



LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU
Lahti University of Applied Sciences

ROBERT KIYOSAKIN TALOUSAJATTELU JA MENESTYVÄ YRITTÄJYYS

Mitä lisäarvoa Robert Kiyosakin periaatteet voisivat tuoda suomalaiseseen opetussuunnitelmaan

LAHDEN
AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden ala
Kansainvälinen kauppa
Opinnäytetyö
Kevät 2015
Nora Hartikka

Lahden ammattikorkeakoulu
Kansainvälinen kauppa

HARTIKKA, NORA:

Robert Kiyosakin talousajattelu ja
menestyvä yrittäjyys
Mitä lisäarvoa Robert Kiyosakin
periaatteet voisivat tuoda suomalaisen
opetussuunnitelmaan

Kansainvälisen kaupan opinnäytetyö, 71 sivua, 3 liitesivua

Kevät 2015

TIIVISTELMÄ

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on tuoda talousajattelijan Robert Kiyosakin ajatusmalleja mahdollisimman monen ihmisen tietoisuuteen. Työssä keskitytään muun muassa yrittäjyyteen ja sijoittamiseen, joihin liittyvä talousajattelun opetus kouluissa kirjoittajan mielestä on varsin puutteellista. Tarkoituksena on ehdottaa, kuinka Suomen koulujärjestelmää kehittämällä ja Kiyosakin ajatuksia siinä hyödyntämällä voisi positiivisesti vaikuttaa ihmisten talouteen.

Opinnäytetyön teoreettinen viitekehys muodostuu kahdesta eri osasta. Ensimmäinen osa vertailee perinteistä ja Kiyosakin talousajattelua ja toisessa osassa osoitetaan, kuinka Kiyosakin taloustietoa voisi hyödyntää opetussuunnitelmassa. Työn pääpaino on kuitenkin Kiyosakin teorioissa.

Työn empiiriaosuus muodostuu tutkimuksesta, joka toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena. Tutkimuksen aineisto kerättiin haastattelemalla kuutta eri menestynyttä yrittäjää ja sijoittajaa. Haastattelut tehtiin helmi- ja maaliskuussa keväällä 2015.

Tutkimustuloksia hyödyntämällä voidaan todeta, että syvällisempi taloudellisen ajattelun opetus yrittäjyyteen ja sijoittamiseen liittyen on todella tarpeen ja paras paikka sen opetukseen olisi peruskoulu. Haastateltavat olivat kaikki yksimielisiä tästä tarpeesta, ja esittivätkin monia hyviä ehdotuksia, kuinka niitä voisi parhaiten esimerkiksi koulussa nuorille opettaa. Tutkimustulokset osoittavat, että kokeneet yrittäjät ja sijoittajat ovat parhaita opettajia.

Asiasanat: taloudellinen vapaus, passiivinen tulo, Robert Kiyosaki,
Kassavirtakvadrantti

Lahti University of Applied Sciences
Degree Programme in International Trade

HARTIKKA, NORA:

Financial principles of Robert Kiyosaki
and successful entrepreneurship
What could Kiyosaki's principles add to
the Finnish school curriculum?

Bachelor's Thesis in International Trade 71 pages, 3 pages of appendices

Spring 2015

ABSTRACT

The aim of this thesis is to make more people aware of the financial advisor Robert Kiyosaki and his paradigm. This study mainly concentrates on entrepreneurship and investing. The author finds that our schools teach these subjects inadequately. The purpose is to propose ideas on how to improve the Finnish curriculum with the help of Kiyosaki's teachings, in order for it to have a positive effect on one's finances.

The theoretical context of this thesis consists of two different sections. The first part compares the more traditional economic way of thinking to Kiyosaki's financial knowledge. The second part covers ideas on how Kiyosaki's teachings could be used to enhance the curriculum. However, the main focus of this thesis is on the theories of Kiyosaki.

The empirical part of the thesis consists of a qualitative study. The material for the study was collected by interviewing six successful entrepreneurs and investors. The interviews were held during February and March 2015.

By analyzing the results of the study, it can be seen that there is a need for a deeper teaching of such issues as business ownership and investing. The best place for this would be in our elementary schools. All of the people interviewed were one minded regarding this need, and they had good ideas on how this information should be taught at our schools.

From the results we can see that shared experience is a very good way of educating young people. This could for example be done by giving lectures at schools by successful investors and entrepreneurs.

Key words: Financial independence, passive income, Robert Kiyosaki,
CASHFLOW quadrant

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
1.1	Opinnäytetyön tausta, tarkoitus ja tavoitteet	1
1.2	Rajaukset ja tutkimusongelma	2
1.3	Rakenne ja tietopohja	3
1.4	Tutkimusmenetelmät	4
2	PERINTEINEN TALOUSAJATTELU	6
2.1	Yleinen talousajattelu	6
2.2	Talousajattelun opettaminen	7
2.3	Yrittäjyys	10
2.4	Mitä koulujärjestelmän puitteissa opetetaan	11
3	ROBERT KIYOSAKI - KASSAVIRTAKVADRANTTI	16
3.1	Tulon muodot	17
3.2	Erot kvadrantin oikealla ja vasemmalla puolella	18
3.3	Miten siirtyä aktiivitulon puolelta passiivitulon puolelle	20
4	KIYOSAKIN AJATTELUN HYÖDYNTÄMINEN OPETUSUUNNITELMASSA	22
4.1	Oppien erot	22
4.2	Cone of learning – Oppimisen kolmio	31
4.3	Oman taloudellisen osaamisen lisääminen	34
4.3.1	Cashflow- peli	35
4.3.2	Miksi verkostomarkkinointi?	36
4.3.3	”Rikas- ja köyhä isä” ja tiimityöskentely	41
4.4	Talousopetusta peruskouluun	43
5	TUTKIMUKSEN TULOKSET	47
5.1	Tutkimuksen taustaa	47
5.2	Haastateltavien yrittäjien esittely	49
5.3	Kehittävän talousajattelun hyödyntäminen kouluissa	51
5.4	Sijoittaminen	55
5.5	Yrittäjien neuvoja uusille yrittäjille	57
5.6	Johtopäätökset	60
5.7	Tutkimuksen arviointi	62

6	YHTEENVETO	64
	LÄHTEET	66
	LIITTEET	72

1 JOHDANTO

Talousajattelijan Robert Kiyosakin on kehittänyt neliökentän, nimeltä kassavirtakvadrantti, jossa hän jakaa ihmiset tulomuodon mukaan kahteen osaan - aktiiviseen ja passiiviseen. Aktiivinen tulo tarkoittaa sitä, että tiettyä kuukausittaista työtuntimäärää kohtaan saadaan tietynlainen korvaus – eli vaihdetaan suoraan aikaa rahaan. Yksinkertaisuudessaan, jos et tee töitä, et myöskään saa rahaa. Passiivista tuloa saavilla henkilöillä on erilainen käsitys rahasta, he tekevät kerran hieman suuremman työn ja saavat loppuelämänsä siitä tuloa. Robert Kiyosaki, kirjassaan Kassavirtakvadrantti, kertoo eri tapoja joilla normaali palkkatyössä käyvä ihminen voi siirtyä tämän kyseisen kassavirtakvadrantin oikealle puolelle, jossa hänelle mahdollistuu passiivisen tulon saanti (Kiyosaki & Lechter 2007, 12). Kiyosaki sanoo, että parhaat vaihtoehdot jatkuvaan eli passiiviseen tuloon ovat oman yrityksen perustaminen ja sijoittaminen. (Kiyosaki 2014b) Passiivisella tulolla tässä tarkoitetaan tuloa, jonka eteen ei enää tarvitse tehdä töitä. Pelkästään yrityksen perustaminen tai sijoittamisen aloittaminen ei tietenkään ole vastaus. Menestyminen tämän kassavirtakvadrantin oikealla puolella vaatii toiminnan lisäksi ajattelutavan muutosta.

1.1 Opinnäytetyön tausta, tarkoitus ja tavoitteet

Opinnäytetyön kirjoittaja on jo useamman vuoden ajan perehtynyt tunnetun bisneskirjailijan Robert Kiyosakin kirjallisuuteen maailmanlaajuisen koulutusohjelman, Network21:n kautta. Yrityksen tarjoama koulutus on hyvin pitkälti samaa linjaa Kiyosakin oppien kanssa ja näin se kehottaakin hyödyntämään Kiyosakin oppeja oman taloudellisen tilan eheyttämiseen. Maailman tämänhetkisen epävakaa taloudellisen tilanteen vuoksi sekä suurten työttömyyslukujen myötä aihe on todella ajankohtainen, sillä ihmiset ovat avoimia uusille mahdollisuuksille. He ovat halukkaita muuttamaan arkeaan ja hakevat niin sanottua turvaa omaan talouteensa. Kirjoittaja on huomannut taloustietämyksen vähäisyyden sekä suorastaan sen puutteet niin oman ikäluokkansa kuin vanhempien tuttavien parissa. Sen lisäksi, että aihe on hyvin ajankohtainen, aiheen valintaan vaikutti kirjoittajan oma mielenkiinto aihetta kohtaan. Perustuen

kyselyihin omassa tuttavapiirissä kirjoittaja on huomannut, että harva suomalainen on kuullut kyseisestä kirjailijasta. Siitä johtuen tämän työn yhtenä tavoitteena on tuoda Kiyosakin ajattelu ja neuvot yhä useamman ulottuville, ja herättää ihmisten kiinnostusta aihetta kohtaan. Aihetta ei juurikaan ole julkisuudessa käsitelty, mikä tuo työlle uutuusarvoa.

Opinnäytetyön tarkoituksena on avata Robert Kiyosakin ajatusmaailmaa menestyksestä sekä tuoda esille askelia, joilla yksittäinen henkilö pystyisi halutessaan parantamaan omaa taloudellista tilannettaan. Tarkoituksena on ehdottaa, kuinka Suomen koulujärjestelmän kehittämällä voisi olla positiivinen vaikutus ihmisten talouteen. Tätä työstetään pohtimalla koulutusjärjestelmän puutteellisuuksia ja mahdollisia kehitysehdotuksia. Opinnäytetyön tarkoituksena on myös saattaa kaikki tämä informaatio yhä useampien ihmisten tietoon ja saada heidät miettimään asiaa. Tämänhetkisen taloudellisen tilanteen takia tämän aiheen esille tuomisen tarve korostuu kirjoittajan mielestä entistä enemmän. Yhä useammat ihmiset pyrkivät luomaan taloudellista turvaa työnsä lisäksi. Ei enää pidetä itsestään selvänä sitä, että on varma työpaikka joka tuottaa palkkatuloa tasaisesti eläkepäiviin saakka, vaan etsitään muita vaihtoehtoja taloudellisen tilan turvaamiseksi.

1.2 Rajaukset ja tutkimusongelma

Tutkimuksessa keskitytään menestyvään yrittäjyyteen ja opetussuunnitelman taloudellisen opetuksen sisältöön. Työssä käsitellään myös kirjoittajan omia ajatuksia siitä, miten opetussuunnitelmaa voisi talousopetuksen suhteen kehittää Robert Kiyosakin ajattelua hyödyntäen. Robert Kiyosaki on vain yksi tunnetuista ja todella menestyneistä suurten yritysten omistajista, ja erityisen taitavista sijoittajista. Tämä ei siis tarkoita, että hänen neuvonsa ja oppinsa ovat ainoat oikeat vaihtoehdot, joilla omaa talouttaan voi muuttaa. Työssä verrataan Kiyosakin ajatuksia siihen mitä meille koulussa opetetaan: kehotetaan hankkimaan kunnon koulutus ja sen jälkeen hyvä ja turvallinen työpaikka.

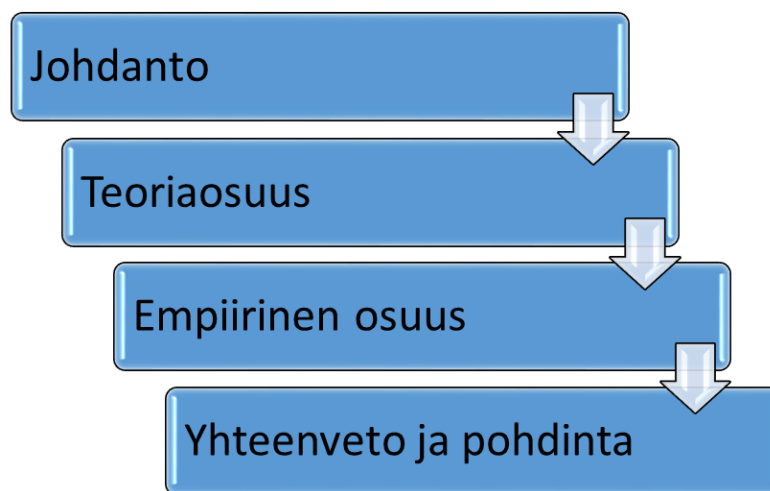
Päätutkimusongelma työssä on käsitellä eri mahdollisuuksia päästä siirtymään Robert Kiyosakin luoman kassavirtakvadrantin vasemmalta puolelta oikealle

puolelle ja pohtia syitä siihen, miksi niin suuri osa ihmisistä ei tiedä näistä asioista. Alatutkimusongelmia ovat:

- Miksi meitä on opetettu hankkimaan elantomme tietyllä tavalla ja tietystä kassavirtakvadrantin ruudusta?
- Miksi suurin osa ihmisistä pysyttelevät kvadrantin vasemmalla puolella?
- Kuinka jokainen voisi parantaa omaa taloudellista tilaansa?

1.3 Rakenne ja tietopohja

Opinnäytetyössä on neljä pääosaa, jotka ovat johdanto, teoriaosuus ja vertaileva tutkimus, empiirinen osuus sekä yhteenveto ja pohdintaa. Työn eteneminen on kuvattu alla olevassa kuviossa (Kuvio 1) vaiheittain. Johdannossa kerrotaan yleisesti opinnäytetyön aiheesta, sen tarkoituksesta ja tavoitteista sekä siitä, kuinka aihetta on rajattu. Teoriaosassa tutkitaan Suomen koulujärjestelmän tämän hetkistä opetussuunnitelmaa ja verrataan sitä bisneskirjailija Robert Kiyosakin oppeihin yrittäjyyteen, sijoittamiseen sekä talouden hoitamiseen liittyen. Tutkimusosassa perehdytään työn tutkimusprosessiin, käydään läpi tutkimuksen tulokset, analysoidaan niitä ja esitetään lopuksi muodostuneet johtopäätökset. Tutkimuksessa kuvaillaan muun muassa yrittäjien ja sijoittajien kokemuksia ja näkemyksiä aiheesta. Lopuksi kootaan kaikki kattavaan yhteenvetoon sekä johtopäätöksiin. Seuraava kuvio 1 havainnollistaa yksinkertaista opinnäytetyön kulun.



KUVIO 1. Opinnäytetyön rakenne

Työn tietoperusta koostuu lukuisista Robert Kiyosakin Rich Dad- konseptiin kuuluvista bisneskirjoista, jotka hän on kirjoittanut omien kokemusten ja oppien pohjalta. Tietopohjaan kuuluu myös taloutta käsitteleviä artikkeleita, kirjallisuutta, aiheeseen liittyviä internet-julkaisuja, Kiyosakin nettisivun blogikirjoituksia, menestyneiden yrittäjien haastatteluja, seminaarimateriaalia sekä opinnäytetyön tekijän oma tietämys aiheesta.

1.4 Tutkimusmenetelmät

Tässä opinnäytetyössä on tarkoituksena kerätä informaatiota mahdollisimman laajalti aihealueesta, jotta sitä hyödyntäen pystytään mahdollisimman puolueettomasti tekemään johtopäätöksiä. Kanasen (2010, 48) mukaan havainnointi, teemahaastattelu ja erilaiset dokumentit ovat kvalitatiivisen tutkimuksen kolme tarkasti käsiteltävää tiedonkeruumenetelmää.

Tutkimusmenetelmäksi tähän opinnäytetyöhön on siis valittu haastattelu, koska se sallii laajemman kysymysten tulkinnan. Näin ollen jo haastattelutilanteessa molemminpuolinen kysymysten ja vastausten täsmennys on mahdollista.

Haastattelu on muun muassa joustavampi tiedonkeruumenetelmä kuin esimerkiksi kyselylomake. (Hirsjärvi & Hurme 2008, 36.) Opinnäytetyössä käytetään vertailevaa tutkimusta, jossa vertaillaan valittujen kohderyhmien yhtäläisyyksiä sekä niiden välisiä eroja liittyen tutkittavaan aiheeseen (Jyväskylän yliopisto 2015).

Eskola ja Suoranta (1998, 87) näkee haastattelun tekemiseen vaihtoehtona neljä eri menetelmää:

- Strukturoitu haastattelu
- puolistrukturoitu haastattelu
- teemahaastattelu
- avoin haastattelu

Tässä työssä on käytetty puolistrukturoitua haastattelua, koska haastattelijalla oli tietyt asiat, joihin haastattelulla oli tarkoitus saada vastaukset. Tarkoituksena oli, että haastateltavat pystyisivät vapaasti kertomaan mielipiteensä, joten haastattelukysymykset olivat avoimia. Haastattelutilanteen haluttiin olevan

vapaamuotoinen, niin että haastateltava pystyisi vapaasti ilmaisemaan, mitä hänen mielessään asiaan liittyen liikkuu. Haastattelut suoritettiin puhelinhaastatteluina, minkä lisäksi osa haastateltavista lähetti vastauksia sähköpostitse. Haastateltavia sijoittajia tai yritysten edustajia oli yhteensä kuusi.

Tutkimuksen luotettavuutta mitataan validiteetti- ja reliabiliteetti- käsitteiden kautta (Kananen 2008, 123). Näitä käsitteitä tarkastellaan tarkemmin työn lopussa. Tämän työn luotettavuutta on pyritty lisäämään käyttämällä mahdollisimman monipuolisia ja tuoreita lähteitä. Luotettaviin tutkimustuloksiin pääseminen on haluttu varmistaa tarkalla aineiston dokumentoinnilla. Tähän käytettiin muun muassa haastatteluaineiston äänittämistä ja huolellista litterointia.

2 PERINTEINEN TALOUSAJATTELU

Tämä kappale käsittelee perinteistä taloustiedon opetusta peruskoulussa. Tekstissä tuodaan esille muun muassa peruskoulun kursseja, joissa on osana taloustiedon opetusta. Myöhemmin kappaleessa pohditaan, mitä puutteita kyseisessä opetuksessa on, sekä menetelmiä, joilla opetusta on jo pyritty parantamaan.

2.1 Yleinen talousajattelu

Ihmisille on vuosikymmenten ajan opetettu, että heidän on opiskeltava ja suoriuduttava opinnoista menestyksekkäästi, jotta he voisivat saada arvostetun ammatin. Tarkoituksena on saada hyvät palkkainen ja turvallinen työpaikka. Tämä kaava on aina ollut se yleisesti tunnettu menetelmä hankkia tuloa ja näin ollen myös elättää perhettä. Yleisesti tunnetusta kaavasta ei tiedonpuutteen vuoksi ole uskallettu poiketa. Sukupolvesta toiseen asiat on totuttu tekemään tietyllä tavalla ja näin on helppoa pysyä omalla mukavuusalueella.

Nyky-yhteiskunnassa yksityishenkilön kannalta varallisuus määritellään usein henkilön omaisuuden arvolla. Varallisuuden määritelmä Taloussanomien mukaan (2015 a) sanalle varat on seuraavanlainen: ”taloudenpitäjän varallisuus tai omaisuus”. Kiyosaki määrittelee varallisuuden hyvin eri tavalla - kaikki mitä ihminen omistaa ei ole varallisuutta niin kuin usein ajatellaan. Tätä käsitettä pohditaan Kiyosakin näkökulmasta myöhemmin työssä.

Seuraavassa sitaatissa on lyhyt teksti lukion yhteiskuntaopin talouskurssin sisällön kuvauksesta.

Kansalainen ja talous tarkastelee taloutta ihmisen ja käytännön esimerkkien näkökulmasta. Se antaa välineitä poimia talousuutisten tulvasta oleellimmat asiat ja auttaa tulkitsemaan niitä. (Lindholm, Arola, Jalonen & Kauppinen 2012, 3.)

2.2 Talousajattelun opettaminen

Tässä kappaleessa käsitellään lukion yhteiskuntaopin sekä matematiikan kursseja siltä osin, mitkä liittyvät opinnäytetyön aiheeseen. Kurssien koko sisältöön ei paneuduta.

Yhteiskuntaopin kurssi

Lukiossa on kaksi pakollista yhteiskuntaopin kurssia, joista toinen on taloustietoon perustuva kurssi. Kurssin tarkoituksena on auttaa nuoria ymmärtämään yhteiskunnan toimintamalli, ja kuinka he itse liittyvät yhteiskunnan pyörittämiseen. Lukion toisella yhteiskuntaopin kurssilla painotetaan esimerkiksi sitä, miten jokapäiväiset pienetkin talouteen liittyvät päätökset, kuten ostopäätökset vaikuttavat omaan taloudelliseen tilanteeseen. Näitä pieniä päätöksiä jokainen tekee päivittäin – mietitään esimerkiksi, että ostetaanko kotimaista vai ulkomaista ruokaa. Tehdyillä päätöksillä jokainen on omalta osaltaan vaikuttamassa suomalaisten yritysten kannattavuuteen, ja näin ollen työpaikkojen pitämiseen Suomessa. Taloutta opetetaan katsomaan mikro- ja makrotalouden kannalta. Opetetaan muun muassa, kuinka oma käyttäytymisemme vaikuttaa koko kansantalouteen. Mikrotaloudessa pohditaan, kuinka hyvin kysyntä ja tarjonta kohtaavat, kun taas makrotalous painottuu kokonaisuuksien käsittelyyn, kuten työttömyyden vähentämiseen. Kirjoissa painotetaan yksittäisen henkilön työpanoksen tärkeyttä ja sitä miten valtio hyötyy siitä. (Lindholm, Arola, Jalonen & Kauppinen 2012 12-14, 28.)

