



UNIVERSITETET I
NORDLAND

HANDELSHØGSKOLEN

MASTEROPPGAVE

Hvilke holdninger, normer, og erfaringer gjør at personer tar steget og blir sosial entreprenør.

Stine Sørvig, Magnar Kro Baisgård og Elin Julie Baisgård

BE320E



Sammendrag

Vi har valgt å skrive en master om sosialt entreprenørskap. Fordi vi synes dette er et spennende tema som har fått for lite oppmerksomhet frem til nå. Vi vet at sosialt entreprenørskap er i vinden, men fremdels er det lite forskning på området. Og dette ønsket vi å sette fokus på.

Vår problemstilling er:

Hvilke holdninger, normer, og erfaringer gjør at personer tar steget og blir sosial entreprenør.

Dette valget tok vi fordi vi i dag ser at de alle fleste velger å bli entreprenører, og vi tror at enkelte som er sosial entreprenører i dag kanskje ikke er klar over dette begrepet.

gjennom vår oppgave har vi valgt å skrive litt angående den teorien som finnes i dag. Videre har vi sett oss nødt til å skrive en del om entreprenørskap nettopp fordi dette er svært nært beslektet til sosial entreprenørskap. Og vi ser at mange av ferdighetene en entreprenør har kan sammenlignes med de ferdighetene en sosial entreprenør må ha.

Vi har gjennom oppgaven redegjort for mange forskjellige definisjoner på entreprenørskap, men Vi har valgt å forholde oss til denne definisjonen:

Den norske regjering definisjon av sosial entreprenørskap lyder som følger:

”Evnen entreprenører har til å koble mål om inntjening med positive sosiale, etiske og miljømessige ringvirkninger.” Det Kongelige Handelsdepartement: Et nyskapende og bærekraftig Norge, 2008 (Damvad A/s 2012, s7)

videre har vi valgt å ta for oss Theory of Planned Behaviour(TPB) modellen. Dette er en modell som snakker om hvilke holdninger, subjektive normer og oppfattet atferdskontroll trenger en for å gjøre en handling.

Vi har skrevet en del om metode, og hvordan denne prosessen har vært for oss videre har vi vist frem våre resultater av de intervjuene vi har hatt med fem sosial entreprenører.

Videre har vi analysert disse resultatene opp mot modellen Theory of Planned Behaviour.

Før vi til slutt har kommet med et sammen drag av vår oppgave, vi har laget en liten konklusjon på våre resultater ut fra vår problemstilling.

Konklusjon

Sosiale entreprenører har et positivt syn på medmennesker, utdanning, ressurser, seg selv og sine egne evner, blant annet omkring arbeidsevne og skaperevne. De har observert andre i arbeid, utdanning og etablering. De har erfaring fra frivillig arbeid og etableringer.

.....på tross av at alle holdninger, normer og erfaringer er tilstede for sosialt entreprenørskap vil det ikke blant alle være aktuelt før et vendepunkt har funnet sted.

Forord

Denne masteroppgaven er skrevet innen MBA studiet gjennom universitetet i Nordland.

Oppgaven er en avsluttende del av mastergraden. Vi har tatt for oss holdninger normer og erfaringer som gjør at man tar steget til å bli en sosial entreprenør. Formålet er å avdekke om det er noen holdninger, normer og erfaringer man burde ha for å bli en sosial entreprenør.

Motivasjonen som ligger bak valget er å sette mer fokus på det som trengs for å bli en sosial entreprenør, slik at vi kanskje kan være med å bidra til at det blir flere sosiale entreprenører i vårt norske samfunn. Vi mener at Norge har et stort behov for sosiale entreprenører og ønsker å være med å bidra til at flere tar steget til å bli en sosial entreprenør.

Vi vil rette en stor takk til vår veileder, Espen Isaksen for konstruktive tilbakemeldinger og gode veiledninger. Dette har vært til meget stor hjelp gjennom en lang prosess. Vi vil takke de sosiale entreprenørene som lot seg intervju, og vil benytte anledningen til ønske dem lykke til videre.

Takk skal dere ha!

Universitetet i Nordland

4. desember 2015

Stine Sørvig

Magnar Kro Baisgård

Elin Julie Baisgård

Figuroversikt

Figur 1: Teorien om planlagt atferd (Ajzen 2006)

Figur 2: Sosial kapital (*Praszkier og Nowak, 2012, s 86*).

