hän perustelee vastustaan sillä, että ansaitsisi ainakin tässä vaiheessa paremmin muualla.

Henkilötekijät

Luonne mahdollisesti vaikutti siihen, että hän ryhtyi yrittäjäksi. *"Se voi pitää paikkansa"*, mutta uskoo että luonteensa puolesta hyvin voisi olla toisenkin palveluksessa. Samaan hengenvetoon hän arvelee, että kuitenkin lähtisi pois nopeasti, mikäli ei viihtyisi. V:llä on suhteellisen voimakas tunne oman elämän hallinnasta. Hän sanoo, että muutaman päivän tähtäyksellä mikä tahansa tekijä voi määrätä onnistumiset ja epäonnistumiset. Pitkän päälle menestys on kiinni itsestä.

Yrittäjäriski on selvästi olemassa, mutta hän ei pidä sitä kovin suurena tällä hetkellä. Yhdestä kymmeneen -asteikolla hän sijoittaa oman yrittäjäriskinsä suuruuden nelosen paikkeille. Hän perustelee näkemystään kokemuksellaan

ja osaamisellaan. Lisäksi hän pyrkii tietoisesti minimoimaan riskejä toiminnallaan ja mm. pitämällä hyvää huolta vakuutuksista. Riskien tuomaa jännitystä hän ei missään tapauksessa pidä yrittäjyytensä syynä. Uhkapelurina hän ei myöskään pidä itseään, eikä omasta mielestään 'pelaa' yrityksensä avulla. V sanoo että muutokset yritystoiminnassa voisivat muuttaa tilanteen nopeasti riskialttiimpaan suuntaan. Tällaisilla muutoksilla hän tarkoittaa esimerkiksi muuttoa suurempaan liikepaikkaan.

Henkilönä V on varsin ilmeisesti melko suoriutumismotivoitunut. Hän on myös kiinnostunut oppimaan asioita. Suoriutumismotivoituneisuudesta kertoo myös se, että hän haluaa saada nopeaa palautetta työstään. Lisäksi V on kirjannut itse kirjoittamaansa paperiin yrittäjyytensä syiksi mm. 'tilaisuus kokeilla mahdollisuuksia' ja 'vastuu menestyksestä'. V ei ole työhullu mutta ainakin sivusta katsottuna ilmeisen ahkera. Hänen mottonaan näyttää olevan, että tärkeät työt ensin, muut sitten. Mahdollisimman hyvä työn tekeminen itsetarkoituksellisesti ei ole hänen omien sanojensa mukaan niin kovin tärkeää.

V pitää etenemisen mahdollisuuksia tärkeinä. *"Minun mielestäni se on tärkeää kuitenkin, että se mahdollisuus on siinä olemassa, että kaikilla aloilla-han se ei ole mahdollista. Siinä tietää, ettei välttämättä tarvitse jäädä justiin-sa, jämähtää, juuri tälle tasolle."*

Vallankäyttö ja ihmisten käskeminen eivät itsessään houkuta. "On minulla valtaa, miten sen nyt sanoisin, jossain määrin on, mutta se on enemmän työn ohjaamista. Minä en koe sitä minään valtana." Itsenäisyys oman työn suhteen on sikäli tärkeää, ettei V uskoisi voivansa olla työssä, jossa joku määräisi hänelle yksityiskohtaisesti työn suorittamisesta. Pakottomuuden kaipuu tulee ilmi myös muuten: *"Jos olisi sellainen tilanne, että minun olisi pakko olla tuossa [kauppapaikassa] vielä kymmenen vuotta, niin saattaisi hyvin olla, ettei huvittaisi pätäkääkään koko työnteko. Tällä hetkellä se on kuitenkin ihan kiinnostavaa."*

Riippumattomuus ja itsenäisyys tekevät työn vapaammaksi ja helpommaksi. Yrittäjäksi vetävistä seikoista keskusteltaessa puhe kiertyy yhä enemmän työn itsenäiseen sisältöön. Kysyttäessä toisella kerralla miksi yrittäjyys on hänelle muita tarjolla olleita vaihtoehtoja parempi, V painottaa haluaan päättää omista asioistaan aika pitkälle.

Nähdessään työssään joitakin epäkohtia hän ei voi olla puuttumatta niihin. V painottaakin erityisesti itsenäisyyttä ja vapautta yrittäjyytensä syynä. Hän arvelee sellaisiakin paikkoja varmasti olevan, joissa pystyisi toimimaan nykyisellä tavalla, eli vaikuttamaan omilla päätöksillään ja teoillaan siihen kuinka asioita hoidetaan ja kehitetään. Myöhemmin uudestaan eri yhteydessä V kiinnittää huomiota uudelleen samoihin seikkoihin; itsenäisyyteen ja työn monipuolisuuteen.

Yleiset taustatekijät

Yrittäjäksi ryhtyminen oli sikäli yksinkertaista että V osasi jo kaikki asi-aankuuluvat työt. Hän oli tehnyt aivan samaa työtä käytännössä jo pitkään. V on kouluttanut itseään yrittäjän ammattiin varsin määrätietoisesti ja pitkäjänteisesti: myyjävalmennuskurssi, esimiesvalmennus, työn ohessa Markkinointi-instituutin kauppateknikon tutkinto, sekä keskusliikkeen kauppiasvalmennus, jonka yhteydessä hän työskenteli melko vaativissa kaupan tehtävissä toisen palveluksessa. Sen jälkeen V on itse opiskellut asioita ja tietysti oppinut käytännön työssään uutta. V:n mielestä hänen ammatillinen kouluttautumisensa ei tähännyt yksinomaan perheen yrityksen haltuunottoon vaan laajemmassa mielessä johonkin yrittäjätoimintaan.

Yritys on siirtynyt hänelle sukupolvenvaihdoksen kautta. Sitä ennen hän on työskennellyt tässä samassa yrityksessä kolmentoista vuoden ajan. Alunperin hän tuli vakituisesti isänsä yritykseen töihin heti peruskoulun päätyttyä. Jäädessään pois lukiosta hän ei tähännyt suoraan kauppiaksi, mutta sanoo kuitenkin olleensa jo silloin tietoinen tästä mahdollisuudesta. Ajatus ei kuitenkaan ollut kovin vakava siinä vaiheessa.

V:n isä ja äiti ovat toimineet yrittäjinä 26:n vuoden ajan. Elintarvikeliikkeen lisäksi heillä on ollut baari läheisessä kirkonkylässä. V:llä on nuorempi veli ja sisko, jotka eivät ole vanhemman veljensä tavoin jääneet yritykseen, vaikka ovat siellä työskennelleetkin. Perhetaustaansa hän pitää melko voimakkaana yrittäjyyteen vaikuttavana tekijänä, mutta muistuttaa samalla, ettei veljestä ole tullut yrittäjää samasta taustasta huolimatta. V Arvelee kuitenkin, että perheen ja suvun vaikutus on ollut melko suuri, erityisesti kaupan alan valintaan.

Hänellä on kokemuksen ja tietojen kautta selvä kuva alalla tarvittavista toimintamalleista ja lisäksi hän tuntee henkilöitä, jotka yrittäjäksi ryhtytyään ovat menestyneet hyvin ja saavuttaneet sellaisia asioita, joita V:kin haluaisi. Yrittäjyys ei siis ollut hänelle missään mielessä hyppy tuntemattomaan. Tässäkin yhteydessä hän tuo esille sen, kuinka tärkeää vapaus ja riippumattomuus ovat hänelle.

Kertomus 5: Monialayrittäjä A

Yrittäjyys

A toimii haastatteluhetkellä Bassi Oy:n (peitenimi) toimitusjohtajana¹. Tehtävänsä hän on tullut vajaa vuosi sitten tapahtuneen yrityskaupan jälkeen. Yrityksen tuotteen k²omponentteja valmistettiin kahdessa yrityksessä. Toiminnan tehostamiseksi yritykset yhdistettiin. A:n päämotiivi yrityksessä toimimiseen on aiemmin yliopistotutkimuksen yhteydessä kehitetyn mitta- ja diagnostiikkalaitteiston kehittäminen ja kaupallistaminen. Yrityksen tuote on innovatiivinen, mutta niin erilainen aikaisempiin verrattuna, että sen läpilyöminen vaatii kovasti työtä.

Bassin ohella A:lla on pienosakkuuksia useissa yrityksissä. Ne liittyvät joko hänen lääkäritoimintaansa tai harrastuksiinsa. Yrittäjyys hänen tapauksessaan on siis monimuotoisempaa ja laajempaa kuin vain yhden työn tekemistä yhdessä yrityksessä. Kaikilla osilla on oma tärkeä merkityksensä haastatellun elämässä. A kiinnittääkin huomiota, että järjestelyt antavat hänelle hyvän järjestely- ja joustovaran; mikäli jollain osa-alueella tarvitaan lisää työtä, se on suhteellisen helppo järjestää.