Oppikirjat sisältävät paljon teorioita taloudellisista käsitteistä ja ilmiöistä. Asioiden käsittely jää kuitenkin hyvin vajaaksi pelkän teoriaosuuden jälkeen. Yhteiskuntaopin ensimmäinen kurssi koostuu pitkälti yhteiskunnan toimista ja siitä kuinka kansalainen niihin voi osallistua. En luettele kaikkia aiheita, joita kirjoissa käsitellään, mutta tuon esille muutaman oleellisen tämän työn kannalta. Yhteiskuntaopin toisen kurssin kirjassa käydään muun muassa yrittäjyyden perusteet läpi yhdessä kappaleessa. Yrittäjyyden opetus rajautuukin kyseisessä kirjassa eri yritysmuotoihin, teoriaan suomalaisista pienyrityksistä sekä yrityksen kannattavuudesta. Oppilaan on tarkoitus pystyä kertomaan ero muun muassa kommandiittiyhtiön ja avoimen yhtiön välillä, ja kyetä selittämään yrittäjyyteen

liittyviä peruskäsitteitä kuten likviditeetti ja vakavaraisuus. Seuraavaksi selitetään hyvin yksinkertaiset määritelmät edellä mainituille käsitteille. Vakavaraisuudella kuvataan sitä, kuinka suuri osa yrityksen pääomasta on omaa tai vierasta pääomaa. Mitä suurempi osa tuosta kokonaismäärästä on omaa pääomaa sen parempi, sillä silloin yrityksen voidaan sanoa olevan vakavarainen. (Lindhol, Arola, Jalonen & Kauppinen 2012, 39-47.) Vakavaraisuus ja likviditeetti eli yrityksen maksuvalmius ovat käsitteitä, jotka kuvaavat sitä kuinka hyvin yritys pystyy maksamaan laskunsa eräpäivittäin (Taloussanomat 2015b). Kurssilla pyritään nostamaan esille liikeidean luomisessa ja yrityksen perustamisessa huomioon otettavat seikat, kuten huolella laadittu liiketoimintasuunnitelma. Kurssien tarkoituksena on myös saattaa oppilaiden tietoon käytännön järjestelyt ja laskelmat, jotka tulee ottaa huomioon yritystä perustettaessa. Yhteiskuntaopin toisen kurssin sisältöön kuuluu lisäksi verotus, työttömyys sekä rahoitusmarkkinat. (Hänninen, Liuskari & Suonio 2005, 5, 37.) Rahoitus- ja osakemarkkinoiden osalta oppikirjoissa esitetään lainaaminen ja sijoittaminen, joista muodostuu rahoituksen välitys. Oppikirjassa luetellaan myös eri sijoitusvaihtoehtoja, kuten osakkeet, joukkovelkakirjat, pankkitalletukset sekä muita alhaisen riskin omaavia sijoitusmuotoja. Suositeltuja sijoituskohteita on muun muassa perinteiset metsä- ja metalliteollisuuden yritykset sekä kaupan- ja rahoitusalan yritykset. Näistä on oppikirjan mukaan viime vuosina saanut hyvän osinkotuoton. (Lindholm, Arola, Jalonen & Kauppinen 2012, 98, 114-115.)

Kurssikokonaisuudet ovat todella laajoja, mikä vaikuttaa siihen, että jokainen asiakokonaisuus käsitellään hyvin lyhyesti ja pintapuolisesti. Kuten Forum (Hänninen, Liuskari & Suonio 2005, 9) kirjan ensimmäisen kappaleen tiivistelmässä tulee ilmi, kyseistä aihetta käsitellään ”kokonaistaloudellisesta näkökulmasta” ja lyhyesti esitellään sen pienempiä ”aihekokonaisuuksia”.

Asioita käydään lähinnä valtion kannalta läpi, kuten mitä kansalaisten oletetaan tekevän, jotta valtio pärjää. Näin meidät on koulussa opetettu ajattelemaan. Toisaalta yhteiskuntamme toimivuus vaatii sen, että suurin osa väestöstä hakeutuu töihin. Hyvinvointiyhteiskunta on rakennettu verotulojen varaan. Tärkeää on huomioida, ettei yksilö kykene luomaan suuria muutoksia. Hyvinvointivaltio, jossa elämme, muodostuu monien ihmisten tekemien yksittäisten päätösten

kokonaisuudesta (Lindholm, Arola, Jalonen & Kauppinen 2012, 176). Oppikirjojen sisältöihin ei kuitenkaan kuulu minkäänlaista sijoitusoppia. Kansalainen ja talous oppikirjassa (Lindholm, Arola, Jalonen & Kauppinen 2012, 176) mainitaan, että on hyvä tietää millaisiin säästö- tai sijoituskohteisiin rahojaan laittaa, mutta sen syvällisempää sijoitusoppia ei anneta. Kurssien sisältö perustuu lähes täysin opettajan suunnittelemaan kurssikohtaiseen opetussuunnitelmaan. Se, kuinka ajan tasalla kurssilla opetettu tieto on, riippuu pitkälti opettajasta. (Honkanen 2014.) Näin ollen, jos opettaja on kiinnostunut tai hänellä on omakohtaista kokemusta sijoittamisesta tai yrittäjyydestä, on hyvin todennäköistä, että hänen oppilaansa tulevat saamaan keskivertoa enemmän tietoa juuri kyseisistä aiheista.

Matematiikan kurssi

Talouden peruskäsitteitä ei opeteta pelkästään yhteiskuntaopin kurssilla, vaan sitä on jollakin tasolla myös matematiikan opetussuunnitelmassa. Kuitenkaan pakollisilla kursseilla ei varsinaista talouteen liittyvää opetusta ole. Lukion matematiikan lyhyen oppimäärän ensimmäisen pakollisen kurssin yhtenä tavoitteena on se, että ”opiskelija harjaantuu käyttämään matematiikkaa jokapäiväisen elämän ongelmien ratkaisemisessa ja oppii luottamaan omiin matemaattisiin kykyihinsä.” Syventävissä opinnoissa seitsemäs kurssi käsittelee talousmatematiikkaa ja sisältää muun muassa seuraavat käsitteet: ”indeksi-, kustannus-, rahaliikenne-, laina-, verotus- ja muita laskelmia sekä taloudellisiin tilanteisiin soveltuvia matemaattisia malleja lukujonojen ja summien avulla”.

Tämän kurssin tavoitteiden mukaan opiskelija:

- oppii ymmärtämään talouselämässä käytettyjä käsitteitä
- saa matemaattisia valmiuksia oman taloutensa suunnitteluun
- saa laskennallisen pohjan yrittäjyyden ja taloustiedon opiskeluun
- soveltaa tilastollisia menetelmiä aineistojen käsittelyyn. (Opetushallitus 2003, 125, 127-128.)

Nämä ovat suoraan opetushallituksen määrittelemässä opetussuunnitelmassa. Näin ollen pakollisiin opintoihin ei opetussuunnitelman perusteella kuulu

talousmatematiikkaa. Ensimmäisellä pakollisella matematiikan kursilla opetellaan perusmatemaattisten lausekkeiden käyttöä, joista voisi olla hyötyä arjessa. Oman kokemukseni perusteella väittäisin, että ne, jotka eivät koe olevansa erityisen hyviä matematiikassa, ottavat vain ja ainoastaan lukion pakolliseen oppimäärään vaadittavat kurssit. Tuon ikäisenä nuori ei osaa ajatella asiaa sen pidemmälle – käydään vain sen verran kursseja kuin on pakko käydä. Ei osata ajatella, että yllä mainituista kurssitavoitteiden mukaisista taidoista voisi hyötyä myöhemmin elämässään.

2.3 Yrittäjyys

Raha ei ole aina se painavin syy aloittaa yrittäjänä. Yrityksen perustaminen voi lähteä hyvän liikeidean luomisesta. Taustalla voi olla kuukausien tai vuosien kehittämistyö. Idean syntymiseen on voinut vaikuttaa selkeä tarve tuottaa jotain palvelua tai tuotetta. Syynä voi olla joko halu ansaita tulonsa eri tavalla kuin mihin on totuttu tai halu päästä päättämään omista asioistaan. Yksi syy voi myös olla oma mielenkiinto johonkin asiaan, jota haluaa toteuttaa omin ehdoin, mistä voi syntyä ajatus lähteä kokeilemaan yrittäjyyttä. (Yrittäjä.net 2015.)

Suomessa yrittämisen aloittaminen on tehty suhteellisen helpoksi ja uusia yrittäjiä halutaankin kannustaa ja rohkaista aloittamaan oma yritystoiminta.

Yritystoimintaa usein vieroksutaan. Tänä päivänä on kuitenkin olemassa erilaisia tukitoimenpiteitä, joiden avulla yrityksen aloittamisen kynnyks on tehty matalammaksi – näistä erimerkkinä starttiraha, jota aloittavan yrittäjän on mahdollista saada. Starttirahan saaminen ja sen määrä riippuu kaupungista ja yrityksen alasta, sillä jokaisella kaupungilla on omat vaatimuksensa starttirahan myöntämiselle. On olemassa useita eri tapoja aloittaa yritystoiminta. Jos epäröi yritystoiminnan aloittamista on mahdollista esimerkiksi aloittaa freelance-toiminta, joka on hyvin yritystoiminnan kaltaista, mutta ei virallisen luokituksen mukaan kuitenkaan ole yritystoimintaa. Freelance-toimintaa harjoittavilla ”yrittäjillä” on vähäisen työtilanteen sattuessa oikeus työttömyyskorvaukseen. Kun toiminta kasvaa riittävästi, suositellaan yrityksen perustamista. Henkilölle, jolla on halu lähteä yrittäjäksi, mutta liikeidea puuttuu, franchising-toiminta on loistava tapa aloittaa. Franchising-yrittäjä tekee siis yhteistyötä toisen yrityksen

kanssa: Hän ostaa oikeuden yhteistyökumppanin liikeideaan, jolloin hän saa jo toimivan ja kannattavan liikeidea omaan käyttöönsä. (Suomen Uusyrityskeskukset ry 2011, 9-10.) Eri yritysmuodot Suomessa ovat toiminimi eli elinkeinonharjoittaja, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö sekä osuuskunta (Suomen Uusyrityskeskukset ry 2015, 61). Yritysmuodon valintaan vaikuttavat monet eri tekijät, mutta nämä eivät ole tämän opinnäytetyön kannalta keskeisimpiä asioita, joten niitä ei käydä sen tarkemmin läpi.

2.4 Mitä koulujärjestelmän puitteissa opetetaan

”Taloustiedon opetus on kouluissa jäänyt liian vähälle huomiolle, mikä osaltaan heikentää nuorten kykyä selviytyä elämän arjesta” (Ojala 2015). Olen täysin samaa mieltä kirjoittajan kanssa siitä, että taloustietoa ei opeteta kouluissa tarpeeksi. Tällä hetkellä opetussuunnitelmaan kuuluu jonkin asteinen talousopetus osana yhteiskuntaopin ja osittain matematiikan oppikokonaisuutta, mutta tarve olisi käytännön läheisemmälle opetukselle, pelkän teorian sijasta. (Jaakkola 2011, 40.) Iso osa väestöstä, ikään katsomatta, ei ymmärrä miten raha liikkuu ja toimii – ei osata priorisoida henkilökohtaisia tarpeita järkevästi. Niin kuin Auli Ojala (2015) sanoo kirjoituksessaan, koulussa tulisi opettaa nuorille kuinka yhteiskunta toimii ja mikä heidän asemansa siinä on, jotta he ymmärtäisivät, että jokainen on vastuussa itsestään. Ojala korostaa kirjoituksessaan sitä, kuinka tällaisessa taloudellisessa tilanteessa taloustiedon opetus korostuu ja sitä tulisi lisätä entisestään. Hän myös ehdottaa yksinkertaisesti opettamaan nuoria kontrolloimaan omien menojen sekä tulojen suhdetta, pitämään ne tasapainossa toisiinsa nähden. Tämä on mielestäni yksi tärkeimmistä aiheista, mihin peruskoulussa tapahtuvassa talousopetuksessa tulisi keskittyä. Jos henkilö ei ymmärrä omaa rahavirtaansa, ei hän silloin pysty saavuttamaan taloudellista tasapainoa.

Aihealueeseen panostaminen opetuksessa vaatisi mahdollisesti jonkinlaista jatko- tai lisäkoulutusta opettajille. Mielestäni ei voida pelkästään opettaa yleistietoa taloudesta - miten yhteiskuntamme on vuosien saatossa toiminut ja kuinka se toimii tänä päivänä - vaan nuoret tarvitsevat neuvoa kuinka heidän kannattaisi hoitaa omia raha-asioitaan. Opetusministeri Krista Kiuru (Europaeus 2014)

korostaa kuinka taloustiedon taidot ovat iso osa jokaisen suomalaisen perustaitoja ja niitä parantamalla saadaan hänen mukaansa kehitettyä taloustaitojen hallitsemista yhteiskuntatasolla. Tästä samaisesta artikkelista tulee ilmi, että uusi alakoulun opetussuunnitelman taloudellisia aihealueita käsittelevä osa keskittyy pääasiassa työntekoon, rahankäyttöön sekä kulutukseen. Nämä ovat hyviä asioita käydä lapsen kanssa läpi. Kun taloudellinen ajattelu alkaa kehittyä jo nuorena, on suurempi todennäköisyys, että vanhempanakin osaa keskittyä kyseisiin asioihin ja hakea niihin tarvittaessa apua.

Taloustietämyksen puute on huomattu ja siihen on jo pyritty tekemään muutoksia, sillä taloustiedon opetusta on 2000-luvulla lisätty Suomessa. Yhteiskuntaopin opettajille tehtiin kysely vuonna 1999, josta kävi ilmi, että he kokivat yhteiskuntaopin todella teoreettisena ”faktojen opettamisena”. (Löfström & Van Den Berg 2014, 77.)

Minusta on hienoa, että talousopin vähäisyyteen on kouluissa kiinnitetty huomiota, sen opetusta on jo pyritty lisäämään ja opettajia koulutetaan lisää. Opettajien kouluttaminen onkin hyvä aloitus, mutta opettaminen jää vielä mielestäni todella teoreettiselle, faktoja esittävälle tasolle. Tarvitsemme konkreettista rahankäyttöoppia kouluihin. Opettajilla tulisi itsellään olla paljon kokemusta aiheesta, jota he opettavat, jotta opetus ei perustuisi pelkkään teoriaan.

Itse en ole peruskoulussa saanut minkäänlaista taloussuunnittelu- opastusta, mikä olisi ollut todella hyödyllistä. Mielestäni aihe sopisikin erittäin hyvin peruskoulun tai lukion matematiikan kurssille. Kurssilla voisi opettaa oppilasta tekemään oman tuloslaskelman, jotta hän ymmärtäisi kuukausittaisten tulojen ja menojen suhteen. Opettajat toivovatkin syvällisempää talousopetusta kouluihin (Europaeus 2014). Liiketalouden alalla ammattikorkeakoulussa on taloudenohjauksen kurssi, missä harjoitellaan yksinkertaista kirjanpitoa. Tällä hetkellä kyseisellä kurssilla kirjanpitoa harjoitellaan yrityksen näkökulmasta, mutta kurssin voisi mahdollisesti aloittaa yksinkertaisella henkilön oman talouden suunnittelulla. Kurssi tulisi mielestäni aloittaa jo peruskoulussa, sillä kaikki eivät välttämättä jatka opiskelua peruskoulun jälkeen. Toisaalta vaikka opiskelua jatkaisikin, ei kaikilla aloilla kyseistä kurssia tarjota. Tästä johtuen olisi todella tärkeää lisätä tällainen kurssi

ainakin peruskoulun opetussuunnitelmaan. Koulussa voisi mahdollisesti opettaa säästämään jokaisesta palkasta Kiyosakin ajattelua soveltaen sekä sijoittamaan ja mahdollisesti lahjoittamaan rahaa hyväntekeväisyyteen tai johonkin vaihtoehtoiseen kohteeseen.

Mielestäni on tärkeää oppia tekemään kyseinen taloussuunnitelma, sillä se voisi parantaa monen nuoren tämän hetkistä taloudellista tilannetta huomattavasti. Näin he mahdollisesti jatkossa osaisivat ennakoida tulevaa ja ehkä välttyä suuremmilta taloudellisilta ongelmilta, kuten esimerkiksi korkeakorkoisen pikalainan otolta tai vuokranmaksuongelmilta. ”Noin 40 prosenttia maksamattomista vuokrista aiheutuneista maksuhäiriöistä sattuu alle 30-vuotiaille henkilöille”, kertoo Opetusministeri Krista Kiuru (Europaeus 2014). Opetusministerin huomautuksesta voimme havaita, että tuo esitetty prosenttiluku voisi olla huomattavasti pienempi, jos nuorilta löytyisi tieto-taito rahan käyttöön ja jos heitä opastettaisiin sen käytössä.

Suomen Setlementtiliitto, yhdessä kolmen muun yhteistyökumppanin kanssa ajavat hanketta, jolla pyritään kasvattamaan nuorten taloudellisia taitoja Suomessa. Hanke on alkanut vuonna 2013 ja jatkuu vuoteen 2017 asti. Hankkeen tarkoituksena on luoda talousvaikeuksissa oleville nuorille palveluita, joilla he pääsisivät irti näistä ongelmista. Hankkeen pyrkimyksenä on myös estää talousvaikeuksiin joutumista. (Setlementtiliitto 2015.)

Esimerkkinä rahaongelmista esitetään pikavippi. Korkeakorkoisen pikavipin ottamisesta syntyy helposti kierre, joka saa alkunsa siitä, kun ei osata suunnitella omaa taloutta, vaan joudutaan kuukauden lopussa tekemään epätoivoisia ratkaisuja. Tällaisessa tilanteessa ihminen yksinkertaisesti elää yli varojensa. Lainan ottamiselta voi välttyä, jos pystyy suunnittelemaan rahankäytön tarkasti sekä on tietoinen siitä, mitä kaikkia pakollisia menoja kuukausitasolla on. Vasta tämän jälkeen pystyy tietämään mihin ylimääräiseen on varaa (Kuluttajanliitto 2015).

Budjetointi on tehokas tapa hallita omaa rahankäyttöään. Kun laatii budjetin, on tietoinen omasta taloudellisesta tilanteestaan. Tekemällä taloudellisen suunnitelman oppii laittamaan menonsa tärkeysjärjestykseen. Sen myötä oppii

käyttämään rahaa viisaammin, eikä välttämättä tule ahdistusta ja pelon tunnetta kun tajuaa eläneensä yli varojensa. (Kuluttajanliitto 2015.) Juuri tästä Robert Kiyosaki suosittelee ihmisiä aloittamaan - kartoittamaan omaa taloudellista tilannettaan ja määrittelemään omat tulot, varat, menot ja velat.

”Muista, laina ei lisää tuloja, vaan on menojen siirtämistä” (Kuluttajanliitto 2015). Lainaa ottamalla siirrämme kulujemme maksamista eli käytämme tulomme jo ennen kuin sen saamme. Tästä syntyy kierre, sillä lainaa otetaan tilanteessa, jossa kuukauden palkka on käytetty ennen kuun loppumista. Lainaa täytyy kuitenkin lyhentää ja näin ollen kierre vain jatkuu. Takaisin maksettava summa kasvaa koko ajan koron takia, joten lainan ottaminen on kallista. Kiyosaki suosittelee lainan ottoa vain jos pystyy maksattamaan lainan pois jollakin muulla. Hän siis puhuu niin sanotusta viisaasta lainasta, joka tuottaa samalla (Kiyosaki & Lechter 2007, 191). Tämä saattaa kuulostaa aluksi hieman erikoiselta logiikalta. Siksi Kiyosaki havainnollistaakin ajatustaan esimerkillään, jossa hän osti vaimonsa kanssa 35 hehtaarin tilan 115 000 dollarilla. Tilalla oli myös talo, jonka he kunnostivat. Kunnostettuaan talon hän myi vaimonsa kanssa sen ja 12 hehtaaria maata 215 000 dollarilla. Näin ollen heillä oli aluksi 115 000 dollarin velka, mutta kaikkien kustannusten jälkeen hän jäi kaupasta 100 000 dollaria voitolle, minkä lisäksi hänelle jäi vielä loput 23 hehtaaria maata. Tämä on se, mitä Kiyosaki tarkoittaa, kun hän käskää varmistamaan, että laina on viisas ja tuottaa sinulle. (Kiyosaki & Lechter 2007, 191-192.)

Talousasioiden opetus tulisi lähteä jo kotoa. Vanhempien tulisi opettaa lapsille jo nuorena taloudelliset peruskäsitteet, joita mielestäni ovat rahan käyttäytyminen ja se kuinka saadaan raha tekemään töitä itselleen. Nuorten kiinnostus taloudellisiin asioihin perehtymiseen on hyvin pitkälti kiinni siitä, millainen perusta aiheelle rakennetaan kotona. Taloudesta, sen ilmiöistä ja käsitteistä keskusteleminen voi merkittävästi edesauttaa nuoren valmiuksia pärjätä hyvin aikuisena. Jos taloudellinen ajattelu ei ole osa arkea, sen hallinta ja aiheen käsittely voi olla vaikeaa.

Ihmisille opetetaan ajattelutapa, jonka mukaan esimerkiksi omistusasunto luokitellaan automaattisesti varallisuudeksi. Kiyosaki näkee asian eri tavalla.

Kiyosakin mukaan asunnon omistaminen voidaan luokitella varallisuudeksi, jos siitä saatu vuokratulo ylittää kaikki menot (Kiyosaki & Lechter 2007, 123). Jos omistaa esimerkiksi kerrostaloasunnon ja laittaa sen vuokralle, asettaa vuokraksi 1000 euroa ja omat menot asunnosta ovat 800 euroa kuukaudessa. Tässä tapauksessa asunnon omistajalle jää kaikkien asunnosta johtuvien kulujen jälkeen 200 euroa voittoa, jolloin asunto on voimavara, joka voidaan luokitella varallisuudekseen. Toisaalta omistamaansa omakotitaloa ei voi kutsua varallisuudeksi niin kauan kuin itse asuu siinä. Tämä johtuu siitä, että talo ei tuota, vaan ainoastaan aiheuttaa kuluja. Tällöin se ei ole varallisuutta vaan niin sanottu velvoite. Voimavaran ja velvoitteen erona on se, että voimavara tuottaa tuloa ja velvoite aiheuttaa kuluja.

3 ROBERT KIYOSAKI - KASSAVIRTAKVADRANTTI

Luvussa kolme käsittellään Robert Kiyosakin talousajattelua ja kassavirtakvadranttia. Kassavirtakvadrantti on Robert Kiyosakin luoma neliökenttä, jolla hän jakaa ihmiset eri ruutuihin, heidän tulolähteiden mukaan. Robert Kiyosaki, jonka kirjoja *Kassavirtakvadrantti* ja *Bisneskoulu* käytän lähteinäni opinnäytetyöhöni, on jakanut ihmiset neliökenttään sen mukaan millä tavalla he luovat tulonsa. Kassavirtakvadrantti on opas heille, jotka etsivät taloudellisia vaihtoehtoja (Kiyosaki & Lechter 2007, 41). Ihmiset jakautuvat kvadrantin molemmin puolin seuraavasti (kuvio 2), vasemmalla puolella on 95 % maailman ihmisistä ja vain 5 % kaikista tuloista kun taas oikealla puolella on 95 % tuloista mutta vain 5 % ihmisistä (Network21 esittelymateriaali 2015). Kun itse kuulin tästä ensimmäistä kertaa, mielestäni se vaikutti epäoikeudenmukaiselta. Tässä kappaleessa tulemme käymään läpi sitä, miksi jakauma menee näin ja kuinka puolen vaihto voisi onnistua.



KUVIO 2. Kassavirtakvadrantti (Kiyosaki & Lechter 2007, 9).

3.1 Tulon muodot

Tulon muodot voidaan jakaa aktiiviseen ja passiiviseen tuloon. Seuraavassa kappaleessa näitä käsitteitä selvennetään tarkemmin.

Aktiivinen tulo

Aktiivinen tulo on tuloa, jonka eteen täytyy tehdä työ aina uudelleen ja uudelleen. On mentävä työpaikalle tai tehtävä yrityksessä tarvittavat toimenpiteet päivästä ja kuukaudesta toiseen, niin kauan kun haluaa saada tuloja.