Tabelloversikt

Tabell 1: Definisjoner av sosialt entreprenørskap

Tabell 2: Oversikt over informantene og deres bedrifter

Tabell 3: Oversikt over hvorfor våre informanter er sosiale entreprenører

Tabell 4: Oversikt over informantenes bakgrunn

Tabell 5: Oversikt over informantenes utdanning

Tabell 6: Oversikt over informantenes etableringserfaring

Tabell 7: Våre resultater

Vedleggsoversikt

Intervjuguide

Innhold

Innholdsfortegnelse

SAMMENDRAG	1
FORORD	3
FIGUROVERSIKT	4
VEDLEGGSOVERSIKT	4
INNHold	5
1 INNLEDNING	7
1.1 BAKGRUNN OG AKTUALISERING	8
1.2 PROBLEMSTILLING	10
1.2.1 DEFINISJONER AV BEGREPER I PROBLEMSTILLINGEN	11
1.2.2 THE THEORY OF PLANNED BEHAVIOUR (TPB)	11
1.3 AVGRENSNING	13
1.4 TEORETISK UTGANGSPUNKT	14
1.5 METODISK TILNÆRMING TIL PROBLEMSTILLING	14
1.6 OPPBYGGING	15
2.0 TEORETISKE PERSPEKTIVER	16
2.1 INNLEDNING	16
2.2 HVA ER ENTREPRENØRSKAP?	18
2.2.1 DEFINISJON PÅ ENTREPRENØRSKAP OG GRÜNDERSKAP	18
2.2.2 7 VIKTIGE FERDIGHETER	20
2.2.3 NETTVERK	23
2.3 HVA ER SOSIALT ENTREPRENØRSKAP?	24
2.3.1 HVOR KOMMER DET FRA?	25
2.3.2 DEFINISJONER PÅ SOSIALT ENTREPRENØRSKAP	25
2.4 HVA MER ER SOSIALT ENTREPRENØRSKAP?	31
2.5 TEORI OM OVERVEID HANDLING TPB	32
3 METODE	38
3.1 INNLEDNING	38
3.2 FORSKNINGSDESIGN	38
3.3 FORSKNINGSETIKK	40
3.4 DATAINNSAMLINGSMETODE	42
3.7 GJENNOMFØRT INTERVJU	46
3.8 TRANSKRIBERING	47
3.9 ANALYSEDEL	47
3.10 EVALUERING AV UNDERSØKELSE	49
3.10.1 GYLDIGHET	49
3.10.2 OVERFØRBARHET	50
3.10.3 PÅLITELIGHET	50
3.10.4 ÅPENHET	51

3.11 OPPSUMMERING	51
3.12 ETIKK OG MILJØ	52
4 ANALYSE OG DRØFTINGSDEL	53
4.1 INNHENTEDE DATA	53
4.1.2 OM INFORMANTENE	54
4.1.3 OM BEDRIFTENE	55
4.1.4 BAKGRUNN	58
4.1.5 ERFARING	61
4.1.6 VERDIER	65
4.1.7 GRUNDELSKAP	67
4.1.8 SOSIALT ENTREPRENØRSKAP	69
4.2 ANALYSE AV ENTREPRENØRENS BAKGRUNN	72
4.2.1 OPPVEKST	73
4.2.2 UTDANNING	75
4.2.3 JOBBERFARING	78
4.2.4 ETABLERINGSERFARING	81
4.2.7 OPPSUMMERING	84
4.3 ANALYSE I FORHOLD TIL TEORI OM PLANLAGT ADFERD(TPB)	90
4.3.1 HVILKE HOLDNINGER, SUBJEKTIVE NORMER OG OPPFATTET ATFERDSKONTROLL TILLEGGES VIL DE 7 FERDIGHETENE FOR ENTREPRENØRSKAP.	92
4.4 OPPSUMMERING	98
5 AVSLUTNING	101
5.1 KONKLUSJON	101
5.2 FORSLAG TIL VIDERE FORSKNING	103
5.3 EVALUERING AV OPPGAVEN	103
LITTERATURLISTE	105
VEDLEGG	111
INTERVJUGUIDE	111

1 Innledning

Vi er tre studenter som fortiden holder på med en MBA. Vi er alle utdannet innen for det å jobbe med mennesker. Vi er en lærer, en sykepleier og en vernepleier. Noe av det som har fattet vår store interesse gjennom studiet, er sosialt entreprenørskap. Kanskje fordi nettopp dette er en “ukjent” type entreprenører. En entreprenør type som vi ikke har hørt så mye om, en entreprenør som vi ønsker å finne ut mer om, og er nysgjerrige på. Hva er egentlig sosialt entreprenørskap?

Den norske regjering definisjon av sosial entreprenørskap lyder som følger:

”Evnen entreprenører har til å koble mål om inntjening med positive sosiale, etiske og miljømessige ringvirkninger.” Det Kongelige Handelsdepartement: Et nyskapende og bærekraftig Norge, 2008 (Damvad A/s 2012, s7)

En sosial entreprenør er altså en entreprenør, men har kanskje et annet mål med sitt entreprenørskap enn en vanlig entreprenør. De ønsker å løse sosiale og samfunnsmessige problemer. Etersom vi har tilegnet oss mer kunnskap om emnet sosialt entreprenørskap har vi også sett et behov for sosiale entreprenører i samfunnet vårt. Norge er et velutviklet land, men likevel er det “hull” i system, problemer som ikke i dag blir løst på en god måte, men som nettopp sosiale entreprenører ser og gjør noe med. Derfor lurer vi på hva som skal til for å få flere sosiale entreprenører og hva skal egentlig til for å bli en sosial entreprenør? Hva skal til for at flere ønsker å bli sosial entreprenører? Hvem kan stimulere til dette og hvordan?

I denne oppgaven ønsker vi å avdekke hvorfor sosiale entreprenører blir sosiale entreprenører. Hvilke holdninger, verdier og erfaring bør man ha for å bli sosial entreprenør, som igjen skaper sosiale entreprenørielle handlinger.

1.1 Bakgrunn og aktualisering

I denne oppgaven ønsker vi å avdekke hvorfor sosiale entreprenører blir sosiale entreprenører og hvilke holdninger, etiske rammer og oppfattet kontroll man har i forhold til dette, som igjen skaper entreprenørielle handlinger. Sosialt entreprenørskap bygger på tradisjonelt entreprenørskap, så for å holde oversikten har vi valgt å dele begrepet i to, det velkjente entreprenørskapet og det utvidede sosiale entreprenørskapet.

I analyse delen vil vi å fokusere på hva som gjør at noen blir sosiale entreprenører.

Resultatene fra analysene vil sannsynligvis gi oss pekepinner på hva som ligger til grunn for et sosialt entreprenørskap. Dette håper vi igjen vil gjøre det lettere å stimulere til sosialt entreprenørskap i samfunnet, gjennom utdanningsinstitusjoner, lovgivende innstanser og annen mestring og holdningsskapning. Dette vil da kunne skape mer kreativitet og innovasjon for varig samfunnsendring.

De siste årene har Sosialt entreprenørskap kommet seilende inn i den politiske sfære og den vitenskaplige forskning. Hvorfor?

Individets kreative, innovative og omstillingvillige egenskaper i små fleksible organisasjoner kan bidra til å løse problemer på en ny måte til det bedre for de involverte, ikke nødvendigvis økt effektivitet, men bedre kvalitet og tilnærming på tjenestene.

I videreutvikling av velferdsstaten trengs det nye ideer, da kostnadene ved å drive den som i dag ser ut til å bli for kostbart. Sosialt entreprenørskap er en ramme for kreative mennesker å skape nye nødvendige løsninger i et helhetlig perspektiv. I skjæringspunktet mellom lønnsomhet og sosial nytte. Her er det rom for engasjerte mennesker som ønsker å gi mening inn i andres og eget liv. De spør seg hvem er jeg? Hvorfor er jeg her? Hva er hensikten med livet? Er målet å tjene mest mulig penger, for deretter å velte seg i luksus? For mange gir det seg utslag i komplekse svar. Vi har i den senere tid sett at forretningsfolk med stor suksess har avsluttet sin kommersielle karriere, og startet på nytt med et nytt fokus. For eksempel Bill Gates, som grunnla Microsoft, men i dag jobber han med vaksinasjonsprogrammer. Det kan virke som at når man har alt, er dette likevel ikke nok. Finnes det et behov i oss til å ikke bare realisere oss selv, men også være noe for andre. Ut fra Maslows behovspyramide, kan dette være vanskelig å begrunne, likevel ser vi at mange mennesker setter sin neste foran seg selv

og har en drivkraft på innsiden. Denne drivkraften skaper for mange håp. Men hvor kommer denne drivkraften fra?