Bassi Oy:ssä on ollut aikaisemmin heikko taloudenpito ja liikkeenjohto. Se on uhrannut suuria summia idänvientiin. Lisäksi yrityksellä oli suuri TEKE-Sin luotto tuotekehitystä varten. Nämä vanhat rasitteet ovat olleetkin yllättävän suuri haitta yrityksen nykyiselle toiminnalle ja kannattavuudelle. Nyt A on turhautunut, koska työpanos menee tavallaan hukkaan ja hän onkin pohtinut palaamista takaisin omaan yritykseensä. Ensimmäinen toimintavuosi Bassi Oy:ssä on siis ollut raskas. A on heikon taloudellisen tuloksen vuoksi joutunut kompensoimaan saamatta jääneitä tuloja muulla toiminnalla.

Kun A:lta kysytään onko hän yrittäjä, vastaaminen mietityttää. Hän ei samaistu liikemiesyrittäjiin, vaan pitää itseään ammatinharjoittajana (lääkäriprofession). Hän tekee pesäeron puhtaisiin 'rahayrittäjiin'. A:lle yrittäjyys merkitsee sitä, että hän on ottanut sosiaalisen riskin ja luopunut ainakin jossain määrin normaalista uraputkesta. Nykyinen yritystoiminta on kuitenkin pohjimmiltaan lääkärin ammatin harjoittamista hieman toisella tavalla.

A:n on melko vaikea sijoittaa itseään Stanworthin ja Curranin yrittäjäluokittelussa mihinkään luokkaan. Pohdiskeltuaan asiaa hän sijoittaisi itsenä ehkä mieluiten käsityöläistyypiksi yrittäjäksi, koska hänelle on tärkeää käyttää osaamistaan ja taitojaan kokonaisvaltaisesti. Hän perustelee valin-

¹ II haastattelun aikaan hän on siirtynyt lähinnä teknisistä syistä takaisin L-I osakeyhtiöön, ja myy palveluksensa B. Oy:lle konsultaationa.

taansa myös yrityksen tämänhetkisellä tilanteella. Mikäli tilanne tarjoutuisi, hänellä ei olisi mitään muunkaanlaisia rooleja vastaan.

A pitää itseään eniten innovaattorityyppisenä yrittäjänä, kun häntä pyydetään sijoittamaan itsensä joukkoon "innovaattori, riskinkantaja, perustaja-johtaja, organisoija, yrityksen omistaja". Toisaalta hänelle on selvää yrittäjän rooli yrityksen perustajana. Riskin ottaminen ja omistajan rooli eivät ole hänelle niin keskeisiä. Ketään erityistä mallia tai esikuvaa yrittäjyydelleen A ei osaa tunnistaa.

Toimintavaihtoehtojen punninta, perustelut

Hän perustelee yrittäjyyttä sillä, ettei yliopistourasta luopuminen ole ollut millään tavalla ristiriidassa hänen (auttamis) perusarvojensa kanssa. Yrittäjyys on vain toimivampi väline kohti samoja tavoitteita. *"Jos nyt ajatellaan kun minulla on ollut yliopistoura, ja sitten minä olen hypännyt tänne niin mä en kuitenkaan pitäisi sitä minään rönsyilyinä vaan se on ihan johdonmukaista ollut, paremminkin koska yliopistoura ei ole toteuttanut tavoitteita niin minun on pakko hypätä toista reittiä jossa mä pystyn ne paremmin toteuttamaan, jotka on kuitenkin aika semmoisia ihan alkuperäisiä [arvoja] kröhöm... ja ehkä tämä on justiin sitä [...] että itse ohjaa sitä [elämänsä] ..."*

A katsoo, että yritystoiminta edesauttaa hänen itselleen ottamaansa tehtävää. *"On kuitenkin joku semmoinen ajatus, johon tavallaan pyrkii [...]. En minä mitään semmoisia helppoja voittoja täältäkään hae, vaan mahdollisuuksia, näitä omia juttuja mitä mä; olen tähän asti tehnyt hirvittävällä vairolla, niin niitten viemistä perille."*

Yritystoiminnassa on suurempi vapaus tehdä oikeita ratkaisuja ja edistää päämäärien saavuttamista kuin suuressa byrokraattisessa (yliopisto-)organisaatiossa. *"Sitä samaa roolia mitä tähänkin asti. Olen nähnyt että nyt tämä liiketoiminta on se väline jossa mä pystyn paremmin etenemään. [...] Mä näen täällä olevan suuremman vapauden; siinä tavallaan astuu viidakoon, mutta uskoo kuitenkin sittenkin pärjäävänsä. [...] uutta tietä rakennetaan tavallaan..."*

A toteaa, ettei havittele helppoa rahaa yritystoiminnallaan. Hän haluaa ajaa laajempia (tuoteinnovaation mahdollisuuksiin liittyviä) päämääriä. Hän kuitenkin katsoo, että kun pitää tuottaa ja myydä fyysistä tuotetta, on parasta toimia yrityksen kautta.

Hän ei pidä entisen työpaikkansa nykyisin pitkälle erikoistunutta linjaa mielekkäänä omaa tutkimustaan ja mahdollisia virkavelvollisuuksia ajatellen. Erikoistuminen on etäännyttänyt alan tutkimuksen liian kauas käytännöstä. Entisenlainen yliopistoura ei tuntunut mielekkäältä, koska huonon palkan vastikkeeksi hän ei olisi saanut sisällöltään riittävän houkuttelevaa työtä. Opetuksesta A olisi ollut kiinnostunut ja miksei mielekkästä tutkimuksesta-

kin, mutta nyt tilanne ei ollut lupaava. Myös ilmapiiri ja positiivisten esikuvien puute vaikuttivat.

A uskoo idean ja tuotteen lyövän itsensä läpi joka tapauksessa, oli hän mukana tai ei. Kuitenkin hänen on nyt pakko olla asiaa edistämässä, koska kukaan muukaan ei ota siitä kokonaisvastuuta. Asian hoitamatta jättäminen olisi hänestä hyvän keksinnön haaskausta. *"Se on ainoa mahdollisuus tällöinen tätä kautta ja se voi mennä syteen ja saveen mutta koska mä lähdän niin pienestä..."*

Tämä tuote ei yksin kuitenkaan muodosta hänen elämäntehtävänsä. A pitää hieman sattumana, että työ on johtanut tämänkaltaiseen tiivistymään. Tärkeää ei niinkään ole tutkimuslaite tuotteena ja liiketoimintana, vaan siihen sisältyvän oman työn eteenpäin vieminen parhaalla mahdollisella tavalla.

Liiketoiminta tässä yhteydessä onkin siten enemmän lääketieteellisen uran jatke. Tuote on vain laite, väline. Tärkeämpää on se, mitä sen avulla voidaan saavuttaa. Tämän tutkimuksen ja lääketieteen kehittäminen tältä osin on A:lle tärkeää.

A kertoo epäilevänsä instituutioiden myöntämiä yhteiskunnallisia huomionosoituksia, ja korostaa, ettei tavoittele sellaista. Tärkeämpää kuin muodollinen arvostus tai henkilökohtainen kehuminen on, jos joku potilas saa hyvän avun. A:ta veti yritystoimintaan tieto mahdollisuudesta saada aikaan todellista parannusta potilaiden vointiin. Motivaattorina oli myös työn suora yhteys käytäntöön. Raha ei siten ole keskeisin motiivi toiminnalle. Juuri nyt rahaa ei tule, ja A epäilee, että hänet ehkä pelataan ulos yrityksestä siinä vaiheessa kun sitä alkaa tulla sisään. Hän kuitenkin toivoo säilyttävänsä asemansa asiantuntemuksensa turvin.

Vaikka A:lla on jo vakiintunut asema tutkijayhteisössä ja tieteellistä näyttöä keksinnön toimivuudesta, se ei riitä. Asian eteenpäinviemiseksi tarvitaan edelleen suuri määrä työtä. Ideaa on myytävä aktiivisesti ja rakennettava valmiita sovellutuksia käyttäjille, jotka eivät osaa niitä itse keksiä. A arveleekin, että olisi päässyt paljon helpommalla, jos myisi vanhaa tuttua ideaa uusissa vaatteissa, eikä todellista uutta innovaatiota.

Hän näkee tullessa yrittäjäksi tavallaan tilanteen pakosta. Edelleen kysyttäessä A tarkentaa, että hänen on pitänyt tehdä valintoja vallitsevien taloudellisten, sosiaalisten ja muiden realiteettien puitteissa. Eli hän on tehnyt itse valintansa, mutta ne ovat osaltaan seurausta tilanteesta. *"Ei. Kyllä tämä tilanne ajaa. [mieltii] Minulla on päämääränä sen oman työni saattaminen valmiiksi, tulla mahdollisimman hyvään tulokseen. Sitten tottakai joutuu menemään tavallaan virran mukana, tai ottaa huomioon yhteiskunnan kuviot ja realiteetit, että se on pakko mennä, yrittää mennä sitä kautta mistä uskoo pääsevänsä perille. Siinä mielessä kyllä olen ajautunut että kun kanoottia oh-*

jaa koskessa niin pakko mennä siitä kaikesta mistä virta vie ja kuitenkin on matkalla johonkin..."