Kaavio 2 on jaettu neljään osaan tulon mukaan sekä pystysuunnassa vasempaan ja oikeaan puoleen eli aktiivisen ja passiivisen tulon puoleen. Kvadrantin vasen puoli kuvaa aktiivisen tulon puolta eli tällä puolella henkilö tekee työtä rahasta, hän siis vaihtaa aikaa rahaan. Kvadrantin vasemmalla puolella olevan henkilön tulon suuruus riippuu siitä, kuinka paljon hän käyttää aikaa työn tekoon. Vasen puoli muodostuu perinteisistä työntekijöistä eli palkansaajista, joita kuvastaa kaaviossa E-kirjain (employee). Työntekijöiden lisäksi tältä puolelta löytyy myös pienyrittäjät eli S-kirjain (self-employed). Vasemmalla puolella korostuu ajan ja rahan suhde, jokaisella on yhtä paljon aikaa vuorokaudessa. (Kiyosaki & Lechter 2007, 32-33.)

Passiivinen tulo

Kvadrantin oikealla puolella vastaavasti puhutaan passiivisesta tulosta, eli kerran tehdystä työstä maksetaan yhä uudelleen ja uudelleen. Aktiivisen tulon puolella tehdään rahan eteen töitä jatkuvasti kuuukaudesta toiseen. Passiivisen eli jatkuvan tulon puolella on kerran tehty monen vuoden työ, mikä tuo tuloa jatkuvasti ilman lisätyöpanosta. (Kiyosaki & Lechter 2007, 34) Tätä rahaan liittyvää Kiyosakin ajatusta käyttävät muutkin alan kouluttajat:

Raha tekisi töitä meidän puolesta, eikä toisinpäin. (Korpihete 2015).

Tällä puolella B-ruudussa ovat suurempien yritysten omistajat (business owner) sekä I-ruudussa olevat sijoittajat (investor). Jatkuvuuteen perustuvan tulon puolella henkilö on kerran tehnyt työn luotuaan yrityksen ja palkattuaan

ammattitaitoisen henkilökunnan. Yritys siis tuottaa edelleen, vaikka olisit itse kuusi kuukautta poissa. B-ruudun ja S-ruudun yrittäjillä on erona se, että B-ruudun yrittäjillä on ollut jonkun idean lisäksi kopioitava toimintatapa, minkä avulla ovat saaneet yritystoimintansa menestyksekkäämmäksi (Kiyosaki & Lechter 2007, 34.) I-ruutu muodostuu sijoittajista, jotka tienaa rahalla rahaa, eli sijoittavat ja moninkertaistavat näin rahansa (Kiyosaki & Lechter 2007, 40).

Seuraavassa kappaleessa tarkastellaan kvadrantin eri ominaisuuksia, esimerkiksi sitä, miten kvadrantin eripuolilla olevien ihmisten toimintatavat ja ajattelumallit eroavat toisistaan.

3.2 Erot kvadrantin oikealla ja vasemmalla puolella

Suurin erottava tekijä vasemman ja oikean puolen välillä on ajattelutapa. Ihmiset aktiivisella ja passiivisella puolella ajattelevat eri lailla ajan ja rahan suhteen. Toki heiltä löytyy paljon muitakin eroja, niin kuin kaikilta ihmisiltä, mutta mikään muu ei vaikuta suoranaisesti heidän tuloihinsa. Kiyosakin mukaan on kaksi asiaa, joiden ymmärtäminen ja taito hyödyntää niitä vaikuttavat voimakkaasti vaurastumiseen.

1. Toisten ihmisten aika eli TIA
2. Toisten ihmisten rahat eli TIR

Kiyosakin mukaan kvadrantin oikealla puolella näitä molempia pystyy hyödyntämään ja niitä oikein käyttämällä pystyy edesauttamaan omaa vaurastumistaan. Toisin sanoen kvadrantin oikealla puolella olevat ihmiset hyödyntävät vasemmalla puolella olevien ihmisten aikaa sekä rahaa. (Kiyosaki & Lechter 2007, 41.)

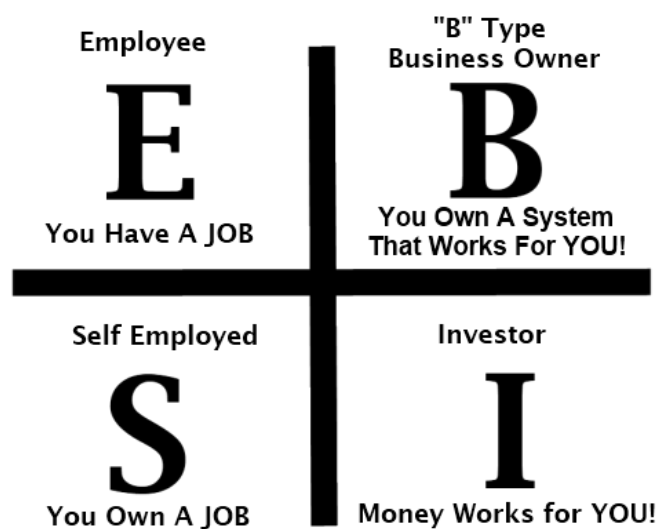
Employee eli työntekijä (kuvio 2) ruudussa on totuttu siihen, että lähes joka arkipäivä on mentävä työpaikalle, jotta saadaan palkkaa. Työn toimenkuva ei varsinaisesti määrittele taloudellista tilannetta, vaan se, miltä puolelta kvadranttia tulo saadaan. (Holmberg 2015). Valtaosa ihmisistä on totutettu ajattelemaan E-ruudun ajatusmallin mukaan. Tässä ruudussa on etenkin vallitsevan taloudellisen tilanteen vuoksi tyypillistä hakea varmaa ja turvallista työpaikkaa, sillä

epävarmuus pelottaa (Kiyosaki & Lechter 2007, 32). Haasteellista on, että kyseisessä ruudussa tulomahdollisuudet ovat rajalliset, eli tulokatto on matala. Suurempaa palkkaa tavoittelevan on tehtävä enemmän töitä, jolloin myös ajallinen panos on suurempi. (Korpihete 2015.) Mallin mukaan joku muu on päättänyt kuinka arvokasta ihmisten aika on määrittelemällä tunti- tai kuukausipalkan. Työntekijä myy omaa aikaansa työsopimuksen mukaisin ehdoin. Vastineeksi hän saa palkkaa tehdystä työstä, sekä mahdolliset luontaisedut, kuten terveydenhuollon (Kiyosaki & Lechter 2007, 32).

Jotkut saattavat olla tyytymättömiä perinteisen työnteon malliin ja päättävät kokeilla yrittäjyyttä, jotta saisivat tehdä juuri sitä, mitä ovat aina halunneet. Tällöin kukaan ei määrää mitä, miten ja milloin heidän täytyy työnsä hoitaa. Tämä on kassavirtakvadrantin S-ruutu, johon kuuluvat muun muassa pienyrittäjät, perheyrittäjät, lääkärit, lakimiehet sekä itsenäiset ammatinharjoittajat. Tässä ruudussa tärkeysjärjestyksessä rahankin edelle menee itsenäisyys, vapaus toimia kuinka haluaa (Kiyosaki & Lechter 2007, 34). Tähän ruutuun kuuluvat henkilöt eivät mielellään työskentele toisen alaisuudessa. He arvostavat vapautta päättää asioistaan ja toimia omalla tavallaan. (Kiyosaki & Lechter 2009, 57.) Nämä henkilöt ovat tavoitelleet ulospääsyä oravanpyörästä, mutta päätyvät usein tekemään aiempaa pidempiä työpäiviä. Usein taustalla on ollut esimerkiksi hyvä liikeidea. Heiltä kuitenkin puuttuu kopioitava toimintatapa, jolla luoda menestyvää liiketoimintaa, joka tuottaisi tulosta vaikka omistaja ei aktiivisesti osallistuisi yrityksen toimintaan. Erottavana tekijänä S- ja B- ruutujen välillä on se, että B-ruudun yritys ei ole riippuvainen yrityksen omistajan jatkuvasta työpanoksesta, kun taas S-ruudun yritys vaatii yrittäjän päivittäisen työpanoksen toimiakseen pyöriäkseen. Seuraava kuvio (kuvio 3) havainnollistaa tämän jaon. Tämä on suurin ero S-ruudun ja B-ruudun yrityksillä.

S-ruudun pienyrittäjien suurin ongelma menestymisessä on toimivan toimintamallin puuttuminen, minkä vuoksi heidän on itse tehtävä kaikki työ. Nämä pienyrittäjät saattavat tienata hyvin, mutta ovat itse sidoksissa toimintaan sataprosenttisesti. Menestyminen on pitkälti kiinni heidän omasta työpanoksestaan ja yrityksen järjestelmä on yhtä kuin tämä henkilö. (Kiyosaki & Lechter 2009, 89.) S-ruudun ja B-ruudun välillä erona on lisäksi se, ettei B-ruudun yritysten

menestyminen ole kiinni siitä, kuinka paljon niiden omistaja tekee kuukausittain töitä. Näiden isojen yritysten omistajien ajattelutapa eroaa S-ruudun pienyrittäjistä siten, että S-ruudun yrittäjät luulevat olevansa ainoita, jotka osaavat hoitaa asiat hyvin. B-ruudun (Kuvio 3) yrityksen omistajat puolestaan palkkaavat mielellään asiantuntijoita ja luottavat heidän kykyynsä tehdä tarvittavat päätökset liiketoimintaansa liittyen. Näin heidän ei itse tarvitse tehdä sitä kaikkea ja ovat ajan ja paikan suhteen vapaampia (Kiyosaki & Lechter 2007, 34).



KUVIO 3. Kvadrantin jako neljään ruutuun (Phelps 2015).

3.3 Miten siirtyä aktiivitulon puolelta passiivitulon puolelle

Edellisessä kappaleessa todettiin, että kvadrantin molemmin puolin olevien ihmisten taloudelliseen tilanteeseen vaikuttaa eniten heidän ajattelutapansa eroavaisuus. Vasemmalla puolella ihmiset pyrkivät kaikin puolin turvaamaan tulevaisuutensa ja oikealla puolella päätavoite on vapaus (Kiyosaki & Lechter 2007, 60). Vasemmalla eli aktiivisen tulon puolella työnantajan vaatimat työtehtävät tehdään palkkaa vastaan, jonka seurauksena molemmat osapuolet saavat haluamansa. Koetaan, että tulevaisuudesta selvitään vain, jos pystytään pitämään nykyinen työpaikka ja siten turvaamaan perheen taloudellinen tulevaisuus. Perinteisessä palkkatyössä oleva henkilö neuvoisi lastaan seuraavanlaisesti: hanki hyvä ja turvallinen työpaikka, osta iso talo, tee kovasti

töitä ja säästä (Kiyosaki & Lechter 2007, 69). Henkilö kvadrantin oikealla puolella puolestaan neuvoisi omaa lastaan rakentamaan oman yrityksen niin, että raha tekee töitä sinulle, osta ison talon sijaan useita asuntoja ja laita ne vuokralle, sijoita, älä säästä. Näin raha alkaa tehdä töitä sinulle. Tämä iso ero ihmisten ajattelutavassa muodostaa suuren haasteen. Jotta siirtyminen kvadrantin vasemmalta puolelta oikealle olisi mahdollista, on tärkeää pystyä kehittämään ajattelua. Mielestäni kvadrantin vasemmalla puolella kiinnitetään liikaa huomiota siihen, mitä muut ihmiset ajattelevat sinusta tai mitä päätät elämässäsi tehdä. Menestyäkseen tulisi oppia sivuuttamaan nuo ajatukset ja keskittyä olennaiseen, eli siihen mikä auttaa saavuttamaan haluttua menestystä.

Ihmisillä on taipumus ystävystyä samankaltaisten henkilöiden kanssa. “Seura tekee kaltaiseksi”-sanonta pitää paikkansa. Usein saatetaan huomata, että muokkaannutaan samankaltaisiksi ystävien kanssa, tiedostamatta samaistutaan heidän kanssaan. Jokainen suhde kasvattaa joko vahvuuksia tai heikkouksia. (Maxwell & Dornan 2011, 83-84.) Hyvä asia on, että jokainen voi itse päättää minkälaisen ihmisten haluaa vaikuttavan elämäänsä. Ympärillä olevien ihmisten halutaan olevan kannustavia ja positiivisia. Läheisten ihmisten mielipide tuntuu usein vaikuttavan siihen mitä tehdään, vielä enemmän kuin oma mielipide.

Aikaisemmin puhuttiin ihmisten eroavaisuuksista kvadrantin eri puolilla ja siitä, miten ajattelutavalla on suurin vaikutus ihmisten erilaisuuteen. Tämä on pieni asia, mutta se voi kuitenkin muodostaa suuren eron ihmisten välille. Muutos alkaakin pienin teoin. Asioita on hyvä katsoa eri kannalta, yksinkertaisesti vaihtaa päivittäisiä rutiineita. Niin kuin Ben Jaskarilla (2015) on tapana sanoa: ”Jos haluaa muuttaa elämäänsä, täytyy tehdä asioita eri lailla. Kaikki lähtee itsestäsi”.

4 KIYOSAKIN AJATTELUN HYÖDYNTÄMINEN OPETUSUUNNITELMASSA

Robert Kiyosaki aloitti tyhjästä vaimonsa Kim Kiyosakin kanssa ja on käynyt läpi useamman konkurssin. Nyt hän on yksi maailman menestyneimmistä liikemiehistä. Tänä päivänä häntä pidetään muun muassa sijoittamisen guruna (Reno 2015). Robert Kiyosaki tunnetaan parhaiten hänen luomasta Rich Dad -brändistä, joka koostuu peleistä, kirjoista ja seminaareista. *Rikas Isä - Köyhä Isä, Kassavirtakvadrantti* sekä *Rich dad's Guide to Investing* ovat hänen kirjoittamia kirjoja ja kuuluvat New York Times:n bestsellereiden joukkoon. (Rich dad 2015.)

Robert ja Kim Kiyosaki perustivat Rich Dad World -yrityksen tarkoituksenaan auttaa ihmisiä ajattelemaan eri tavalla raha-asioista. Rich Dad world on taloudellista koulutusta tarjoava yritys. (Rich dad world 2015a.) He haluavat rohkaista ihmisiä sijoittamaan ja ryhtymään yrittäjiksi.

Termeillä ”rikas isä” ja ”köyhä isä”, Robert Kiyosaki viittaa omaan köyhään isäänsä ja parhaan ystävänsä rikkaaseen isään, joka opetti heille taloudellista ajattelua. Kirjoissaan *Kassavirtakvadrantti* ja *Bisneskoulu* Kiyosaki vertaa rikkaan ja köyhän isän oppeja. Lisäksi hän vertailee rikkaan ja köyhän isän saavutuksia sekä kuvailee, mihin kumpikin on omia oppejaan hyödyntämällä elämässään päätenyt.

Seuraavassa kappaleessa käsitellään koulussa opetettua taloudenopetusta ja Kiyosakin oppeja. Näitä eri oppeja verrataan muun muassa Kiyosakin ”rikkaan isän” ja ”köyhän isän” erilaisten näkemysten kautta.

4.1 Oppien erot

Robert Kiyosaki vertailee perinteistä koulujärjestelmää sekä niitä oppeja, joita hän suosittelee kirjassaan *Kassavirtakvadrantti*. Kirjassa hän havainnollistaa ajatukset oman isänsä, jota hän kutsuu köyhäksi isäkseen sekä parhaan ystävänsä isän eli rikkaan isän elämänohjeiden kautta. Nimityksiä rikas ja köyhä isä Kiyosaki käyttää havainnollistaakseen kyseisten henkilöiden taloudellista tilaa ja tapaa

ajatella. Seuraavassa taulukossa (Taulukko 1.) verrataan muutamalla esimerkillä rikkaan ja köyhän isän neuvoja.

TAULUKKO 1. ”Rikkaan ja köyhän isän” ajatusten vertailua (mukaillen Rich dad world 2015a).

Mitä ”köyhä isä” sanoi	Mitä ”rikas isä” sanoi
”Asuntoni on varallisuutta/voimavara.”	”Asuntoni on velvoite.”
”Minulla ei ole varaa siihen.”	”Miten minulla olisi varaa siihen?”
”Minua ei kiinnosta raha.”	”Raha on valtaa.”
”Mitä rahaan tulee, pelaa varman päälle – älä ota riskejä.”	”Opi kuinka hallita riskejä.”
”Teen töitä rahasta.”	”Raha tekee töitä minulle.”

Perinteinen koulutusjärjestelmä

”Mene kouluun, hanki hyvät arvosanat ja etsi pysyvä, turvallinen työpaikka”, näin neuvoo Kiyosakin köyhä isä poikaansa (Kiyosaki & Lechter 2007, 69), aivan kuten nykyajan koululaisia opastetaan. Menestyminen ja sen saavuttamisen mahdollisuus elämässä riippuu pitkälti koulun päättötodistuksestasi.

Suomalaisessa yhteiskunnassa yliopistokoulutusta pidetään korkeassa arvossa.

Usein oletetaan, että ilman koulumenestystä et voi pärjätä elämässä. Tällä tarkoitan sitä, että melko automaattinen ajatus keskivertoa alhaisemman keskiarvon oppilaasta on, että hän todennäköisesti päätyy matalapalkkaiseen työhön. Maailman menestyneimmistä ihmisistä kuitenkin löytyy henkilöitä, jotka eivät käyneet koulujaan loppuun. Heidän joukkoonsa kuuluvat muun muassa Ford Motors yhtiön perustaja Henry Ford, Microsoftin perustaja Bill Gates sekä Apple

Computers yhtiön perustaja Steve Jobs (Kiyosaki & Lechter 2007, 18).

Vaikuttaakin, ettei korkeakoulun käyminen ole välttämätöntä taloudellisen tai muunkaan menestyksen kannalta. Toki koulutus on kuitenkin aina hyödyllistä itsensä kehittämisen ja yleissivistyksen kannalta.

Tohtorit sekä valmistuneet ekonomit ovat pääosin tyytyväisiä saamaansa koulutukseen. Jos he kuitenkin voisivat vaikuttaa asiaan, tekisivät he koulutuksesta työelämälähtoisemmän sekä muokkaisivat oppikokonaisuutta käytännönläheisemmäksi. Talouselämä -lehdessä julkaistussa artikkelissa korostetaan myös sitä, että monet ekonomit saattavat ryhtyä yrittäjiksi, minkä vuoksi yrittäjyydestä kaivattaisiinkin enemmän opastusta ja tietoa jo kouluaikana. (Talouselämä 2014.)

Perinteisesti koulu valmistaa oppilaita työelämään eli heistä koulutetaan työntekijöitä. Opetetaan kuinka maksaa veroa ja kuinka kuluttaa rahaa. Kiyosaki antaisi päinvastaisia neuvoja, säästä ja sijoita - kuten juutalaisten vanha neuvo sanoisi - ja kuluta vasta sitten. Oman kokemukseni mukaan koulussa opetetaan, kuinka tulla hyväksi työntekijäksi ja mitä taitoja tarvitaan pärjätäkseen työelämässä. Tämä ajatus on läsnä alakoulusta aina lukioon asti. Kokemukseni mukaan ammattikorkeakoulu pohjautuu samalle idealle, tosin siellä kehoitetaan myös oman yrityksen perustamiseen.

Kansainvälisen kaupan koulutusohjelmassa on kurssi yrittäjyysopinnot, jossa tiiminä keksitään liikeidea, jota pidetään kannattavana. Liikeideaa kehitetään ja lopuksi siitä luodaan uusi yritys. Harjoitus on kehittävä, sillä siinä oppilas joutuu miettimään, mitä kaikkea uusi yrittäjä joutuu huomioimaan. Tämä harjoitus toimii havainnollistavana esimerkkinä liiketoiminnasta, joka sijoittuisi Kiyosakin kvadrantin vasemmalle puolelle. Ideana harjoituksessa on luoda helposti toteutettavissa oleva liikeidea ja realistinen liiketoimintasuunnitelma - idea, jonka voisi todellisuudessa toteuttaa. Kirjoittajan näkemys on, että oppilaiden luovuus saattaa rajoittua tässä tehtävänannossa. Tehtävää voisi kehittää hyödyntämällä seuraavia käytännönläheisiä opetusmenetelmiä, jotka ovat hyvin samankaltaisia kuin ne, joita Kiyosaki kehottaa hyödyntämään. Näitä tehtäviä on käytetty Jyväskylän ammattikorkeakoulussa jo useamman vuoden ajan. Niiden avulla

luodaan liikeidea, jonka voisi monistaa, sen sijaan, että mietitään vain idean toteutettavuutta.

Jyväskylän ammattikorkeakoulu eroaa muista kouluista siinä, että se pyrkii lisäämään yrittäjälähtöisyyttään. Heidän tarkoituksenaan onkin olla Suomen yrittäjälähtöisin ammattikorkeakoulu. Koulun oppilailta ja opettajilta on jo vuosien ajan ollut mahdollisuus hyödyntää koulun yrityshautomoa, jossa he saavat luoda tai kehittää jo olemassa olevia liikeideoita. Nyt uusimpana kehitysaskelena Jyväskylän ammattikorkeakoulu on järjestänyt kaikille halukkaille mahdollisuuden osallistua heidän innovaatio- ja yritystoimintaansa. Tavoitteistaan liiketoimintajohtaja Pekka Jääskö toteaa: ”Haluamme muuttaa tutkintojen sisältöjä niin, että tutkinnon suorittaminen yrittäjyyspolulla ja yrittäjänä on mahdollista.” (Innovaatiot 2015, 8.) Mielestäni tässä on erityisen hyvä alku koulutusjärjestelmämme muuttamiseen käytännönläheisemmäksi. Opiskelijat pääsevät mukaan oikeisiin projekteihin, joissa innovoidaan uusia liikeideoita. Lisäksi heidät tutustutetaan alkavan yrittäjän haasteisiin ja vaatimuksiin.

Meidän pitää pystyä irrottautumaan perinteisistä hierarkisista rooleista ja rakenteista. Kehitämme yhteisöllistä toimintakulttuuria, jotta pystymme uudistumaan yrittäjälähtöisimmäksi korkeakouluksi. (Innovaatiot, Jamk tähyää yrittäjälähtöisemmäksi korkeakouluksi 2015, 8.)

Jyväskylän ammattikorkeakoulun liiketoimintajohtajalla Pekka Jääsköllä oli todella hyvä lausunto kyseisessä artikkelissa, jossa hän painottaa sitä, että tätä tämän hetkistä koulujärjestelmää tulisi muuttaa nykyaikaisemmaksi. (Innovaatiot 2015, 8.) Tämä Jyväskylän ammattikorkeakoulun erilainen opetusmenetelmä on loistava esimerkki Kiyosakin näkemyksestä, jossa opitaan käytännössä tekemällä. Asiaa käsitellään myöhemmin yksityiskohtaisemmin.

Kiyosakin ajatukset

Edellisessä kappaleessa tuli esille Kiyosakin köyhän isän oppi, jossa hän kehotti kouluttautumaan ja etsimään hyvän työn. Hänen rikkaalla isällään on täysin päinvastainen neuvo: ”Mene kouluun, hanki hyvät arvosanat ja perusta oma yritys.” (Kiyosaki & Lechter 2009, 59).