I USA har disse menneskene, de sosiale entreprenørene samlet blitt omtalt som den fjerde sektor. Amerikanerne setter sin lit til denne fjerde sektor og tror at “nestekjærlighet” kan hjelpe dem å beholde sin “velferd”. I Norge i dag blir det også stilt spørsmålsteget ved statens evne til å opprettholde dagens velferd. Tankesmien Civita referer til regjeringen og konkluderer:

“Reformer vil tvinge seg frem. Spørsmålet er derfor ikke om, men når, vi ønsker reformer. Jo tidligere reformer gjennomføres og velferdsstaten gjøres bærekraftig, jo høyere vil nivået på fremtidige velferdstjenester kunne bli” (Vinje, 2013).

Forskningsrådet diskuterer inntektssikringsordningene, og sier:

“Gode sosiale inntektssikringsordninger gir rom for deltakelse, men de samme ordningene kan også bidra til å lokke og støte folk ut av arbeidsmarkedet. Vi bør gå i retning av et mer deltakelsesorientert system som vil gjøre overforbruk mindre fristende” (Røed, 2012).

Vi mener at det er et stort ubenyttet potensiale som ligger i sosialt entreprenørskap, som kan være med å styrke velferdsstaten og åpne arbeidsmarkedet for flere. Ferd sosiale entreprenører snakker om dette som å begrense utenforskapet, og mener at sosialt entreprenørskap er veien å gå (Rasmussen og Strøm, 2013, s10).

Skjulte skatter i samfunnet. Det er en ny jakt etter potensial, samt å bytte ord som problem med ressurs og utgift til inntekt. En sosial entreprenør ser ikke verden slik som andre ser den. Der andre ser problemer, ser sosiale entreprenører muligheter. Hva er det som ligger bakom? Når man i Oslo irriterer seg over tiggende narkomane og slår seg til ro med at slik har det alltid vært, og slik vil det alltid være er det en akseptert tankerekke. I tillegg til dette vet man at narkomane ofte driver med kriminalitet, tyveri, ran osv, og sånn er det bare. Det er her eksempelvis sosial entreprenør tenker annerledes. Hva er det disse menneskene egentlig kan klare selv og ønsker å få til. Ønsker de å forsørge seg selv? Er det mulig å gi dem en jobb? Som nevnt over jakter vi på den minste impuls for å trigge en naturlig prosess. Gatemagasinet =Oslo slik vi kjenner det i dag er en sådan impuls som får mange positive ringvirkninger i samfunnet. De som arbeider for =Oslo får lønn for arbeid, de får et sosialt nettverk både med kollegaer og kundene. De får noe å gå til, og en grunn til å stå opp om morgenen, kanskje blir

de mer lovlydige, noe som igjen har mange positive effekter på samfunnet. Litteraturen omtaler eksempelvis sosialt nettverk som en katalysator som mot alle odds skaper sosial forandring (*Praszkier og Nowak, 2012, s 22*).

Hvor møter sosialt entreprenørskap motbør?

Det kan være vanskelig å få betalt for tjenester som noen ikke visste trengtes eller ligger midt mellom to fagområder. Evangeliesenteret som kurerer rusavhengighet med bibel og bønn, kjøkkentjeneste og gitarspilling har måttet opprette samarbeid med VOP for å kvalifisere til offentlig støtte selv om de har blant de beste resultatene på feltet.

Mer generelt er det stor skepsis hos noen politiske partier og arbeidstakerorganisasjoner omkring økt privatisering, noe som kan skje ved økt sosialt entreprenørskap, men det er ikke nødvendig da det ofte kan være nye/andre behov, “hull” i systemet som blir fylt. De setter spørsmålstegn omkring de ansattes rettigheter i små virksomheter. Hvis de ansatte skal gjøre ting på andre måter må det gå ut over dem selv til syvende og sist som skal gjøre jobben.

Sosiale entreprenører har også opplevd at det stilles spørsmålstegn ved det å tjene penger på andres nød. Den sosiale entreprenørens verktøykasse er hentet fra forretningsverdenen og ønsker å gi en dobbelbunnlinje, den sosiale effekten og den økonomiske effekten.

1.2 Problemstilling

“Hvilke holdninger, normer og erfaringer gjør at personer tar steget og blir sosiale entreprenører?”

Vi ønsker å bekrefte koblingen mellom teori og praksis i sosialt entreprenørskap, vi ønsker å undersøke om informantene har de holdninger, normer og erfaringer som beskrives i teorien. Dette valgte vi utfra personlige erfaringer og fordi forskning viser at sosialt entreprenørskap er viktig i samfunnet. Vi vet at rundt om i verden finnes det mange sosiale entreprenører, de synes kanskje best i de landene som ikke er så velutviklet slik som Norge. Men sosiale entreprenører vil være viktige i den fremtidige velferdsproduksjonen også i Norge, derfor er det viktig å vite hvordan man stimulerer til økt sosialt entreprenørskap.