Tiivistäen voidaan todeta yritystoiminnan houkutelleen, koska A uskoo sen olevan toimiva kanava edistää innovaationsa leviämistä. Työskentelemällä yrittäjänä A voi ansaita ja samalla parhaiten edistää lääketieteellistä tavoitettaan.

Tilannetekijät

A oli käynnistänyt keksintöön johtaneen tutkimuksen ollessaan yliopistolla työssä. Menetelmällä olisi ollut paljon potentiaalisia mahdollisuuksia. Ideaa ei otettu hyvin vastaan, eikä A ei itse hyötynyt innovaatiosta taloudellisesti. Hänellä oli siinä vaiheessa seitsemän hengen perhe huollettavanaan, joten myös taloudelliset paineet vaikuttivat merkittävästi yritystoiminnan aloittamiseen.

Keksijät olivat aluksi hyvin innostuneita ja optimistisia. He eivät tienneet kuinka hidasta ja vaikeata uuden innovaation läpivieminen on. He ajattelivat innostuneesti hyvän tuotteen myyvän itse itsensä ja he ovat sen kanssa vuoden kuluttua samassa pisteessä, missä tuote on nyt kymmenen - yhdentoista vuoden kuluttua. *"Aateltiin että tällä voi olla hyvinkin suuria mahdollisuuksia. Silloin me ei vielä tietty tämmöistä uuden tuotteen ja uudenlaisen homman hitautta mikä se on. Kuviteltiin että se mikä nyt on saavutettu (ajan kuluttua) niin olisi saattanut olla jo vuoden päästä. Ajateltiin että tottakai ihmiset senkun hakee pois niitä."*

Keksinnön oikeudet myytiin suuryritys I:lle, joka patentoi sen. Patentointi olisi maksanut aivan liikaa itse hoidettavaksi. Patentin ostanut yritys yritti kehittää tuotetta oman ajatuksensa mukaisesti. Yritys ei oikein uskonut alkuperäisten keksijöiden mielipiteitä, vaikka nämä yrittävätkin saada omia näkemyksiään kuuluviin. Tuote ei menestynyt uuden yrityksen hoivissa.

Pidettyään oikeuksia pari vuotta yritys luopui patentista ja luovutti sen takaisin keksijöille. Taustalla vaikutti alunperin viisaasti laadittu sopimus, joka takasi nousevat royaltit keksijöille. Sopimuksen pitäminen olisi tullut ostajayritykselle liian kalliiksi, varsinkin kun näytti, että keksintö olisi jäänyt seisomaan hyllylle. Keksintöoikeudet siirrettiin ensi vaiheessa A:n omistamalle Liimi-yhtiölle, joka tuli tässä kohti mukaan kuvaan. Ensimmäiset myytävät laitteet A teki kotona keittiön pöydällä.

Muut kiireet ja paineet veivät A:n huomion pois keksinnöstä. Yritystoiminnan vaatima paperityö oli hankala hoitaa yksin ilman henkilökuntaa. A kirjoitti samanaikaisesti väitöskirjaansa ja yksityispuolella oli joitakin hankaluuksia. A myi oikeudet kahden muun oikeudenomistajan kanssa tuotetta varten perustetulle Bassi Oy:lle. Hänelle jäi vähemmistöosakkuus yrityksestä, ja hänen tarkoituksensa olikin olla passiivisena osakkaana.

A oli poissa näistä kuvioista 1982 - 90. Vuoden 1987 paikkeilla mikrotietokoneiden laaja tuleminen sai A:n innostumaan idean jatkokehittelystä. A näki mikrotietokonepohjaisissa sovelluksissa muita laajempia mahdollisuuksia. Mikroon voisi esimerkiksi varastoida tietoja jatkojalostusta varten. Aluksi kaavailtu yhteistyö Bassi Oy:n kanssa tyrehtyi kehitystyössä mukana olleen ohjelmoijan ja Bassin toimitusjohtajan näkemyseroihin ja huonoihin suhteisiin.

Koska yhteistyö Bassi Oy:n kanssa ei sujunut, niin he anoivat ja saivat KTM:stä tuotekehitysavustusta. Tuotekehitys, eli tarvittava ohjelmointityö suoritettiin A:n omistamassa Liimi Oy:ssä. Liimissä kehitetty analyysiohjelma myytiin Bassi Oy:lle takaisin, koska olisi ollut hankalaa myydä itse laite yhdestä paikasta ja tarvittava ohjelmisto toisesta (Liimistä). Tarkoituksena oli myöhemmin yhdistää nämä yritykset. A ostikin sittemmin 30% Bassi Oy:n osakkeista yhdessä ohjelmoijan kanssa.

A toteaa suomalaisen ilmapiirin ja yhteiskunnan olevan hyvin innovaatiivastaisen verrattuna esimerkiksi Japaniin. *"Se on tässä harmittanut että varmaan Suomenmaa on yks niitä ainoita maita jossa näinkin tärkeä... peri.. sanotaan teoriassa niin suuret mahdollisuudet mitä tässäkin voisi olla, niin annetaan niin pienet, huonot edellytykset. Jos oltaisiin Japanissa tai jossain niin siellä olisi enemmän semmoista rohkeutta ja saisi enemmän tukea tällaiselle."*

A:n perhepiiri on suhtautunut yritystoimintaan hieman varautuneesti, mutta suvaitsevasti. Sielläkin uskotaan idean mahdollisuuksiin. *"No tuotatietty kotona hiukan skeptisesti kun ei tästä, tämä ei ole ainakaan vielä tuottanut sitä rahaa yhtään. Kallis harrastus, kallis elektroniikkaharrastus tämä, hehehe. Kyllä ne tietty sielläkin että siinä on suuret potentiaaliset mahdollisuudet, vaikea sanoo koska se sitten syttyy, se homma. Eikä siitä ole kauhean pitkä matka siihen että se menisi hyvin."*

Henkilötekijät

Vuonna 1949 syntynyt A pitää itseään ainakin jossain määrin mukavuutta rakastavana tyyppinä, eikä osaa sijoittaa itseään oikein hyvin sen enempää A kuin B -tyypiksikään. Hänelle työ on harrastus ja harrastukset ovat työtä. Hän pyrkii tilanteeseen, jossa työ on erottamaton luonnollinen osa ihmisen elämää. *"[...] Niin Kyllä mä kuitenkin teen paljon töitä mutta mä nautiskelen siitä (naurahtaa). Se on ehkä just sitä maanviljelijän (hheheheh) roolia vaikken ole yhtään maanviljelijä kylläkään. Kuitenkin semmoinen tietynlainen työn [kuva], että työ on osa ihmistä."*

Kysyttäessä A:lta onko hän oman elämänsä ohjissa vai suhtautuuko hän tapahtumiin fatalistisesti, A katsoo pitkään pohdittuaan omien ratkaisujensa olleen avainasemassa. *"Kyllä sitä ihminen aikalailla rakentaa sen oman maail-*

mansa. [...] ja itse mää siinä olen koko ajan mennyt, mennyt aika paljon omia latuja."

A on pyrkinyt mitoittamaan yritystoiminnan taloudelliset riskit siedettäväksi ja toisaalta hankkimaan perheelle tarvittavan toimeentulon muualta niin kauan kun tämä yritys ei vielä kannata riittävän hyvin. Riski ei tunnu suurelta, koska A lähtee liikkeelle pienestä. *"[...] Mä en ole siinä mielessä peluri, että mää en pelaa. Minun on pakko mitoittaa se niin että siellä [perheen taloudessa] homma sujuu ja ei ole mitään valittamista siitä kokonaisvastuun kantamisesta. En ole mikään semmoinen riskinottaja, että pelaisin tommosilla, olen pyrkinyt välttämään kaikkia lainoja ja takauksia."*

A ei yrittäjäriskistä puhuttaessa hahmota sitä ensiksi taloudellisena riskinä, vaan riskinä perinteiselle urakehitykselle. Perinteisen uran houkuttelevuutta vähentää sen ohdakkeisuus ja huono palkkaus. Yksityislääkäriin työhönkin liittyy urariski. Yksityispuolta painottaessa joutuu tinkimään 'lääkäriin uraputkesta', jossa edetään terveydenhuollossa tiettyjen erikoistumis- ym. vaiheiden kautta. (Miettii...) *"Ainoa riski siinä on ehkä se että [...] hylkää sen kaidan tien, hylkää sen virkamiesuran. Mutta kun se on niin ohdakkeinen, sanotaan että jos se olisi houkutteleva ja parempi, niin sitten se muodostaisikin riskin. Ei minun tarvitse niin kauhean hyvin pärjätä että saan sen rahan kokoon minkä siellä..."*

A sanoo, ettei ole lainkaan pelurityyppi, eikä millään tavalla nauti epävarmuuden tunteesta. *"Mä pelaan varman päälle. Sanotaan niin että minä en ole mikään semmoinen että mää edes pitäisin peleistä, en ole itse yhtään lottokuponkia täyttännyt."*

A on luonteeltaan melko suoriutumismotivoitunut ja on pyrkinyt menestymään opinnoissaan ja tutkijan uralla. *"Ajattelin että sehän on minulle ollut aina niinkuin yliopistollakin, semmoista pätemisen tarvetta ja sitten koulussakin. Olen kansakoulun opettajan poika. Silloin arvostettiin sitä että pärjäsi koulussa. En minä vielä koulussa niin kauhean hyvin pärjännyt mutta sitten opiskelun alkuvaiheessa minä pärjäsin hiton hyvin ja olin parhaita..."*

A ei koe olevansa vallanhaluinen, eikä muutenkaan näe keinotekoisien valtarajojen pystyttämistä mielekkäänä. Yritystoiminta ei siis ole A:lle keino hankkia valtaa, vaan pikemminkin keino vapautua muiden käyttämän vallan asettamista rajoituksista. Riippumattomuus ja itsenäisyys onkin A:lle hyvin tärkeitä. A korostaa olevansa allerginen valtapeleille, ja sille kuinka organisaatioissa jokainen yrittää tehdä omasta erikoisalueestaan pelinappulaa. Byrokraatiaa A inhoaa, ja arvelee juuri sopeutumattomuuden suuriin byrokraattisiin organisaatioihin heittävän hänet niistä ulos. Hän arvelee, ettei voisi enää tulla viikkoakaan toimeen tavallisessa terveyskeskuksessa, koska toiminta on niin kaavoihin kangistunutta.

Käytännön lääkärintyötä tehdessä A:n arvomaailma jäsenyi, ja A suuntautui muodollista asemaa enemmän itselle tärkeiden asioiden toteuttamiseen. Hieman varovasti ja empien A kertoo hänelle olevan tärkeää tehdä inhimillisesti arvokasta ja hyödyttävää työtä. Yleensä ottaen A arvostaa kovaa työtä ja ahkeruutta kaikissa ihmisissä.

Taustatekijät

Koti-ilmapiirinsä A muistaa melko tavalla aktiivisuutta ja oma-aloitteisuutta kannustavana. Varattomuuden vastapainoksi kotoa saatiin arvot ja edellytykset. Henkinen puoli tuli näin taloudellista puolta tärkeämmäksi. Tämä selittää osaltaan yliopistouralle suuntautumisen. *"Joo. Aika paljon. Minä en saanut mitään taloudellista suurta perintöä enkä perinyt mitään suuria omaisuuksia enkä firmoja enkä heheh.. vaan nimenomaan että siellä luotiin mahdollisuuksia ja arvostukset oli ehkä just henkisellä tasolla sitten, henkisellä puolella enemmän kuin siinä että kuin paljon rahaa saa. Ehkä se on sitten ohjanneet siihen [...] yliopistouraan."*

A: *"Kyllä ne (arvot) minua ainakin sillä tavalla on ohjanneet, minä olen hyvin pienestä pikkukylästä ja siellä on ollut kasvatuksessa semmoinen arvostus tämmöiseen yleiseen humanistisuuteen."* Kasvuympäristössä maaseudulla oli tietynlaista yrittäjähengeä, kokonaisvastuun kantamista omasta työstä ja elämästä. A katsoo, että kokonaisvaltaisen elämäntavan arvostus on sieltä koitoisin. Hän pyrkii tasapainoon elämän eri elementtien välillä.

A:n ollessa kolmivuotias isä invalidisoitui työtapaturmassa. Siitä lähtien A:n kansakoulunopettajana toiminut äiti oli perheen pääasiallinen elättäjä, koska eläkejärjestelmä oli silloin nykyistä kehittymättömämpi. A:lla on yksi nuorempi sisar.

A aloitti ammatinharjoittamisen yksityislääkärinä vuonna 1974. Varsinaisen liikeyrityksen hän aloitti ensimmäisen kerran vuonna 1979. Se liittyi hänen harrastukseensa, joka alkoi muuttua pienimuotoiseksi liiketoiminnaksi. A:n päätyö oli silloin yliopistolla, missä hän kirjoitti väitöskirjaansa. A:n harrastama sivutyö onkin nykyisin järjestetty pääasiassa oman yrityksen kautta.

A oli kokeillut normaalia virkauralla etenemistä, mutta vähitellen luopunut siitä. Yksityislääkärinä toimiminen oli houkuttelevampaa, koska tällä tavalla oli mahdollista sovittaa yhteen henkisesti antoisa tutkimustyö ja taloudellisesti tuottava käytännön lääkärintyö. Yksityisvastaanotosta oli toisaalta A:lle hyötyä myös tutkimustyössä. Hän väitteli 1983 ja jatkoi tutkimustoimintaa edelleen. Hän ei kuitenkaan pidä laitoksen nykyistä pitkälle erikoistunutta tutkimuslinjaa mielekkäänä omaa tutkimustaan ja virkavelvollisuuksia ajatellen. Tässä tilanteessa yliopistoura ei tuntunut mielekkäältä, koska huonon palkan vastikkeeksi hän ei olisikaan saanut sisällöltään riittävän houkuttelevaa työtä.

Kertomus 6: Viihdealan liikeketjun toimitusjohtaja R

Yrittäjyys

R on omistamansa viihdealan liikeketjun toimitusjohtaja. Hän on selkeästi managerityyppinen johtaja, joka ei osallistu yrityksen toteuttavaan toimintaan. Liikkeenjohtotyyliltään R koee itsensä voimakkaasti innovatiiviseksi ja uudisteita etsiväksi johtajaksi. *"Tavoitteena oli heti alusta joko kasvattaa yritystä tai luopua siitä nopeasti. Itse en aikonut asettua liikkeeseen töihin."*

Yrittäjäksi ryhtymiselle on vaikea määritellä tarkkaa aikaa, sillä muutos palkkatyöntekijästä itsenäiseksi yrittäjäksi tapahtui asteittain edustuksen muututtua vähitellen yhä itsenäisemmäksi omaksi maahantuonniksi, kunnes lopulta oma liikeyritys avasi ovensa paria vuotta myöhemmin 1985.

Punninta

Haastattelun aluksi R:ltä kysyttiin syitä joiden vuoksi hänestä on tullut yrittäjä. Ensimmäisenä haastateltavan kirjoittamalla listalla on merkintä, että yrittäjyys merkitsee hänelle elämäntapaa. Hän kertoo olleensa yrittäjänä tavalla tai toisella koko aikuisen ikänsä. R:n mielestä yrittäjyys on hänen kohdallaan toimiva vaihtoehto, koska sen voi nähdä tapana toteuttaa omaa kohtaloa tai 'suurta suunnitelmaa'. R:lle yrittäjyys merkitsee enemmänkin toimintatapaa ja asennetta, kuin yrityksen kautta tapahtuvaa taloudellista toimintaa.

Opiskeluaikana ja jo yrittäjänä toimiessaan R:lle ei ollut mitenkään itseltään selvää, että hän jatkaa yrittäjäuralla. Hän olisi omasta mielestään voinut valita jonkun muunkin hyvän vaihtoehdon, jos jotain riittävän hyvää olisi löytynyt. Yrittäjyys on R:n mielestä vain yksi ura muiden joukossa. Hän arveleekin, että tekisi hyvin samanlaista työtä siitä huolimatta, olisiko hänellä pääomistus johtamassaan yrityksessä. Yrittäjyys on ollut hänelle vapaan vallinnan tulosta, eikä ulkoisilla painetekijöillä ole ollut suurta merkitystä.

Rahamotiivin merkityksestä puhuttaessa R ilmaisee tuntevansa hyvin keskustelun yrittäjyyden rahamotiivin merkityksestä. Hän sanoo muiden kuin taloudellisten tekijöiden olevan merkittäviä, mutta ettei rahankaan merkitystä voi missään tapauksessa vähätellä. *"Jos ajatellaan että olisinko yrittäjä ja noudattaisinko tätä samaa kohtaloa josta tuossa äsken puhuin, jos siitä maksettaisiin minimipalkkaa niin on todella vaikea sanoa. Tämä on semmoinen kokonaisuus."*

Yrittäjän vapaus merkitsee R:lle ennen muuta vapautta hoitaa ja junaila asiat yrityksessä haluamallaan tavalla. Toisaalta se tarkoittaa myös henkilökohtaista vapautta oman yksityiselämän suhteen. Kumpikin elementti on hänelle hyvin tärkeä. Vapaus toisen palveluksessa oltaessa olisi huomattavasti rajoitetumpaa, lisäksi se toisi mukanaan erilaisia raportointi- ym. velvolli-

suuksia, joita R pitää itsestään selvinä silloin kun toimitaan toisen rahoilla. Nyt onnistumiset ja epäonnistumiset kannetaan itse.

Valtaa ja sen käyttämistä R ei näe itsetarkoituksena, vaikka toteakin itsellään olevan melko paljon valtaa palkita ja motivoida alaisiaan. Negatiivista rankaisuvalltaa hän ei tunne omistavansa. Valta on tärkeätä vain asioiden hoitamisen mahdollistamiseksi.

Yrittäjäuralle päätyminen on R:n mielestä ollut myös jossain määrin sattuman tulosta. *"Elämä on tietysti aina enemmän tai vähemmän sattumaa. Tämä on semmoista satunnaisgeneraattorin jakelua meidän kohtalot..."* [...] *"Sattuma on sellainen joka vaihtelee päivästä toiseen. Joskus menee sattuman ansiosta hyvin, joskus menee sattuman ansiosta huonosti. Jospa vertaisin tätä merenkulkijaan. Merenkulkijalla on tietty tavoite pisteestä A pisteeseen B. Ja tämä on selkeästi hänen reittinsä, hän katsoo merikartasta karit ja välttää niitä. Tuuli on se sattuma —ja merivirrat— jotka vaikuttavat etenemiseen enemmän tai Vähemmän. Mutta kyllä siellä taustalla täytyy olla selkeä suunnitelma."*

Perimmäisiä yrittäjyyden syitä udeltaessa R kertoo haaveilleensa jo pikkupoikana omasta tehtaasta. Olosuhteet ovat muuttuneet ja haaveissa kangastellut savupiipputeollisuus on muuttunut informaatiokaupaksi. R:llä on ollut jo koulupoikana ja opiskeluaikoina erilaisia hankkeita, jotka ovat olleet luonteeltaan milloin ammatinharjoittamista, milloin yrittämistä. Itse hän laskee ryhtyneensä yrittäjäksi seitsemäntoistavuotiaana.

"Jos nyt mietin sitä, ensimmäistä konkreettista liikettä kun olen perustanut niin se oli maitokauppa, semmoinen kesäkauppa siirtolapuutarha-alueella - 80. Jos nyt haluaa sillä tavalla nähdä jonkun yhden määrätyn hetken yrittäjän uran aloittamiseksi, niin se voisi olla se. Mutta ei, sekin on vääryyttä totuudelle. Ei ole olemassa oikein sellaista [yrittäjäksi ryhtymisen] hetkeä. Se on... se on yhtä luontaista kuin hengittäminen."

Objektiiviset tilannetekijät

Yritys jonka edustajana R oli toiminut ennen yrittäjäksi ryhtymistä meni konkurssiin. R:n yritys perustettiin varsinaisesti vuonna 1985. Sitä ennen R:llä oli ollut omaa maahantuonti- ja pienimuotoista tukkutoimintaa provisiopohjaisen edustuksen rinnalla. Koska maahantuonti keskittyi yhä enemmän samaan aikaan, maahantuojana ei olisi ollut tulevaisuutta. Ainoalta mahdollisuudelta näytti ryhtyä edustajaksi, mutta sitä R ei enää halunnut, koska oli tottunut toimimaan hyvin itsenäisesti ja saamaan hyvää tuottoa työlleen. Hyvän toimialatuntemuksensa perusteella hän arvioi, että alan vuokrauspuolella olisi kehittämisen varaa. Kun edustustoiminnan kylkiäisenä R:n toimimelle oli syntynyt kohtalainen vaihto-omaisuusvarasto, ei yritys-

toiminnan aloittamiseen tarvinnut juuri investoida. Vaihto-omaisuutta palautui sopimusteknisistä syistä myös jälleenmyyjiltä takaisin.

Porissa vapautui saman alan liikepaikka. Se oli luontainen helppo aloittamispaikka. Siitä tehtiin vuokrasopimus. Kun vaihto-omaisuusvarasto oli jo olemassa edustaja-ajalta, niin investoinnit olivat hyvin pienet. Henkilökulutkin olivat pienet.

Perheen asennoitumisella ei ollut yrityksen perustamiseen merkitystä, sillä R oli jo ollut kauan aikaa tavalla tai toisella yrittäjä. Ympäristön suhtautuminen ei muodostunut ongelmaksi edes rahoittajien kanssa, sillä vierasta pääomaa ei juuri tarvittu. *"Siinä oli taas tämä omin voimin perustamisen helppous. Perustettiin liike sillä tavalla niin siinä ei tarvinnut neuvotella tavarantovittajien eikä rahoittajien kanssa. Se perustettiin ja sillä hyvä."*

Hankaluuksia tuli vasta kun toiminta laajeni ja piti perustaa nykyinen pääliike Turkuun. Ihmisten vakuuttamisessa hankkeen taakse oli kova työ. *"Se oli silloin vielä todella paljon vaikeampaa kun tänä päivänä... Melkoinen epäily vallitsi. Voi sanoa niin, että tietoinen riskien välttäminen näkyi. Melkoiset takuut täytyi antaa joka paikkaan. Sekään ei oikeastaan aiheuttanut sitten pankkien ja rahoittajien kanssa neuvotteluja koska ne rahat oli jo olemassa."*

Ulkoista pakkoa yritystoiminnalle ei ollut sillä R oli siihen aikaan opiskelijan kirjoissa, joten olisi ollut aivan luontevaa olla työskentelemättä omassa yrityksessä. Hänelle ei ole koskaan ollut epäilystä siitä, etteikö olisi saanut töitä.

Henkilötekijät

Omaa persoonallisuuttaan R ei pidä sillä tavalla erityisenä, että se selittäisi yrittäjäksi ryhtymistä. Hän arvelee muiden vain valinnee toisia tapoja pyrkiä omiin päämääriinsä.

R:llä on suhteellisen voimakas tunne oman elämän hallinnasta työelämän ja yksityiselämän puolella. Se johtuu toisaalta hyvistä faktisista vaikuttamisen mahdollisuuksista ja toisaalta omasta perusasennoitumisesta. R katsookin olevansa oman onnensa seppä sekä hyvässä, että pahassa. Hän selittää onnistumisiaan ja epäonnistumisiaan selvästi omalla toiminnallaan ja valinnoillaan erilaisten ulkoisten tekijöiden sijaan. *"Voin tehdä mitä haluan. Jos haluan lähteä huomenna Englantiin niin se onnistuu. Jos haluan, että joku asia pitää tehdä toisin, niin kyllä minä voin vaikuttaa. Minulla on nyt paremmat mahdollisuudet kuin koskaan ennen muuttaa asioita, vaikuttaa niihin."*

"Jos joku menee huonosti niinkuin yritystoiminnassa aina varmasti joskus menee niin kyllä minä syytän itseäni. [...] Kyllä siinä peiliin täytyy katsoa."

"[Yksityiselämässä] kyllä ne [epäonnistumiset] on kirkkaasti ... kyllä ne johtuu nimenomaan omasta itsestä, omista valinnoista, ei siinä selittely au-

ta." *"Kaikista keskeisintä on että uskoo itseensä. Silloin se tuntui niin vaikealta tehdä päätös [uuden suuren liikkeen avaamisesta]. Voiko se olla tosiaan näin, ettei tämä liikepaikka kelpaa kenellekään. Vinoparkit ja muutenkin se oli optimaalinen paikka. Olin silloin sitä mieltä, tänään... kaikki sanovat samaa. Mutta eipä silloin ollut ketään sellaista joka olisi sanonut minulle."*

Epävarmuutta R toteaa sietävänsä hyvin, eikä koe sitä ongelmaksi. Hänestä elämä on aina epävarmaa. *"Kuitenkin koko elämä on epävarmaa ja työelämä on kuitenkin yksi pikku osa siitä. Jos haluaa, jos tavoittelee suurta, hyvää tulosta, niin täytyy sietää epävarmuutta. Näin on."*

Riskihakuisuuden suhteen R pitää itseään normaalia riskihakuisempiana, vaikka sanookin aikuistuessaan muuttuneensa yhä enemmän riskejä välttäväksi. *"Nuorempana olin hyvin selkeästi pelurityyppi. Jos siihen aikaan olisi ollut niin esim. pörssimeklariura olisi ollut kiinnostava. Mutta ... vanhentumiseen kuuluu että alkaa välttää riskejä ja kyllä minä tämän saman kehityksen itsessäni olen havainnut. Mutta ilmeisesti minä nyt olen vielä riskihakuisempi kuin 95 % ihmisistä."*

Perustamishetkellä ei ollut nähtävissä merkittävää yrittäjäriskiä, koska taloudelliset panokset olivat niin pieniä. Myöhemmän yrittäjäuran riskejä R pitää merkittävinä. Esimerkiksi vararikkotilanteessa henkilökohtaiset menetykset olisivat tuntuvia siitakin huolimatta, että erilaisia järjestelyjä riskin minimoimiseksi on tehty.

Omia onnistumisen mahdollisuuksiaan alalla R pitää hyvinä, vaikka kiinnittääkin huomiota voimakkaasti alan vaikeuteen. Suurimpana syynä alalla tapahtuneisiin epäonnistumisiin hän pitää aloittamisen helppoutta, joka on tuonut ammattitaidotonta väkeä yrittäjiksi. *"[...] Tämä on vuosisadan huonoin bisnes. En tiedä yhtään tapausta joka olisi hyvin mennyt niin tyhjästä aloittaen. Kyllä uskon, että minun valmiuteni tämän liiketoiminnan hoitamiseen ovat keskimääräistä paremmat."*

Onnistumisen avaimina hän pitää markkinointisuuntautuneisuuttaan, sekä kaupallista koulutusta opisto- ja korkeakoulutasolla. Lisäksi yritys on aloitettu edullisella pääomarakenteella, koska investointeja ei varsinkaan alussa tarvinnut juuri tehdä (vaihto-omaisuus oli maksettu). R:llä on lisäksi runsaasti kokemusta ja suhteita koska hän toimi alalla edustajana ennen yrittäjäksi ryhtymistä. *"Kun ensimmäinen vuokraamo aloitettiin vuonna -85, niin sinne ei ostettu ensimmäistäkään elokuvaa. Huoneisto kunnostettiin itse vähällä rahalla. Liikkeen rakentaminen maksoi silloin vain kymppitonnin."* *"Se täytyy laskea niin, että vaikka kuinka huonosti menisi, niin pärjää."*

Hän pitää omaa suoriutumismotivaatiotaan selvästi voimakkaana. *"Kuulosta ehkä jotenkin naiivilta vastata että kyllä, minulla on korkea suoriutumistarve. Mutta eiköhän se pidä paikkansa. Se näkyy tavasta, jolla hoidan asiat. [...] Maailmassa saa aikaan mitä tahansa kun tahtoo tarpeeksi."*

Kodin arvomaailmaa muistellessaan R kertoo saaneensa ilman muuta kasvatuksen, jossa arvostetaan kovaa työntekoa, kovaa työntekoa. Kuitenkaan perinteiset protestanttiset arvot eivät kuitenkaan kuvaa aikuista R:ää. Kärjistäen hän toteaa: *"Mielestäni kyllä katolinen työnäkemys sopii ehkä paremmin. Espanjalaisilla on sanonta että jos työ on terveyttä niin eläköön tuberkuloosi. [...] Se on välttämätön paha. Minä suostun siihen tarvittaessa. Mielestäni on väärin nähdä työllä joku itseisarvo. Se avulla saatavat tulokset ovat tärkeämpiä. Työllä on välinearvo, sitä täytyy tehdä, mutta ei niin että sen tekeminen olisi sinänsä tärkeää."*

Tausta

R on ollut mm. kirjaedustajana, vakuutusmyyjänä, pitänyt kirjaedustusliikettä, maitokauppaa. Kirjaedustuksen ohella hänen toiminimensä aloitti pienimuotoisen toiminnan nykyisellä toimialalla. Palkkatyökokemusta aikuisiältä R:llä ei ole, mutta nuorempana kylläkin. Edustusliikkeen päämiehen kaatuessa ainoa mahdollisuus jatkaa olisi ollut jonkin toisen maahantuoja edustajana. Se ei houkutellut, sillä hän oli jo tottunut itsenäiseen työhön ja siitä saataviin hyviin palkkioihin. Eräs johtaja oli ehdottanut oman liikkeen perustamista jo vuonna 1983, mutta osaamista ja uskallusta puuttui vielä siinä vaiheessa. Nykyisen yrityksen taustalla on siis aikaisempaa yrittäjäkokemusta tältä samalta toimialalta, sekä muilta aloilta.

R:n myyntimiesinä ei ollut yrittäjänä hänen lapsuusaikanaan, mutta on kyläkin ryhtynyt kyläkauppiaksi samoihin aikoihin poikansa kanssa. Markkinointi- ja myyntiorientoituneisuus on molemmille yhteistä. Äiti on puolestaan virkanainen. Nuorempi veli on nyttemmin myös yrittäjä. Suvun lähipiiri on selvästi yrittäjähenkistä, maanviljelijöitä ja kauppaa harjoittavia. Omasta ystäväpiiristä muutamat, mutta eivät suinkaan kaikki, ovat nyttemmin yrittäjiä. R on perheensä esikoinen.

Varsinaista yrittäjäesikuvaa tai roolimallia R ei katso itsellään olleen, mutta palauttaa mieleen, että hänellä on ollut koko ajan tavoitteet sisältävä 'kartta' jota hän on elämässään seurannut. Hänen tavoittelemansa 'tehtailijan' rooli on niin selkeästi ja itseisarvoisesti yrittäjän rooli, ettei hän oikein osaa ajatella muita keinoja tavoitella perimmäisiä päämääriään.

R tiedostaa yrittäjyytensä olevan sekä itseisarvoista, että välineellistä toimintaa. *"Sillä on itseisarvo, se on itse tarkoitus. Sillä on myös välinearvo, sosiaalisen statuksen, rahan saavuttamiseksi"*.

Kertomus 7: Ompelija-konservaattori L

Yrittäjyys

Ompelutyötä 49-vuotias L on tehnyt ammattinaan lähes 30 vuotta. Suurimman osan siitä hän on ollut ammatinharjoittajana tehden työtä kotona. Oltuaan välillä muutamia vuosia toisen palveluksessa hän perusti yrityksensä kolme vuotta sitten. Yrittäjän pääajatuksena on erikoistua kirkkotekstiileihin. Hän tekee uusia yhteistyössä suunnittelijan kanssa ja konservoi vanhoja. Siitä ei ainakaan vielä kerry riittävästi liikevaihtoa, joten hän toimii siinä sivussa tilausompelijana. Hän toivoo voivansa tulevaisuudessa erikoistua kirkkotekstiileihin kokonaan.

"Ei ole ollut toiminimeä silloin aikaisemmin kun olin kotona, olen ollut ammatinharjoittaja. Verotus oli erilainen, liikevaihtoveroa ei ollut. Tässä on nyt kustannuksia enemmän, mutta ihmiset arvostavat eri tavalla, kun teet työtä kotona tai määrättyssä paikassa. Se on selvempää tavallaan, kun minulla on työpaikka, ja minä menen töihin ja menen sitten taas kotiin."

Ajatellessaan itseään yrittäjänä L ei osaa ajatella itseään liikenäisenä, vaan perinteisenä käsityöläisammattilaisena. Varsinainen kaupankäyntiin perustuva liiketoiminta olisi hänelle vierasta, mutta palvelun ja hinnoittelun välille pitäisi löytää parempi tasapaino.

"[...] Osa palkasta on itsenäisyys ja asiakkaat ja ilo kun työ onnistuu. Sen voi laskea semmoiseksi, vaikka sitä ei voi laskea rahassa. Tämä on elämäntapa."

Intentio, sitoutuminen

Pohdiskeluvaihe ei ollut pitkä. L:n omien sanojen mukaan *"Se selvisi siinä kaiken aikaa. Asiat tapahtui, yrittäjäkurssi tuli kuin tilauksesta. Ja se oli aika selvä asia, sinne ja sinne.. ja näin. Se oli jotenkin aika selvää."*

Kun L jäi konservointilaitoksesta pois maaliskuussa, niin elokuussa hän meni työvoimatoimiston järjestämille yrittäjäkursseille. Yritys perustettiin heti kurssin jälkeen. Itse työhön liittyvä asiakasosaaminen ja tuoteosaaminen hänellä oli jo, mutta uutta oli toimiminen poissa kotoa erityisissä toimitiloissa. Lisäksi uutta olivat liikkeen hoitamiseen kuuluvat velvoitteet, vuokrat, liikevaihtoverot ja kirjanpitäjän kanssa toimiminen.

Punninta ja subjektiivinen todellisuus

Yrittäjyyteen johtaneita syitä ja päämääriä kysyttäessä L kirjoittaa ensimmäiseksi itsenäisyyden. Hän ei kuitenkaan ole varma, onko se ollut alunperin syy, mutta ainakin nyt se on tärkeä yrittäjyyden peruste. *"[...] tämä on oikeastaan elämäntapa, minä olen vaan ajautunut tähän."*

Haluttu ammattikuva on ollut jo kauan aikaa selvä: *"Muistan pienenä, aina minä sanoin, minusta tulee ompelija. Tietysti tuli vaihe, että olisin voinut tietysti muutakin ajatella, mutta en muuta ajatellut. Pidin itsestään selvänä sitä. Mitä muuta voisın sanoa?"*

Työn sisältöön liittyvät seikat korostavat yrittäjyyden itsetarkoituksellista luonnetta. *"Määrään itse päivän ja viikon mitä minä teen, mutta se on myös sitä, että teen aamusta iltaan. Voi miettiä miten päättää, se on elämäntapa. Se hallitsee näköjään aika paljon minun tapauksessa. Täytyy olla työstä kiinnostunut. Tässä tulee myös ihmissuhteita, jotka ovat tärkeitä, ystävyysuhteita (pitkät asiakassuhteet)."*

Haastateltava kertoo mm. pitävänsä erittäin paljon palvelevasta asiakastyöstä, jonka kokee sopivan hyvin omalle luonteelleen. Toisaalta toisena päätoiminta-alana olevat kirkkotekstiilit ovat L:n mielestä erittäin mielenkiintoinen ja haastava työmaa. *"Huollossa kiinnostaa se, että kun tulee sellainen tekstiili, mikä on likainen ja se on rikki, kun se valmistuu ja näkee työn jäljen, että kuinka paljon se on muuttunut. Tällöinen on olennainen asia. [...] Uuden tekemisessä on taas luominen kiinnostavaa. Se on yhteistyötä suunnittelijan kanssa, ja se on pitkäjänteistä. Se koko prosessi on mielenkiintoista. Voin laittaa tähän [yrittäjyyden syyksi], että 'kiinnostavuus' ja että se on haasteellista."*

Lähtötilanteesta L kertoo, että Edellinen työpaikka konservointilaitoksessa oli hyvin mieleinen, mutta sitten tuli mitta täyteen huonoja ihmissuhteita. Irtsanoutumisen jälkeen oli hieman masentavaa aikaa. Asioiden pohdiskelua ja punnintaa. Taustalla muhinut ajatus yrittäjänä toimimisesta tuli aktiiviseksi. *"Kun [työttömäksi jäätyäni] tulin [mietiskelymatkalta] kotiin, minulla oli yksityistyö, sen jälkeen näin ilmoituksen yrittäjäkurssista, sitten oli itsestään selvää, että lähdän sinne kurssille. Se kypsyi siinä se ajatus. Niin, siinä minulla ei ollut vaihtoehtoja, minua ei miellyttänyt mikään muu."*

Elämäntilanne oli lasten puolesta ja muutenkin hyvin itsenäinen. L sanoo elävänsä hyvin vapaata elämää. Siinä tilanteessa oli helppoa tehdä hyvä ratkaisu omista lähtökohdista.

L muistaa aina pitäneensä itsenäisyyttä hyvin tärkeänä; yrittäjyys on oikeastaan elämäntapa, jonka valintaa on vaikea eritellä. Jollain tavalla ompelijan työ on ollut itsestään selvyys.

"Konservointilaitoksessa työskennellessä kypsyttelin ajatusta, että alan itse huoltaa tekstiileitä. En osaa ajatella, että tekisin vieraan palveluksessa tätä samaa työtä. Minä oletan, että minä en saisi tehdä sitä näin itsenäisesti, juuri niinkuin minä haluan. Se on näköjään aika määräävä piirre [luonteessa] ..."

Haastateltava kertoo ehkä pohtineensa konservointilaitoksen aikaan yrittäjyyttä tiedostamattaan ja siitä kenellekään puhumatta. Muitakaan vaihtoehtoja ei oikein ollut näkyvissä. *"Taka-alalla oli ajatus, että kunhan minä jaksaisin*

olla täällä niin kauan, että opin tämän työn. Vaatiihan se määrätyn ajan, ennenkuin ne asiat on selvänä, ja sitten voin tehdä itse."

Henkinen ja taidollinen kyky yrittäjyyteen kasvoi sinä aikana. Erityisesti L kiinnittää huomiota tekniseen osaamiseen. Vaikka osaakin tehdä käsillään, pitää silti hallita konservointityön erityiset menetelmät.

L kertoo todella miettineensä ja pohtineensa vaihtoehtoja työstä pois jäätyään, koska hänellä ei ollut oikein selkeää kuvaa, mitä pitäisi ryhtyä tekemään.

"Siinä vaiheessa, se [yrittäjyys] oli ainoa vaihtoehto, en löytänyt muita vaihtoehtoja, paitsi olisin voinut mennä ompelimoon, mutta se ei kiehtonut minua yhtään, koska minua ei kiehdokse työ yhtään. [...] Siellä ei ole mahdollista toteuttaa itseään."

Keskustelu L:n yrittäjyyden perusteista voidaan tiivistää kahteen syyryhmään: Ensiksi konservaattori ja ompelijan ammatti on toimeentulon keino. Toiseksi työn sisältö vastaa L persoonallisuutta ja kiinnostuksen alueita, sekä tuntuu haastavalta ja mielenkiintoiselta. Tätä kokoonpanoa olisi ollut mahdollista saavuttaa muilla tavoin. Ainakaan L ei nähnyt omalla kohdallaan parempaa vaihtoehtoa. *"Ihan ehdottomasti haluan tehdä tätä työtä, minulla ei ole siihen vaihtoehtoja. [...] Minulla täytyy olla joku työ, että saan toimeentulon. Mutta se on minulle ominainen tapa tulla toimeen, tehdä työtä, ne on si-doksissa."*

Objektiivinen todellisuus

Yrittäjäksi ryhtymisen aikaan työtilanne oli huono. L oli työttömänä irtisanouduttuaan konservointilaitoksesta huonojen ihmissuhteiden turhauttamana. Jotain palkkatyötä olisi luultavasti löytynyt, mutta se ei juuri houkuttellut L:ää.

Jonkun asteista sosiaalista marginaalisuutta voidaan nähdä hänen elämäntilanteessaan. L on eronnut 13 vuotta sitten. Erilaisten palkkatyökokeilujen jälkeen ainoalta tyydyttävältä tuntunut vaihtoehto on ollut yrittäjänä toimiminen. Tämä on osaltaan johtunut vaihtoehtojen puutteesta. Toisaalla velvoitteet lasten hoitamiseksi ja toisaalla taas kapea-alainen ammatillinen koulutus ovat rajoittaneet valintojen vapautta.

Erityisiä yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttaneita tapahtumia kysyttäessä L kertoo tilanteesta jossa edellisessä työpaikassa ollessaan hän teki konservointityön [jonka virheellisesti tehty kustannusarvio ylittyi]. Esimies yritti työntää syyn siitä L:n niskaan. Se oli viimeinen pisara. L mietti, mitä järkeä on olla tällaisessa paikassa kiusattavana ja lähti pois.

"Konservointilaitoksesta läksin pois, koska siellä oli vaikeat ihmissuhteet. Se oli se syy miksi sieltä läksin. Minun oli vaikea lähteä sieltä, koska työ oli kiinnostavaa. Mutta sitten kypsyttelin ajatusta, että alan itse huoltaa tekstiileitä. [...] Hyvin paljon minä punnitsin [lähtemistä], koska pidin siitä työstä

kovasti, mietin paljon onko minussa vikaa, enkö sovi toisen palvelukseen. Mutta ei siitä ollut kysymys."

"Niin..Kyllä minä aika vahvasti olen se yrittäjä luonteeni puolesta, mutta kyllä siinä tilanne myös vaikuttaa. Ei se pelkästään luonteesta voi olla."

Lähipiirin ihmiset, erityisesti sisaret ovat suhtautuneet yrittäjyyteen myönteisesti, koska heille on ollut ilmeisesti itsestään selvää, että L toimii yrittäjänä. Myös sisaret ovat he ovat käsillään tekeviä ihmisiä.

Henkilötekijät

"Minun mielestäni, että ajautuisi yrittäjäksi, se minun mielestäni halventaa, tai ei halvenna, minun mielestä se on enemmän takaperoinen ajatus. Ei se niin päin ole."

Persoonallisuudestaan L kertoo ettei hänen luonteensa sovi yksitoikkoiseen työhön, sillä hänellä on voimakas tarve luovuuteen. Lisäksi työn pitää olla ihmisläheistä, sillä ihmisten kanssa toimiminen ja heidän kuuntelemisensa on tärkeä osa L:n haluamaa työn sisältöä.

"Jos ajattelen itseäni yrittäjänä, niin minä en ole liikenainen, tiedän, että tarvitsisi olla, mutta minun luonne sotii sitä vastaan, minun pitäisi olla kovempi ja itsekkäämpi luonne hyvässä merkityksessä. Aina ei ole hyvä piirre, että aina vaan antaa, täytyy myös osata tasapainottaa se antaminen."

L arvelee joidenkin ihmisten päätyvän yrittäjiksi, koska he eivät tule muiden ihmisten kanssa toimeen. Itsensä kohdalla hän ei usko tähän selitykseen.

Hallinnan suhteen L tuntee olevansa oman elämänsä ohjissa, mutta vain niissä puitteissa joihin hänen taloudelliset ja muut lähtökohtansa antavat mahdollisuuden. Näissä puitteissa hän kokee elävänsä niinkuin haluaakin. Paremminkin asiat voisivat olla, mutta hän sanoo sopeutuneensa nykyiseen olotilaan hyvin.

Epäonnistumisten kohdalla hän kertoo tavallisesti ensin pohtivansa, mitä tuli itse tehtyä väärin, mutta tämä vaihe menee nopeasti ohi. Toisaalta onnistuessaan hän on aidosti tyytyväinen ja antaa arvon itselleen hyvin tehdystä työstä.

Suhtautumisella yrittäjäriskiin ei ollut suurta merkitystä, koska hän uskoo sen olleen hyvin pieni omalla kohdallaan: *"[...] se ei ollut minkään riskin otto minulle. Se ei heilauttanut minua mitenkään. Tiesin, että joka tapauksessa teen jotain, koska kädet on ja terveyttä, että ei se elämä siihen [työpaikan menettämiseen] kaadu."*

"Ei ollenkaan [ollut suuri riski], koska minulla ei ole omaisuutta. Toimin luotollisella shekkitalilla, joka se ei ole kovin suuri. En laske sitä nykypäivänä riskiksi, koska pystyn selviytymään siitä käsien kanssa. Eikä minulla ole pelkoja, no, joskus tietenkin, kun luottoraja on nollilla. Ei ole koskaan tullut

epätoivoista tilannetta.[...] Kyllä minulla tulee sellaisia ideoita ja täytyykin tulla. Aina on joku, millä sitten sen selvitän."

L ei ole riskisuuntautunut ihminen. Hän ei harrasta mitään rahapelejä, koska sellainen ei kiinnosta häntä. Olemaan epävarmuuteen hän suhtautuu luottavaisesti ja uskoo, että aina selviää jollain tavalla.

Suoriutumistarve on melko voimakas. Onnistuminen työssä antaa paljon tyydytystä. Hän saattaa tehdä ylimääräisiä tunteja, vain siksi, että se työ onnistuu, ja että tulos on asiakkaan luottamuksen arvoinen. Hän ei pyri siihen kehumisen vuoksi vaan koska onnistuminen ja asiakkaan aidosta ilosta saatava palaute tuntuu hyvälle. Onnistumisen tarve on L:n oman arvion mukaan luonteessa.

Vallanhaluiseksi L:ää on vaikea kuvata, mutta autonomian tarve on voimakas. *"En osaa ajatella, että tekisin vieraan palveluksessa tätä samaa työtä. Minä oletan, että minä en saisi tehdä sitä näin itsenäisesti, juuri niinkuin minä haluan. Se on näköjään aika määräävä piirre..."*

Nykyisen työn vapaus ilmenee erityisesti ajankäytössä. Työaika on tavallaan vapaa-aikaa ja vapaa-aika työaikaa. L:lle sopii kuitenkin erinomaisesti, että hän saa järjestää työnsä ja menonsa itselleen sopivasti.

Arvomaailman merkitys tehtyihin valintoihin korostuu: *"[...] osa palkasta on itsenäisyys ja asiakkaat ja ilo kun työ onnistuu. Sen voi laskea semmoiseksi, vaikka sitä ei voi laskea rahassa. Tämä on elämäntapa. Elän hyvin itsenäisesti muutenkin perheen puolesta, tytär on kotona enää, pojat ovat muuttaneet pois. Voi elää hyvin vapaata elämää."*

"Vaikka minulla rahallisesti ei ole hyötyä [tästä työstä], lasken ne muut arvot niin paljon paremmaksi ja kuitenkin tulen toimeen. Tämä on hyvä näin, en minä sitä rahaa halua. Mitä vanhemmaksi tulee sitä enemmän tärkeänä pitää sitä elämän laatua, pidätkö elämästäni. Onko siinä hyviä asioita, vai pelkästään, että saan rahaa ja voi ostaa. [...] tämä on minun elämäntapa, tietysti on määrättyllä tavalla helpompi elää, jos on rahaa, mutta ei se onnellisuutta välttämättä tuo. Olen sen selvittänyt, ja näin on hyvä, ja olen ihan tyytyväinen. Joskus tulee verranneeksi toisiin ihmisiin, se ei ole järkevää."

Rahanhalun hän ei usko selittävän yrittäjyyttään, eikä se edes tullut oma-aloitteisesti mieleen yrittäjyyden syistä keskusteltaessa. Vaikka raha ei ole keskeinen arvo L:lle, on silti hyvin tärkeää, että hän tulee omillaan toimeen. Se on tärkeä itsetunnon ja oman arvostuksen lähde, ehkä juuri lapsuuden niukkuuden vuoksi. Rahaa pitää siis olla välttämättömiin tarpeisiin, mutta mikään itseisarvo suuret tulot eivät ole.

Yleiset taustatekijät

Perhetaustalla on ollut voimakas merkitys L:n myöhemmille vaiheille. Yhtäältä köyhät kotiolot ovat rajanneet mahdollisuuksia kouluttautua ja tehdä

valintoja. Toisaalta vähävaraisen perheen suuressa lapsijoukossa kasvaminen on pakottanut omatoimiseksi. *"Se lähtee minun suvustani jo vanhemmista, sellainen käsillä tekeminen. [...] He muut eivät ole varsinaisesti yrittäjiä, esim. veljeni on eläkkeellä, hän teki ikänsä omakotitaloja ja remontteja, hän on hyvä tekijä. Meillä on ehkä luonteessa, että teemme käsillämme."*

Yrittäjäisyys ei ole kodin perintöä, mutta yritteliäisyys kylläkin. *"Isä on kuollut sodassa, olen isosta perheestä, meitä on 10 lasta. Olen syntynyt isän kuoleman jälkeen kaksosena. Olen köyhistä oloista. Minulla on ollut sellaisia vaiheita, että itsetunto putoaa, se on ollut ehkä lähtökohdista, mutta omalla tavalla se myös kannustaa ponnistamaan. Sillä on ollut kaksijakoinen vaikutus, sillä, että on pitänyt yrittää. On ollut itsestään selvää, että me kaikki olemme lähteneet aikaisessa vaiheessa pois kotoa. Yrittäminen ja se että minä pärjään, on ollut kodinperintönä. [...] Muistan lapsuudesta, että kun oli näin suuri joukko, niin lapset on yleensä omatoimisia. Sisarukset on olleet omatoimisia, hakeneet oman paikkansa."*

L oli kansakoulussa priimus, mutta ei sitten jatkanut oppikouluun. Se ei varattoman perheen tyttärestä tuntunut mitenkään itsestään selvältä vaihtoehdolta. Hänelle oli luonnollisempi ajatus, että hänestä tulee ompelija. Koulun jälkeen hän meni kotiapulaiseksi. Uudella paikkakunnalla tutut tytöt menivät ammattikouluun, jolloin heräsi ajatus omasta kouluttautumisesta. Koulutus oli sotaorvolle ilmainen. Hän kävi kaksivuotisen pukuompelulinjan päälle vielä vuoden tilausompelijaksi erikoistavan jakson. Sen jälkeen hän oli ompelimosassa 1½ vuotta, ja sitten tuli avioliitto ja lapset. Ompelutyötä tehtiin sivussa sen mukaan kuinka aikaa riitti lapsilta. Se oli myös elämäntapa.

Ompelijan työtä L on tehnyt jo lähes kolmekymmentä vuotta. Ensin kotona ammatinharjoittajana, ja viimeiset kolme vuotta yritysmuodossa. Välillä hän oli muutamia kuukausia tehdastyössä ja sen jälkeen pienessä ompelimosassa. Kummassakaan paikassa hän ei oikein viihtynyt. *"Vuonna 1984 menin konservointilaitokseen, minua on aina kiinnostanut kirkkotekstiilit. Sitten tuli tällainen paikka vapaaksi konservointilaitoksessa, olin siellä 3½ vuotta. Kun lähdin sieltä, minulla kypsyi ajatus, että voisin tehdä yksityisesti tehdä sitä työtä ja olen nyt kehittänyt sitä."*

"Kolme vuotta sitten perustin yrityksen niin, että työ ei ole kotona. Olen edelleen ammatinharjoittaja. Nyt on tämä kirkkotekstiilipuoli, se päämäärä johon pyrin. Nyt teen tavallaan molempia, normaalia tilausompelua ja kirkkotekstiileitä, luoda uusia ja huoltaa vanhoja. Tämä on tämä tausta."

"Ei, ihme kyllä, ei ole [yrittäjä] esikuvaa. Olen joskus kokenut olevani omissa ympyröissäni erilainen, mutta ei kielteisessä mielessä. Olen erilainen, mutta olen minä. Siinä mielessä en ole hakenut esimerkkiä, tai tehnyt jonkun esimerkin mukaan, vaan nimenomaan tehnyt niinkuin itse haluan."

Haastattelujen luokitusrunko

60 YLEISET TAUSTATEKIJÄT

61 Työkokemus, yleistusta

62 Perhetausta

63 Roolimallit

50 HENKILÖTEKIJÄT

51 Persoonallisuus

52 Hallinta

53 Riskisuuntautuneisuus

54 Suoriutumistarve

55 Autonomian ja vallanhalu

56 Arvostukset

40 OBJEKTIIVINEN TODELLISUUS

41 Työtilanne

42 Sosiaalinen marginaalisuus

43 Yksittäiset tapahtumat

44 Yrittäjämönteisyys

45 Tilannetekijät

30 PUNNINTA/ SUBJEKTIIVINEN TODELLISUUS

31 Päämäärät

32 Tilanteet

33 Keinot

20 INTENTIO / SITOUTUMINEN

10 YRITTÄJYYS