Sijoittamista ja yrittämistä usein pelätään tai vieroksutaan. Se voi selittyä pitkälti sillä, kuinka meidät on koulussa opetettu työskentelemään ja selviytymään yksin sen sijaan, että osaisimme hyödyntää yhteistyön hyviä puolia. Robert Kiyosakin (2015) painottaa blogikirjoituksessaan yhteistyön tehokkuutta. Menestyvien yrittäjien salaisuus on hänen mukaansa tiimityöskentelyssä, jota korostaa myös Yhdysvaltojen veroviraston pääjohtaja John Koskinen. Jos mietitään taloudellisesti menestyneitä henkilöitä, he ovat kaikki omaksuneet tiimityöskentelyn tärkeyden. John Koskinen on hyvä esimerkki menestyneestä henkilöstä, joka ymmärtää tiimityöskentelyn tärkeyden. Juuri esille tuodussa blogikirjoituksessa ”Team up for success” Kiyosaki sanoo, että pienyrittäjät pystyisivät suurempiin tuloihin, jos he ymmärtäisivät ottaa apua vastaan ja uskaltaisivat luottaa muiden ammattitaitoon. Pienyrittäjät sijoittavat yksilöinä, kun taas isot yritykset sijoittavat Kiyosakin määritelmän mukaisesti kokonaisena tiiminä. Näin ollen tiimeinä sijoittavat yritykset todennäköisesti menestyvätkin yksilöinä toimivia sijoittajia paremmin, koska he kilpailevat ja sijoittavat niin sanotusti isoja organisaatioita vastaan. Myös sijoittaminen on Kiyosakin mukaan tiimityötä. (Kiyosaki 2015.)

John Koskinen on tällä hetkellä Internal Revenue Servicen eli USA:n liittovaltion veroviraston pääjohtaja ja on työskennellyt kolmen presidentin hallinnossa. Ennen tätä työtään hänet palkattiin tarvittaessa pelastamaan konkurssiin joutuneita yrityksiä. Työnsä vuoksi hän keskusteli paljon yritysten keskijohdon kanssa. Näiden keskustelujen perusteella hän on todennut, että apua tarvinneiden yritysten tapauksissa ongelma on lähtöisin siitä, että yrityksen johto ei ole kuunnellut keskijohtoa päätöksenteossa. On käynyt ilmi, että monesti keskijohdolla on esimerkiksi ollut tietoa, jolla konkurssi olisi voitu välttää. Heillä on hyvin tarkkoja tietoja mahdollisuuksista, joita yrityksellä olisi voinut olla, mutta heitä ei ole kuunneltu, joten tieto on jäänyt hyödyntämättä. (Koskinen 2015, 10,12.) Tämä tukee mielestäni hyvin Kiyosakin oppia, sillä jos kyseisissä yrityksessä olisi osattu hyödyntää tiimityöskentelyä tehokkaammin, olisi yrityksen tilanne ja tulokset voineet muovautua erinäköisiksi. Keskijohdossa työskentelevät ovat ammattitaitoisia ja koulutettuja henkilöitä, joilta löytyy todennäköisesti laajin tietotaito yrityksen sen hetkisestä tilasta. Tämän artikkelin esimerkeissä yrityksen johto muodostuu henkilöistä, joilla on ollut liikeidea, mutta ei välttämättä

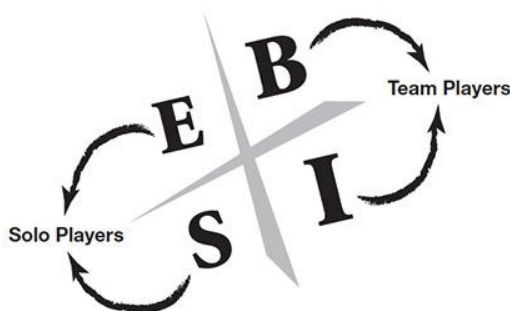
asiantuntemusta sen toteuttamiseen. He ovat perustaneet yrityksen ja palkanneet avukseen asiantuntijoita, joista muodostuu keskijohto. Yrityksen johdolla tarkoitetaan kirjaimellisesti yrityksen ylintä tahoja, kuten yrityksen omistajia.

Koskinen on artikkelissa ”Usan joka paikan Koskinen” tuonut esille kolme väittämäänsä, jotka jälleen osuvat yksiin Robert Kiyosakin oppien kanssa. Ensimmäiseksi hän kehottaa yrityksen johtoa ja keskijohtoa kommunikoimaan keskenään paremmin. Toiseksi hän kehottaa tiimityöskentelyyn, kuten Kiyosakin. Syntyy viisaampia päätöksiä, kun niistä vastaa monta asiantuntijaa sen sijaan, että päätöksen tekisi yksi henkilö. Viimeisenä hän muistuttaa, että yrittäjän kannattaa luoda tiimi mahdollisimman erilaisista ihmisistä, jolloin yritys pystyy saamaan maksimaalisen hyödyn heidän vahvuuksistaan ja tiimityöstä. Koskisella on vuosien kokemus työstä, jossa hänen tehtävänsä on pelastaa konkurssin partaalla olevia yrityksiä. (Koskinen 2015, 10,12.) Artikkelista voi päätellä, että usein konkurssiin ajautuminen on aiheutunut nimenomaan tiimityöskentelyn puutteesta. Koskinen korostaakin artikkelissa samoja asioita, jotka kuuluvat Rich dad- koulutuksen perusteisiin.

Robert Kiyosaki (2015) vertaa aikaisemmin mainitussa blogissaan koulujärjestelmää ja bisnesmaailmaa toisiinsa. Bisnesmaailmassa jokainen päivä ratkaisee lopputuloksen ja on ikään kuin uusi testi yritykselle. Uusi päivä on siis aina uusi testi menestymiselle. Läpäistäkseen nämä testit yritys tarvitsee monien eri ihmisten tietotaitoa, sen yhdistämistä sekä saumatonta tiimityöskentelyä. Koulussa meidät puolestaan kasvatetaan ajattelemaan, että menestys on kiinni vain siitä, mitä yksilö itse osaa, opetetaan selviytymään elämässä yksin. Esimerkkinä Kiyosaki käyttää koulussa pidettäviä kokeita. Jokainen suorittaa kokeensa yksin, eikä apua saa käyttää, koska se olisi vilpillistä toimintaa. Tästä johtuen opiskelijat lukevat opiskelumateriaaleja useamman päivän ennen koetta ja kokeen jälkeen kaikki tieto useimmiten unohtuu, koska sitä ei ole harjoiteltu käytännössä. Työelämään siirryttäessä suurin osa teoriasta on unohtunut. Sen lisäksi valmistuneet opiskelijat ovat oppineet ajattelemaan, että he ovat yksin vastuussa menestyksestään. Etenkin yrittäjyydestä kiinnostuneille henkilöille tämä voi olla kohtalokas ajattelutapa. He eivät luota muiden kykyihin ja päätyvät usein itse tekemään kaiken työn. Lopulta he ajavat itsensä henkiseen väsymykseen,

eivätkä menesty yhtä hyvin kuin voisivat menestyä, jos heillä olisi monipuolisempaa osaamista ja voimavaroja käytössään. Tällaisilla yrittäjillä voi olla, ja usein onkin, todella hyvä bisnesidea tai konsepti. Tämän ansiosta he voisivat kukoistaa, mutta työskentely rajoittaa heidän menestymismahdollisuuksiaan.

Seuraavasta kuviosta (Kuvio 4.) nähdään konkreettisesti kuinka yksin työskentelevät ja tiimityöskentelijät jakautuvat Kiyosakin Kvadranttiin. Muille työskentelevät sekä pienyrittäjät ovat kvadrantin vasemmalla puolella ja oikealla puolella ovat isojen yritysten omistajat ja sijoittajat. Työskentelytapa määrittelee pitkälti sen, kuinka he ovat menestyneet. Tällä ei tarkoiteta sitä, että kvadrantin vasemmalla puolella olevat eivät olisi menestyneitä, mutta ero näkyy varallisuudessa. Myöhemmin tarkastellaan näitä eroja.



KUVIO 4. Kuinka tiimityöskentelijät ja yksin työskentelijät sijoittuvat kvadranttiin (Kiyosaki 2015).

Aikaisemmin kappaleessa tuli esille eri ruuduissa olevien ihmisten ominaisuuksia. Pienyrittäjät sijoittuvat ovat Kiyosakin neliökentän vasemmalle puolelle, koska he itse muodostavat koko systeemin ja tietotaidon. Yritys toimii täysin heidän voimallaan, eivätkä he voi esimerkiksi lähteä pidemmälle lomalle ilman, että heidän tulonsa loppuisivat kokonaan tai ainakin laskisivat huomattavasti. Kvadrantin oikealla puolella sijaitseva yrityksen omistaja ei puolestaan välttämättä ole yrityksen koulutetuin tai viisain henkilö, mutta hän on kerännyt ympärilleen ihmisiä, joilta löytyy tarvittu taito tiettyjen asioiden hoitamiseen. Tällöin hän itse ei ole sidoksissa yrityksen pyörittämiseen, vaan hänen

palkkaamansa ammattilaiset hoitavat sen, ja hän voi halutessaan lähteä vaikka pitkälle matkalle. Matkalta palatessaan yritys on edelleen toiminnassa ja tekee voittoa riippumatta siitä, kuinka kauan hän on itse ollut poissa.

Konkreettinen esimerkkiä hyvin toimivasta B-ruudun yrityksestä on esimerkiksi Rabbe Grönblomin perustama Kotipizza. Tänä päivänä se toimii franchise-yrityksenä ja Suomessa on tällä hetkellä noin 300 Kotipizzan toimipistettä. Grönblom loi aikoinaan kopioitavan toimintatavan ja monisti sen. Nykyään hänen ei itse tarvitse mennä myymälään paistamaan pizzaa, sillä tulo tulee hänelle joka tapauksessa. Kotipizza on myyty eteenpäin eli se ei ole enää Grönblomin omistuksessa. Kaikki kuitenkin alkoi siitä, kun hän perusti oman yrityksen ja kehitti tästä kopioitavan toimintatavan. Nyt kuka tahansa voi ostaa oikeuden tulla itsenäiseksi Kotipizza yrittäjäksi. Franchise-yrittäjät saavat käyttöönsä valmiin toimivan konseptin, Rabbe Grönblom taas saa kaikista näistä osuuden, eli niin sanottua passiivista tuloa. Koska hän myi liikeideansa muiden käyttöön, ei hänen enää tarvitse itse tehdä töitä tuon tulon eteen. (Ketju.fi 2015.)

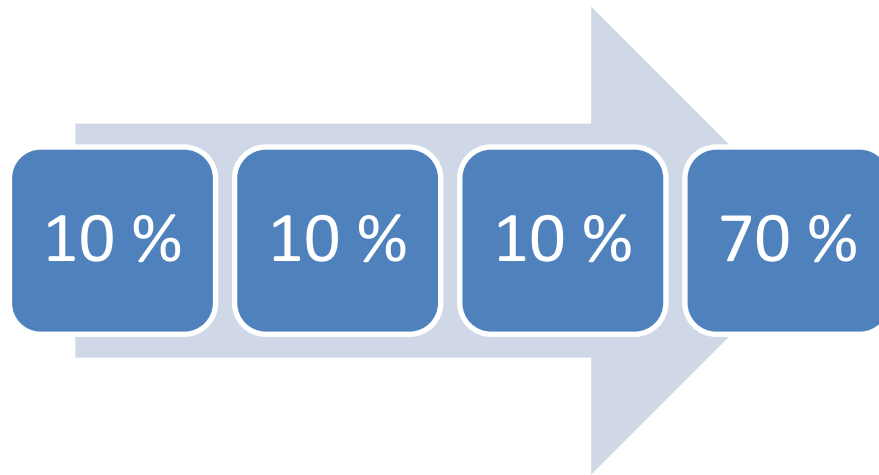
Aivan kuten Kiyosakin suosittelee, Holmberg (2015) kehottaa taloudellisen turvallisuuden takaamiseksi saamaan tuloa ainakin kahdesta eri tulonlähteestä, jollei kvadrantin molemmilta puolilta. Jos menettää työpaikkansa, on toinen tulonlähde jo valmiina. Jos esimerkiksi omistaa sijoitusasunnon, saa siitä edelleen vuokratuloa tai voi myydä omistamiaan osakkeita.

Kiyosakin ajatusta rahankäytöstä voisikin verrata juutalaisten ikivanhaan salaisuuteen. Juutalaiset suosittelevat jakamaan rahansa useampaan purkkiin eli toimimaan päinvastoin kuin suurin osa ihmisistä on tottunut. Iso osa ihmisistä toimii todennäköisesti täysin tiedostamattaan niin, että laittaa rahansa vain yhteen purkkiin. Tämä tarkoittaa sitä, että kun palkka tulee tilille, käytetään siitä heti suurin osa muun muassa laskujen maksamiseen. Vasta tämän jälkeen mietitään sijoittamista tai esimerkiksi hyväntekeväisyyteen lahjoittamista. Ongelmana tässä on se, että suurimmalle osalle ei laskujen maksamisen jälkeen jää rahaa. Pakollisten kulujen jälkeen jäljelle jäävä rahasumma on usein todella pieni eikä sitä uskalleta käyttää sijoittamiseen. Toinen ongelma on se, että suomalaisten keskuudessa omastaan muille jakaminen koetaan vieraana ajatuksena. Juutalaiset

toimivat toisin: heti palkan saatuaan he jakavat rahansa viiteen eri purkkiin. Käytän apuna todella yksinkertaista esimerkkiä, jolla Craig Hill (How the Jews teach their children money jars allocation 2013) videossa havainnollisti asiaa. Huomautan, että olen tässä esimerkissä käyttänyt eri rahasummia kuin hän esimerkkivideossaan, mutta tärkeää on huomata lukujen suhteet toisiinsa. Sanotaan siis, että henkilö X saa kuukaudessa 1000 euroa. Ennen kuin hän käyttää summasta euroakaan, hänen tulisi antaa 100 euroa kirkolle tai seurakunnan työhön, toiset 100 euroa lahjoittaa johonkin muuhun hyväntekeväisyyteen, 100 euroa hänen tulisi säästää ja 200 euroa sijoittaa. Näiden jälkeen jää vielä 500 euroa ja tästä summasta vasta maksetaan laskut ja hoidetaan muut pakolliset kulut. (How the Jews teach their children money jars allocation 2013.) Jos kaiken tämän jälkeen jää vielä rahaa, ne voidaan käyttää ylimääräisiin elämän nautintoihin, kuten ravintolassa syömiseen, elokuvateatterissa käyntiin tai muuhun vastaavaan (Burke 2015). Juutalaisten keskuudessa on tunnetusti todella rikkaita sukuja, joten kenties tämä heidän tapansa käsitellä rahaa on toimiva. Kirkolle tai hyväntekeväisyyteen lahjoittaminen on joillekin suomalaisille vieras käsite, koska heille ei ole kotona tai koulussa opetettu kyseistä toimitatapaa. Perusidea on, että antaessaan ihminen saa. Näin hyvä kiertää.

Yhteenvetona, 10 % / 10 % / 10 % / 20 % / 50 %, ensin siis annetaan kymmenykset seurakunnalle, jonka jälkeen annetaan johonkin muuhun hyvään tarkoitukseen ja sitten säästetään. Näiden jälkeen sijoitetaan ja sitten vasta jäljelle jääneestä summasta maksetaan kuukausittaiset menot. Näin opitaan käyttämään rahaa niin, että se loppujen lopuksi moninkertaistaa itse itseään (How the Jews teach their children money jars allocation 2013). Näin raha siis tekee töitä meille.

Helpottaaksemme tämän toimintamallin käyttöön ottamista voi edellä mainittuja prosentteja soveltaa kuvion 5 mukaisesti:



KUVIO 5. Prosenttiosuudet palkasta.

Eräs Rich Dad ”valmentaja” (Burke 2015) ehdotti seuraavanlaista vaihtoehtoa: sen sijaan, että annettaisiin 10 % kirkolle ja toiset 10 % johonkin muuhun hyväntekeväisyyteen, voisi aluksi antaa tuon 10 % kirkolle, laittaa 10 % säästöön, 10 % tilille sijoitustoimintaa varten ja jäljelle jäävä 70 % käytettäisiin elämiseen, eli pakollisiin kuluihin. Täten kynns mallin kokeilemiseen madaltuisi.

4.2 Cone of learning – Oppimisen kolmio

Tässä kappaleessa pohditaan eri tapoja oppia asioita.

Aikaisemmin todettiin, että koulussa taloutta opetetaan teoriana. Professori Edgar Dalen kuvion 6 mukaan 90 % oppimisesta tapahtuukin itse tekemällä. Näin ollen oppilaiden tulisi harjoitella opittavia asioita käytännössä tekemällä. Myöhemmin katsotaan, kuinka Jyväskylän ammattikorkeakoulu on tätä käytäntöä hyödyntäen luonut hyvin käytännönläheisen opetusmenetelmän.

Cone of Learning		
After 2 weeks we tend to remember		Nature of Involvement
90% of what we say and do	Doing the Real Thing	Active
	Simulating the Real Experience	
	Doing a Dramatic Presentation	
70% of what we say	Giving a Talk	
	Participating in a Discussion	
50% of what we hear and see	Seeing it Done on Location	
	Watching a Demonstration	
	Looking at an Exhibit Watching a Demonstration	
	Watching a Movie	
30% of what we see	Looking at Pictures	
20% of what we hear	Hearing Words	
10% of what we read	Reading	

KUVIO 6. Cone of learning (Dale 1969 De Renzi 2013 mukaan.)

Cone of learning – oppimisen kolmio on kuvio, jonka professori Edgar Dale aikoinaan loi kuvastamaan sitä, kuinka ihminen oppii. Robert Kiyosaki perustaa opetustaan professori Dalen oppimisen pyramidiin. Tämän pyramidin perusidea on näyttää, kuinka ihmiset oppivat. Professori Dale havainnollistaa tässä prosentuaalisesti sen, kuinka paljon oppimastaan ihminen muistaa kahden viikon kuluttua ja miten oppimistapa vaikuttaa siihen. Kaaviolla pyritään näyttämään kuinka opiskelumenetelmä ja opitun tiedon soveltamistapa vaikuttavat siihen, miten hyvin asia tullaan ymmärtämään ja muistamaan (Kiyosaki 2008).

Niin kuin kyseisestä oppimisen kolmiosta nähdään, sen oikealla puolella on kuvattu oppimisen luonne, joka muodostuu aktiivisesta ja passiivisesta tavasta oppia. Kolmion vasemmalla puolella määritellään prosentuaalisesti, kuinka paljon opitusta muistetaan kahden viikon ajanjakson jälkeen kunkin oppimistavan tuloksena. Kyseisiin oppimistapoihin kuuluu lukeminen, jonka avulla muistetaan ainoastaan 10 %. Toisena oppimisen kolmiossa on pelkkä kuunteleminen, josta

muistetaan vain 20 %. Kolmantena professori Dale kaaviossaan esittää, kuinka näköaistin kautta vastaanotetusta informaatiosta muistetaan vain 30 %. Seuraavana kolmiossa on kaikki se, mitä nähdään ja kuullaan samanaikaisesti, kuten elokuvan katsominen tai luennolla istuminen, tästä kaikesta muistetaan 50 %. Edellä mainitut oppimistavat ovat passiivista oppimista eli kaikki se mitä nähdään ja kuullaan jonkun toisen tekvän, eli kaikki se mitä opitaan havainnoimalla. Asiat, joiden eteen joutuu itse tekemään jotain, erityisesti oman mukavuusalueen ulkopuolelta, opettavat kaikista parhaiten. Nämä oppimistavat ovat luonteeltaan aktiivisia. Tähän osioon kuuluu esimerkiksi puheen pitäminen tai oman mielipiteen kertominen keskustelussa. Siitä muistetaan kahden viikon jälkeen jopa 70 %. Kaikkein tehokkain ja aktiivisin oppimistapa on oppia siitä mitä sanotaan ja tehdään, eli opitaan käytännössä tekemällä kyseistä harjoitusta oikeassa elämässä. Kun sovelletaan aktiivisesti käytännössä aiemmin muilla oppimistavoilla opiskeltua asiaa, esimerkiksi käydään asia läpi sanallisesti esitelmän tai opettamisen muodossa, muistetaan siitä jopa 90 %. Tämä on kaikista tehokkain tapa oppia.

Tärkein asia, mikä tästä kolmiosta mielestäni tulee ymmärtää, on se, että ihminen oppii parhaiten käyttämällä oppimaansa oikeassa elämässä. Oppimaansa tulisi soveltaa käytännössä ilman, sillä niitä tekemällä opitaan. Kiyosaki sanookin, että virheiden tekemistä ei voi vältellä ja ilman niitä ei hänen mukaansa voi menestyä. Josh ja Lisa Lannon (2012) kirjoittavat blogikirjoituksessaan, kuinka henkilö virheiden kautta kasvaa muun muassa henkisesti. Kun tekee virheitä, on tärkeä oppia niistä, jotta pystyy välttämään samankaltaiset virheet tulevaisuudessa. Heidän mukaansa virhe ei ole vain negatiivinen asia. On hyvä tiedostaa riskin mahdollisuus esimerkiksi sijoittamisessa, mutta jos sitä pelkää liikaa, todennäköisyys epäonnistumiseen kasvaa. Jos ei koskaan ota riskiä, ei voi kehittyä, eikä myöskään menestyä. Välttääkseen turhat riskit, olisi hyvä harjoitella näitä taitoja koulussa erilaisilla työpajoilla Jyväskylän ammattikorkeakoulun mallia mukaillen.

4.3 Oman taloudellisen osaamisen lisääminen

Tämän kappaleen tarkoituksena on tuoda esille joitakin hyviä ideoita joiden avulla Kiyosakin oppien mukaan voi kasvattaa omaa taloudellista älykkyyttään. Samalla voi mahdollisesti parantaa omaa taloudellista tilaansa.

Tapoja siirtyä kvadrantin vasemmalta puolelta sen oikealle puolelle on monenlaisia. Yhtenä hyvänä vaihtoehtona Kiyosaki suosittelee kulkuvälineeksi verkostomarkkinointia niiden koulutusjärjestelmien vuoksi. Lisäksi menestyminen edellyttää muiden ihmisten auttamista. Juuri siitä verkostomarkkinoinnissa on kyse, menestyminen tapahtuu auttamalla muita ihmisiä menestymään. (Kiyosaki & Lechter 2009, 41,44.) Olen kuullut saman oivalluksen monelta menestyneeltä henkilöltä: Niin kauan kun pyrkii hyötymään muista menestyäkseen, ei tule saavuttamaan mitään suurta. Mutta kun muiden ihmisten hyödyntämisen sijaan ymmärtää auttaa muita menestymään, tulee itsekin menestymään.

Sijoittaminen on yksi kulkuvälineistä, jonka avulla kvadrantin oikealle puolelle siirtyminen on mahdollista. Blogikirjoituksessaan Kim Kiyosaki (2014a) painottaa, että kenestä tahansa on sijoittajaksi, jos vain hankkii tarvittavan tiedon ennen sen aloittamista. Hänen mukaansa sijoittamisen aloittava tarvitsee vain vähän neuvoja ja kyvyn ymmärtää sijoittamisen päätarkoitus. Kiyosaki korostaa neljää tärkeää askelta sijoittamisessa:

1. Hanki koulutusta aiheesta
2. Aloita jostain pienestä
3. Aluksi sijoita vain pieniä summia
4. Aloita yksinkertaisesti, sellaiselta osa-alueelta jonka koet tuntevasi hyvin

Koulutuksen tärkeys on tuotu esille jo monesti, ja Kim Kiyosakikin painottaa sitä tässä kirjoituksessaan. Kaikki alkaa asiaa tutkimalla ja ottamalla siitä selvää. Näin ollen ei ole täysin tietämätön sijoittamista aloittaessa. Ei voi olettaa onnistuvana saman tien. Siispä Kiyosaki kehottaa olemaan pelkäämättä virheitä, vaan tekemään niitä ja oppimaan niistä. Loogista on tietenkin aloittaa pienellä summalla, jolloin riski isoihin tappioihin pienenee. Viimeinen neuvo Kim Kiyosakilta on, että aloita sijoittaminen tutussa ympäristössä. Osta esimerkiksi

kiinteistö kotikaupungista tai osakkeita tutusta yrityksestä, jonka toiminta kiinnostaa. (Kiyosaki 2014a.)

4.3.1 Cashflow- peli

Kuten oppimiskolmion yhteydessä tuli esille, ihminen oppii parhaiten tekemällä opiskelemiaan asioita. Kim Kiyosaki sanoo, että jos haluaa tulla hyväksi sijoittajaksi, tulee sijoittaminen aloittaa harjoittelemalla sitä ensin (Kiyosaki 2014a). Tätä varten Robert Kiyosaki kehitti Cashflow-pelin, jonka idea on, että pelaaja pääsee harjoittelemaan rahankäyttöä ja sijoittamista. Cashflow-peli on samantyyppinen kuin monopoli- peli, mutta sen sisältö vain syvällisempi ja laajempi, eli se soveltuu paremmin oppimiseen. Peli auttaa ymmärtämään raha-asioita, esimerkiksi kuinka raha toimii ja miten kannattaa sijoittaa. Cashflow-pelin tarkoitus on harjaannuttaa ihmisen taloudellista ajattelua.

Olen kokenut Cashflow-pelin todella hyödylliseksi työkaluksi kehittäessäni taloudellista tietämystäni. Olen oppinut paljon asioita, joista en ole aiemmin kuullut, asioita, joita harvemmin opetetaan kouluissa. Cashflow on tunnettu ja arvostettu peli, mutta en olisi koskaan kuullut siitä ilman maailmanlaajuista johtajuuskoulutusohjelma Network21:a, jonka seminaareissa olen käynyt. Pelistä tiedetään tietyissä piireissä sellaisten ihmisten keskuudessa, jotka ovat kiinnostuneita raha-asioista ja sijoittamisesta. Näin ollen suurin osa väestöstä on tuskin koskaan kuullut pelistä. Niin kuin aikaisemmin mainitsin, peli opettaa rahan käyttäytymisestä, mutta siinä oppii myös eri sijoittamiskohteista, kuinka sijoittaminen yksinkertaisuudessaan tapahtuu. Pelatessa oppii ymmärtämään miten tuloslaskelma toimii ja kuinka se auttaa hahmottamaan omat kulut suhteessa tuloihin. Samalla pelaaja ymmärtää varallisuuden käsitteen sekä passiivisen tulon tärkeyden.

Peliä on mahdollista pelata internetissä www.richdad.com tai sen voi ostaa lautapelinä tai ladata applikaation puhelimeen. Nettisivulla kuka tahansa voi luoda itselleen oman käyttäjätunnuksen, jolla pääsee pelaamaan. Nettisivu on erinomainen mahdollisuus harjoitella oppimaansa turvallisesti ilman riskiä.

Palvelu on lisäksi ilmainen, jonka Richdad- yritys haluaa tarjota kaikille. Pelistä on olemassa kaksi versiota: haastavampi aikuisille sekä hauskempi lasten versio.

Robert Kiyosaki (2014b) käytti blogikirjoituksessaan osuvaa lainausta rikkaalta isältään, joka meni näin: ”Jos vältät riskejä ja pelaat varman päälle E- ja S- puolella, saatat olla turvassa, mutta se rajoittaa sitä mitä todellisuudessa kykenisit tienaamaan.” Kun pyritään pelaamaan varman päälle ja varmistamaan omaa taloudellista turvaa, pidetään huoli samalla siitä, että oma taloudellinen älykkyys ja suorituskyky eivät koskaan pääse kehittymään tai saavuttamaan huippuaan. Tällöin ei myöskään voi saavuttaa sitä potentiaalia, mihin todellisuudessa kykenisi.

4.3.2 Miksi verkostomarkkinointi?

Mainitsin aiemmin joitain syitä miksi Robert Kiyosaki verkostomarkkinointia apuvälineenä kvadrantin oikealle puolelle siirtymiseen. Seuraava sitaatti kiteyttää hänen tärkeimmät ajatuksensa verkostomarkkinoinnista:

Uskon, että verkostomarkkinointi suo ihmisille mahdollisuuden kasvattaa passiivisten tulojen määrää ja näin parantaa taloudellista tilannettaan samalla kun he harjoittelevat olemaan ammattisijoittajia. (Kiyosaki & Lechter 2007, 92.)

Verkostomarkkinointi kuuluu Kiyosakin neliökentän oikealle eli passiivisen tulon puolelle. Liiketoimintamahdollisuus verkostomarkkinoinnissa on erinomainen, sillä se ei vaadi samanlaista investointia kun perinteisen yrityksen rakentaminen. Verkostomarkkinoinnin alkuinvestointiin saattaa parhaimmillaan kuulua vain muutaman kymmenen euron aloituspakettimaksu, muita pakollisia investointeja harvemmin on. Aloitusmaksu toki riippuu kyseisen verkostomarkkinointiyrityksen muodosta ja sen volyyymistä. Toisin sanoen aloittaminen on helppoa ja kuka tahansa täysi-ikäinen ihminen voi aloittaa. Koska kyseisen liiketoimintamuodon aloitus ei vaadi suuria investointeja, se on riskitön tapa vähitellen alkaa luomaan passiivista tuloa perinteisen palkkatulon rinnalle. Verkostomarkkinoinnin parissa ja perinteisessä yrityksessä työskentely ovat kaksi täysin eri maailmaa. Perinteisissä yrityksissä on vain harvoja, joilla on mahdollisuus edetä urallaan. Loput joutuvat tyytymään peruspalkkaan, joka pysyy

vuodesta toiseen samana (Kiyosaki & Lechter 2009, 45). Perinteisessä yritysmaailmassa jokainen yrityksen työntekijä taistelee mahdollisuudesta päästä askeleen lähemmäksi ”huippua”, jonka kuitenkin vain harvat saavuttavat. Oletetaan, että yrityksessä on 100 työntekijää ja 10 johtopaikan asemaa ja ainoastaan nämä 10 tienaa kohtuullisen hyvin. Näin ollen kaikki 100 työntekijää havittelevat kyseisiä arvostettuja työtehtäviä suuremman palkan toivossa. Verkostomarkkinoinnissa puolestaan ei ole määritelty, millaisia tuloja kukin voi saada. Tulojen kannalta ei ole väliä sillä, koska toimintaan lähtee mukaan ja missä kohtaa verkostoa on. Verkostomarkkinoinnissa toimivat johtajat ovat inspiroivia ja heillä on aito halu auttaa muita tienaamaan. Aitous perustuu siihen, että heidän taloudellinen menestyksensä riippuu siitä, kuinka paljon heidän auttamansa ihmiset tienaa. Menestyä voi siis vain auttamalla muita menestymään ensin (Kiyosaki & Lechter 2009, 45, 34). Nämä johtajat tietävät, ettei se ole heiltä pois jos joku muu tienaa, vaan nimenomaan päinvastoin. Näin ei toimita perinteisessä yrityksessä, jossa esimiehet ja yritysten omistajat tienaa aina eniten.

Verkostomarkkinoinnin ajatuksena on, että tekemällä oppii. Virheet ovat osa oppimisprosessia ja aloittamista kannustetaan, vaikka kaikkea ei osaisi vielä perinpohjaisesti, koska tekemällä oppii ja opittu jää hyvin mieleen. Lisäksi aloittaminen helpottuu sillä, että asioita ei tarvitse tehdä yksin, vaan apuna on jo liiketoiminnan rakentamisessa kokeneempi henkilö.

Seuraavassa luvussa kerrotaan enemmän verkostomarkkinointiyrityksestä, jonka liikkeenharjoittajan aloituspaketti maksaa vain 40 euroa ja 90 päivän tyytyväisyystakuu myönnetään sekä tuotteille että aloituspaketillekin. Riskit on siis minimoitu.

Alkuun päästäksesi kannattaa panostaa omaan liiketoimintaan vähintään 7-10 tuntia viikottain ja ymmärtää, että suuret tulot eivät lennä sisään niistä kuuluisista ovista ja ikkunoista ainakaan ensimmäisen vuoden aikana. Verkostomarkkinointi on ala siinä missä muutkin ja ottaa aikansa kehittyä ammattilaiseksi. Normaalisti ihminen hakee opiskelemaan ja tiedostaa, että koulun ollessa kesken ei ala maksa vielä välttämättä euroakaan palkkaa. (Salminen, 2014.)

Ongelmana on usein se, että tuloksia vaaditaan saman tien, eikä ymmärretä mihin Salminen (2014) edellä olevan sitaatin mukaisesti blogikirjoituksessaan viittasi: Tulot alkavat pienestä, koska liiketoimintaa aletaan rakentaa tyhjästä. Ei voi siis odottaa, että tulot heti ensimmäisessä kuussa yltäisivät oman palkan tasolle, vaan ne alkavat pienestä ja kasvavat oman työpanoksen mukaan. On olemassa sekä huonoja että hyviä verkostomarkkinointiyrityksiä. Kuinka sitten erottaa hyvät ja huonot toisistaan? Jos aloitusmaksu on suuri tai luvataan nopeaa rikastumista, pitäisi olla varuillaan ja tutkia yritystä tarkemmin. Salminen (2014) vertasi blogissaan verkostomarkkinoinnin aloittamista opiskelun aloittamiseen. Tämä oli hyvä esimerkki siitä, että aloittaessaan esimerkiksi sairaanhoitajaopinnot, saa alan peruspalkkaa vasta, kun on valmistunut ammattiinsa. Tämä sama on nähtävissä verkostomarkkinoinnissa. On suositeltavaa arvioida, mitä voit verkostomarkkinoinnilla saavuttaa vasta kun olet useamman vuoden ajan tehnyt säännöllisesti töitä sen eteen, koska tulosi kasvavat kuukausittain työpanoksesi mukaan.

Verkostomarkkinoinnissa on paljon etuja verrattuna esimerkiksi perinteisen yrityksen perustamiseen. Robert Kiyosaki havainnollistaa kirjassaan *Kassavirtakvadrantti*, että verkostomarkkinointiyrityksen perustaminen on hyvin pitkälti sama asia, kuin oman franchise-yrityksen ostaminen alle 200 dollarilla. (Kiyosaki & Lechter 2007, 93.) Toimiva verkostomarkkinointiyritys on idealtaan samanlainen kuin franchise-toiminta, mutta siihen tarvittava alkuinvestointi on huomattavasti pienempi. Esimerkiksi jos henkilö X ostaisi oikeudet toimia McDonalds franchise-yrittäjänä, maksaisi hän siitä jopa monta sataa tuhatta euroa. Tuolloin hän periaatteessa perustaa oman yrityksen, mutta maksaa jollekin toiselle siitä, että saa käyttää jo olemassa olevaa, toimivaa konseptia. Franchisingissa luodaan kahden yrityksen välille sopimus, jossa uusi yrittäjä ostaa käyttöönsä olemassa olevan liiketoimintamallin, eli toimintaa voisi kuvailla yrittäjyyden oikotieksi (Hänninen, Liuskari & Suonio 2005, 35).

Oletetaan, että perustetaan yritys. Aloittaessa yritystoimintaa varten tarvitaan esimerkiksi toimistotilat ja varastot. Yrittäjän huolehdittavaksi tulevat tavaroiden varastointi, laskutus, mahdollisten työntekijöiden mukanaan tuomat kustannukset kuten palkanmaksu ja sosiaalikulut, sekä lisäksi esimerkiksi nettisivujen ylläpito.

Yrittäjän tulee huolehtia, että hänellä ja mahdollisilla työntekijöillä on tarvittava koulutus. Kun aloittaa verkostomarkkinointiyrityksen kanssa yhteistyön itsenäisenä liikkeenharjoittajana, lähtee mukaan valmiiseen toimintaan. Kyseinen yritys hoitaa kaiken logistiikan, vaadittavan asiakaspalvelun, palkanmaksun, varastoinnin, nettisivujen ylläpidon ja tuotteiden laadun tarkkailun sekä niiden kehityksen (Salminen 2014).

Kiyosaki on jakanut erilaiset yritykset kolmeen eri yritysmuotoon.

1. Perinteiset yritykset, joissa liiketoimintasuunnitelma luodaan itse
2. Franchise-yritykset, joissa ostetaan olemassa oleva toimintamalli
3. Verkostomarkkinointiyritykset, joissa tullaan osaksi jo olemassa olevaa toimintaa (Kiyosaki & Lechter 2007, 85.)

Näistä kolmesta vaihtoehdosta verkostomarkkinointi ei vaadi samanlaista alkupääomaa kuin kaksi muuta yritysmuotoa, joten se on myös riskittömämpi vaihtoehto.

Esimerkki verkostomarkkinointiyrityksestä

Robert Kiyosaki neuvoo ihmisiä, jotka haluavat perustaa oman yrityksen aloittamaan osa-aikaisesti jossakin verkostomarkkinointiyrityksessä. Kirjassaan *Kassavirtakvadrantti* hän antaa kriteereitä, joiden avulla hän suosittelee valitsemaan verkostomarkkinointiyrityksen, jonka kanssa aloittaa yhteistyö. Kiinnittäisin erityistä huomiota kahteen hänen luettelemista kriteereistä. Siihen, että kyseisellä yrityksellä on jo toimiva jakelu- ja palkkiojärjestelmä ja siihen, että heillä on tarjota neuvoa sekä toimintatapa, joka on kopioitavissa. Mahdollista on myös saada opastusta johtajilta, jotka ovat tämän kyseisen verkostomarkkinointiyrityksen tuloilla siirtyneet kvadrantin oikealle puolelle (Kiyosaki & Lechter 2007, 94).

E erityisen hyvä esimerkki verkostomarkkinointiyrityksestä, joka täyttää nämä yllä mainitsemani kriteerit on Amway. Amway on yli 50 vuotta vanha Yhdysvalloissa perustettu verkostomarkkinointiyritys, jolla on maanlaajuisesti toimiva jakelujärjestelmä sekä oikeudenmukainen palkkiojärjestelmä. (Amway 2015.)

Amway tekee yhteistyötä Network21:n kanssa, joka on ympäri maailmaa toimiva henkilökohtaisen kasvun ja johtajuuden koulutusyritys. Network21 toimii 36 maassa ja 25 eri kielellä. (Network21 2015.) Network21 ja Amway ovat kaksi erillistä yritystä, mutta niiden yhteistyön kautta Network 21 kouluttaa ja auttaa Amwayn itsenäisiä liikkeenharjoittajia rakentamaan menestyksekkäästi omaa Amway-liiketoimintaansa. Network21 järjestää seminaareja ympäri maailmaa, tarjoaa jatkuvan koulutusohjelman cd-levyjen muodossa ja suosittelee lukemaan tunnettujen kirjailijoiden kirjoja muun muassa itseluottamuksen kasvattamisesta ja taloudellisesta ajattelusta.

Ensimmäistä kertaa kuulin Robert Kiyosakista jo vuosia sitten, kun veljeni ryhtyi Amwayn liikkeenharjoittajaksi. Hän aloitti Network21 koulutusohjelman, jonka kautta hänelle suositeltiin hyviä kehittäviä kirjoja, muun muassa Kiyosakin kirjoja. Aloin itsekin vähitellen tutustumaan Amwayn liiketoimintaan ja Network21:n koulutuksiin. Perustin toiminimen, luin kirjoja, kävin viikonloppuseminaareissa ja kuuntelin cd-levyjä sekä hyödynsin koulutusta ammattikorkeakouluopinnoissani. Suositeltujen kirjojen ja seminaarien tarkoituksena ei ole vain kehittää liiketoimintaa, vaan nimenomaan auttaa ihmisiä muun muassa talousajattelun kehityksessä. Amway-liiketoiminnassa oma menestys riippuu siitä kuinka onnistuu auttamaan muita menestymään (Maxwell & Dornan 2011, 57).

Aikaisemmin tekstissä (3.3) kerrottiin, miten siirtyä aktiivisen tulon puolelta passiivisen tulon puolelle rutiineita muuttamalla. Muuttuakseen ja muuttaakseen elämässään jotain, tulee tehdä asioita eri tavalla kuin on totuttu niitä tekemään (Holmberg 2015). Ahvenanmaalla asuva Mats Holmberg on yksi tunnetuimmista Network21:n kouluttajista. Hän on usein puhunut seminaareissa, joissa olen käynyt ja hänellä on tapana painottaa itsekurin ja rutiinien muutoksen tärkeyttä menestyksen tavoittelussa. Matsilla on todella konkreettinen esimerkki ihmismielen heikkoudesta. Hän käyttää kuntosalilla käyntiä vertauskuvana Amway-liiketoiminnan rakentamisen yksinkertaisuuteen. Ihmisillä on tapana tehdä asioista monimutkaisempia kuin ne ovat. Monet ostavat kuntosalikortin aikomuksenaan alkaa käydä siellä, syynä esimerkiksi tyytymättömyys omaan vartalonsa. Kuntosalilla käyminen vaatii kuitenkin itsekuria. Ei riitä, että ostaa

kuukausikortin salille, vaan siellä on myös käytävä tai tuloksia ei tule. Monilla saattaa olla samankaltaisia odotuksia muiden elämän osa-alueiden suhteen. Ei voi tehdä samoja asioita kun aiemmin ja odottaa tulosten muuttuvan. Ei ymmärretä sitä, että jos haluaa muuttaa elämässään jotain, on ensin muutettava toimintatapojaan. Jos haluaa pystyä muuttumaan tai saavuttamaan jotain täytyy tietää mitä haluaa ja miksi sitä tavoittelee. Kun löytää intohimonsa, muutos on mahdollista. (Kiyosaki & Lechter 2007, 145). Kiyosaki puhuukin paljon intohimon säilyttämisestä.

4.3.3 ”Rikas- ja köyhä isä” ja tiimityöskentely

Robert Kiyosaki (2014c) kertoo blogikirjoituksessaan oman isänsä, eli köyhän isän kuten hän isäänsä kutsuu, määritelmän menestyksestä. Köyhän isän mielestä koulumenestys takaisi hyvän elämän, sillä hyvän todistuksen avulla saisi hänen mukaansa hyvän työpaikan. Kiyosaki sanoo, että hänen köyhä isänsä oli viisas, mutta hän ei ymmärtänyt rahan tai talousasioiden käsitteitä ja kuukauden lopussa hän oli aina rahaton. Hänen älykkyytensä ylsi niin sanotusti akateemiselle tasolle, mitä oman kokemukseni mukaan Suomessa pidetään yleisesti viisauden ja menestymisen mittarina. Molemmat, niin köyhä kuin rikas isä, uskoivat koulutuksen tärkeyteen, mutta erilaisiin koulutuksiin. Köyhän isän mielestä perinteinen akateeminen koulutus oli tärkeä. Rikas isä vastaavasti painotti taloudellisen koulutuksen tärkeyttä. ”You need to learn how money works so that you can make it work for you”, rikas isä sanoi Kiyosakin artikkelissa. Eli sinun täytyy ymmärtää kuinka raha toimii, jotta saat sen tekemään töitä sinulle. Vastaten blogikirjoituksen otsikon kysymykseen tarvitseeko olla viisas, jotta voi olla yrittäjä, riippuu siitä mitä viisauden määritelmällä tarkoitetaan. Rikkaan isän mukaan kaikki taidot, mitkä henkilö on oppinut matkalla yrittäjäksi luo hänelle ”katu-uskottavuutta”. Kiyosakin mukaan tuota piirrettä, edellytetään yrittäjiltä, ei niinkään akateemista älykkyyttä. Rikkaan isän mukaan yrittäjänä tarvittavia taitoja ei opita koulussa vaan yritysmaailmassa töitä tehden ja soveltaen.

Mika Mäkelä, yrittäjä ja kirjailija, painottaa kuinka tärkeää yritykselle on laaja-alainen osaaminen, se ei siis saa vain koostua omistajien osaamisesta. Hän kertoo myös omasta kokemuksestaan, kuinka yrittäjä voi itse olla pahin kasvun este

yritykselle. (Tiittinen-Saarno & Laavakari 2014.) Tämä on mahdollista etenkin yrityksissä, joissa omistaja on ainoa päättäjä. Tällöin asioita ei kyetä tarkastelemaan eri näkökulmista, toki yrittäjän oma itsepäisyys voi myös tulla esteeksi. Tuossa samaisessa artikkelissa Mäkelä huomauttaa, että yrittäjän on sisäistettävä epäonnistumisen mahdollisuus ja hyväksyttävä se. Kiyosaki totesi (Kiyosaki 2015 web seminaari), että ihmisten suurin ongelma on tilastojen liika seuraaminen ja niihin sokeasti uskominen. Hän myös sanoo, että yhdeksän kymmenestä aloittavasta yrityksestä epäonnistuu. Tästä syystä ihmiset usein toteavat, että heidän on turha edes yrittää, kun vain niin harva menestyy yrittäjänä. Kiyosaki kehottaa, että jos ensimmäinen yritys epäonnistuu, pitää uskaltaa yrittää useamman kerran uudelleen taatakseen menestyksen. Ei siis kannata antaa liikaa painoarvoa tilastoille ja lannistua muiden epäonnistumisesta, vaan tehdä omat virheet ja oppia niistä, jotta voi menestyä.

John Maxwell on kerännyt listan, jonka seitsemää kohtaa kannattaa noudattaa matkalla menestykseen. Nämä seitsemän askelta, joita hänen mukaansa menestyneet ihmiset noudattavat, ovat hänen mielestä ehdottoman tärkeitä.

1. Arvosta aikaa, vuorokaudessa on 24 tuntia ja jokainen päättää itse, kuinka hyödyllisesti aikansa käyttää.
2. Keskity tuloksien saamiseen. Kun on tarkka tavoite, on se helpompi saavuttaa.
3. Käytä luovaa ajattelua.
4. Liikkeelle pääseminen ja aloittaminen ovat kaikista vaikeinta. Siksi Maxwell suosittelee luomaan momentin ja sitten säilyttämään sen.
5. Kasvata henkistä vahvuutta. Kun on henkisesti vahva, ei vastoinkäymisten kohtaaminen ole niin rankkaa.
6. Priorisoi ajankäyttö. Aikaa pystyy käyttämään tehokkaasti, kun tietää mihin aika kuluu.
7. Kehity muita ihmisiä auttamalla. (Maxwell & Dornan 2011, 117-124.)

Itse näkisin ajankäytön niin, että käydäänkö töissä ja kasvatetaan jonkun toisen varallisuutta vai luodaanko omaa varallisuutta. Näitä seitsemää neuvoa voisi jokainen hyödyntää suunnitellessaan oman ajan tehokasta käyttöä. Seuraavassa

kappaleessa pohditaan kuinka talousopetusta voisi lisätä koulun opetussuunnitelmaan.

4.4 Talousopetusta peruskouluun

Kuten aikaisemmin käsiteltiin, opetussuunnitelman mukaan talousopetus kuuluu ainakin jollakin tasolla lukion yhteiskuntaopin, YH2-kurssin sisältöön.

Opetussuunnitelman mukainen kurssikohtainen kuvaus tai edellytys kyseiselle kurssille on todella laaja, eli loppujen lopuksi opettajan vastuulle jää nostaa esiin hänen mielestään tärkeimmät aihealueet, mitä kurssilla käsitellään. Toisaalta tämä antaa opettajalle vapauden toteuttaa kurssi haluamallaan tavalla.

Uuden ehdotetun lukion tuntijakouudistuksen myötä yksi vaihtoehto on, että oppilaat voivat valmistua ylioppilaaksi opiskelematta yhteiskuntaoppia. Jos tämä ehdotus toteutuu, se vähäinkin talousopetus, mikä ainakin tällä hetkellä kuuluu lukion oppikokonaisuuteen, jäisi saamatta. (Setlementtiliitto 2014.) Opetus- ja kulttuuriministeriö on pyytänyt eri työryhmiltä lausuntoja koskien lukion tuntijakoa. Useat lausunnot pitävät talousopetuksen säilymistä osana opetussuunnitelmaa erittäin tärkeänä. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2014.)

Suurelle osalle nuoria vanhemmat ovat ensimmäisiä neuvonantajia niin talousasioissa kuin muissakin asioissa ja toiseksi tärkein neuvonantaja on koulu. Mikäli nuoret eivät saa tarvitsemaansa talousohjausta vanhemmiltaan, koulun merkitys korostuu. Siksi olisi erityisen tärkeää säilyttää talousopetus osana koulujen opetussuunnitelmaa. Viime vuosina talousopin tärkeys on korostunut maailman taloudellisen tilanteen vuoksi. Taloudellinen tietotaito on merkittävässä asemassa, sen voisi sanoa olevan edellytys talouden positiiviseen kehitykseen. (Setlementtiliitto 2014.) Tämä on tärkeä argumentti, jota on syytä miettiä tarkasti.

Iso-Britanniassa ja Walesissa on vuodesta 2006 asti ollut talousopetuksen tunteja, joilla käsitellään talouden suunnittelua, velkojen hallintaa sekä sijoitustoimintaa. Iso-Britannialaisen tutkimuslaitoksen mukaan ihminen on aikuisiällä huomattavasti varakkaampi, jos hän on jo koulussa saanut ohjeistusta omien raha-asioiden käsittelyyn. (Mtv 2006.) Kerran tämä on tutkitusti todistettu, niin koen että näiden asioiden opetuksesta olisi varmasti Suomelle hyötyä.

Kurssin sisältöä on määritelty väljästi. Sen tulee sisältää kansantalouden keskeiset tekijät, käsitteet sekä teoria. Kurssilla tulee myös käsitellä Suomen ja kansainvälisen talouselämän nykytilannetta sekä tulevaisuuden ennusteita. Kurssin yhdeksi tavoitteeksi on määritelty, että oppilas oppii tekemään taloudellisia päätöksiä, ymmärtämään työntekijän ja yrittäjän merkityksen kansantaloudelle sekä arvostamaan niitä. (Opetushallitus 2003.) Koulu siis kouluttaa oppilaista työntekijöitä ja yrittäjiä kvadrantin vasemmalle puolelle. Tämän vastapainoksi tulisi opetussuunnitelmaan lisätä opetusta rahankäsittelystä ja talousajattelusta. Erityisesti näillä osa-alueilla Robert Kiyosakin Rich Dad-konseptia voisi hyödyntää kouluissa.

Aikaisemmin mainitsin Cashflow- pelin, joka sopisi mielestäni erinomaisesti nuorille ja lapsille jopa peruskouluun työvälineeksi. Se olisi hauska, mutta opettava työkalu, jota olisi helppo käyttää etenkin tänä päivänä, kun joka koulusta löytyy tietokoneita oppilaiden käyttöön. Muutaman lautapelin hankkiminen ei lisäksi olisi suuri investointi koululle. Sijoittamista voi harjoitella leikkimielisesti, mikä onnistuu tämän pelin avulla erinomaisesti. Koululle tulisi kehittää keino, jolla olisi mahdollista opettaa nuoria ostamaan osakkeita ja seuraamaan kurssien muuttumista. Kaikkien harjoitusten tulisi kuitenkin tapahtua opetusmielessä ilman oikean rahan käyttämistä. Toisena oppimisvaihtoehtona opiskelijat voisivat harjoitella erilaisia sijoitustapoja esimerkiksi ostamalla sijoitusasunnon tai maapalstan. Harjoituksessa voisi opetella myös rahoituksen hankkimista ja kuinka viisaasti esimerkiksi maapalstan voisi jakaa tonteiksi ja myydä niitä. Kolmas harjoitus voisi koskea rahankäyttöä, mikä on todella tärkeä taito jokaisen osata. Tehtävässä harjoiteltaisiin kuinka jokainen omalla kohdallaan voisi hyödyntää aikaisemmin käsiteltyä juutalaisten ajatusta palkkatulon jakamisesta. Kun harjoituksessa käytettäisiin niin sanotusti omia rahoja, oppilaan omaa kuukausibudjettia, olisi harjoitus konkreettinen ja näin helposti ymmärrettävissä ja kopioitavissa käytännössä. Neljäs harjoitus voisi perustua Jyväskylän ammattikorkeakoulun yritysoppiin eli perustettaisiin harjoitusmielessä oma yritys hyödyntäen Kiyosakin oppeja. Kiyosakin neuvo olisi keskittyä perustamaan vahvan toimintamallin omaava yritys, jonka rinnalla olisi koulutusohjelma, joka mahdollistaisi oppimisen ja kopioitumisen (Kiyosaki & Lechter 2009, 95).

Olen usein miettinyt nykyistä koulujärjestelmää ja pohtinut monien kurssien kohdalla, kuinka tulen kyseistä ainetta tai siellä oppimiani taitoja tulevaisuudessa tarvitsemaan. Opetussuunnitelmaan voisi lisätä talouden opettamiseen liittyen valinnaisten aineiden kokonaisuuden, josta oppilaat voisivat valita kurseja. Robert Kiyosaki ohjeistaa Rich Dad yrityksen nettisivuilla, että jokaisen koulutukseen tulisi sisältyä niin akateeminen-, ammatillinen- kuin taloudellinen koulutus (Rich dad world 2015b). Hänen mukaansa menestyäkseen jokainen tarvitsee kaikkea näistä kolmesta. Useimmiten monella on vain pitkä akateeminen koulutus, mikä koostuu peruskoulusta, lukiosta sekä mahdollisesti ammattikorkeakoulu- tai yliopistotutkinnosta, jonka jälkeen he saattavat saada ammatillista koulutusta työpaikallaan. Kattavampi taloudellinen koulutus jää usein saamatta ainakin osittain, koska moni ei ymmärrä sitä tarvitsevansa. Kaiken lisäksi ei tiedetä mistä sellaista saisi jos työpaikka ei erikseen tarjoa taloudellista koulutusta. Robert Kiyosakin mukaan taloudellinen koulutus on välttämätön, sillä se auttaa meitä hahmottamaan kuinka rahaa tulisi käyttää (Rich dad world 2015b).

Taloudellisen koulutuksen tulisi lähteä kotoa. Jos vanhemmilla ei kyseistä koulutusta ole, on todennäköistä, ettei lapsikaan sellaista saa. Tähän tietenkin vaikuttavat tavat, joita kotona opitaan. Toiset ovat tottuneet opiskelemaan ja luomaan näin itselleen ammatin, jotta voisivat tehdä töitä jollekin toiselle vähintään eläkeikään saakka. Toiset taas kokevat yrittäjyyden tai sijoittamisen luontevampana vaihtoehtona. Etenkin silloin, jos omassa lähipiirissä on yrittäjiä jo useammassa sukupolvessa, on matalampi kynnys seurata heidän esimerkkiään. Jos kotona on tottunut kuulemaan esimerkiksi kannattavista sijoituskohteista, on hyvin todennäköistä, että alkaa itsekkin sijoittaa. Jos tällainen ajattelu on ollut arkipäiväistä, se tuntuu luontevalta. Henkilö, joka ei ole koskaan kuullut keskustelua aiheesta, puolestaan kokee sen paljon vieraammaksi. Koska aihealuetta ei tunneta, voidaan se kokea pelottavana.

Niin kuin aikaisemmin mainittiin, Taija Jaakkolan (2011, 39-40) tekemä tutkimus osoittaa koulun ja vanhempien olevan nuorten mielestä tärkeimmät lähteet antamaan heille tietoa taloudesta. Tutkimuksen mukaan nuoret tiedostavat taloustietämyksen arvon ja toivovat aiheesta enemmän opetusta koulussa. Tutkimuksesta selvisi nuorten kiinnostuksen kohteet aiheeseen liittyen. Niihin

kuuluvat muun muassa säästäminen, lainat, sijoittaminen, verotus sekä rahankäyttö. Nuoret halusivat oppia suoraan alan asiantuntijoilta.

5 TUTKIMUKSEN TULOKSET

Tässä luvussa käsitellään tutkimuksen toteuttamisprosessia ja esitellään haastatellut yrittäjät ja sijoittajat. Lisäksi kerrotaan lyhyesti haastateltavien toimialoista sekä tuodaan esille heidän näkemyksiään ja kokemuksiaan taloudenopetuksesta - minkälaista koulutusta he ovat saaneet, kuinka heidän mielestään koulutusta tulisi kehittää sekä esitellään haastateltujen yrittäjien neuvoja uusille yrittäjille. Haastateltavien vastauksia ja kokemuksia verrataan niin keskenään kuin työn teoriaosuuden kanssa. Haastateltavien nimiä tai yritysten nimiä ei tuoda julki, joten haastateltaviin viitataan nimillä: Haastateltava A, Haastateltava B, Haastateltava C ja niin edelleen.

5.1 Tutkimuksen taustaa

Tutkimuksessa ilmeni taloudellisen opetuksen vähäisyys peruskouluopetuksessa. Näin ollen tutkimuksessa haluttiin pohtia ja kehittää ideoita, joilla lisätä opetussuunnitelmassa olevan taloudellisen opetuksen osuutta. Tutkimus suoritettiin haastatteleamalla menestyviä yrittäjiä. Käydään läpi kuinka he ovat menestyksensä luoneet, minkälaisin avustuksin, minkälaisella aikavälillä ja kuinka he ovat oppineet sen tiedon mitä ovat urallaan edetessään tarvinneet. Haastattelupohja koostui 17 kysymyksestä, haastattelun kysymykset löytyvät liitteistä (Liite 1). Haastattelun kysymykset lähetettiin yhtä haastateltavaa lukuun ottamatta kaikille etukäteen. Kaksi yrittäjää haastateltiin puhelimitse ja loput haastateltavista vastasivat sähköpostitse. Kaiken kaikkiaan haastateltavia oli kuusi. Jokaiselle haastateltavalle esitettiin samat kysymykset. Yksi puhelinhaastatteluista, jonka haastattelukysymykset löytyvät myös liitteistä (Liite 2), suoritettiin englanniksi. Kysymykset olivat samat suomen- ja englanninkielisille haastateltaville, mutta niiden esitysjärjestykseen vaikutti vapaamuotoinen keskustelutilanne. Kriteerinä haastateltavien valitsemisessa oli se, että heillä on menestyvä yritys, lisäksi osalla on kokemusta sijoittamisesta.

Tutkimusmenetelmät ja toteutus

Kysymykset muodostettiin keräämällä yhteen opinnäytetyön keskeisimmät aiheet. Näin kysymykset kehitettiin keskeisten aiheiden ympärille, tavoitteena saada teorian lisäksi täysin kokemukseen ja käytäntöön perustuvaa tietoa. Työssä keskityttiin yrittäjien ja sijoittajien kokemusten kautta kertyneisiin neuvoihin ja havaintoihin, sillä tämä lisää huomattavasti lukijan mielenkiintoa ja lukemisen mukavuutta. Ihmisellä on tapana sisäistää paremmin muiden henkilökohtaisia näkemyksensä ja kokemuksia kuin luettua teoriaa olettamuksista. Harva mielellään lukee kuinka asioiden pitäisi periaatteessa mennä, sillä todellisuudessa asiat harvoin toimivat kuten niiden oletetaan toimivan.

Tutkimuskysymysten luomisessa käytettiin testihenkilöitä, jotka kävivät kysymykset läpi ja antoivat palautetta. Näiden huomioiden jälkeen kysymyksiä muokattiin lisäämällä ja tarkentamalla niitä siten, että vastauksista olisi mahdollisimman paljon hyötyä tutkimuksessa. Vasta tämän jälkeen kysymykset lähetettiin haastateltaville. Kysymyksiä muokattiin vielä ensimmäisen haastattelun yhteydessä, kun niissä havaittiin puutteita kysymyksiä kysyttäessä.

Kysymykset ovat avoimia, mikä antaa vastaajalle mahdollisuuden kertoa tarkalleen sen, mitä hän on asiasta mieltä ilman minkäänlaista johdattelua aiheeseen. (Hirsjärvi, Remes, Sajavaara 2009, 201) Toisaalta joidenkin kysymysten kohdalla huomattiin, että vastaus saattoi jäädä lyhyeksi, johtuen kysymysten muodosta. Esimerkiksi kysymys numero 5. Mitä koulutusta olet saanut yrittämisen/sijoittamisen saralla (Liite 1.):

- Ylä-asteella
- Lukiossa
- Yliopistossa tai ammattikorkeakoulussa
- Entä koulun ulkopuolella?

Tämän kysymyksen kohdalla vastaukset tuntuivat usein jäävän todella lyhyiksi, kuten ”En mitään”. Toisaalta nämä ovat erittäin tyhjentäviä vastauksia, sillä niistä todella käy ilmi se, että he eivät ole saaneet minkäänlaista koulutusta kyseisistä aiheista.

Haastattelukysymykset lähetettiin melkein jokaiselle haastateltavalle etukäteen, jotta he voisivat paneutua niihin ennen haastattelutilannetta. Näin pyrittiin välttämään tilanteilta, jolloin haastateltava ei välttämättä pystyisi antamaan kattavaa vastausta. Joidenkin vastausten kohdalla tarvittiin pientä selvennystä, joten haastateltavaan otettiin haastattelutilaisuuden jälkeen yhteyttä joko puhelimitse tai sähköpostitse. Näin tutkimuksen tekijä pystyi hyödyntämään kaiken vastausmateriaalin tutkimuksessaan.

Aineiston keruu ja analysointi

Kun tutkimusaihe oli rajattu, selvisi, että tutkimus tulisi olemaan kvalitatiivinen eli laadullinen. Tähän päädyttiin, koska kyseinen aihe on melko vieras eikä sitä ole tutkittu kattavasti. Laadullista tutkimusta käytetään, kun aihe ei ole yleisesti tunnettu. (Kananen 2010, 37.) Tutkimus toteutettiin haastattelemalla menestyneitä henkilöitä. Haastattelujen tarkoituksena oli muun muassa selvittää yrittäjien näkemyksiä ja kokemuksia talousasioiden opetuksesta.

Tutkimuksen aineistoa analysoimalla pyritään selventämään tälle opinnäytetyölle asetettuja tutkimusongelmia sekä löytämään ja korostamaan aineistosta keskeisimpiä teemoja. Ensin aineisto litteroitiin, jonka jälkeen vastaukset järjesteltiin teemoittain. Litterointitapana käytettiin peruslitterointia eli aineisto kirjattiin sanatarkasti ylös. (Hirsjärvi, Remes, Sajavaara 2007, 217.) Aineiston analysointia oli selkeää, koska vastaukset olivat teemoittain järjesteltyinä. Tutkimuksessa haluttiin myös tuoda selkeästi esille haastateltavien vastauksien väliset säännönmukaisuudet, kuten niiden säännönmukaiset vaihtelut (Hirsjärvi & Remes 2008, 135-137, 149).

5.2 Haastateltavien yrittäjien esittely

Haastateltava A:lla on vuosien aikana ollut monta yritystä ja hän on toiminut monella eri alalla. Haastateltavalla on ollut muun muassa vaateliikkeitä, huonekaluyritys-ketju, kuntosaliryitys ja golf-kenttä. Tällä hetkellä hän on sekä kalusteyritysketjun että liikekeskuksen toinen omistaja. Kalusteliikkeestä hän omistaa 95 % ja toimii yrityksen hallituksen puheenjohtajana. Kalusteliike työllistää arviolta 300 ihmistä ja toimintaa löytyy kolmesta eri maasta.

Liikekeskuksesta hän omistaa 70 %, lisäksi hän omistaa puolet liikekeskuksessa olevasta huvipuistosta. Hänellä on vankka, 45 vuoden kokemus yrittäjyydestä. Hän aloitti ensimmäisen yrityksensä 15-vuotiaana, huonekaluliikkeen hän perusti 21-vuotiaana. (Omistaja, hallituksen puheenjohtaja 2015.)

Haastateltava B on markkinointiyrityksen omistaja, minkä lisäksi hän toimii myös menestysvalmentajana (success coach). Koulutukseltaan hän on konetekniikan insinööri. Ennen yritystoimintaansa haastateltava B työskenteli oman alan yrityksen palveluksessa Yhdysvalloissa. Markkinointiyrityksen kautta hänellä on toimintaa ympäri maailmaa. (Owner and success coach 2015.)

Haastateltava C on tällä hetkellä pääasiassa rahoitusallalla, hänellä on konsultointiyritys. Yliopistokoulutuksen haastateltava suoritti Aalto-yliopistossa tuotantotalouden diplomi-insinööriksi valmistuen. (Pääomasijoittaja 2015.)

Sisustusalan yrittäjänä toimivalla haastateltava D:llä on pitkä kokemus yritystoiminnasta. Hän on nuoresta iästä asti seurannut sivusta perheen yritystoimintaa. Haastateltava on yrityksen toimitusjohtaja. Kaiken kaikkiaan hänellä on 30 vuoden kokemus yrittäjänä toimimisesta ja näin ollen laaja osaaminen niin yrittäjyydestä kuin myös oman alan vahva ammattitaito. Tällä hetkellä yritys työllistää noin 70 ihmistä ja toimintaa löytyy niin kotimaasta kuin Virostakin. (Toimitusjohtaja 2015.)

Tällä hetkellä sähköisen kaupankäynnin ja sosiaalisen median alalla toimivalla yrittäjällä, haastateltava E:llä on reilu 12 vuoden kokemus yrittäjyydestä. Aluksi hän toimi osa-aikaisena yrittäjänä insinööritöiden ohella, mutta ryhtyi muutaman vuoden kuluttua kokopäiväiseksi yrittäjäksi. Ammatiltaan hän on huonekalu- ja venepuuseppä sekä laivanrakennusinsinööri ja toimii yrityksensä omistajana. Yritys työllistää suoraan haastateltavan sekä hänen vaimonsa. (Omistaja 2015.)

Metallialan yrittäjä Haastateltava F:llä on 24 vuoden kokemus yrittäjänä. Hänen koulutuksensa muodostuu peruskoulusta ja ammattikoulusta. Yritys työllistää noin kaksikymmentä ihmistä. (Yrittäjä 2015.)

5.3 Kehittävän talousajattelun hyödyntäminen kouluissa

Haastatteluilla pyrittiin erityisesti selvittämään yrittäjien saaman talousopetuksen laajuus peruskoulussa ja mahdollisissa jatko-opinnoissa. Haastattelujen perusteella vastaukset olivat hyvin yhteneväisiä haastateltavien saaman taloudenopetuksen suhteen. Tähän kysymykseen vastaukset olivat selkeät, mutta poikkeuksetta kielteiset. Kukaan haastateltavista ei ollut saanut minkäänlaista yrittäjyyteen tai sijoittamiseen liittyvää koulutusta peruskoulussa. Poikkeuksena oli joidenkin koulumaailman ulkopuolella hankittu asiantuntemus, itseään menestyneempiä ihmisiä seuraamalla, heiltä oppimalla (Owner and success coach 2015) ja ”kantapään kautta opettelemalla” (Omistaja, hallituksen puheenjohtaja 2015). Muutama haastateltava mainitsi kouluttaneensa itseään erilaisten koulutusyritysten kautta vapaa-ajallaan. Apua saadakseen on täytynyt tietää, mistä tällaista oppia ja kokemusta voi hakea. Kokonaisuudessaan perinteistä koulutusta arvostettiin, mutta sitä ei pidetty vaatimuksena yrittäjänä tai sijoittajana menestymiseen. Monet haastateltavista kokivat omassa lähipiirissään olevien yrittäjien onnistuneen muualta kun koulusta saamiensa opetuksen, avun ja neuvojen ansiosta. Omistaja ja hallituksen puheenjohtaja (2015) totesi, että koulutuksen puutteesta voi aloittavalle yrittäjälle olla enemmän hyötyä kun haittaa, sillä tuolloin yrittäjä ei osaa pelätä kaikkia mahdollisia riskejä. Haastateltavien yrittäjien koulutustaso on tässä tutkimuksessa hyvin monimuotoinen. Heidän joukostaan löytyy niin pidemmälle koulutettuja kuin peruskoulupohjalta yritysmaailmaan siirtyneitä yksilöitä.

Mitä pitäisi opettaa?

Haastatellut yrittäjät kokevat, että Suomessa ei arvosteta yrittäjyyttä. Arvostuksen puutteesta huolimatta yrittäjyyden katsottiin olevan tärkeässä asemassa yhteiskunnan tukipilarina. (Omistaja2015.) Talouden perusteiden opettamisen tarve kaikille tuli vahvasti esille jokaisessa haastattelussa. Talouden perusteiden sekä yrittäjyyden ja sijoittamisen opetuksen puute peruskoulussa oli yleinen huolenaihe. Talouden perusteet tulisi sisältyä opetussuunnitelmaan pakollisena oppiaineena. Enemmän aiheesta kiinnostuneilla tulisi olla mahdollisuus saada syvällisempää opetusta niin yrittäjyydestä ja sijoittamisesta kuin mikro- ja

makrotalouden perusteistakin (Pääomasijoittaja 2015). Nuoresta lähtien tulisi opettaa kuinka yhteiskunta oikeasti toimii ja mikä jokaisen oma vastuu taloutensa suhteen. Kuten omistaja (2015) asiaa luonnehtii:

Nuorten on opittava, että heidän on luotava oma tulevaisuus eikä olettaa että yhteiskunta hoitaa heitä.

Omistaja, hallituksen puheenjohtajan (2015) mukaan Suomesta pitäisi tehdä yrittäjäystävällisempi, jotta useampi uskaltaisi perustaa yrityksen. Haastatteluissa tuli ilmi lukuisia aiheita, jotka yrittäjät kokivat oleellisiksi opetussuunnitelman suhteen. Kysymys, mitä koulussa sitten tulisi opettaa, herätti paljon ajatuksia. Esille nousivat perusasiat kuten kirjanpito, yrittäjyyden hyvät sekä huonot puolet, yritykselle kuuluvat vähennykset, verotus (Omistaja2015) sekä yleistä kustannuslaskentaa yrittäjälle, kuten kuinka paljon yksi työntekijä yrittäjälle maksaa tuntipalkan lisäksi (Yrittäjä 2015). Mentorin tärkeyttä painotettiin useassa haastattelussa. Nuorille tulisi jo varhaisessa vaiheessa opettaa vastuullisuuden ja kurin merkitystä menestykselle (Owner and success coach 2015). Koulujärjestelmän ajatusmaailman muuttaminen voisi lisätä innokkaita yrittäjiä. Tällä hetkellä kouluista valmistuvat ovat suoraan työntekijäksi valmistuneita sen sijaan, että olisivat valmiita yrittäjyyteen, mikä johtuu pitkälti opetuksen rakenteesta. (Omistaja 2015.)

Miten kannattaisi opettaa?

Opetuksen tulisi lähteä nuorten itseluottamuksen vahvistamisesta, ja omien unelmien visualisoimisesta. Sillä jos he eivät pysty näkemään sitä, mitä he haluavat eli omaa määränpäätänsä, he eivät tule koskaan kouluttautumaan sen mukaisesti, koska he eivät näe sen arvoa menestymisen kannalta. Paras tapa oppia on lukea alan kirjoja sekä käydä koulutusseminaareissa. (Omistaja 2015.) Tähän kysymykseen osa yrittäjistä suositteli laaja-alaista harjoitusjaksoa yrityksessä alalla, johon tuleva yrittäjä itse toiminnallaan keskittyy. Yrittäjä (2015) suosittelee perehtymään monipuolisesti eri tehtäviin harjoittelun aikana, jotta omaa toimintaa aloittavalla yrittäjällä löytyy mahdollisimman laaja osaaminen. Tämä on rikkaus yrityksen pääomassa.

Yrittäjyys on yksi keinoista, joilla Suomessa voi menestyä tai jopa rikastua. Toiselle työskenteleminen ei ole yksi näistä keinoista. Tämä tuntui olevan melko yksimielinen kokemus haastateltavilta. Esimerkiksi lääkäriellä tai lakimiehellä on keskivertoa parempi palkka työmarkkinoilla. Lääkäriin tai lakimiehen palkalla tulee paremmin kuin hyvin toimeen, mutta kuitenkin esimerkiksi kaupungin omistamassa sairaalassa lääkäriä työskentelemällä ei pysty rikastumaan. Sen sijaan yrittäjänä lääkäri voisi taloudellisesti menestyä paremmin. (Omistaja, hallituksen puheenjohtaja 2015.) Tämä perustuu muun muassa siihen, että sairaalan työntekijänä kuukausipalkkasi on määritelty sen mukaan minkä arvoisena työtäsi sairaalassa pidetään. Monilla haastateltavista on yritystoimintaa myös Suomen ulkopuolella ja näin ollen he omasta kokemuksestaan tietävät eron Suomessa ja ulkomailla yrittämisen välillä. Omistaja, hallituksen puheenjohtaja (2015) pitää tarpeellisena, että koulut hyödyntäisivät yrittäjiä näiden asioiden opettamisessa. Hänestä on tärkeää ymmärtää yrittäjän ja työntekijän mahdollisuuksien ero. Samanlaisia teorioita löytyy myös Kiyosakilta. Kuka osaisi paremmin kertoa nuorille mistä yrittäjänä olemisessä on kyse, kuin sellainen henkilö, jolla on omakohtaista kokemusta yrittäjyydestä.

Muiden haastateltavien ajatuksiin siitä, mitä yrittäjyyttä ja sijoittamista käsittelevän kouluopetuksen tulisi koostua, pääomasijoittaja (2015) ideoi, että peruskoulun opetussuunnitelmaan voisi muodostaa ihan omat kurssinsa näistä aihealueista, kuten:

1. Yrityksen perustamisen alkeet ja siinä vaadittavat tehtävät
2. Taloustiedon alkeet
3. Liikeidean luominen

Ensimmäinen kurssi sisältäisi kaikki yrityksen perustamiseen tarvittavan tiedon, asiat, mitä on otettava huomioon, sekä aikaisemmin mainitut tärkeät kuten työntekijöiden palkkaus, kirjanpito ja budjetointi. Toinen kurssi painottuisi enemmänkin yrityksen talouteen ja kolmas kurssi muodostuisi liikeidean luomisesta ja kehittämisestä toteuttamiskelpoiseksi. Kolmannen kurssin tuloksena perustettaisiin oikea yritys. Yhtä tärkeänä tätä ideaa piti myös omistaja, hallituksen puheenjohtaja (2015). Hänen mielestään olisi hyvä joko ottaa yrittäjiä

luennoimaan tunneille tai opettamaan tiettyjä kurssikokonaisuuksia. Suurempana tavoitteena asian edistämisessä hän ehdotti yrittäjäkoulujen perustamista tai yleistämistä Suomessa. Kuten kurssi ”Liikeidean luominen”, jota pääomasijoittaja (2015) ehdotti, mahdollistaisi tutkielmassa aiemmin mainitun oppimiskolmion mukaisen oppimisen.

Kuinka kiinnostusta yrittäjyyteen pystyttäisi lisäämään?

Haastatteluissa tuli esille useita toteuttamiskelpoisia ideoita, joilla voitaisiin lisätä kiinnostusta yrittäjyyttä kohtaan. Yrittäjyydestä tulisi yrittäjien mielestä kertoa enemmän koulussa ja näin siitä kiinnostuneet opiskelijat saisivat kimmokkeen hankkia lisää tietoa. Yhtenä ideana pääomasijoittaja (2015) esitti, että uusia yrittäjiä voisi kannustaa takaamalla heille minimitulon kahdelle ensimmäiselle vuodelle, edellyttäen tietenkin, että heidän liikeideansa on toimiva ja lisäksi ulkopuolisten tahojen hyväksymä. Tämä poistaisi alkuajan epävarmuuden ansioiden osalta.

Yliopistoilla ja yrityksillä on muun muassa paljon ideoita, mutta ne eivät välttämättä sovi yrityksen strategiaan ja yliopistojen kohdalla tutkijoilla ei välttämättä ole tarvittavaa osaamista yrityksen perustamiseen. Yritykset voisivat hyödyntää omia yritysideoitaan esimerkiksi antamalla/myymällä liikeidean aloittavalle yrittäjälle. Yritys itse hyötyisi tästä tukemalla kyseistä toimintaa vaikka muutaman ensimmäisen vuoden ajan ja näiden vuosien aikana he saisivat omistusosuuden tuottoihin. Yliopistojen tutkijoilla ei välttämättä löydy kiinnostusta yrityksen perustamiseen, vaikka heiltä löytyisikin hyvä liikeidea. Nämä liikeideat olisi hyvä saada käyttöön. Kehittämällä molempia osapuolia hyödyttävän systeemin, saataisiin esille paljon hyviä ja toteuttamiskelpoisia liikeideoita. (Pääomasijoittaja 2015.)

Voitaisiin oppia ja saada lisää rohkeutta kuulemalla eri laisten yrittäjien tarinoita, kuten kertomuksia heidän vaikeista ja hyvistä ajoista ja vastoinkäymisistä joita he ovat kohdanneet ja kuinka he ovat onnistuneet pääsemään niistä yli. Kuulemalla muiden tarinoita omat pelot ja epäilykset ehkä katoavat. (Omistaja, hallituksen puheenjohtaja 2015.)

5.4 Sijoittaminen

Yhteinen haastatteluissa korostunut tekijä oli se, että kukaan haastateltavista ei ollut saanut minkäänlaista sijoittamiseen perehdyttävää opetusta koulussa. Suurin osa heistä on aktiivisia kiinteistösijoittamisen saralla. Muutama heistä harrastaa tai on aikaisemmin harrastanut osakesijoittamista. Eräs haastateltavista on kokenut raaka-aineet, kuten kullan ja hopean, erinomaisiksi sijoituskohteiksi. Eli hän ostaa kulta- ja hopeaharkkoja ja -kolikoita. Enemmistö haastateltavista on tällä hetkellä aktiivisia sijoittajia, osa on aikaisemmin sijoittanut, mutta eivät juuri nyt ole aktiivisia.

Haastateltavilta kysyttiin kuinka he ovat aloittaneet sijoitustoimintansa. Omistaja (2015) neuvoo sijoittamaan “ylimääräisellä” rahalla. Riskin minimoimiseksi sijoitettava raha kannattaisi siis hankkia normaalin kuukausitulon lisäksi. Owner ja success coach (2015) neuvoo oman kokemuksensa pohjalta kaikille sijoitustoimintaa harkitseville “ylimääräisen” varallisuuden hankkimista, koska se oli hänelle hyvä tapa aloittaa sijoittaminen:

Aloitin sijoitustoiminnan, kun minulla oli rahaa minkä menettämistä en pelännyt.

Tämä sitaatti tukee täysin sitä mitä Kim Kiyosaki aikaisemmin mainitussa sijoittamisen aloittamista käsittelevässä blogikirjoituksessaan neuvoo. Hän kehottaa aloittamaan pienellä summalla ja etenemään sen mukaan, mikä tuntuu hyvältä ja miten omaa osaamista löytyy. Esimerkkinä maltillisesta itsensä opettamisesta toimii pääomasijoittaja (2015), joka itse aloitti kohtalaisen riskittömästä pankkiosakkeisiin sijoittamisesta ja vasta myöhemmin siirtyi rahallisesti suurempiin sijoituskohteisiin, kuten asunto-osakkeisiin kokemuksen kasvettua.

Itse aloitin sijoittamisen pienillä määrillä, vanhempien ohjaamana ja innostamana (Pääomasijoittaja 2015).

Monien haastateltavien vastauksista nousi selkeästi esille yhteistyön eli tiimin tärkeys menestyksen kannalta. Niin yrittäjäyys kuin sijoittaminen ovat molemmat yrittäjien kokemuksen mukaan tiimityöskentelyä, aivan kuten Kiyosakikin niitä kirjoissaan luonnehtii. Etenkin ammattisijoittamisessa kannattaa tiimiä käyttää

apuna (Omistaja, hallituksen puheenjohtaja 2015). Vaikka sijoittaisi henkilökohtaisia rahojaan yksin, kannattaa hakea neuvoa itseään menestyneemmiltä sijoittajilta (Success coach 2015). Omistaja, hallituksen puheenjohtaja (2015) toteaa ytimekkäästi tiimityöskentelystä:

Bisnestä ei kannata tehdä yksin. Menestyäkseen tulee toimia yhdessä joukkueen kanssa.

Itseään menestyneempi ihminen voi olla kuka tahansa, kenellä on enemmän kokemusta sijoittamisesta kun itsellä. Pääomasijoittaja (2015) sai sijoitustoimintansa alkuvaiheessa apua ja neuvoja omilta vanhemmiltaan ja myöhemmin kavereiltaan. Yrittäjät painottivat, että neuvoja tulisi ottaa vastaan sellaiselta henkilöltä, johon luottaa ja jolla on kokemusta kyseisestä asiasta.

Kuinka kiinnostusta sijoittamiseen voisi lisätä?

Monille ihmisille sijoittaminen on tuntematonta aluetta. Sitä saatetaan oman tietämättömyyden vuoksi jopa vältellä tai siitä ei uskalleta ottaa selvää. Omistaja, hallituksen puheenjohtaja (2015) selventää syitä, miksi yrittäjyyttä saatetaan pelätä:

Yrittäjyyttä pidetään pelottavana, koska niin moni epäonnistunut yrittäjä puhuu yrittäjyydestä. Menestyneiden yrittäjien tulisi jakaa kokemuksiaan enemmän.

Kuten monet haastateltavista mainitsivatkin, sijoittamisesta tulisi kertoa enemmän kouluissa, jotta se ei olisi niin vieras aihe. Sijoittamisesta saatetaan ajatella, että sitä tekevät vain henkilöt, joiden työnkuvaan se kuuluu. Opetussuunnitelmaan tulisi lisätä sijoittamisen peruskurssi, joka voisi olla pakollinen kaikille (Pääomasijoittajan 2015). Jos aiheesta tiedettäisiin enemmän, uskaltaisivat monet todennäköisesti herkemmin kokeilla sijoittamista. Monet haastateltavista kuitenkin kokivat, että yrittäjyyttä ei arvosteta Suomessa tarpeeksi.

Suomesta pitäisi tehdä yrittäjä ystävällisempi maa ja ihmisiä pitäisi enemmän kannustaa yrittäjiksi eikä pelotella sen riskeistä. (Omistaja, hallituksen puheenjohtaja 2015).

Haastateltavilta kysyttiin, miten heidän mielestään yleistä kiinnostusta sijoittamiseen pystyttäisiin lisäämään. Pääomasijoittajan (2015) mielestä

Sijoittajamestari-kilpailujen järjestäminen olisi tehokas ja hauska tapa kasvattamaan innostusta sijoittamisen opettelemiseen. Niiden avulla sijoittamista pystyisi harjoittelemaan ja kokeilemaan ilman oikean rahan menettämisen riskiä. Taloussanomien (2014) kautta vuonna 2014 järjestetyt Nordic Growth Marketin Sijoittajamestari-kilpailut olivat alan kolmannet taitokilpailut Suomessa. Niissä kilpaillaan vuoden parhaan pörssisijoittajan tittelistä ja rahallisesta palkinnosta. Kilpailussa jokainen kilpailija saa leikisti 10 000 euroa, joita hän sijoittaa kilpailun aikana valitsemiinsä sijoituskohteisiin. Kilpailun lopuksi katsotaan, kenen kilpailijan sijoitukset olivat tuottoisimmat, jonka perusteella valitaan kilpailun voittaja.

Pääomasijoittaja (2015) on omien taustojensa vuoksi perehtynyt myös Ruotsin ja Norjan sijoitusmalleihin, joissa on mahdollista sijoittaa osa pakollisista eläkerahoista osakkeisiin. Hän arveli, että vastaava toimintamalli voisi innostaa ja rohkaista suomalaisiakin sijoittamaan. Toimintamallissa ei tarvitse käyttää omia rahoja sijoittamiseen. Näin ollen ei tarvitse luopua mistään, jotta olisi varaa sijoittaa. Owner and success coach (2015) toteaa, että parhaiten sijoittamiseen kohdistuvasta pelosta ihmiset pääsisivät eroon seuraavasti:

Kuulemalla mitä ja miten menestyneet sijoittajat ovat aloittaneet sijoittamaan, näin ihmiset pääsisivät yli omista peloistaan.

5.5 Yrittäjien neuvoja uusille yrittäjille

Haastatteluissa yrittäjiä pyydettiin antamaan neuvoja aloitteleville yrittäjille oman yrittäjätuntemuksensa aikana karttuneiden kokemusten ja oppien pohjalta. Hyviä neuvoja annettiin liittyen aloitusprosessiin, menestymiseen kuin jatkuvan tulon luomiseen. Yksi tärkeistä neuvoista oli seuraavanlainen:

*Löydä konsepti joka monistuu, jossa sinun ei tarvitse olla expertti. Täytyy olla systeemi joka monistuu ilman sinua!
(Owner and success coach 2015.)*

Kokeneet yrittäjät suosittelivat perinteistä liiketoimintaa aloittaessa keskittymään ihmisten ongelmien ratkaisemiseen. Jos auttaa ihmisiä konkreettisesti, on toiminta varmemmin menestyksellistä ja siitä seuraa yritykselle aina tuloa sen sijaan, että tavoitteena olisi vain rikastua. (Pääomasijoittaja 2015.) Ihmiset vaistoavat

haluaako joku auttaa heitä, vai pyritäänkö heistä vain hyötymään. Useiden yrittäjien näkemys onkin, että intohimona yritystoiminnassa tulee olla nykyinen liiketoiminta eikä rikastuminen (Pääomasijoittaja 2015).

Kuten aikaisemmin mainittiin, monet haastateltavista painottivat kuinka tärkeää on löytää mentori, eli henkilö, jolla on aito kiinnostus auttaa. Esimerkiksi passiiviseen eli jatkuvaan tuloon pyrkiessä neuvoa tulisi pyytää henkilöltä, jolla itsellään on passiivista tuloa (Owner and succes coach 2015). Viidellä kuudesta haastateltavasta on ollut mentori apunaan. Yhdellä haastateltavista, jolla ei ole ollut varsinaisesti mentoria, on kuitenkin ollut laajat tukiverkostot, joilta on saanut apua. Kukaan haastateltavista ei siis ole saavuttanut menestystä yksin. Mentorit ovat löytyneet todella eri paikoista. Muutamalla haastatellulla yrittäjällä mentorina on toiminut oma isä, kun taas joku heistä löysi omansa pankin avustuksella. Toiset ovat taas joutuneet tekemään kovasti töitä oman mentorinsa löytämiseksi eteen eli ovat joutuneet todistamaan olevansa hänen aikansa arvoisia ja näin saaneet sopivan mentorin.

Henkilöt, joiden vanhemmat ovat menestyneitä, ja joilla on jatkuvaa tuloa, ovat jakaneet tietoa lapsilleen. Vanhemmat ovat toimineet heidän mentoreinaan. Tämä on yksi syy siihen, miksi niin moni on Kiyosakin kassavirtakvadrantin vasemmalla puolella. Heillä ei ole mentoria joka voisi neuvoa kuinka jatkuvaa tuloa voisi saada. Tällainen tieto ei ole yleistä ja siksi niin harva on jatkuvan tulon puolella. Tiedon jakautumista täsmentää hyvin omistajan (2015) kuvaus:

Menestyneet ihmiset jakavat koulun ulkopuolella opitun tiedon lapsilleen. Heidän lapset saavat kokemuksen kautta opittuja neuvoja ja tästä johtuen heidän lapsillaan on suurempi todennäköisyys saavuttaa jatkuva eli passiivinen tulo.

Aloittaminen ei ole helppoa, mutta liiallinen miettiminen ja asioiden pohtiminen ei ole hyväksi. Kun tietää mitä tulisi tehdä, on turha miettiä asioita sen enempää, vaan on viisasta aloittaa rohkeasti ja oppia matkalla (Omistaja, hallituksen puheenjohtaja 2015). Omistaja (2015) tukee ajatusta siitä, että ei saa miettiä liikaa esimerkiksi rahoituksen järjestymistä. Ensimmäinen askel on otettava mahdollisimman nopeasti, sillä se on se vaikein askel, joka jää usein ottamatta.

Luottamus itseensä ja omiin kykyihinsä kasvaa matkan varrella ja saavutuksien myötä.

Suomalaisten suurin ongelma muun muassa menestyksen kannalta on huono itsetunto ja luottamuksen puute (Omistaja, hallituksen puheenjohtaja 2015).

Inspiraation lähteet

Taustoiltaan haastateltavat ovat hyvin erilaisia, mutta yhteneväisyyksiä löytyy siitä huolimatta. Jokaisella yrittäjällä on ollut eri lähtökohdat yrittäjäksi ryhtyessään. Toisilla yrittäjäelämä on alkanut jo nuoruudessa enemmän tai vähemmän tietoisesti. He, jotka ovat yrittäjiksi päätyneet vasta pitkän perinteisen työuran jälkeen, eivät välttämättä ole koskaan kuvitelleet itseään yrittäjiksi. Nähtyään ja koettuaan millaista on tehdä työtä jollekin toiselle, ovat he kuitenkin kaikesta huolimatta päätyneet tekemään sitä, mitä viimeiseksi itseltään odottivat.

Jokaisella haastateltavista yrittäjistä on ollut oma polkunsä, jota pitkin he ovat yrittäjiksi päätyneet. Toiset ovat jatkaneet perheyrittäystä, joten yrittäjäyys on saattanut olla luonteva ja jokseenkin ilmiselvä valinta. Toisilla inspiraatio menestymiseen tulee halusta auttaa läheisiä ihmisiä. Intohimo voi myös tulla tarpeesta näyttää muille ihmisille mihin pystyy, kuten eräällä haastateltavista. Hän on koulukiusattu ja kotona häntä on lannistettu pienestä asti.

Minusta ei pitänyt muiden ihmisten mukaan tulla mitään. Mutta tajusin, että pärjäänkin vaikka koulu ei mennytkään hyvin ja opettajat sano etten tuu pärjää missää. Välillä kun tulee kunnolla turpaa ni se saattaa auttaa loppujenlopuks menestymiseen. Toisille menestyminen ei oo itsestäänselvyys.(Omistaja, hallituksen puheenjohtaja 2015.)

Hänelle yrittäjäyys on antanut mahdollisuuden oman elämän hallintaan. Samaan tyyliin omaa inspiraatiotaan luonnehtii haastateltava owner and succes coach (2015): ”En halunnut vuokrata elämäni työnantajalle, vaan halusin omistaa oman elämäni.” Työnantaja määrittää työntekijän arvon yritykselle, jonka perusteella palkka muodostuu. Hän myös määrää koska ja kuinka paljon töitä tehdään. Tutkimukseen osallistuneet yrittäjät ovat halunneet itse vaikuttaa siihen, koska ja kuinka paljon he tekevät töitä ja minkä arvoisena sitä pitävät.

Haastattelussa yrittäjiltä ja sijoittajilta kysyttiin, onko jotain tiettyjä kirjoja, jotka ovat olleet tärkeitä tai joiden lukeminen on vaikuttanut heidän menestykseensä. Tässä lista niistä, sillä yrittäjät todella suosittelivat muitakin kuin tulevia yrittäjiä lukemaan kyseisiä kirjoja:

- How to win friends and influence people - Dale Carnegie
- Magic of thinking big – David J. Schwartz
- Personality Plus – Florence Littauer
- Rikas isä, köyhä isä - Robert Kiyosaki
- The power of positive thinking – Norman Vincent Peale
- Think and grow rich - Napoleon Hill

Kirjoista on yksityiskohtainen luettelo julkaisutietoineen (liite 3). Nämä kirjat ovat vaikuttaneet positiivisesti haastateltujen henkilöiden elämään ja menestykseen. Omistaja, hallituksen puheenjohtaja (2015) on löytänyt hyvän ajatuksen Helena Åhmanin kirjasta: Hyvä on parhaan pahin vihollinen. Tavoitteiden asettaminen on yksi tärkeimmistä asioista menestymisen kannalta. Tähän hän käytti esimerkkiä siitä, että jos osallistuu olympialaisiin ja tavoitteena on päästä kahdenkymmenen parhaan joukkoon, kuinka olisi mahdollista voittaa jos se ei ole tavoitteena. Jos ei voi kuvitella saavuttavansa jotakin, ei myöskään koskaan saavuta sitä. Samaa mieltä asiasta on myös owner and success coach (2015). Hän vertaa aina hyvää elämää erinomaiseen elämään. Jos ihmisellä on hyvä elämä, eli pärjää ilman suurempia vastoinkäymisiä, ei todennäköisesti uskalla tavoitella erinomaista elämää, koska ehkä pelkää sitä tai tyytyy hyvään elämään.

5.6 Johtopäätökset

Tämän tutkimuksen tarkoitus oli selvittää menestyvien yrittäjien koulutustaustat sekä heidän näkemyksensä talousasioiden opetuksen tarpeellisuudesta kouluissa. Yrittäjiä haastatteleamalla selvisi, että he arvostivat koulutusta. Koulutuksella ei kuitenkaan koettu olevan suoranaista vaikutusta taloudelliseen menestykseen. Inspiraationsa ja tietonsa yrittäjät olivat saaneet ystäviltä, perheiltään sekä muilta yrittäjiltä. Tiedon puute estää nuoria uskaltamasta alkaa yrittäjäksi tai sijoittajaksi

jos lähipiiristä puuttuu mentori, eli kokenut sijoittaja tai yrittäjä. Taloustiedon opetuksen lisääminen opetussuunnitelmaan herätti ajatuksia mahdollisista käytännön ongelmista, kuten koulujen tiukoista budjeteista tämänhetkisen heikon taloudentilan vuoksi.

Tutkimuksella haluttiin myös selvittää menestyneiden henkilöiden näkemyksiä siitä, miksi niin harva on Kiyosakin kassavirtakvadrantin oikealla eli jatkuvan tulon puolella. Tutkimustulokset osoittavat, että oman menestymisen kannalta mentorin olemassaolo on välttämätöntä. Tällöin saa neuvoja kokeneelta, itseään menestyneemmältä henkilöltä. Saadakseen tuloa eri osasta kassavirtakvadranttia kuin ennen, on asiita tehtävä erilailla. On myös opittava ajattelemaan eri tavalla. Kvadrantin vasemmalla ja oikealla puolella olevien henkilöiden ainoa ero on heidän ajattelutapansa.

Omaa talouttaan voisi parantaa hankkimalla uudenlaista tietoa ja tekemällä yhteistyötä henkilön kanssa, joka tietää miten raha toimii ja kuinka sen saisi tekemään töitä itselleen. Tutkimuksesta tuli myös esille, että tavoitteet ovat tärkeitä. Jos ei osaa unelmoida ja asettaa tarpeeksi korkeita tavoitteita, ei koskaan voi saavuttaa mitään merkittävää. Tutkimustuloksista voi nähdä, että oma menestys pitää osata kuvitella ennen kuin se voi toteutua. Esille nousi myös se, että menestyäkseen pitää pystyä ajattelemaan asioita pitkällä aikavälillä. Pitää ymmärtää, että menestyvän yrityksen perustukset rakennetaan vähitellen eikä tuloksia voi odottaa heti. Menestyminen vaatiikin pitkäjänteisyyttä.

Tutkimuksia taloustietoon liittyen on tehty, mutta eri näkökulmista. Aihetta on lähestytty muun muassa kannalta, jossa pohditaan, kuinka nuoret kokevat talousopetuksen tarpeellisuuden, mistä he saavat oppinsa aiheeseen liittyen, ja mitä he haluaisivat taloudesta oppia. Kuitenkaan ei ole tutkittu sitä, kuinka esimerkiksi juuri Robert Kiyosakin oppi voisi antaa lisäarvoa koulun talousopetukseen tai kuinka hänen oppejaan hyödyntämällä nuorten taloustietämystä voisi mahdollisesti lisätä. Tästä johtuen tutkimuksella on lisäarvoa ja se tekee tästä tutkimuksena arvokkaamman.

5.7 Tutkimuksen arviointi

Tutkimuksen luotettavuus määritellään reliabiliteetin ja validiteetin avulla. (Kananen 2008,123) Reliaabelius voidaan mitata kahdella eri tavalla (Hirsjärvi & Hurme 2008, 186). Joko niin, että samaa tutkimuskohdetta tutkittaessa kahdella eri tutkimuskerralla saadaan sama tulos; tai niin, että kaksi tutkijaa päätyvät samaan tulokseen. Validiteetilla taas tarkastellaan sitä, onko tutkimuksessa tutkittu oikeita asioita. Tutkimuksen luotettavuuden arviointiin liittyy paljon muitakin tekijöitä, kuten tiedonkeruu- ja analysointimenetelmät. (Kananen 2010, 69.) Tämänkin opinnäytetyön luotettavuutta on pyritty tehostamaan käyttämällä monipuolisia lähteitä, kuten kirjallisia sekä elektronisia lähteitä. Työhön on pyritty valikoimaan mahdollisimman tuoreita lähteitä. Myös laadullisen tutkimuksen luotettavuuteen on kiinnitetty huomiota. Tämän vuoksi puhelinhaastatteluiden aineistot äänitettiin ja litteroitiin huolella luotettavien vastauksien saamiseksi. Jotta välttyttäisiin epäselvyyksiltä, vastauksiin pyydettiin tarkennusta, mikäli tämä koettiin tarpeelliseksi. Tutkimustuloksia läpi käytäessä muodostuneiden johtopäätösten perusteluiksi on käytetty suoria lainauksia. Aineistoa on analysoitu moneen otteeseen tutkimusprosessin aikana, jotta välttyttäisiin virhearvioilta.

Tutkimus luo laajan tietopohjan aiheesta sellaiselle henkilölle, joka ei ole aiheeseen ennen perehtynyt tai lainkaan kuullut siitä. Myös se, että aiheesta ei ole aiempia tutkimuksia, lisää tutkimuksen arvoa. Tutkimuksen tavoitteet saavutettiin, koska opinnäytetyössä asetettuihin tutkimuskysymyksiin saatiin vastaukset. Haastattelun kysymykset olivat selkeät ja niihin saadut vastaukset olivat todella kattavat.

Tutkimuksessa haluttiin suojata haastateltavien anonymiteettiä, sillä näin kysymyksiin saatiin avoimemmat vastaukset. Avoimuus ja rehellisyys puolestaan johtaa tulosten luotettavuuden kasvuun.

Jatkotutkimuksena voisi tarkemmin tutkia, kuinka paljon opetussuunnitelmaan todellisuudessa olisi mahdollista lisätä Kiyosakin talouteen ja rahaan liittyvää opetusta. Kuinka näistä aiheista saisi luotua kompaktin opetuskokonaisuuden,

josta todella olisi tulevaisuudessa hyötyä nuorille. Tätä varten voisi haastatella muun muassa opettajia ja yrittäjiä.

6 YHTEENVETO

Tämän tutkimukseen tarkoitus oli tuoda Robert Kiyosakin talousajattelua lukijan tietoon sekä herättää ajatuksia kuinka sitä hyödyntäen voisi positiivisesti muuttaa omaa taloudellista tilannettaan. Tavoitteena oli myös tuoda esille ideoita, joilla opetussuunnitelmaa Suomessa voitaisiin kehittää Kiyosakin ajatuksia hyödyntäen sekä lisäämällä siihen kokonaisvaltaisempaa talouteen ja rahaan liittyvää opetusta. Tarkoituksena oli konkretisoida Kiyosakin ajatuksia niin, että lukija voisi hyödyntää niitä omassa elämässä. Tutkimuksella pyrittiin tuomaan lisäarvoa näille kehitysehdotuksille haastattelemalla yrittäjiä ja sijoittajia sekä hyödyntämällä heiltä saatuja ideoita. Opinnäytetyön aiheen valintaan vaikutti erityisesti kirjoittajan oma kiinnostus aihetta kohtaan sekä sen yhteiskunnallinen ajankohtaisuus.

Opinnäytetyö muodostui kahdesta pääosasta, teoreettisesta sekä empiirisestä osasta. Teoreettisessa osiossa käsiteltiin sitä, mistä tämän hetkinen opetussuunnitelman mukainen taloudenopetus koostuu. Tätä verrattiin siihen, mitä lisäarvoa opetukseen voitaisiin tuoda hyödyntämällä muun muassa Robert Kiyosakin talousajattelun periaatteita. Opinnäytetyön empiirisessä osiossa eli haastattelututkimuksessa perehdyttiin yrittäjien sekä sijoittajien näkemyksiin ihmisten taloudellisesta menestyksestä ja siitä, kuinka taloustietämystä heidän kokemuksen mukaan tulisi kehittää. Empiirinen osuus tehtiin kvalitatiivisella tutkimuksella, jonka aineistonkeruumenetelmänä käytettiin henkilöhaastatteluja. Aineisto kerättiin kuutta yrittäjää tai sijoittajaa haastattelemalla ja nämä vastaukset analysoitiin teemoittain. Haastattelut toteutettiin puhelimitse ja sähköpostin välityksellä. Jokainen haastateltavista on yrittäjä, viisi heistä on myös sijoittajia.

Tutkimustuloksia analysoimalla nousi esille, että koulun opetussuunnitelmaa tulisi haastateltavien yrittäjien mielestä muuttaa nykyaikaisemmaksi. Tutkimusaineistoa analysoimalla saatiin vastaukset opinnäytetyön tutkimusongelmiin. Yhteenvetona tutkimuksesta nousi esille se, että parantaakseen omaa taloudellista tilaansa henkilön tulee muuttaa omia rutiinejaan. Erilaista lopputulosta tavoiteltaessa täytyy asiat myös tehdä erilailla. Syy siihen, miksi suurin osa ihmisistä on

Kiyosakin luoman kvadrantin vasemmalla eli aktiivisen tulon puolella on heidän tietämättömyytensä siitä, miten he voisivat saada tuloa kvadrantin oikealta puolelta. Tutkimuksessa tulikin esille, että näitä asioita tulisi sisällyttää nykyiseen opetussuunnitelmaan pakollisena kurssina. Tutkimuksesta selvisi, että yrittäjien ja sijoittajien kokemuksen mukaan menestyminen tapahtuu Kiyosakin kassavirtakvadrantin oikealla puolella.

LÄHTEET

Kirjallisuus

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

Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2008. Tutkimushaastattelu: teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Gaudeamus.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2007. Tutki ja kirjoita. 13. osin uudistettu painos. Helsinki: Tammi.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. 15. uudistettu painos. Helsinki: Tammi.

Hänninen, K., Liuskari, M. & Suonio, J. 2005. Forum Taloustieto. Helsinki: Otava.

Kananen, J. 2008. Kvali: kvalitatiivisen tutkimuksen teoria ja käytänteet. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Kananen, J. 2010. Opinnäytetyön kirjoittamisen käytännön opas. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Kiyosaki, R. & Lechter, S. 2007. Kassavirtakvadrantti: rikkaan isän opas taloudelliseen vapauteen. Helsinki: Multikustannus.

Kiyosaki, R. & Lechter, S. 2009. Bisneskoulu: ihmisille, jotka haluavat auttaa muita ihmisiä. Helsinki: Multikustannus.

Koskinen, P. 2015. USA:n joka paikan Koskinen. Kauppalehti 4.2.2015.

Lindholm, T., Arola, P., Jalonen, K. & Kauppinen, S. 2012. Kansalainen ja talous. Helsinki: Edita.

Maxwell, J. & Dornan, J. 2011. Graded for growth: 10 principles for reaching your potential. Duluth: Maxwell Motivation, Inc.

Elektroniset lähteet

Amway. 2015. Business opportunity. [viitattu 20.4.2015]. Saatavissa:
<http://www.amway.com/about-amway/business-opportunity>.

Europaeus, J. 2014. Taloustietoa kouluihin. Uudessa opetussuunnitelmassa lisätään talousopetuksen määrää. Nyt oppilaiden taloustaidoissa on suuria eroja. Pörssisäätiö. [viitattu 1.2.2015]. Saatavissa:
<http://www.porssisaatio.fi/blog/2014/09/22/taloustietoa-kouluihin/>.

Honkanen, V. 2014. Harhaoppeja ja vääriä käsityksiä – maailma muuttui, muuttuiko opetus? [viitattu 15.2.2015]. Saatavissa:
<http://www.taloussanomat.fi/tyo-ja-koulutus/2014/07/31/harhaoppeja-ja-vaaria-kasityksia-maailma-muuttui-muuttuiko-opetus/201410543/139>.

How the Jews teach their children money jars allocation. 2013. Uutisvideo. [viitattu 21.3.2015]. Saatavissa:
https://www.youtube.com/watch?v=_BB3LtYm1Pw.

Jaakkola, T. 2011. Nuorten taloustietämyksen lisääminen pankin ja koulun yhteistyön avulla. Turku: Turun ammattikorkeakoulu [viitattu 16.3.2015]. AMK-opinnäytetyö. Saatavissa:
http://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/35664/Jaakkola_Taija.pdf.pdf?sequence=1.

Jyväskylän yliopisto. 2015. Vertaileva tutkimus. [viitattu 12.4.2015]. Saatavissa:
<https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/metelmapolkuja/metelmapolku/tutkimusstrategiat/vertaileva-tutkimus>.

Ketju.fi. 2015. KOTIPIZZA – pizzaravintola [viitattu 7.2.2015]. Saatavissa:
<http://www.ketju.fi/ketjupaikka.php?id=4>.

Kiyosaki, K. 2014a. The Four Keys to Successful Investing [viitattu 20.2.2015] Saatavissa: <http://www.richdad.com/Resources/Rich-Dad-Financial-Education-Blog/November-2014/the-four-keys-to-successful-investing.aspx>.

Kiyosaki, R. 2014b. Three reasons to build a business [viitattu 25.2.2015].
Saatavissa: <http://www.richdad.com/Resources/Rich-Dad-Financial-Education-Blog/December-2014/three-reasons-to-build-a-business.aspx>.

Kiyosaki, R. 2014c. Do you have to be smart to be an entrepreneur [viitattu 21.3.2015]. Saatavissa: <http://www.richdad.com/Resources/Rich-Dad-Financial-Education-Blog/October-2014/do-you-have-to-be-smart-to-be-an-entrepreneur.aspx>.

Kiyosaki, R. 2015. Team up for success [viitattu 24.2.2015]. Saatavissa:
<http://www.richdad.com/Resources/Rich-Dad-Financial-Education-Blog/January-2015/team-up-for-success.aspx>.

Kuluttajaliitto. 2015. Talouden suunnittelu [viitattu 27.2.2015]. Saatavissa:
http://www.kuluttajaliitto.fi/teemat/kuluttajan_talous/raha-asiat_ja_niiden_hoito/miten_talous_tasapainoon.

Lannon, J. & Lannon, L. 2012. Learning from Mistakes [viitattu 18.3.2015].
Saatavissa: <http://www.richdad.com/Resources/Rich-Dad-Financial-Education-Blog/November-2012/Learning-from-Mistakes.aspx>.

Löfström, J. & Van Den Berg, M. 2014. Miten lukion taloustiedon opetus tukee talouden kriisien ymmärtämistä. Kansantaloudellinen aikakauskirja 1/2014. [viitattu 7.3.2015]. Saatavissa: http://www.taloustieteellinenyhdistys.fi/wp-content/uploads/2014/09/lofstrom_vandenberg1.pdf.

Mtv. 2006. Koulujen talousopetus edistää vaurastumista [viitattu 2.5.2015].
Saatavissa: <http://www.mtv.fi/uutiset/talous/artikkeli/koulujen-talousopetus-edistaa-vaurastumista/2094678>.

Network21. 2015. Network twentyone facts [viitattu 30.4.2015]. Saatavissa:
<https://www.n21.com/Default.asp?c=t&now=4%2F20%2F2015+4%3A11%3A44+PM>.

Ojala, A. 2015. Nuoret tarvitsevat taloustiedon opetusta [viitattu 16.3.2015].
Saatavissa: <http://www.taloustieto.net/tapahtumat/puheenjohtajan-terveiset/>.

Opetushallitus. 2003. Lukion opetussuunnitelman perusteet [viitattu 18.2.2015].

Saatavissa:

http://www.oph.fi/download/47345_lukion_opetussuunnitelman_perusteet_2003.pdf.

Opetus- ja kulttuuriministeriö. 2014. Lausuntoyhteenvedo [viitattu 1.3.2015].

Saatavissa:

http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Koulutus/koulutuspolitiikka/vireil_la_koulutus/lukio/Lausuntoyhteenvedo_lukio.pdf.

Rich dad. 2015. Who is Robert Kiyosaki? [viitattu 7.4.2015.]. Saatavissa:

<http://www.richdad.com/About/Robert-T-Kiyosaki.aspx>.

Rich dad world. 2015a. Rich dad story [viitattu 7.4.2015]. Saatavissa:

https://www.richdadworld.com/rich_dad_poor_dad_story.html.

Rich dad world. 2015b. Why financial education [viitattu 19.4.2015]. Saatavissa:

https://www.richdadworld.com/why_financial_education.html.

Salminen, O. 2014. Verkostomarkkinointi vs. Pyramidihuijaus [viitattu

18.2.2015]. Saatavissa: <http://ollisalminen.com/2014/02/03/verkostomarkkinointi-vs-pyramidihuijaus/>.

Setlementtiliitto. 2014. Taloustietoa tarjottava lukiolaisille - lukion

tuntijakouudistuksessa tulee säilyttää pakollinen yhteiskuntaopin opetus [viitattu 19.3.2015]. Saatavissa: <https://setlementti-fi.directo.fi/?x21656=418756>.

Setlementtiliitto. 2015. Mun talous – hanke [viitattu 15.3.2015]. Saatavissa:

<http://www.setlementti.fi/toiminta/hankkeet-ja-projektit/mun-talous-hanke/>.

Talouselämä. 2014. Kauppatieteiden opiskelu ei valmista yrittäjäksi? [viitattu

3.3.2015]. Saatavissa:

<http://www.talouselama.fi/uutiset/selvitys+kauppatieteiden+opiskelu+ei+valmista+yrittajaksi/a2283299>.

Taloussanommat. 2014. Suomen sijoittajamestari – tänä vuonna se voit olla sinä

[viitattu 30.3.2015]. Saatavissa:

<http://www.taloussanomat.fi/porssi/2014/09/29/suomen-sijoittajamestari-tanavonna-se-voit-olla-sina/201413221/170>.

Taloussanomat. 2015a. Taloussanakirja: varallisuus [viitattu 12.3.2015].
Saatavissa: <http://www.taloussanomat.fi/porssi/sanakirja/?termi=varallisuus>.

Taloussanomat. 2015b. Taloussanakirja: likviditeetti [viitattu 12.3.2015]. Saatavissa:
<http://www.taloussanomat.fi/porssi/sanakirja/?termi=likviditeetti>.

Tiittinen-Saarno, E. & Laavakari, L. 2014. Yrittäjä oppii muiden yrittäjien tarinoista [viitattu 15.2.2015]. Saatavissa: <http://www.ekonomilehti.fi/yrittaja-oppii-muiden-yrittajien-tarinoista/>.

Yrittäjä.net. 2015. Paljon tietoa sinulle joka olet tuleva tai nykyinen yrittäjä [viitattu 15.2.2015]. Saatavissa: <http://yrittaja.net/>.

Suomen Uusyrityskeskukset ry. 2015. Perustamis opas alkavalle yritykselle [viitattu 5.3.2015]. Saatavissa:
http://www.perustamisopas.fi/sites/perustamisopas.fi/files/SUK_opas_2015_web.pdf.

Muut lähteet

Burke, B. 2015. Re: A question for my thesis [sähköpostiviesti]. Vastaanottaja Hartikka, N. Lähetetty 15.1.2015.

Dale, E. 1969 De Renzi, F. 2013 mukaan. 2015. Cone of Learning [viitattu 15.4.2015]. Saatavissa:
<http://fabrizio74.yourmarketingsystem.net/2013/05/12/cone-learning/>.

Holmberg, M. 2015. Network21 kouluttaja. Saku Suurhalli. Network21 viikonloppu seminaari 7.2.2015.

Innovaatiot. 2015. Jamk tähyää yrittäjälähtöisemmäksi korkeakouluksi. Calculus.

Jaskari, B. 2015. Network21 kouluttaja. Lahden aikuiskoulutuskeskus. Network21 liiketoimintaesittely 4.2.2015.

Kiyosaki, R. 2008. The cone of learning. Opetusvideo [viitattu 1.4.2015].
Saatavissa: <http://www.youtube.com/watch?v=C3pcm-G4bn8>.

Kiyosaki, R. 2015. Web seminaari. The new path to accelerated success. 2.3.2015.

Korpihete, T. 2015. Network21 kouluttaja. Lahden aikuiskoulutuskeskus.
Network21 liiketoimintaesittely. 11.3.2015.

Network21. 2015. Esittelymateriaali.

Phelps, B. 2015. Cashflow quadrant [viitattu 1.4.2015]. Saatavissa:
<http://bryanphelps.net/cashflow-quadrant/>

Reno, S. 2015. Network21 kouluttaja. Lahden aikuiskoulutuskeskus. Network21
liiketoimintaesittely 7.1.2015.

Suomen Uusyrityskeskukset ry. 2011. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. Opas.

LIITTEET

LIITE 1. Haastattelu kysymykset

LIITE 2. Haastattelu kysymykset englanniksi

LIITE 3. Suositeltujen kirjojen luettelo julkaisutietoineen

LIITE 1.

HAASTATTELU KYSYMYKSET

1. Mikä on koulutuksesi?
2. Millä alalla toimit?
3. Mikä on tittelisi yrityksessä?
4. Kuinka pitkä ja millainen on yrityskokemuksesi?
5. Kuinka monta ihmistä yritys työllistää?
6. Mitä koulutusta olet saanut yrittämisen/sijoittamisen saralla:
 - Peruskoulu/ Lukio
 - Yliopistossa tai Ammattikorkeakoulussa
 - Entä koulun ulkopuolella?
7. Mitä mielestäsi pitäisi ylä-asteella ja lukiossa opettaa yrittäjyyteen ja sijoittamiseen liittyen?
8. Onko sinulla ollut mentoria, henkilöä joka on auttanut sinua yritystoiminnassasi?
9. Miten löysit mentorisi?
10. Mikä olisi mielestänne hyvä tapa kouluttaa tulevia uusia yrittäjiä?
11. Mitä muuta tuloa teillä on? (yritystoiminnan ulkopuolella)?
12. Onko ideoita, kuinka saisimme enemmän ihmisiä kiinnostumaan
 - yrittäjyydestä
 - sijoittamisesta?
13. Mitä neuvoja antaisit uusille yrittäjille, jotka pyrkivät passiiviseen eli jatkuvaan tuloon yritystoiminnallaan? Tarkoitan tällä tuloa, minkä eteen et enää joudu tekemään töitä.
14. Kuinka heidän kannattaisi aloittaa?
15. Oletko itse harrastanut sijoitustoimintaa?
 - Jos, niin kuinka aloitit
 - Minkä alan sijoittamista
 - Saitko apua jostain tai joltakin?
16. Onko kirjaa tai kirjoja mitkä ovat olleet tärkeitä menestyksellesi?
17. Minkä voisit sanoa olleen inspiraation lähteesi matkalla menestykseen?

LIITE 2.

QUESTIONS

1. What is your education?
2. What kind of business do you do?
3. What is your status in the company?
4. How long is your experience in entrepreneurship and what is your turnover/revenue?
5. How many people does your company/business employ?
6. What training have you received in the field of entrepreneurship and investment?
 - In public school / High school
 - University
 - How about outside of school?
7. What should be taught in school about entrepreneurship and investment?
8. Have you had a mentor, a person who has helped you with your business?
9. How did you find your mentor?
10. What would be a good way of training new entrepreneurs?
11. What other kinds of income do you have? (outside of your business)
12. How would it be possible to increase people's interest towards
 - entrepreneurship
 - investing?
13. What would be your advice for new business owners who have a goal of reaching passive income? By this I mean income that is not dependent on what you do every month.
14. How should these new business owners start, in your opinion?
15. Are you into investing?
 - If so how did you get started?
 - What type of investing?
 - Did you get help from somewhere or someone?
16. Could you name a book or books that has influenced your success?
17. What would you say was your inspiration for building your business?

LIITE 3.

Suosittelujen kirjojen luettelo julkaisutietoineen

- Carnegie, D. 2006. How to win friends and influence people. Vermilion: Ebury Publishing.
- Schwartz, D. 2007. Magic of thinking big. Whitby: Fireside.
- Littauer, F. 1992. Personality Plus. London: Strand Publishing.
- Kiyosaki, R. 2010. Rikas isä, köyhä isä. Helsinki: Multikustannus.
- Peale, N. 2003. The power of positive thinking. New York: Simon Schuster.
- Hill, N. 2005. Think and grow rich. Los Angeles: Jeremy P Tarcher Inc.