1.2.1 Definisjoner av begreper i problemstillingen

Definisjon av holdning:

"Holdninger er graden av affekt – positiv eller negativ – over for et objekt"

(AJZEN, I. & FISHBEIN, M. 1980).

Definisjon av norm:

*Izek Ajzen sier: people believe that certain important others like they're friends, parents and so on. Would want them to perform the behaviour or not want them to perform the behaviour. And they also can see what other people can do and all that **eksurst** a social pressure for them to engaged in the behaviour or not. Which we call the subjective norm.*

(Izek Ajzen- Dondena Research Meeting (03/06/2010)

Definisjon av erfaring:

Erfaring er det vi har gjort tidligere, en mestring eller som Ajzen bruker opplevd adferdskontroll i sin teori "The theory of planned behaviour".

Tar steget:

Å realiserer sine ideer, som går fra tanke til virkelighet.

Sosial entreprenør:

En person som kan koble mål om inntjening med et sosialt, etisk eller miljømessig "problem" som samfunnet vårt ikke klarer å dekke, og finner nye muligheter/løsninger. Dette er en omskrivning av definisjonen til den norske regjering. (Damvad A/s 2012, s7)

1.2.2 The Theory of Planned Behaviour (TPB)

Vi ønsker med denne forskningen å sette fokus på at Norge også trenger sosiale entreprenører selvom landet vårt er velutviklet. Vi har også sett og erfart at flere entreprenører og ledere i Norge ikke selv ser at de faktisk er sosiale entreprenører i måten de utfører jobben.

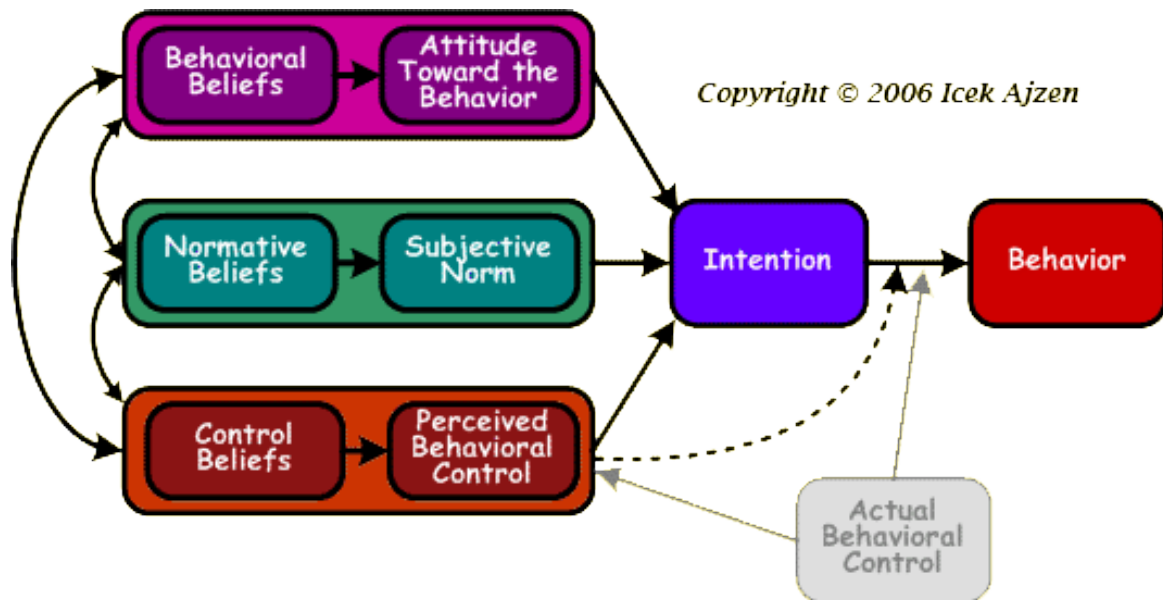
Vi har derfor valgt å lage noen forskningsspørsmål før å få svar på problemstillingen vår.

Noe av det vi har spurt oss selv da, er hvordan skal vi finne denne informasjonen?

Er dette noe de sosiale entreprenørene har reflektert over selv?

Er det noe i deres barndom som har gjort at de ønsker å bli sosiale entreprenører?

Isec Ajzen har utarbeidet TPB over mange år. Først het teorien Theory of reasoned action TRA og var et samarbeid mellom Fishbein og Ajzen. Han har etter hvert kommet fra til TPB og mener at alle handlinger kan forklares gjennom denne. (Izek Ajzen- Dondena Research Meeting 03/06/2010)



figur 1 (Ajzen 2006)

Holdning til handling

Hvilke indre faktorer påvirker de til å bli sosiale entreprenører? Holdning

Hvilke Holdning kreves for å bli en sosial entreprenør?

Har oppveksten noe å si for de som blir sosiale entreprenører?

Hvilken holdning til andre menneskers verdi?

Subjektiv norm

Hvilke ytre faktorer påvirker de til å bli sosiale entreprenører?

Hvilke normer blir en påvirket av som sosial entreprenør?

Har de noen forbilder som entreprenører i nær omgangskrets?

Har oppveksten noe å si for de som blir sosiale entreprenører?

Opplevd adferdskontroll

Trenger man erfaring som leder for å bli sosial entreprenør?

Hvilken egenskaper trenger man for å bli en sosial entreprenør?

Har de noen erfaring med sosialt arbeid?

Vi har ut fra vår problemstilling valgt å studere prosessen, og utviklingsmønstrer til flere sosiale entreprenører. Dette for å finne likheter og uliketer mellom de sosiale entreprenørene, samt håper vi å finne sammenhenger som har gjort disse til sosiale entreprenører i samfunnet.

Problemstillingen var grunnlaget for hvordan vi valgte å gjennomføre prosjektet og analysen vi gjorde av de dataene vi fikk slik Thargaard skriver (Thargaard, 2011)

1.3 Avgrensning

Slik nevnt tidligere visste vi ikke mye om sosialt entreprenørskap før vi startet med MBA'n. Vi hadde sett at det fantes mange typer entreprenører, og at de jobbet på forskjellige vis, men vi hadde liten eller ingen kompetanse på hva en sosial entreprenør var. Da vi hadde lært dette og satt oss inn i hva en sosial entreprenør er, satte vi oss ned for å finne ut hvilke sosiale entreprenører vi kjente til.

Slik vi ser det er sosialt entreprenørskap et begrep som ikke er allmenn kjent enda. Derfor er det vanskelig å vurdere hvem som er sosiale entreprenører og hvem som er entreprenører hvis man ikke kjenner godt til begrepet sosialt entreprenørskap og hvilket entreprenørskap de driver med.

Vi så da behovet for å belyse flere felt innenfor sosialt entreprenørskap. I tillegg til dette bestemte vi oss for å ta fatt på hva som gjorde at noen tar steget ut og blir sosiale entreprenører. Hva er det egentlig som skal til for å bli en sosial entreprenør? Er dette noe man har med seg fra barndommen? En åpenbaring? Eller er det bare tilfeldig? Vi tror at mange av de som driver med sosialt entreprenørskap har noen felles holdninger, normer og erfaringer, og ville finne ut om dette stemte.

Vi valgte da og ta kontakt med de vi visste om som vi mener er en sosial entreprenør. Noen av de vi kontaktet tok seg ikke tid til å være informanter til oss, mens andre syntes det var flott at vi belyste emnet sosialt entreprenørskap og ville gjerne dele sine erfaringer.

I etterkant ser vi at vi gjerne skulle hatt flere informanter, men vi mener vi har fått god informasjon fra de som har stilt opp. Kanskje får vi ikke frem mangfoldet av sosiale entreprenører, men vi får fram flere veldig forskjellige sosiale entreprenører i forskjellige samfunn slik at vi kan se likheter og ulikheter.

1.4 Teoretisk utgangspunkt

Vi har valgt å finne teori angående sosiale entreprenører og entreprenørskap. Vi har valgt å beskrive noen historiske sosiale entreprenører.

Modellen vi har valgt å analysere ved hjelp av heter Theory of Planned Behaviour og er utviklet av Icek Ajzen. For å kunne bruke modellen er det nødvendig å sette inn hvilke input som skaper output, da det er en åpen modell.

1.5 Metodisk tilnærming til problemstilling

Vi har valgt å bruke kvalitativ metode. Dette for å ha en så åpen og lite førende metode som mulig for å samle inn data på. Vi tok da for oss forsknings design, og bestemte oss for å gå for intensiv design med N-studie, samt har vi valgt å ta for oss deskriptivt forskningsstudie.

Videre tok vi for oss forskningsetikken og utvelgelsen av informanter. