

VIISI ASKELTA YRITTÄJYYTEEN

Olli Leppänen

Opinnäytetyö
Marraskuu 2011

Liiketalouden koulutusohjelma
Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala





Tekijä(t) LEPPÄNEN, Olli	Julkaisun laji Opinnäytetyö	Päivämäärä 21.11.2011
	Sivumäärä 44	Julkaisun kieli Suomi
	Luottamuksellisuus () saakka	Verkojulkaisulupa myönnetty (X)
Työn nimi VIISI ASKELTA YRITTÄJYYTEEN		
Koulutusohjelma Liiketalouden koulutusohjelma		
Työn ohjaaja(t) HAKKARAINEN, Sinikka		
Toimeksiantaja(t) Yrittäjyyden valmennuskeskus Intotalo Oy		
Tiivistelmä <p>Opinnäytetyössä tutkittiin, miten yrittäjyyttä suunnittelevien henkilöiden käsitykset yrittäjän tärkeimmistä ominaisuuksista muuttuvat viiden päivän mittaisen yrittäjävalmennuksen aikana. Tutkimuksen kohteena olivat Yrittäjyyden valmennuskeskus Intotalon Viisi askelta yrittäjyyteen -valmennukset Lapin alueella.</p> <p>Tutkimusmenetelmänä opinnäytteessä käytettiin toimintatutkimusta. Toimintatutkimuksella pyritään kehittämään olemassa olevaa käytäntöä paremmaksi. Opinnäytteessä tarkasteltiin myös persoona- ja liiketoimintalähtöisen yrittäjyyden eroja sekä yrittäjän menestykseen vaikuttavia ominaisuuksia ja erilaisia valmennuksellisia menetelmiä, joilla ominaisuuksien kehittämistä voidaan tukea.</p> <p>Opinnäytteessä neljän Viisi askelta yrittäjyyteen -valmennusryhmän osallistujat vastasivat sekä valmennuksen alussa että lopussa kyselyyn, jossa heidän tuli määritellä viisi tärkeintä yrittäjän ominaisuutta. Vastaajien käsityksiä yrittäjän tärkeimmistä ominaisuuksista tarkasteltiin tutkimuksessa Sydänmaanlakan kokonaiskuntoisuuden osa-alueiden kautta.</p> <p>Tutkimuksesta selvisi, että Viisi askelta yrittäjyyteen -valmennuksen sisältö täyttää valmennukselle asetetut tavoitteet myös osallistujien yrittäjyyskäsitysten laajentamisen näkökulmasta. Tutkimuksen tuloksena valmennusten kehittämiskohteiksi esitettiin erityisesti kokonaiskuntoisuuden osa-alueista psyykkisen ja fyysisen kunnon osa-alueiden syventämistä valmennussisällöissä.</p>		
Avainsanat (asiasanat) Yrittäjyys, yrittäjyysvalmennus, yrittäjäominaisuudet, kokonaiskuntoisuus, elämäntyyliyrittäjyys		
Muut tiedot		



Author(s) LEPPÄNEN, Olli	Type of publication Bachelor's Thesis	Date 21112011
	Pages 44	Language Finnish
	Confidential () Until	Permission for web publication (X)
Title FIVE STEPS TO ENTREPRENEURSHIP		
Degree Programme Business Administration		
Tutor(s) HAKKARAINEN, Sinikka		
Assigned by Entrepreneurship Coaching Centre Intotalo Ltd.		
Abstract <p>This thesis aimed at discovering how the perceptions of a potential entrepreneur change during a five-day period of entrepreneurship coaching, in relation to what are seen as the most significant characteristics of an entrepreneur. The survey focused on the Viisi askelta yrittäjyyteen (Five steps to Entrepreneurship) coaching sessions offered in Lapland by Entrepreneurship Coaching Centre Intotalo.</p> <p>The research method used was action research. Action research aims at developing existing practices. This thesis also examined the differences between individual and business oriented entrepreneurship, as well as the attributes contributing to the success of an entrepreneur, and different coaching methods which can support the further development of these attributes.</p> <p>For the thesis, four coaching groups of Viisi askelta yrittäjyyteen (Five steps to entrepreneurship) coaching filled in a questionnaire form in order to define the five most significant attributes of an entrepreneur. The questions were answered both in the beginning and at the end of the coaching. The participants' ideas of the most significant attributes of an entrepreneur were examined in the research based on the areas of individual competences in relation to entrepreneurship created by Pentti Sydänmaanlakka.</p> <p>The results of the survey show that the contents of the Viisi askelta yrittäjyyteen (Five steps to entrepreneurship) coaching meets its objectives, also from the viewpoint of broadening the ideas the participants have of entrepreneurship. In conclusion, with regard to individual competences in relation to entrepreneurship, further deepening of psychological and physical competences were presented as the areas of development in the contents of entrepreneurship coaching.</p>		
Keywords Entrepreneurship, entrepreneurship coaching, attributes of entrepreneurship, individual competences, lifestyle entrepreneurship		
Miscellaneous		

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	3
1.1	Tutkimusongelma	4
1.2	Tutkimuksen aineisto ja tutkimusmenetelmät	4
2	YRITTÄJYYDEN LÄHTÖKOHDAT	7
2.1	Sisäinen ja ulkoinen yrittäjyys.....	7
2.2	Koulutetaanko yrittäjää vai yritystoimintaa?.....	10
2.3	Kohti yrittäjälähtöistä koulutusta	12
3	YRITTÄJÄN KOKONAISKUNTOISUUS	14
3.1	Mikä erottaa menestyvän yrittäjän perusyrittäjästä?	16
3.2	Millä työkaluilla valmennuksissa tuetaan eri osa-alueiden kehittämistä? ..	18
4	ALOITTAVIEN YRITTÄJIEN VALMENNUS – CASE INTOTALO	20
4.1	Intotalon valmennusten toimintamalli	21
4.2	Viisi askelta yrittäjyyteen -valmennuksen tavoitteet ja koulutussisältö	22
4.3	Viisi askelta yrittäjyyteen -valmennusten osallistujapalaute.....	23
5	TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN	25
6	TULOKSET JA JOHTOPÄÄTÖKSET	29
6.1	Vastaajien käsitykset yrittäjän tärkeimmistä ominaisuuksista	31
6.2	Kehittämisehdotukset.....	35
6.3	Tutkimuksen arviointi ja luotettavuus	37
6.4	Jatkotutkimuksen tarve	38
	LÄHTEET	39
	LIITTEET	41
	Liite 1. Kyselylomake.....	41
	Liite 2. Kyselylomakkeiden tulokset.....	42

KUVIOT

KUVIO 1. Tutkimuksen kulku.....	5
KUVIO 2. Sisäinen ja ulkoinen yrittäjyys	7
KUVIO 3. Yrittäjätoiminnan yhtälö	10
KUVIO 4. Yrittäjyyskoulutuksen vaikutukset yksilötasolla	12
KUVIO 5. Kokonaiskuntoisuuden osa-alueet	15
KUVIO 6. Menestysyrittäjän tuloskentät	17
KUVIO 7. Oppimisen neliveto	19
KUVIO 8. Toimintatutkimuksen vaiheet ja sykli	26
KUVIO 9. Vastaajien sukupuoli- ja ikäjakauma	29
KUVIO 10. Vastaajien koulutustaustat.....	30
KUVIO 11. Osallistujien yritysideoiden vaihe valmistuksen alku- ja loppuvaiheissa. .	31
KUVIO 12. Kyselyn vastaukset, yrittäjäominaisuuksien pistekeskisarvot.....	33
KUVIO 13. Kyselyvastaukset kokonaiskuntoisuuden osa-alueisiin annettujen merkintöjen suhteen.	34

TAULUKOT

TAULUKKO 1. Elämäntyyliyrittäjän ja kasvuyrittäjän eroavaisuudet	9
TAULUKKO 2. Yritystoiminnan käynnistämisen kaavat.....	11
TAULUKKO 3. Yrittäjäneuvonnan ja -koulutuksen näkökulmat	13
TAULUKKO 4. Kooste Viisi askelta yrittäjyyteen -koulutuspalautteesta	24
TAULUKKO 5. Kyselylomakkeen ominaisuudet eriteltyinä	27

1 JOHDANTO

Yrittäjyys ja yrittäminen herättävät vahvoja mielikuvia. Yrittämiseen liittyy useita myyttejä ja uskomuksia, jotka ovat kaukana todellisesta yrittämisestä. Yrittäjien menestyspiirteiden selvittämiseen on lukuisia testejä ja arviointityökaluja, mutta lopputulema on kuitenkin se, että ei ole yhtä oikeaa yrittäjätyyppiä. Kuten yrittäjä Maija Ilmoniemi (2009) toteaa, kukaan ei ole yrittäjä syntyessään, ja jokainen yrittäjäksi ryhtyvä tarvitsee ensisijaisesti valmiuksia kehittymiselleen. Käytännön tekeminen ja yrittäjän ominaisuudet kokonaisuutena ratkaisevat lopulta yrittäjän menestyksen. (Ilmoniemi, Järvensivu, Kyläkallio, Parantainen & Siikavuo 2009; Lehti, Rope & Pyykkö 2007; Puhakka 2002; Sipilä 2006.)

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, miten yrittäjyyttä pohtivien henkilöiden käsitykset yrittäjän tärkeimmistä ominaisuuksista muuttuvat viiden päivän mittaisen yrittäjävalmennuksen aikana. Tutkimuksen kohteena ovat Yrittäjyyden valmennuskeskus Intotalon Viisi askelta yrittäjyyteen -valmennukset Lapin alueella. Tutkimuksen tuloksia hyödynnetään Intotalon yrittäjyysvalmennusten sisältöjen ja valmennusmenetelmien kehittämisessä.

Yrittäjyyden valmennuskeskus Intotalo on aloittavien yrittäjien valmennukseen erikoistunut yritys. Intotalon tehtävä on vauhdittaa pienyrittäjien liiketoimintaa ja madaltaa aloittavien yrittäjien kynnystä oman yritystoiminnan alkuvaiheessa (Intotalo 2011). Keskeisenä lähtökohtana Intotalon valmennuksissa on Johannes Partasen Nuoryrittäjyyden teesi VI: ”Yrittäjyys lähtee jokaisen sisältä eikä liikeideasta. Sinä ensin tutkit itseäsi ja haluasi ja löydät vähitellen oman idean.” (Partanen 2002).

Persoonalähtöisen yrittäjyysnäkökuvan tukena Intotalon valmennusten toteutuksessa on toiminut FT Pentti Sydänmaanlakan kehittämä kokonaiskuntoisuus-käsite, jossa yksilön itsensä johtaminen jaetaan viiteen osa-alueeseen: ammatilliseen, fyysiseen, psyykkiseen, sosiaaliseen ja henkiseen kuntoon (Sydänmaanlakka 2006, 65).

Tässä tutkimuksessa toteutettu kysely valmennusten osallistujille perustuu Sydämaanlakan (2006) kokonaiskuntoisuuden osa-alueisiin, ja sen vastauksista voidaan tehdä päätelmiä osallistujien yrittäjyyskäsityksen muutoksista ja valmennussisältöjen vaikutuksesta muutoksiin.

1.1 Tutkimusongelma

Tutkimuksen pääongelma on selvittää Intotalon Viisi askelta yrittäjyyteen - koulutukseen osallistuvien käsityksiä yrittäjän tärkeimmistä ominaisuuksista ja sitä, miten käsitykset muuttuvat viiden päivän valmennuksen aikana.

Tutkimuskysymyksinä ovat:

- 1) Mitkä ovat yrittäjyyttä suunnittelevien henkilöiden käsitykset yrittäjän tärkeimmistä ominaisuuksista?
- 2) Miten valmennukseen osallistuvien käsitykset ja suhtautuminen yrittäjyyteen muuttuvat viiden päivän valmennuksen aikana?
- 3) Miten valmennusten toimintamallia ja sisältöjä tulisi kehittää tulosten perusteella?

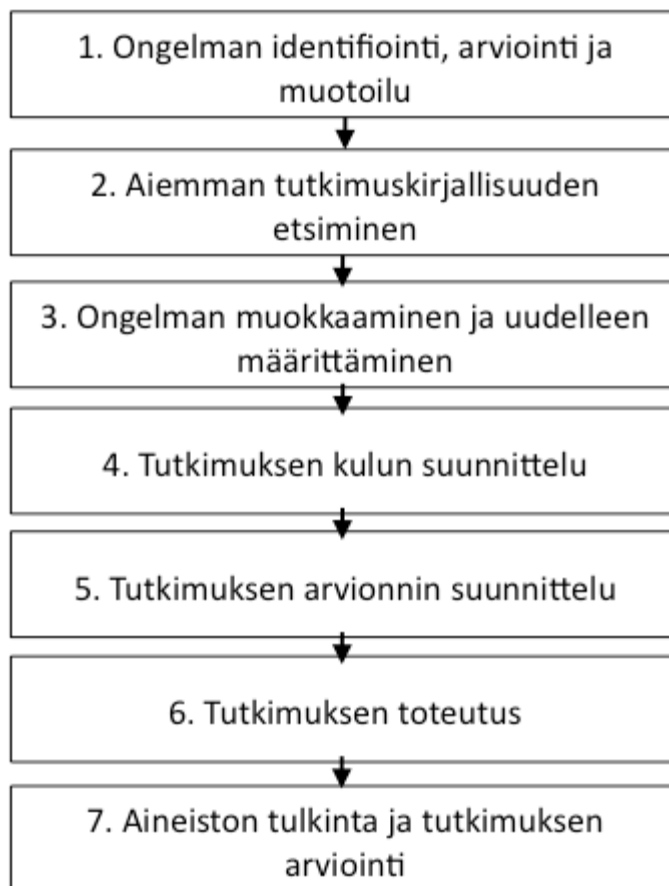
Opinnäytteessä tarkastellaan myös persoona- ja liiketoimintalähtöisen yrittäjyyden eroja sekä yrittäjän menestykseen vaikuttavia ominaisuuksia ja erilaisia valmennuksellisia menetelmiä, joilla ominaisuuksien kehittämistä voidaan tukea.

1.2 Tutkimuksen aineisto ja tutkimusmenetelmät

Tutkimuksen toteuttamistavaksi valittiin toimintatutkimus (Action Research), joka on todellisessa maailmassa tehtävä pienimuotoinen interventio ja sen lähempi tutkimus. Sen avulla pyritään ratkaisemaan erilaisia käytännön ongelmia, parantamaan käytäntöjä ja ymmärtämään niitä syvällisemmin. (Metsämuuronen 2008, 29.)

Tutkimuksen tavoitteena on selvittää, miten Intotalon toteuttamien yrittäjävalmennusten osallistujien käsitykset muuttuvat valmennuksen aikana, ja samalla ymmärtää, miten valmennusten toimintamalleja voidaan kehittää vastaamaan paremmin valmennusten tavoitteita. Toimintatutkimus sopi tutkimuksen toteutusmalliksi, sillä se on tilanteeseen sidottua, yleensä yhteistyötä vaativaa, osallistuvaa ja itseään tarkkailevaa. Toimintatutkimuksella pyritään kehittämään olemassa olevaa käytäntöä paremmaksi. (Metsämuuronen 2008, 29.)

Tutkimuksen kulku eteni seuraavan kaavion mukaisesti:



KUVIO 1. Tutkimuksen kulku Cohenin ja Manionin (1995) Action Research -proseduurikaaviota soveltaen (Metsämuuronen 2008, 31–32)

Tutkimusongelma määritettiin yhdessä Intotalon koulutuspäällikkö Päivi Partasen kanssa käydyissä keskusteluissa. Tutkimuksen taustalle haettiin kirjallisuudesta

teoriataustaa niin aloittavien yrittäjien valmentamiseen kuin yrittäjäominaisuuksien tunnistamiseenkin liittyen.

Tutkimuskohteeksi päätettiin valita Intotalon Lapin alueella toteuttamat Viisi askelta yrittäjyyteen –valmennukset. Perusteluna ryhmien valinnalle oli, että ryhmien osallistujarakenne on samankaltainen ja valmennuksen rakenne on kaikissa ryhmissä sama. Näin pienelläkin otannalla voidaan saada esille muutoksia osallistujien näkemyksissä valmennuksen alku- ja loppuvaiheissa. Tutkimuksen kohteena oli neljä Rovaniemellä, Torniossa ja Kemissä toteutettua, viikon mittaista valmennusta syys-marraskuussa 2011.

Tutkimusaineisto kerättiin strukturoidulla kyselylomakkeella, jonka kysymykset laadittiin pohjautuen Sydänmaanlakan (2006) kokonaiskuntoisuus-käsitteeseen. Strukturoitu kysely on Metsämuurosen (2008) mukaan paikallaan silloin, kun tutkittavia on monta ja he edustavat melko yhtenäistä ryhmää.

Kyselylomakkeella (liite 1) kysyttiin valmennusten osallistujien taustatietoja ja vastaajien näkemyksiä yrittäjän tärkeimmistä ominaisuuksista.

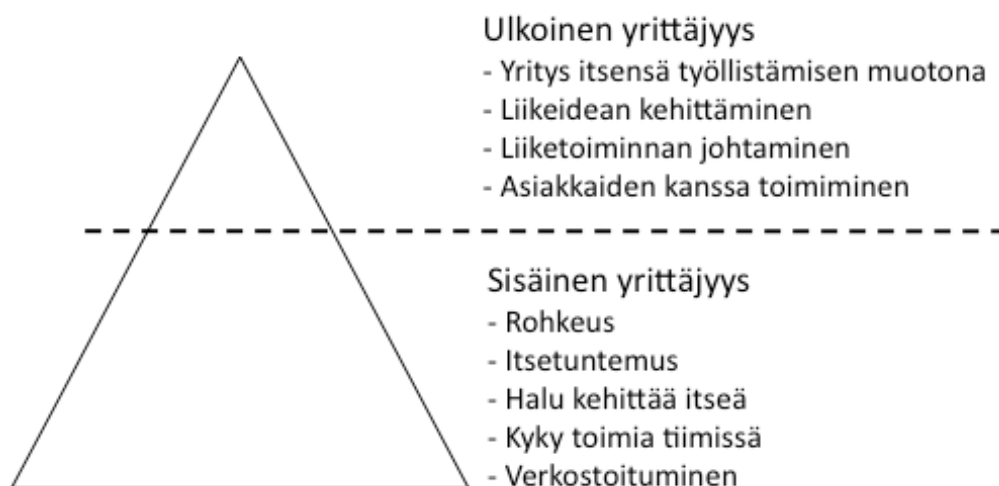
Taustatietokysymyksinä olivat vastaajan sukupuoli, ikä, koulutustausta, työ- ja yrittäjäkokemus sekä yritysidean kehittämisen vaihe. Osallistujien käsityksiä yrittäjän tärkeimmistä ominaisuuksista lomakkeella kysyttiin määrittämällä viisi tärkeintä ominaisuutta annettujen ominaisuuksien listasta. Valmennusten osallistajat täyttivät kyselylomakkeen kahteen otteeseen: ensimmäisen kerran aivan valmennuksen aluksi ja toisen kerran valmennuksen lopuksi.

2 YRITTÄJYYDEN LÄHTÖKOHDAT

Yrittäjyys käsitteenä on moniulotteinen. Suomen kieleen sana yrittää on tullut ruotsin kielen sanasta *yrka*, vaatia kiihkeästi, harjoittaa, ponnistella (Meri 2004, 454). Työn tekemisestä käsite on laajentunut lähemmäs englanninkielisen *entrepreneur* sanan merkitystä aloitteen tekeminen. Mikä yrittäjyydessä on ratkaisevaa – osaaminen, liikeidea vai yrittäjän persoona? Ja miten koulutuksella voidaan tukea yrittäjyyttä?

2.1 Sisäinen ja ulkoinen yrittäjyys

Yrittäjyys nähdään yleisesti edelleen fyysisen yritystoiminnan harjoittamisena. Suomalaisessa yrittäjyystutkimuksessa mm. Kyrö (1998, 134) sekä Luukkainen ja Wuorinen (2002, 12–21) ovat avanneet yrittäjyyden käsitettä laajemmin sisäiseen ja ulkoiseen yrittäjyyteen.



KUVIO 2. Sisäinen ja ulkoinen yrittäjyys (Kyrö 1998)

Sisäinen yrittäjyys liittyy henkilön arvoihin ja asenteisiin itseään ja ympäristöään kohtaan. Sisäinen yrittäjyys on rohkeutta, itsetuntemusta, itsensä kehittämisen

halua sekä kykyä toimia yhteisössä. Se luo perustan innovatiivisuudelle, vuorovaikutukselle ja työssä jaksamiselle yritystoiminnassa. Ulkoinen yrittäjyys on puolestaan varsinaista yritystoiminnan harjoittamista, johon liittyvät yritysideaan kehittäminen, liiketoiminnan harjoittaminen ja asiakkaiden kanssa toimiminen. Ulkoisessa yrittäjyydessä yritys toimii välineenä itsensä toteuttamisessa ja itsensä elättämisessä. (Kyrö 1998, 134; Luukkainen & Wuorinen 2002, 12.)

Sisäisen ja ulkoisen yrittäjyyden käsitteet avaavat näkökulmia myös yritystoiminnan lähtökohtiin. Perinteinen näkökulma yrittäjyydelle on ollut ulkoinen yrittäjyys, jossa yrittäjyys on liiketoimintalähtöistä. Sisäisen yrittäjyyden käsite laajentaa yrittäjyyden mahdollisuudeksi myös henkilöstä itsestä syntyvän yrittäjyyden eli persoonalähtöisen yrittäjyyden. Asiantuntijaosaamisen kehittämiseen perehtynyt Jorma Sipilä kuvaa tätä persoonalähtöistä yrittäjyyttä termillä elämäntyyliyrittäjyys. (Sipilä 2006, 11.)

Elämäntyyliyrittäjälle yrittäjyys on keino rakentaa elämänsä haluamallaan tavalla, mutta se on samalla kannattavaa liiketoimintaa. Sipilän (2006) mukaan elämäntyyliyrittäjyys on enemmän kasvuprosessin tulos kuin loistoideaan perustuva nopea ratkaisu. Erityisesti elämäntyyliyrittäjyys on yleistä 35–56-vuotiaille ammattilaisille, jotka kokevat yrittäjyyden mahdollisuudeksi tehdä työtä itsensä vuoksi. (Sipilä 2006, 18.)

Liiketoimintalähtöinen ja kasvuun perustuva yrittäjyys tarjoaa mahdollisuuden vaurastua mutta sisältää lukuisia epävarmuustekijöitä. Kasvun tavoittelu sitoo myös yrittäjän tiiviisti toimintaan sekä sitoo pääomia yrityksen kasvun rahoittamiseen. Elämäntyyliyrittäjälle riittää kohtuullinen toimeentulo, mielekkään työn tekeminen ja sen tuloksista nauttiminen. Tavoitteena on sisäinen kasvu. (Sipilä 2006, 40–41.)

Elämäntyyliyrityksen ja kasvuyrityksen eri näkökulmia Sipilä kuvaa seuraavalla taulukolla (taulukko 1).

TAULUKKO 1. Elämäntyyliyrityksen ja kasvuyrityksen eroavaisuudet (Sipilä 2006)

	Elämäntyyliyritys	Perinteinen kasvuyritys
Tarkoitus	Hyvinvointi	Liiketoiminnan kehittäminen
Tavoitteet	Itselle riittävät	Markkinaosuudet
Työn sisältö	Kaiken ydin	Väline
Kasvu	Sisällöllinen kasvu	Ulkoinen kasvu
Ydinosaaminen	Yrittäjän osaaminen	Yrityksen osaaminen
Toimintamalli	Ennakkoluuloton	Valtavirran mukainen
Vapausasteet	Itseisarvo	Vähenevät, odottavat
Henkilöstö	Verkosto ja kollegat	Alaiset, esimiehet
Keskittyminen	Elämäntapasynergiat	Liiketoimintasynergiat
Ajankäyttö	Tarpeen mukaan	Säännöllinen
Hauskuus	Jatkuva	Hiipuva
Jatkuvuus	Kyseenalainen	Todennäköinen

Suomen Yrittäjien PK-yritysbarometrin tulosten mukaan alle 5 hengen yrityksistä kasvuhakuisia on 40 % yrityksistä. Alle 5 hengen yrityksistä 57 %:n tavoitteena on joko säilyttää asemat tai niillä ei ole ollenkaan kasvutavoitetta. (Pk-yritysbarometri 2011.) Suomalaisista yrityksistä alle 5 työntekijän pienyrityksiä on noin puolet eli 130 000 yritystä. Näiden lukujen valossa voi karkeasti määrittää, että ei-kasvuhakuisia elämäntyyliyrityksiä on Suomessa yli 70 000.

Yrittäjyyden valmennuskeskus Intotalon aloittavien yrittäjien valmennuksiin Lapin alueella on osallistunut 132 henkilöä syksystä 2010 lähtien. Koulutuspäällikkö Päivi Partasen mukaan suurinta osaa osallistujista kuvaavat elämäntyyliyrityksen piirteet. Heidän yrittäjyysuunnitelmansa perustuu itsensä työllistämiseen ja omien tavoitteiden toteuttamiseen. Tästä syystä myös Intotalon Viisi askelta yrittäjyyteen -valmennus on suunniteltu tukemaan yrittäjälähtöisen yrityksen perustamista käytännössä. (Partanen 2011.)

2.2 Koulutetaanko yrittäjää vai yritystoimintaa?

Psykologi Manne Pyykkö (2011) kuvaa yritystoimintaa kahden tekijän summana, joka synnyttää toimintaa. Pyykön mukaan toiminta määräytyy seuraan kuvion mukaisesti (kuvio 3).



KUVIO 3. Yrittäjätoiminnan yhtälö (Pyykkö 2011)

Yrittäjyydessä yhdistyy Pyykön (2011) mukaan yrittäjäpersoonan henkilökohtaisiin ominaisuuksiin sekä yritystoimintaa tukeva tilanne. Yrittäjyyttä onkin yleisesti lähestytty perinteisesti kahdesta näkökulmasta: henkilökohtaisista ominaisuuksista ja tilannetekijöistä käsin. (Pyykkö 2011, 21.)

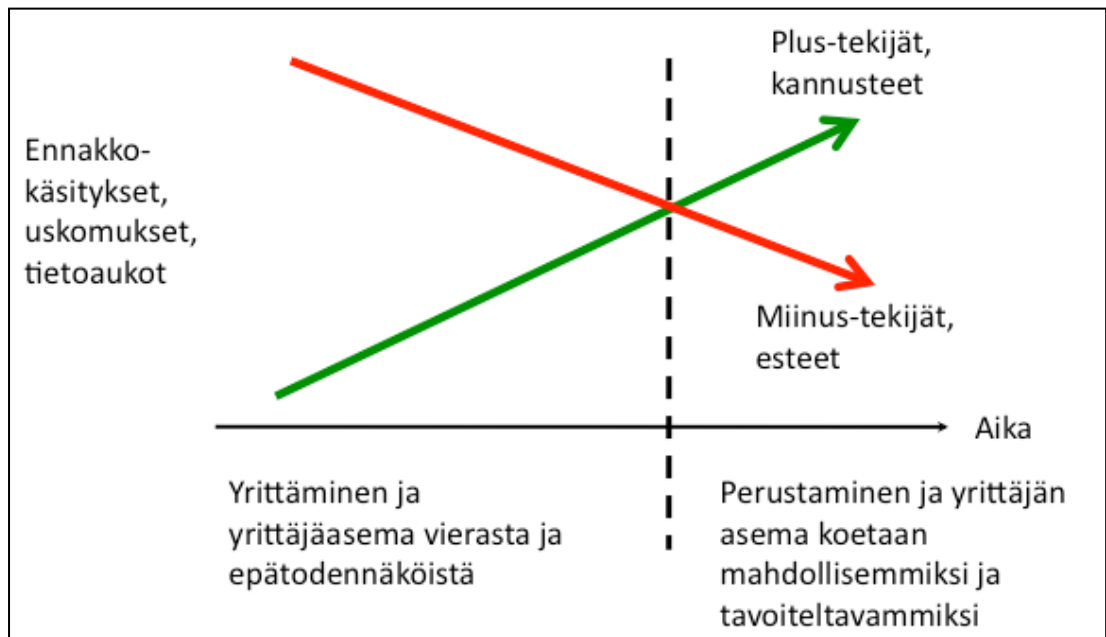
Alueellisen yrittäjyyden kehittymistä tutkinut Mauri Laukkanen (2002) kuvaa kirjassaan *Yritykset tervetuloa! Kehittämistoimi seututalouden käynnistäjänä* neljä yritystoiminnan käynnistämisen kaavaa: ratkaisu-, tilaisuus-, yrittäjä- ja kehittäjälähtöinen kaava.

Yritystoiminnan käynnistämisen kaavojen keskeiset piirteet sekä käynnistyksessä ratkaisevat ominaisuudet on esitetty kootusti taulukossa 2. Ratkaisu- ja tilaisuuslähtöisessä yrittäjyydessä korostuvat yrittäjän osaaminen ja liiketoimintamahdollisuuksien havainnointi. Yrittäjälähtöisessä yrittäjyydessä korostuvat sisäinen yrittäjyys ja asenne, kun puolestaan kehittäjälähtöinen yrittäjyys perustuu ulkopuolisen kehittäjäorganisaation panoksiin.

TAULUKKO 2. Yritystoiminnan käynnistämisen kaavat (Laukkanen 2002)

Käynnistämisen kaava	Keskeistä	Ratkaisevaa käynnistyksessä
Ratkaisulähtöinen	Ongelman ratkaisu, keksintö tai liiketoimintamalli	Kyky keksiä oikea ratkaisu
Tilaisuuslähtöinen	Markkinoilla olevan kysyntäaukon täyttäminen tai olosuhteiden muutoksiin reagoiminen	Kyky havaita liiketoimintamahdollisuuksia ympäristössä
Yrittäjälähtöinen	Yritystoiminta kehittyy yrittäjien osaamisen ja verkostojen ympärille.	Henkilökohtainen halu ja yrittämisen asenne
Kehittäjälähtöinen	Yritystoiminta käynnistyy kehittämisprojektin tai tutkimushankkeen tuloksena.	Ulkopuolisen kehittäjäorganisaation tuki

Yrittäjyyteen johtavaa toimintaa voidaan edistää ja nopeuttaa yrittäjyyttä suunnitteleville henkilöille suunnatulla yrittäjäkoulutuksella. Yrittäjyyttä pohtivalla henkilöllä on Laukkanen (2002) mukaan sekä yrittäjyyttä torjuvia että yrittäjyyteen kannustavia ajatuksia. Yrittäjäkoulutuksen tavoitteena on osallistujia yrittäjyyteen kannustavien plus-tekijöiden lisääminen uuden tiedon ja oppimisen kautta. (Laukkanen 2002, 146–149.) Yrittäjäkoulutuksen vaikutuksia osallistujan yrittäjäasenteisiin Laukkanen kuvaa oheisella Richardsonin ja Clarken kuviolla (kuvio 4).



KUVIO 4. Yrittäjyyskoulutuksen vaikutukset yksilötasolla (Laukkanen 2002, perustuen Richardson & Clarke 1993)

Laukkanen (2002) mukaan tehokkaan yrittäjyyskoulutuksen lähtökohtana on osallistujien lähtökohtien ja edellytysten kartoitus. Koulutuksen tulee kytkeytyä tulevan yrittäjän todellisuuteen. Paras tulos koulutuksesta syntyy, kun se koskettaa todellista liiketoimintaa yleisen yrittäjätietouden sijaan. Omakohtaisten yrittäjäasenteiden ja kysymysten käsittely poistaa ajatusesteitä yrittäjyydeltä ja luo yrittäjyyden mahdollisuudet näkyvämmiksi. Tuloksekas koulutus tukee osallistujaa myös etenemisen pullonkaulojen raivaamisessa. (Laukkanen 2002, 146–151.)

2.3 Kohti yrittäjälähtöistä koulutusta

”Yrittäjyys on taidetta, ei työtä”, totesi Piilaakson yritys guru Steve Blank vieraillessaan Suomessa syksyllä 2011. Hänen mukaansa yrittäjien koulutuksessa tulisi siirtyä liiketoimintasuunnitelmien täyttämisestä yrittäjien henkilökohtaiseen ohjaukseen. (Yrittäjäguru Steve Blank: Valtion rooli minimiin. Kauppalehti 8.9.2011, 8)

Laukkasen (2002) tavoin uudenlaista yrittäjyyskoulutuksen ja yritysneuvonnan otetta peräänkuuluttaa englantilainen yrittäjyysprofessori John Thompson yhdessä kollegoidensa Roger Balen ja Ron Downingin kanssa (Thompson, Bale & Downing 2006). Heidän mukaansa keskeisessä roolissa yrittäjätoiminnan käynnistämisessä ovat yritysneuvojat ja -kouluttajat.

Perinteisesti yritysneuvonta ja -koulutus ovat keskittyneet vain liiketoiminta-osaamisen kehittämiseen, ja painopisteenä on ollut yritystoiminta. Thompson ja muut (2006) esittävät kuitenkin, että perinteisen yritysneuvonnan rinnalle tulee ottaa näkökulmaksi yrittäjäosaaminen ja kasvava painopiste on yrittäjäpersoonan valmentamisessa. Mentorit ja henkilökohtaiset valmentajat ovat viisauden välittäjiä. He auttavat henkilöitä kehittämään osaamistaan ja asettamaan tavoitteita niin henkilökohtaisesti kuin yritystoiminnalleenkin. Yritysneuvojan ja -kouluttajan tehtävänä on heidän mukaansa nykyisin yhä enemmän *tukea henkilön kasvua ja auttaa näkemään mahdollisuuksia*.

TAULUKKO 3. Yrittäjäneuvonnan ja -koulutuksen näkökulmat (Thompson, Bale & Downing 2006)

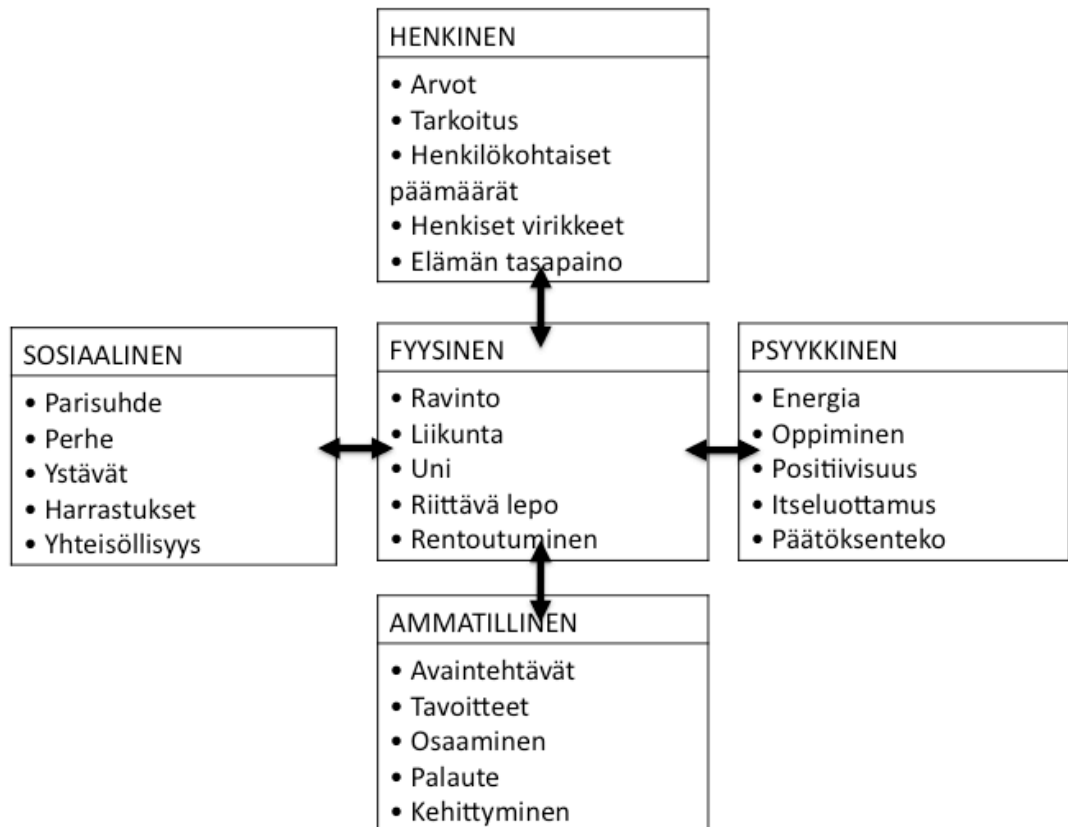
	Liiketoimintaosaamisen kehittäminen	Yrittäjäosaamisen kehittäminen
Neuvonnan painopisteenä yritystoiminta	<i>Perinteinen yritysneuvonta</i>	<i>Mentorointi</i>
Neuvonnan painopisteenä on yrittäjäpersoonaa	<i>Suorituksen valmentaminen</i>	<i>Henkilökohtainen valmentaminen</i>

Yrittäjyyteen ja liiketoimintaan kouluttamiseen ei ole yhtä oikeaa tapaa, mutta tärkeää on se, että tunnistetaan, milloin keskitytään yrityksen toimintaan ja milloin yrittäjään. Yrittäjä kuitenkin lopulta pyörittää yritystoimintaa. (Thompson, Bale & Downing 2006, 6–7.) Valmentamisen tavoite Downeyn (2003) mukaan on, että valmennuksen avulla *yksilö tekee parempia päätöksiä kuin mitä tekisi ilman sitä*.

3 YRITTÄJÄN KOKONAISKUNTOISUUS

”Yrittäjän pitää juosta jatkuvasti viisaammin, ei jatkuvasti lujempaa”, kuvaa Pyykkö (2011) yrittäjän osaamisen kehittämisen lähtökohtia. Sipilän (2006) mukaan yrittäjyys tulee nähdä ammattimaisena toimintana, jota johdetaan suunnitelmallisesti. Yrittäjän on pystyttävä motivoimaan itse itsensä, ja hänellä pitää olla suuri energiavaranto, jonka turvin hän jaksaa hakea uusia ratkaisuja. Sipilä kiteyttää yrittäjän tärkeimmiksi ominaisuuksiksi myönteisen elämänasenteen, vahvan oman identiteetin sekä energisyyden ja rohkeuden. Yrittäjä on työelämän huippu-urheilija, ja näin ollen pelkkä hyvä idea ei riitä kannattavaan yritystoimintaan. (Sipilä 2006, 71–74, 130.)

Sydänmaanlakka (2004) kiteyttää pitkällä tähtäimellä tehokkuuden ja jaksamisen edellytykseksi *kokonaiskunton*suuden. Tasapainoinen elämä syntyy hänen mukaansa ammatillisen, fyysisen, psyykkisen, sosiaalisen ja henkisen kunnon kokonaisuudesta. (Sydänmaanlakka 2004, 65.)



KUVIO 5. Kokonaiskuntoisuuden osa-alueet (Sydänmaanlakka 2004, 64)

Voimavarojen vapauttaminen vaatii ihmiseltä itsetutkiskelua, jotta hän vapautuisi ulkopuolisista ärsykkeistä ja oppisi tuntemaan todellisen itsensä. Sydänmaanlakka (2004) kuvaa itsensä johtamista käsin kosketeltavien asioiden kautta. Ammatillinen kunto tarkoittaa sitä, että työllä on selkeät päämäärät ja että henkilöllä on siihen riittävä osaaminen. Fyysinen kunto on omasta energiatasosta huolehtimista, riittävää ravintoa ja lepoa. Psykkinen kunto on kykyä laittaa asioita toimeksi, tehdä päätöksiä ja uteliaisuutta uuden oppimiselle. Sosiaaliseen kuntoon puolestaan sisältyvät ihmissuhteet ja yhteisöllisyys, jotka vahvistavat yksilön välittämisen kykyä. Henkisen kunnan perustan muodostavat elämän tarkoituksen ja arvojen tasapaino sekä toimintaa ohjaavat tavoitteet. (Sydänmaanlakka 2004, 65–67.)

Sekä Pyykön (2011) että Sydänmaanlakan (2004) mallien taustalla on kokonaisvaltaisen osaamisen näkökulma. Yrittäjyys ei ole Pyykön (2011) mukaan vain pätevyyskysymys, vaan oikean *tyypin* ja *tilanteen* summa vaatii

kokonaisvaltaista osaamista. Pelkkä kottikärryllä kannettu tieto ei siis riitä, vaan yrittäjän tulee nähdä toimintansa kokonaisuutena. (Pyykkö 2011, 147–151.)

3.1 Mikä erottaa menestyvän yrittäjän perusyrittäjästä?

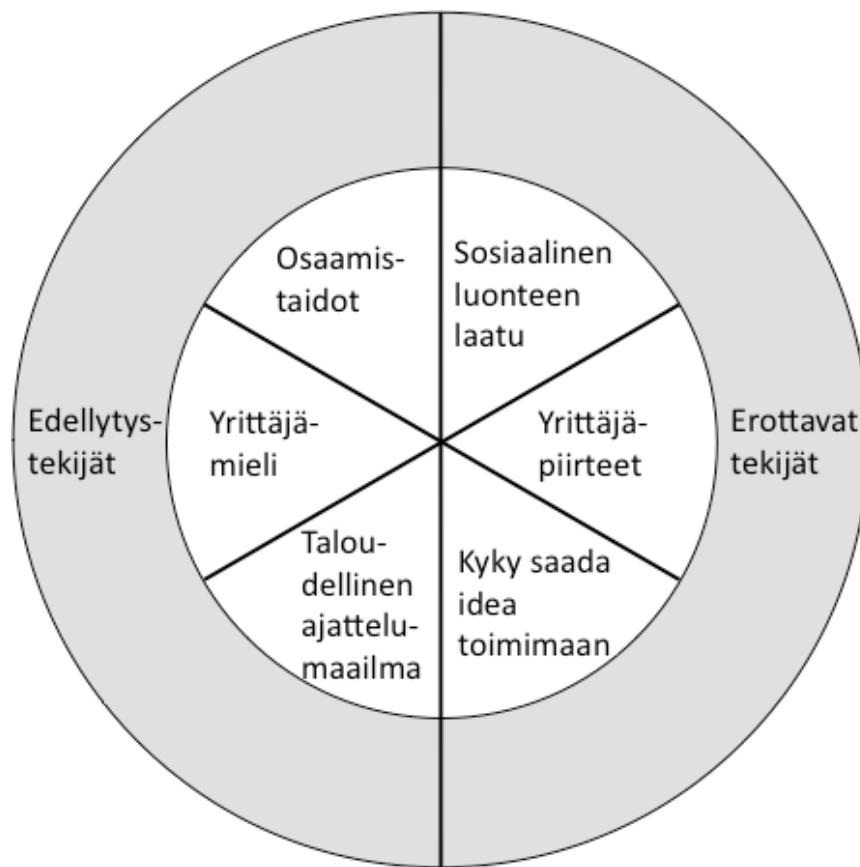
Lehti, Rope ja Pyykkö (2007) ovat tutkineet menestyvien yrittäjien tunnuspiirteitä vertaamalla menestyneitä yrittäjiä vastaavalla alalla toimiviin perusyrittäjiin. Perustan menestykselle luo kuitenkin *minäsisältö*, joka muodostuu yrittäjän persoonasta, ajattelumaailmasta, arvoista ja motiiviperustasta. (Lehti, Rope & Pyykkö 2007, 164–167.)

Ajattelusta seuraa, että toiminta ja tulokset syntyvät toiminnasta. Mikäli yrittäjäpersoonan ajattelumaailma on epäedullinen, ei se tue yrittäjän menestystä. Lehti, Rope ja Pyykkö (2007) listaavat menestysyrittäjyyteen liittyviksi positiivisiksi ajattelurakenteiksi seuraavat:

- Aikaansaaminen on täydellisyyttä tärkeämpää.
- Asiakkaan ajatukset ja toiveet ovat kaiken toiminnan perustana.
- Pitää tehdä sitä, mitä asiakas haluaa, eikä sitä, mikä itsestä on kivaa.
- Vasta sitten jotain on aikaansaatua, kun rahat ovat tilillä.
- Jos asiat eivät toimi ensimmäisellä kerralla, niin sitten yritetään uudelleen.
- Yritystoiminta on kestävyyslaji, joten pikavoittoja on turha toivoa.
- Asioiden ei ole tarkoitus toimia helpolla, vaan menestyksen eteen on taisteltava.
- Kaikki on mahdollista saavuttaa, kun itseensä uskoo.
- Mitään merkittävää ei saa aikaiseksi, jos ei sen eteen tee sinnikkäästi työtä.
- Hyvin suunniteltu on puoliksi tehty, mutta vasta puoliksi. Huonosti tehty on ajan hukkaa.

(Lehti, Rope & Pyykkö 2007, 150–151.)

Yrittäjän menestymisen taustat löytyvät yrittäjästä itsestä ja hänen ominaisuuksistaan. Menestyminen on monen asian summa, jossa yrittäjän menestykseen vaikuttavat kriittiset tekijät voidaan jakaa edellytystekijöihin ja erottaviin tekijöihin.



KUVIO 6. Menestysyrittäjän tuloskentät (Lehti, Rope & Pyykkö 2007, 203)

Edellytystekijöitä ovat yrittäjän ammattiosaaminen, yrittäjämieli sekä taloudellinen ajattelumaailma. Nämä tekijät ovat kaikilta yrittäjiltä edellytettäviä tekijöitä, kun puolestaan yrityksensä taloudelliselta menestykseltään huipputasolle johtaneet ”superyrittäjät” perusyrittäjistä erottavia tekijöitä olivat sosiaalinen luonteenlaatu, kyky saada idea toimimaan ja yrittäjäpiirteet. Yrittäjänä onnistumiseen vaikuttavat osaamisen, tuloksen tekemisen, kilpailussa pärjäämisen ja sidosryhmiin vaikuttamisen lisäksi yrittäjän jaksaminen. Menestyminen yrittäjänä on kestävyyslaji, ja se edellyttää kykyä jaksaa ponnistella jatkuvasti. (Lehti, Rope & Pyykkö 2007, 2003–206.)

Menestysryttäjäyyteen liittyviksi piirteiksi Lehti, Rope ja Pyykkö (2007) listaavat tutkimuksensa perusteella seuraavia tekijöitä:

- Ihmisläheisyys
- Positiivisuus
- Määrätietoisuus
- Työtä pelkäämättömyys
- Vaikeuksista lannistumaton
- Kokonaisuuden ymmärtäjä
- Hyvä stressinsietokyky
- Delegoija
- Pitkäjänteisyys
- Vastuunkantaja
- Joustavuus
- Riskien hallitseminen
- Talouden ymmärtäjä
- Aktiivisuus
- Uuden haistaminen
- Suhteiden ylläpito
- Sinut itsensä kanssa
- Asiaansa uskova
- Itselleen rehellinen

Lehden, Ropen ja Pyykön mukaan kaikkia piirteitä ei kenessäkään ihmisessä löydy, mutta nämä tekijät ovat eduksi ryttäjäominaisuuksina. Ryttäjäns menestyksen tekee kuitenkin halu pärjätä ja ryttäjäns into. (Lehti, Rope & Pyykkö 2007, 207–212.)

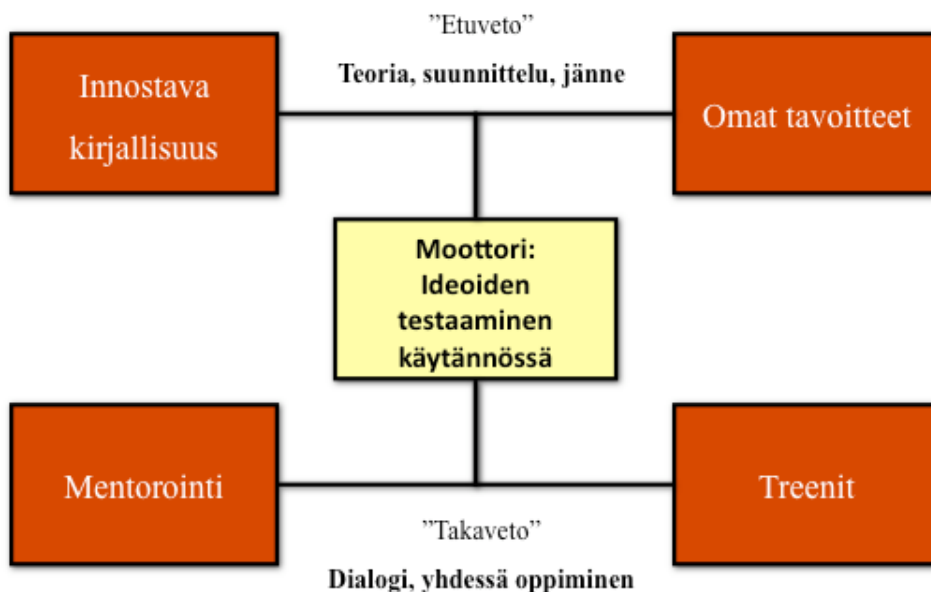
3.2 Millä työkaluilla valmennuksissa tuetaan eri osa-alueiden kehittämistä?

Ryttäjäns koulutuksen tulee auttaa osallistujaa oivaltamaan ryttäjäns vaikuttavat tekijät kokonaisvaltaisesti sekä tunnistaa, miten koulutuksen ja asiantuntijoiden avulla voidaan tukea ryttäjäns valmiuksia oman toiminnan kannattavaan toteutukseen.

Luukkaisen ja Toivolan (1998) mukaan yrittäjyyttä edistävä opettaja

- tukee opiskelijan persoonallisuuden kasvua
- tukee ja edistää henkilökohtaisten vahvuuksien kartoittamista
- edistää opiskelijan itsearviointitaitoja
- tukee opiskelijan itseohjautuvuutta
- edistää ajattelun ja ongelmanratkaisun taitoja
- käyttää yrittäjyysasenteen kehittymistä tukevia toiminta- ja työskentelytapoja
- perehtyy yrittäjyyden psykologiaan ja strategioihin
- perehtyy kestävän kehityksen näkökulmaan ja tuotteiden ja palvelujen elinkaariajatteluun
- löytää konkreetteja yhteistyötapoja oppilaitoksensa ja elinkeino- ja yritys-elämän välille.

Intotalon valmennusprosessin rakennetta kuvaa yksinkertaisimmillaan *oppimisen neliveto*, jossa oppimisen ydin on ideoiden testaaminen käytännössä ja opittujen asioiden soveltaminen oppijan omaan tekemiseen.



KUVIO 7. Oppimisen neliveto (Hassinen 2004)

Etuveto eli suunta tekemiselle syntyy henkilökohtaisten tavoitteiden asettamisesta ja sparrauksesta, jota tukee osaamista tukeva innostava kirjallisuus Intotalon kirjasuositusten mukaisesti. Takaveto eli potku toimintaan muodostuu yhdessä oman tiimin kanssa järjestettävistä yhteisöllisistä valmennustilaisuuksista eli treeneistä. Treenejä tukee vielä osaltaan valmentajien ja kokeneiden yrittäjien tarjoama mentorointi, jonka avulla aloittavilla yrittäjillä on mahdollisuus laajentaa omaa näkemystään ja saada uusia näkökulmia toimintaansa. (Johdatus yrittäjyyteen koulutussuunnitelma 2010.)

Intotalon valmennuksissa yrittäjän kokonaiskuntoisuuden osa-alueita tukevia työkaluja ovat:

- Henkilökohtainen reflektointi
- Testit (kokonaiskuntoisuuden arvio, oppimistyylytesti, tiimiroolitesti)
- Ryhmäkeskustelut
- Luennot ja yrittäjävierailijat
- Liikeidea- ja liiketoimintamalliharjoitukset
- Asiakaskontaktoinnin tehtävät ja myyntikilpailut
- Yritysidean testaaminen käytännön projektin kautta
- Osaamisen näyttötilaisuudet ja myyntipuhe-esitykset
- Liiketoiminnan ja yrittäjyyden kirjallisuus

4 ALOITTAVIEN YRITTÄJIEN VALMENNUS – CASE INTOTALO

Yrittäjyyden valmennuskeskus Intotalo on toteuttanut aloittavien yrittäjien valmennuksia vuodesta 2003 lähtien. Intotalon toiminta-alueena on erityisesti pohjoinen Suomi, mutta Intotalon aloittavien yrittäjien valmennuksia on järjestetty myös mm. Pirkanmaan alueella. (Intotalon toimintamallin kuvaus 2011.)

Lapin alueella Intotalo on vastannut yrittäjyyttä suunnittelevien henkilöiden Viisi askelta yrittäjyyteen -starttivalmennuksista syksystä 2010 lähtien. Valmennusten tilaajana on toiminut Lapin elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus, ja paikallisesta osallistujahankinnasta ovat vastanneet Lapin alueen työ- ja elinkeinotoimistot.

Koulutusten rahoitus on toteutettu paikallisten työ- ja elinkeinotoimistojen ryhmäpalveluna, jotka ovat erityisesti työttömien työnhakijoiden työllistymistä edistäviä lyhytkursseja. Intotalon Viisi askelta yrittäjyyteen -valmennusryhmiä on Lapin alueella ollut marraskuuhun 2011 mennessä yhteensä 21 ryhmää ja valmennuksiin on osallistunut yhteensä 137 henkilöä. (Johdatus yrittäjyyteen palautekooste 2011.)

4.1 Intotalon valmennusten toimintamalli

Intotalon valmennusprosessit ja -sisällöt on kehitetty yhdessä opiskelijoiden ja yrittäjien kanssa – suoraan yrittäjien tarpeiden ja tavoitteiden mukaisesti. Valmennustilanne poikkeaa tavallisesta koulutustilanteesta: tavoitteena valmennuksella on erilaisten toimintamallien kautta yhdistää koulutustoiminta suoraan käytännön yritystoimintaan. Näin osallistujat pystyvät testaamaan opittuja asioita käytännössä jo heti valmennuksen aikana. (Intotalon toimintamallin kuvaus 2011.)

Valmennuksen toteuttaa valmentaja, joka vuorovaikutteisen toimintansa avulla lisää ryhmän sisäistä vuorovaikutusta, joka puolestaan edesauttaa yksilöiden oppimista. Valmennuspäivät rakentuvat valmentajan ammattiosaamisen, erilaisten keskusteluiden ja ryhmätöiden kautta. Erityishuomio on osallistujien henkilökohtaisten oppimistavoitteiden ohjauksessa. (Intotalon toimintamallin kuvaus 2011.)

Intotalon valmennusten periaatteiksi on Partasen (2002) Nuoryrittäjyyden teesien ja valmennustoiminnasta saatujen kokemusten mukaisesti kiteytetty seuraavat kolme teesiä:

- 1) Yrittäjyys lähtee jokaisesta itsestä, ei liikeideasta.
 - 2) Paras tapa oppia yrittäjyyttä ovat kokeilut yhdessä asiakkaiden kanssa.
 - 3) Yrittäminen ei saa olla yksin puurtamista vaan hauskaa yhdessä tekemistä!
- (Intotalon toimintamallin kuvaus 2011.)

4.2 Viisi askelta yrittäjyyteen -valmennuksen tavoitteet ja koulutussisältö

Viisi askelta yrittäjyyteen valmennuksen tavoitteet on määritelty koulutussuunnitelmassa seuraavasti:

”Koulutuksen tavoitteena on antaa osallistujille perustietoa yrittäjyydestä ja julkisista yrityspalveluista Suomessa ja Lapissa, yrittämisen edellytyksistä ja yrittäjänä toimimisesta, nostaa yrittämisen ja yrittäjyyden imagoa myönteisen yrittäjyysilmapiirin edistämiseksi sekä aktivoida osallistujia sisäiseen ja pitkällä tähtäimellä myös ulkoiseen yrittäjyyteen.”

Valmennus on laajuudeltaan viisi päivää ja yhteensä 35 tuntia. Koulutussisältöinä ovat:

I Yrittäjyys lähtee itsestä – ei liikeideasta! (7 h)

- Henkilökohtaiset tavoitteet ja yrittäjäominaisuudet
- Minustako Yrittäjä? -testi
- Oy Minä Ab
- Yrittäjätarinoita – paikallisen yrittäjän vierailu
- Yrittäjyyden mahdollisuudet
- Kannattavan liikeidean elementit

II Kuka on asiakkaani? (7 h)

- Kohderyhmien määrittäminen
- Asiakstarpeiden analysointi
- Markkinointi
- Myyntikanavat ja myynnin portaat
- Verkostojen syöttäminen

III Oman osaamisen tuotteistaminen (7 h)

- Yrityksen tuotteiden ja palveluiden tuotteistaminen
- Hinnoittelu
- Kannattavuus

- Liiketoimintasuunnitelman kehittämistyökalut

IV Yrityksen talous ja arki (7 h)

- Askarruttavat kysymykset
- Arkiset ongelmat ja niiden ratkaisut
- Yrityksen hallinto ja taloussuunnittelu
- Starttiraha ja muut yrittäjän tuet
- Yritysverotus ja arvonlisävero

V Minä yrittäjänä (7 h)

- Oman yrityksen perustamistoimet
- Paikalliset ja seudulliset yrityspalvelut
- Ajankäytönhallinta ja yrittäjänä jaksaminen
- Yritysvierailu
- Koulutus palaute

Intotalon Viisi askelta yrittäjyyteen -valmennusohjelmalla on pyritty luomaan perinteisestä yrittäjäkoulutuksesta erottuva sisältö, jossa pääpaino valmennussisällöissä on osallistujan omien tavoitteiden ja osaamisen kehittämisessä yrityksen perustamiseen ja talouteen liittyvien kysymysten sijaan. (Johdatus yrittäjyyteen koulutus suunnitelma 2010.)

4.3 Viisi askelta yrittäjyyteen -valmennusten osallistujapalaute

Viisi askelta yrittäjyyteen -valmennuksissa kerättävä työ- ja elinkeinotoimistojen ryhmäpalveluiden valtakunnallinen koulutus palaute on ollut erittäin hyvää. Asteikolla 1–5 valmennusten kokonaisarvosana 21 valmennusryhmän keskiarvona on 4,40.

TAULUKKO 4. Kooste Viisi askelta yrittäjyyteen -koulutuspalautteesta, n=137 (Johdatus yrittäjyyteen koulutuspalautte 2011)

Arviosi valmennuksen asiasisällöstä	4,46
Arviosi valmennuksessa käytetyistä menetelmistä	4,35
Arviosi vetäjän/vetäjien toiminnasta	4,67
Arviosi ryhmän ilmapiiristä	4,67
Arviosi omasta osallistumisaktiivisuudestasi	4,10
Kokonaisarvio	4,40

Kirjallisessa palautteessa Viisi askelta yrittäjyyteen -valmennuksen osallistujat ovat arvioineet valmennuksen vaikuttavan jatkosuunnitelmiinsa seuraavasti:

- "Valmennus antoi uskoa omiin mahdollisuuksiin ja valtavasti juuri sitä tietoa, mitä olin tullut hakemaan. Ja vähän vielä enemmänkin."
- "Sain hyviä valmiuksia, intoa!"
- "Antoi hyvän pohjan seuraaviin omiin jatkosuunnitelmiin."
- "Edesauttaa positiivisesti. Antoi varmuutta."
- "Todella hyvä tönäisy eteenpäin."
- "Mahdollisuuteni yrittäjäksi nopeutui."
- "Alun perinkin selvät suunnitelmat, ei paljon vaikutusta."
- "Uudella innolla ja ideoilla yritysideaa eteenpäin."
- "Yksi vaihe suoritettu ja heti seuraavaan käsiksi. Yrityksen perustamisen kannalta erittäin tärkeä valmennus."
- "Aioin alkaa aktiivisesti työskentelemään kohti toimivaa ja kannattavaa yritystä."
- "Positiivisesti, koska mielipiteet ja kommentit antoivat vahvistusta hankkeeni eteenpäin viemiselle."
- "Vahvisti ajatusta yrittäjyyteen ryhtymisestä. Asia muodostui helpommin hallittavaksi kokonaisuudeksi."
- "Tavoitteet kirkastuivat ja asiat jäsentyivät."
- "Vahvisti halukkuutta ryhtyä yrittäjäksi."

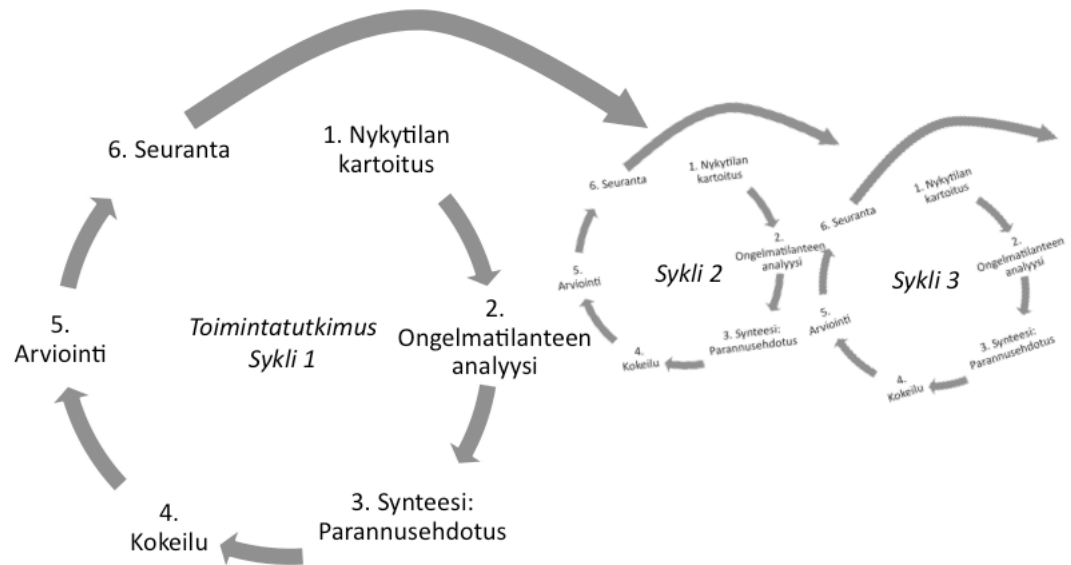
- ”Vaikuttaa positiivisesti suunnitelmiini ja jatkan paremmalla mielellä eteenpäin.”
- ”Olen ehdottomasti lähempänä yrittäjyyttä, kuin koskaan ennen.”
- ”Motivaatio yrittämiseen ei muuttunut, tulen tekemään selkeitä käytännön askeleita.”

Viisi askelta yrittäjyyteen -valmennusryhmien valmentajina on toiminut kahdeksan eri valmentajaa. Valmentajien saamat koulutuskohtaiset keskiarvot vaihtelevat 4,13:n ja 5,00:n välillä. Ainoastaan neljässä valmennusryhmässä valmentajan toiminnastaan saama palautekeskiarvo on alle 4,5. Valmennusmenetelmien osalta palautteiden hajonta on laajempi, sillä koulutuskohtaiset keskiarvot ovat välillä 4,00–4,88.

Yleisen valmennuspalautteen ongelma valmennuksen toteuttajan kannalta on, että palaute antaa tuloksen vain siitä, miten osallistuja on kokenut valmennuksen henkilökohtaisesti. Palautteesta ei saa vastauksia siihen, miten valmennus on saavuttanut tavoitteensa, eli onko valmennus luonut positiivista suhtautumista yrittäjyyteen ja aktivoinut osallistujia sisäiseen yrittäjyyteen. Opinnäytteessä toteutetun tutkimuksen tavoitteena on tutkia toteutettujen valmennusten tuloksia yrittäjien käsitysten näkökulmasta ja löytää kehittämissuhteita valmennusten toteutukseen jatkossa.

5 TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN

Tutkimus toteutettiin toimintatutkimuksena, jonka perusajatus on Kanasen (2009) mukaan ongelman määrittely, ratkaisun esitys, ratkaisun kokeilu ja arviointi. Nämä vaiheet muodostavat kehittämisen syklin, jossa kokeiluista saatujen johtopäätösten perusteella tarkennetaan ongelmaa vaihe vaiheelta. Syklinen eteneminen antaa mahdollisuuden tarkentaa ja rajata ongelmaa tutkimuksen aikana. Oikean ratkaisun löytämiseksi toimintatutkimus antaa mahdollisuuden analysoida toiminnan nykytilaa ja ongelman lähtökohtia vaiheittain. (Kananen 2009, 28–29.)



KUVIO 8. Toimintatutkimuksen vaiheet ja sykli. Perustuen Kanasen (2009, 28) esittämään toimintatutkimuksen vaiheet ja sykli -kuvioon.

Tämä opinnäyte muodostaa ensimmäisen toimintatutkimuksen syklin.

1. Lähtökohtana tutkimuksen kohteena olevalle Viisi askelta yrittäjyyteen - valmennusohjelmalle ovat olleet Lapin alueen työ- ja elinkeinotoimistojen tarve tarjota yrittäjyyskoulutusta asiakkailleen uudella koulutusotteella.
2. Yrittäjyyden valmennuskeskus Intotalo on kehittänyt valmennusohjelman ja sen sisällön vastaamaan tilaajana toimivien työ- ja elinkeinotoimistojen sekä osallistuvien yrittäjyyttä suunnittelevien henkilöiden tarpeisiin.
3. Valmennusohjelman rakenteessa on painotettu erityisesti Sydänmaanlakan (2004) kokonaiskuntoisuuden osa-alueita.
4. Opinnäytetyö on rajattu syksyllä 2011 toteutettujen Viisi askelta yrittäjyyteen - valmennusten toteutukseen.
5. Ensimmäisessä tutkimussyklissä arvioinnin kohteena ovat osallistujien yrittäjyyskäsitteiden muuttuminen kokonaiskuntoisuuden näkökulmasta.
6. Tutkimuksen tulosten perusteella tarkennetaan tutkimusongelmaa ja jatketaan tutkimusta seuraavassa syklissä valmennusten toimintamallin kehittämiseksi.

Tutkimuksen toteutus

Tutkimusaineisto kerättiin Intotalon Viisi askelta yrittäjyyteen -valmennusryhmiltä syyskuussa 2011 Kemissä, Rovaniemellä ja Torniossa. Yhteensä tutkimukseen osallistuneita yritystoimintaa suunnittelevia henkilöitä oli 22.

Kyselylomaketta varten yrittäjän kokonaiskuntoisuutta määrittäviä ominaisuuksia listattiin yhteensä 21, jotka on oheisessa taulukossa eritelty Sydänmaanlakan (2004) kokonaiskuntoisuuden osa-alueiden mukaisesti.

TAULUKKO 5. Kyselylomakkeen ominaisuudet eriteltynä Sydänmaanlakan (2004) kokonaiskuntoisuuden osa-alueiden mukaisesti.

Fyysinen	Psyykinen	Sosiaalinen
Hyvä fyysinen kunto Tekemiseen tarttuminen Ajankäytön hallinta	Halu ottaa riskejä Kilpailullisuus Oppimiskyky Luova ajattelu Itsetuntemus	Tiimityötaidot Sosiaaliset taidot Yhteyksien luomisen kyky Tulevaisuususkko
Henkinen	Ammatillinen	
Häikäilemättömyys Positiivinen asenne Itseluottamus Pitkäjänteisyys Päämäärätietoisuus	Ammatillinen osaaminen Tietotekniset taidot (atk) Taloudellinen ajattelu Työtä pelkäämätön asenne	

Osallistujat täyttivät kyselylomakkeet viiden päivän koulutuksen aluksi ja toisen kerran koulutuksen päätteeksi. Koulutusryhmien valmentajat Paula Kähkönen (Rovaniemi) ja Elina Stoor (Kemi ja Tornio) esittelivät tutkimuksen koulutuksen aluksi ja jakoivat kyselylomakkeet osallistujille.

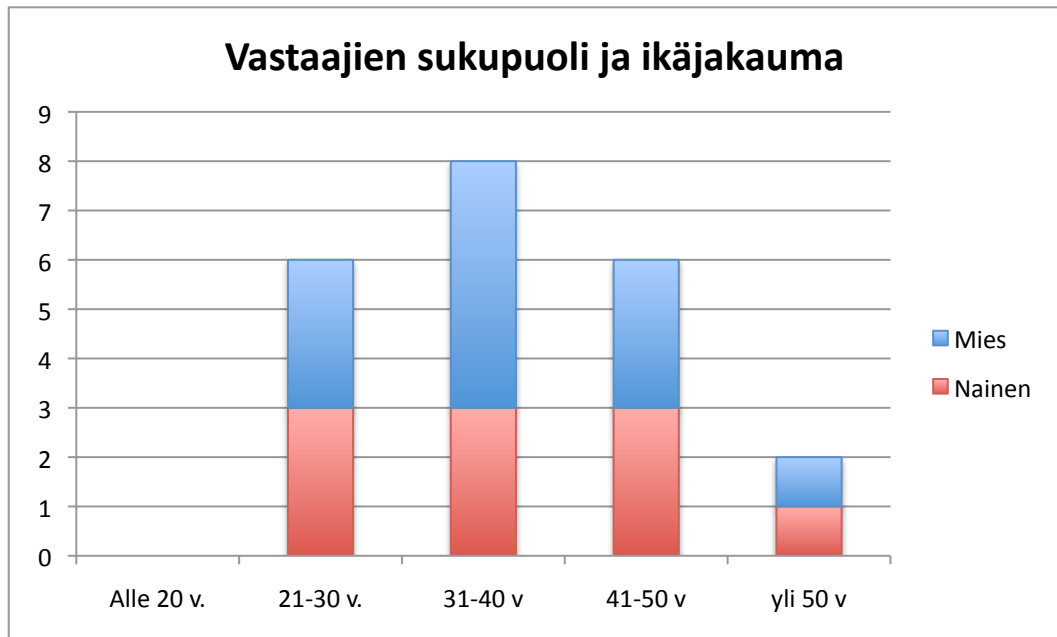
Tutkimuksella haluttiin selvittää yksittäisten osallistujien käsitysten muutosta viiden päivän koulutuksen aikana, joten vastausten käsittelyä varten vastaajia pyydettiin

antamaan itselleen koodinimi. Koodinimi tuli muodostaa äidin tyttönimestä ja syntymäajan alkuosasta (päivämäärä ja kuukausi). Tämä mahdollisti tulosten käsittelyn nimettöminä mutta kohdistuen alku- ja loppukyselyjen vastaukset samoille henkilöille.

Yrittäjäominaisuuksien tärkeysjärjestyksen vertailussa tietojen käsittelyvaiheessa vastaukset pisteytettiin vastaajien asettaman tärkeysjärjestyksen mukaisesti. Pisteytyksessä vastaajan mielestä tärkein (1.) ominaisuus sai yhteensä viisi (5) pistettä, vähiten tärkein (5.) yhden pisteen ja muut ominaisuudet vastaavan asteikon mukaisesti 2–4 pistettä. Pisteytys toteutettiin vastaajien eri ominaisuuksille antaman painoarvon esittämiseksi ja ominaisuuksien välisen muutoksen tunnistamiseksi. Lisäksi laskettiin eri ominaisuuksien saamat merkinnät yhteensä.

6 TULOKSET JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Tutkimuskyselyyn vastasi yhteensä 22 henkilöä. Vastaajista 12 oli miehiä ja 10 naisia. Ikäjakaumaltaan vastaajista 36,4 % oli 31–40-vuotiaita, 27,3 % oli 21–30-vuotiaita ja 27,3 % 41–50-vuotiaita.



KUVIO 9. Vastaajien sukupuoli- ja ikäjakauma (n=22)

Koulutustaustaltaan vastaajista suurimmalla osalla oli ammatillinen koulutus. Ammattikorkeakouluopinnot oli vastaajista suorittanut 31,8 % ja ammattikoulun 27,3 %. Vain peruskoulun suorittaneita vastaajista oli 13,7 % ja pelkän ylioppilastutkinnon suorittaneita 18,2 %. Vastaajien työkokemus vaihteli laajasti. Yli viidentoista vuoden työkokemuksen omaavia henkilöitä vastaajista oli 55,6 %, kun vastaajien keskimääräinen työkokemus oli 14,7 vuotta. Aiempaa yrittäjäkokemusta oli kuudella vastaajalla. Vastaajien koulutustausta ja työkokemus täyttävät hyvin Sipilän (2006) elämäntyyliyrittäjän tunnusmerkit.

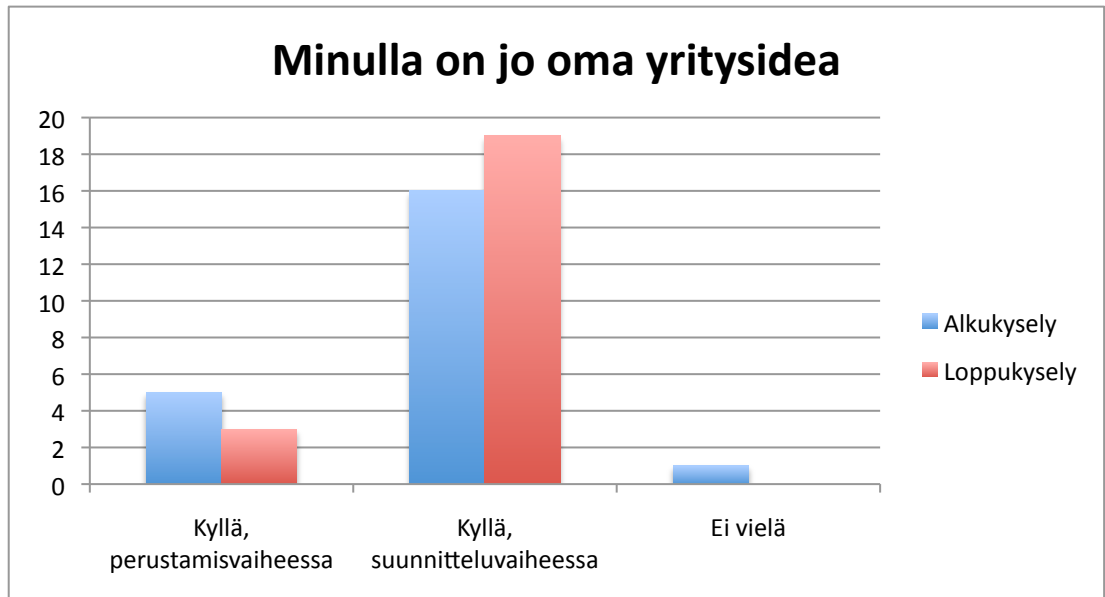


KUVIO 10. Vastaajien koulutustaustat

Tutkimuskyselyyn vastanneista Viisi askelta yrittäjyyteen -valmennuksen osallistujista kuusitoista (72,7 %) vastasi valmennuksen alussa oman yritysideoan olevan suunnitteluvaiheessa. Tilanne oli muuttumaton samojen henkilöiden osalta valmennuksen lopussa.

Yhdellä vastaajalla ei valmennuksen alussa ollut omaa yritysideoa, mutta valmennuksen lopussa hän on vastannut yritysideoan olevan suunnitteluvaiheessa. Hänen osaltaan voidaan päätellä valmennuksen kannustaneen yrittäjyyteen ja antaneen vinkkejä oman yrityksen suunnitteluun.

Viidellä vastaajalla (22,7 %) oli valmennuksen alkaessa oma yritysidea jo perustamisvaiheessa. Valmennuksen päätyttyä heistä kolmella tilanne oli muuttumaton, mutta kaksi vastaajaa oli muuttanut näkemystään ja vastannut yritysideoan olevan suunnitteluvaiheessa.



KUVIO 11. Osallistujien yritysideo vaihe valmistuksen alku- ja loppuvaiheessa.

6.1 Vastaajien käsitykset yrittäjän tärkeimmistä ominaisuuksista

Valmennuksen alussa tärkeimmiksi yrittäjän ominaisuuksiksi osallistajat arvioivat ammatillisen osaamisen, sosiaaliset taidot, työtä pelkäämättömän asenteen, positiivisen asenteen ja luovan ajattelun. Ammatillinen osaaminen oli 68,2 % vastaajista viiden tärkeimmän yrittäjän ominaisuuden joukossa ja 40,9 % vastaajista oli arvioinut ammatillisen osaamisen joko tärkeimmäksi tai toiseksi tärkeimmäksi ominaisuudeksi yrittäjyydessä.

Tietotekniset taidot ja häikäilemättömyys eivät saaneet yhtään merkintää valmistuksen alussa kerätyissä vastauslomakkeissa. Kilpailullisuus, hyvä fyysinen kunto ja tiimityötaidot saivat kukin vain yhden merkinnän. Samoin halu ottaa riskejä oli vain kolmen vastaajan mielestä tärkeä ominaisuus yrittäjälle.

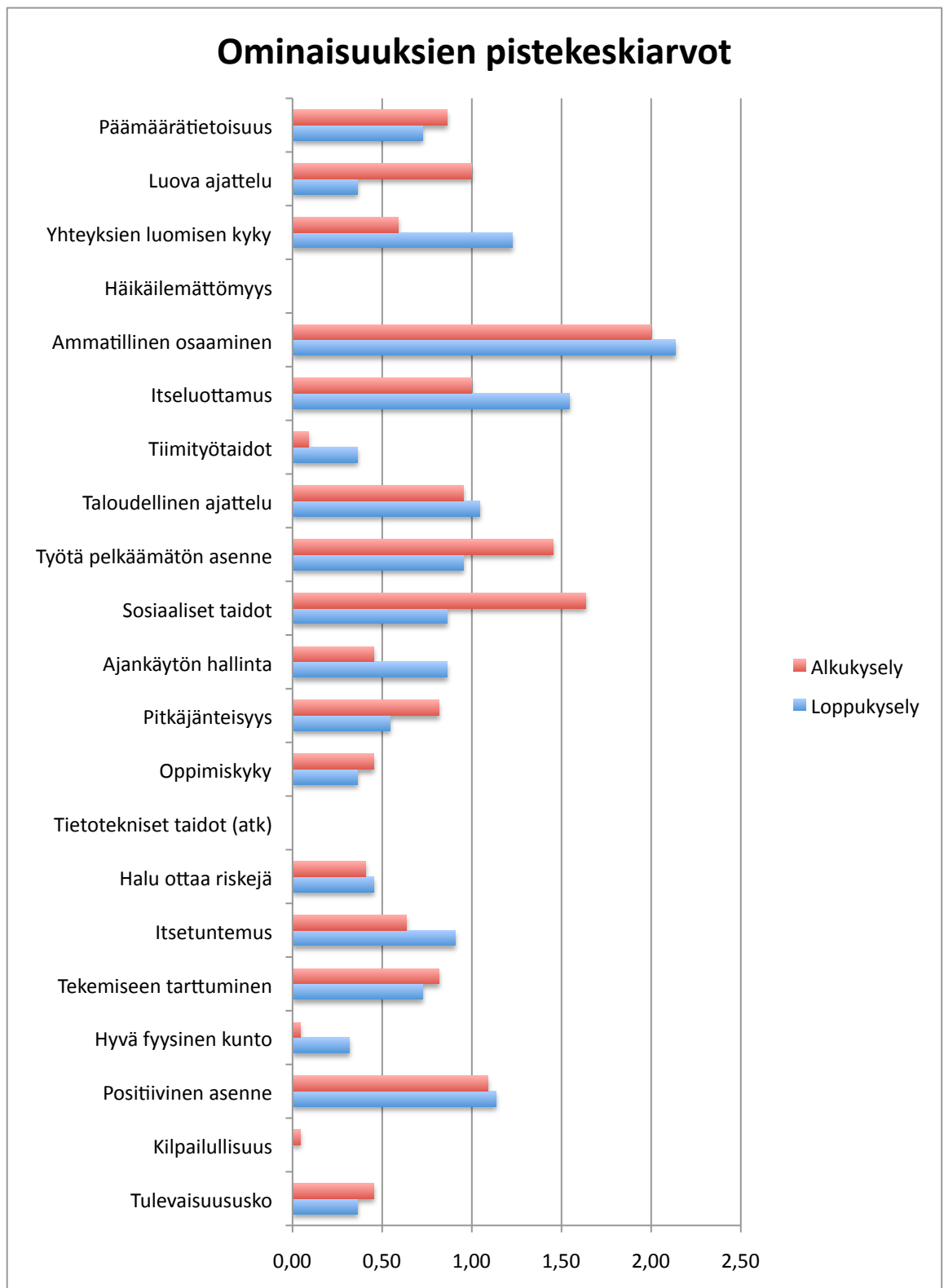
Kun osallistujilta kysyttiin samalla kyselylomakkeella näkemyksiä yrittäjän tärkeimmistä ominaisuuksista viiden päivän valmistuksen päätteeksi, oli ammatillinen osaaminen edelleen tärkein ominaisuus. Koko vastaajajoukossa ammatillisen osaamisen arvostus pysyi samana, mutta vastaajien painotukset

muuttuvat selkeästi valmennuksen aikana. Kuusi vastaajaa, jotka valmennuksen alussa arvioivat ammatillisen osaamisen yhdeksi tärkeimmistä ominaisuuksista, eivät valmennuksen päätteeksi valinneet ammatillista osaamista viiden tärkeimmän ominaisuuden joukkoon. Ammatillisen osaamisen sijaan he nostivat tärkeimpien ominaisuuksien joukkoon mm. yhteyksien luomisen kyvyn ja itseluottamuksen. Neljä osallistujaa on puolestaan nostanut ammatillisen osaamisen viiden tärkeimmän ominaisuuden joukkoon valmennuksen päätteeksi.

Ammatillisen osaamisen lisäksi työtä pelkäämätön asenne ja positiivinen asenne pysyivät valmennuksen päätteessä kerätyssä kyselyssä viiden eniten arvostetun ominaisuuden joukossa. Suurimmat muutokset osallistujien näkemyksissä ovat itseluottamuksen ja yhteyksien luomisen kyvyn nostamisessa viiden tärkeimmän ominaisuuden joukkoon. Kun yhteyksien luomisen kyky sai alkukyselyssä vain viisi mainintaa on se saanut valmennuksen päätteeksi yhteensä kahdeksan mainintaa, joista kahdessa se on arvostettu tärkeimmäksi ominaisuudeksi. Itseluottamus puolestaan on loppukyselyssä 36,4 % mielestä tärkein tai toiseksi tärkein ominaisuus, kun alkukyselyssä vain yksi henkilö oli arvioinut sen kahden tärkeimmän ominaisuuden joukkoon. Myös itsetuntemus nousi osallistujien näkemyksissä valmennuksen aikana alkutilannetta tärkeämmäksi ominaisuudeksi, kun kolme vastaajaa arvioi itsetuntemuksen tärkeimmäksi tai toiseksi tärkeimmäksi ominaisuudeksi valmennuksen päätteeksi.

Suurimmat muutokset osallistujien näkemyksissä viiden päivän valmennuksen aikana näkyivät sosiaalisten taitojen ja luovan ajattelun merkityksen vähenemisenä. Kun alkukyselyssä 36,4 % vastaajista arvosti sosiaaliset taidot kolmen tärkeimmän ominaisuuden joukkoon, oli vastaava osuus loppukyselyssä vain 13,6 %. Luova ajattelu sai puolestaan yli puolet vähemmän merkintöjä loppukyselyssä alkukyselyyn verrattuna, eikä loppukyselyssä sitä ole merkitty kolmen tärkeimmän ominaisuuden joukkoon yhdessäkään vastauksessa.

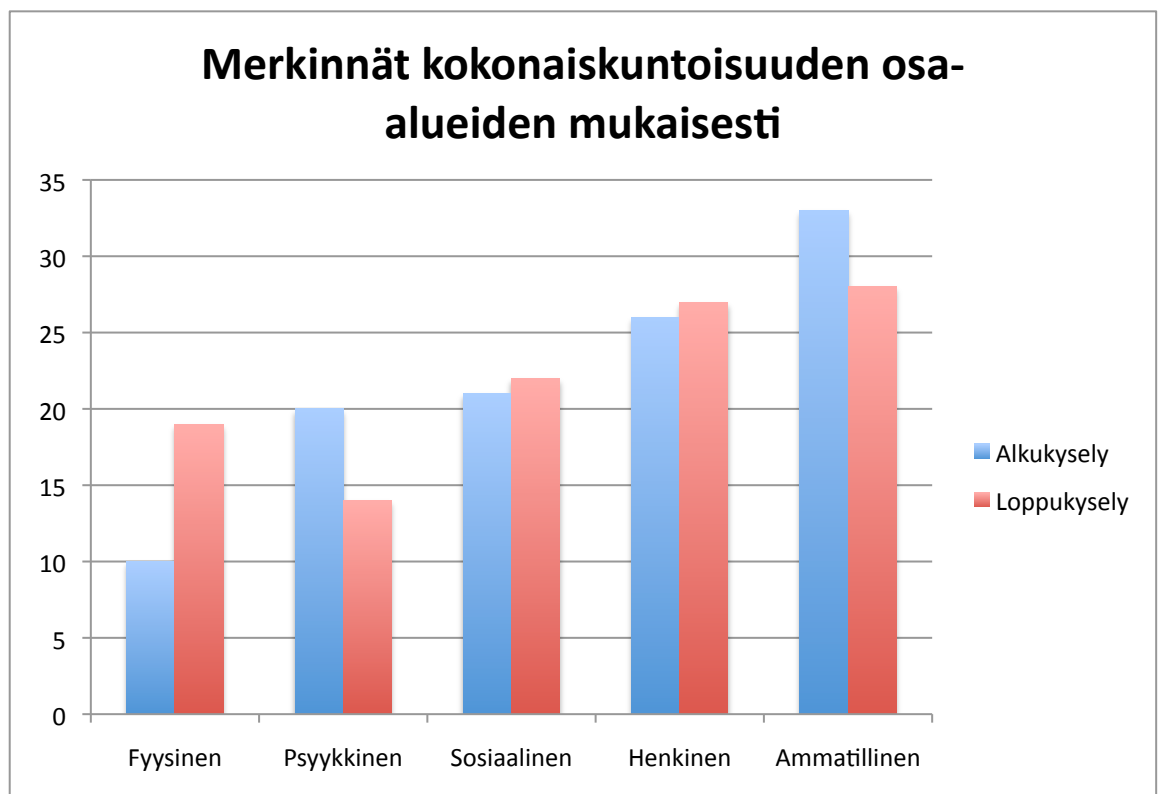
Ajankäytön hallinta sai myös huomattavasti enemmän merkintöjä valmennuksen loppukyselyssä. Tähän vaikutti varmasti valmennussisältöjen viimeisenä aiheena ollut ajankäytön hallinnan ja työssä jaksamisen teema.



KUVIO 12. Kyselyn vastaukset, yrittäjäominaisuuksien pistekeskiarvot.

Kun kyselyn vastauksia arvioidaan yrittäjän kokonaiskuntoisuuden osa-alueiden näkökulmasta, voidaan todeta ammatillisen osaamisen osa-alueen nousevan vahvimmin esiin kokonaisuutena. Toisena osa-alueena on valmennuksen osallistujien käsitysten mukaan henkisen kunnon osa-alue.

Tuloksissa näkyy, että vastausten jakautuminen eri osa-alueiden kesken on loppukyselyssä tasaisempaa. Erityisesti fyysisen kunnon osa-alue nousee kokonaisuutena muiden osa-alueiden tasolle. Amatillinen ja henkinen kunto ovat ominaisuuksista loppukyselyssä yhtä vahvoja, mutta psyykkisen kunnon merkitys laskee selvästi alkukyselyyn verrattuna.



KUVIO 13. Kyselyvastaukset kokonaiskuntoisuuden osa-alueisiin annettujen merkintöjen suhteen.

6.2 Kehittämisehdotukset

Tutkimuksen tulosten perusteella voidaan esittää kehittämisehdotuksia Viisi askelta yrittäjyyteen –valmennusohjelman kehittämiseksi.

Tutkimuksen tulokset osoittavat, että valmennusten osallistujien profiili noudattaa selkeästi Sipilän (2006) elämäntyöyrittäjän ominaisuuksia ja lähtökohtia.

Osallistujilla on ammatillinen koulutustausta ja suurella osalla pitkä työkokemus takanaan. Yrittäjyys rakentuu heillä selkeästi oman ammattiosaamisen ympärille ja on keino työllistää itsensä. Tätä näkemystä vahvistaa myös ammatillisen osaamisen arvostus niin valmennuksen alku- kuin loppukyselyissä.

Intotalon valmennusteiesien sanoma on tutkimuksen perusteella myös omaksuttu ja mielikuva yrittäjyydestä on laajentunut liiketoiminta- ja idealähtöisestä ajattelusta persoonalähtöiseen yrittäjyyteen. Tätä näkökulmaa vahvistavat niin luovan ajattelun arvostuksen väheneminen kuin itsetunnon ja itseluottamuksen korostuminen loppukyselyissä. Valmennussisällöissä painottuva yksilön oman asenteen ja tekemisen merkitys ”kuningasideoiden” etsimisen sijaan näkyy vastauksissa jo viiden päivän valmennuksen jälkeen.

Yrittäjän kokonaiskunnon näkökulmasta valmennuksen aikana on pystytty laajentamaan osallistujien käsityksiä yrittäjyyteen vaadittavista ominaisuuksista ja tuomaan esille ammatillisen osaamisen lisäksi myös muita kokonaiskunnon osa-alueita. Sydänmaanlakan (2004) kokonaiskunnon osa-alueiden keskiössä oleva fyysinen kunto jää kuitenkin selvästi vastaajien näkökulmasta vähäisimmälle huomiolle. Fyysisen kunnon merkitys yrittäjien jaksamiselle ja pitkäjänteiselle työnteolle on kuitenkin erittäin merkittävä. Fyysisen kunnon: liikunnan, oikean ravinnon ja levon merkitystä tulee valmennuksessa jatkossa tuoda aiempaa vahvemmin esille.

Huomiota herättävää on kokonaiskunnon osa-alueista psyykkisen kunnon merkityksen väheneminen valmennuksen aikana. Lehden, Ropen ja Pyykön (2007) menestysyrittäjän tuloskenttien edellytystekijöistä yrittäjämieli käsittää erityisesti

psykkiseen kuntoon sisältyviä ominaisuuksia: kilpailullisuus, halu ottaa riskejä, oppimiskyky, luova ajattelu ja itsetuntemus. Vaikka nämä ominaisuudet eivät olekaan valmennusten osallistujien edustaman elämäntyyliyrittäjän profiiliin liittyviä ominaisuuksia, liittyy erityisesti riskin ottaminen ja epävarmuuden sietokyky aina yrittäjyyteen.

Yrittäjyys eroaa palkkatyöstä siinä, että yrittäjyydessä yrittäjä itse vastaa palkanmaksusta ja yrittäjän tulot eivät ole riippuvaisia pelkästä työpanoksesta vaan yrittäjän tuloihin vaikuttaa myös ulkoisia tekijöitä kuten positio markkinoilla. Nämä tekijät luovat yrittäjyyteen jatkuvan epävarmuustilan, jota yrittäjän tulee kyetä hallitsemaan henkisesti ja psyykkisesti. Tähän teemaan myös yrittäjyysvalmennuksen sisältöjä ja valmennusmenetelmiä tulisi kehittää.

Yhteyksien luomisen kyky ja tiimityötaidot vahvistuvat osallistujien käsityksissä yrittäjyydestä valmennuksen aikana. Intotalon valmennusten teesi yhdessä yrittämisestä yksin puurtamisen sijaan on näin ollen oivallettu valmennuksen aikana. Harva yrittäjä menestyy yksin tai kykenee edes harjoittamaan yritystoimintaa ilman yhteistyökumppaneita ja verkostoja. Valmennusten yhteisöllinen ja ryhmäkeskusteluihin kannustava toimintamalli tukee myös eri alojen yrittäjyyttä suunnittelevien henkilöiden verkostoitumista jo valmennuksen aikana.

Tutkimuksen tuloksena voidaan todeta, että Viisi askelta yrittäjyyteen – valmennuksen sisältö täyttää valmennukselle asetetut tavoitteet myös osallistujien yrittäjyyskäsitteiden laajentamisen näkökulmasta. Osallistujaprofiilin ja osallistujien yrittäjyyden lähtökohdista elämäntyyliyrittäjyyden näkökulmaa voi vahvistaa valmennussisällöissä. Kuitenkin yrittäjän psyykkisen kunnon ja ”yrittäjämielen” kehittämiseen tulee kehittää uusia työkaluja ja valmennussisältöjä. Yksinkertaisesti se voi tarkoittaa osallistujien henkilökohtaisten tavoitteiden tarkempaa läpikäymistä valmennuksessa ja tavoitteellisuuden korostamista valmennuksessa.

Kehittämisehdotukset Viisi askelta yrittäjyyteen valmennuksen kehittämiseksi:

1. Valmennuksen sisältöjä tulee kohdistaa enemmän vastaamaan elämäntyyliyrittäjyyden haasteita.
2. Osallistujien psyykkisen kunnon ja yrittäjämielen kehittämiseen tulee kehittää uusia työkaluja ja valmennussisältöjä.
3. Osallistujien fyysisen kunnon kehittämiseen herättävien esimerkkien ja

6.3 Tutkimuksen arviointi ja luotettavuus

Toimintatutkimusta voidaan kritisoida siitä, että ei ole aivan selvää että tulokset olisivat yleistettävissä käytännön tilanteissa. Tulokset perustuvat suljetussa tilanteessa syntyneeseen yksilölliseen ajatteluun ja ovat kontekstisidonnaisia. Toimintatutkimus ei välttämättä osoita, miten muuttuneet käsitykset johtavat konkreettiseen toiminnan muutokseen. (Metsämuuronen 2008, 36).

Tutkimus toteutettiin strukturoitua lomaketta käyttäen, joka on Metsämuurosen (2008) mukaan nopea tapa toteuttaa tutkimus, mutta samalla ei anna haastateltavalle vaihtoehtoja eikä informaatiota, joka voitaisiin saada puolistrukturoitua tai avointa haastattelua hyödyntäen. Avoimet vastausvaihtoehdot yrittäjän tärkeimmistä ominaisuuksista olisivat antaneet mahdollisesti enemmän informaatiota osallistujien näkemyksistä ja niiden muutoksista valmennuksen aikana. Valitulla toimintamallilla tutkimuksessa ei myöskään saada selville käsitysten muutoksiin vaikuttaneita tekijöitä.

Valmennusten yhtenäisestä osallistujavalintojen menettelystä huolimatta osallistujien lähtötilanteet ovat erilaiset. Tutkimuksessa kerätyt taustatiedot eivät anna vastauksia osallistujien yrittäjyyden motiiveista eikä valmennukseen hakeutumisen lähtökohdista. Osa valmennusten osallistujista on hakeutunut valmennukseen itse, kun taas osa on ohjattu valmennukseen työ- ja elinkeinotoimiston virkailijoiden toimesta. Todellinen motivaatio yrittäjyyteen ei näin ollen ole tiedossa ja asettaa tutkimustulosten laajemman hyödyntämisen kyseenalaiseksi.

Toteutettua tutkimusta voidaan kritisoida myös liian laajan tutkimuskysymyksen asettamisesta. Tutkimustuloksia tarkastellessa yksinkertaisempi tutkimuskysymys, jossa olisi tutkittu esimerkiksi osallistujien yrittäjyyteen kannustavien tekijöiden muutosta valmennuksen aikana, olisi antanut konkreettisimpia vastauksia valmennusten kehittämiseen.

Toimintatutkimuksen ensimmäisenä syklinä opinnäytetyön tuloksista on poimittavissa tuloksia ja kehittämiskohteita tutkimuksen seuraavaan sykliin. Toimintatutkimuksen näkökulmasta toteutettu tutkimus on auttanut jäsentämään tutkimusongelmaa ja aiheita tuleville jatkotutkimuksille.

6.4 Jatkotutkimuksen tarve

Laadittu opinnäytetyö tuo esiin useita jatkotutkimuksen kohteita Intotalon valmennusten tuloksellisuuden ja Viisi askelta yrittäjyyteen –valmennusohjelman sisältöjen kehittämisessä. Toimintatutkimuksen seuraavassa syklissä tulee tarkentaa tutkimusongelmaa ja tutkia laajemmin valmennuksiin osallistuvien henkilöiden lähtökohtia yrittäjyyteen. Onko yrittäjyys heille vaihtoehto työllistyä, keino menestyä vai viimeinen oljenkorsi työttömyyden keskellä?

Intotalon valmennusten tuloksellisuuden mittaamiseksi tulisi lisäksi tutkia laajemmin yrittäjyyteen kannustavien tekijöiden vahvistumista valmennusten aikana Laukkasen (2002) esittämän yrittäjyyskoulutuksen vaikutukset yksilötasolla – kuvion mukaisesti. Mikä on valmennuksen, henkilökohtaisen ohjauksen ja käytännön kokeilujen vaikutus yrittäjyyttä suunnittelevaan henkilöön yksilötasolla?

Kolmantena jatkotutkimuksen aiheena tutkimus on herättänyt kiinnostuksen perehtyä jo toimivien yrittäjien ja yrittäjyyttä suunnittelevien henkilöiden ominaisuuksiin menestysyrittäjän tuloskenttien kautta. Millainen on omaa yritystä pyörittävän henkilön minäsisältö ja löytyykö yrittäjien luontaisista toimintatyyleistä yhteneväisyyksiä, joiden avulla voidaan tukea yrittäjyyttä suunnittelevien henkilöiden kehittymistä?

LÄHTEET

Downey, M. 2003. Effective Coaching. Mason, Ohio: Thomson Texere.

Hassinen, J. 2004. Työmateriaalia tiimimestareille.

Ilmoniemi, M., Järvensivu, P., Kyläkallio, K., Parantainen, J. & Siikavuo, J. 2009. Uuden yrittäjän käsikirja. Helsinki: Talentum.

Intotalo 2010. Johdatus yrittäjyyteen koulutussuunnitelma 3.1.2010.

Intotalo 2011. Johdatus yrittäjyyteen palautekooste 17.11.2011.

Intotalo 2011. Intotalon toimintamallin kuvaus 4.6.2011.

Kananen, J. Toimintatutkimus yritysten kehittämisessä. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja 101. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

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

Laukkanen, M. Yritykset tervetuloa! Kehittämistoimi seututalouden käynnistäjänä. 2006. Helsinki: Talentum.

Lehti, E., Rope, T. & Pyykkö, M. 2007. Mikä tekee yrittäjästä menestyvän. Helsinki: WSOYpro.

Luukkainen, O. & Toivola, T. 1998. Yrittäjyyskasvatus – mitä se voi olla? Kokkola: Chydenius-instituutti.

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

Meri, V. 2004. Sanojen synty. Jyväskylä: Gummerus.

Metsämuuronen, J. 2008. Laadullisen tutkimuksen perusteet. Jyväskylä: Gummerus.

Partanen, J. 2002. Nuoryrittäjyyden ohjelmajulistus.

Puhakka, V. 2002. Yrittäjän persoonallisuus – miksi ja miten sitä kannattaa tutkia.
LTA 2 /02, 199-207.

Sipilä, J. 2006. Osaajasta elämäntyyliyrittäjäksi. Helsinki: WSOYpro.
Suomen Yrittäjät ry. Pk-yrittäjäbarometri – syksy 2011.

Sydänmaanlakka, P. 2004. Älykäs johtajuus. Helsinki: Talentum.

Thompson, J., Bale, R. & Downing, R. Effective Entrepreneur Enabling – Increasing the Effectiveness of Advising, Coaching and Mentoring Support. 2006. Cardiff-Caerdydd: Institute for Small Business & Entrepreneurship.

Yrittäjäguru Steve Blank: Valtion rooli minimiin. 2011. Kauppalehti 6.9.2011, 8.

LIITTEET

Liite 1. Kyselylomake



KYSELY YRITTÄJÄN OMINAISUUKSISTA

Tutkimme, mitkä ovat aloittavien yrittäjien käsitykset yrittäjän tärkeimmistä ominaisuuksista. Kysely toteutetaan valmistuksen ensimmäisenä päivänä sekä viimeisenä päivänä. Kiitos vastauksistasi!

Taustatiedot

Täyttöpvm _____.____ 2011

Anna itsellesi koodinimi _____
 (Muodosta tutkimusta varten itsellesi koodinimi seuraavasti: Äitisi tyttönimi ja syntymäpäiväsi pp.kk eli esim. Heikkinen2108)

1. Sukupuoli

- nainen
 mies

2. Ikä

- alle 21 v
 21-30 v
 31-40 v
 41-50 v
 yli 50 v

3. Koulutustausta

- Peruskoulu
 Ammattikoulu / opisto
 Ylioppilas
 Ammattikorkeakoulu
 Yliopisto
 Muu

4. Työ- ja yrittäjäkokemus

Minulla on työkokemusta _____ vuotta
 Minulla on yrittäjäkokemusta _____ vuotta

5. Minulla on jo oma yritysidea

- Kyllä, perustamisvaiheessa
 Kyllä, suunnitteluvaiheessa
 Ei vielä

MITKÄ OVAT MIELESTÄSI TÄRKEIMMÄT YRITTÄJÄN OMINAISUUDET?

Valitse oheisesta listasta **VIISI (5)** omasta mielestäsi ja kokemuksestasi tärkeintä yrittäjän ominaisuutta **TÄRKEYSJÄRJESTYKSEEN** (1. Tärkein ja 5. Vähiten tärkein):

- | | | |
|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> Tulevaisuususkko | <input type="checkbox"/> Tietotekniset taidot (atk) | <input type="checkbox"/> Tiimityötaidot |
| <input type="checkbox"/> Kilpailullisuus | <input type="checkbox"/> Oppimiskyky | <input type="checkbox"/> Itseluottamus |
| <input type="checkbox"/> Positiivinen asenne | <input type="checkbox"/> Pitkäjänteisyys | <input type="checkbox"/> Ammatillinen osaaminen |
| <input type="checkbox"/> Hyvä fyysinen kunto | <input type="checkbox"/> Ajankäytön hallinta | <input type="checkbox"/> Häikäilemättömyys |
| <input type="checkbox"/> Tekemiseen tarttuminen | <input type="checkbox"/> Sosiaaliset taidot | <input type="checkbox"/> Yhteyksien luomisen kyky |
| <input type="checkbox"/> Itsetuntemus | <input type="checkbox"/> Työtä pelkäämätön asenne | <input type="checkbox"/> Luova ajattelu |
| <input type="checkbox"/> Halu ottaa riskejä | <input type="checkbox"/> Taloudellinen ajattelu | <input type="checkbox"/> Päämäärätietoisuus |

KIITOS!

Yrittäjyyden valmennuskeskus Intotalo
 Kauppakatu 7, 2 krs.
 87100 KAJAANI
 www.intotalo.com

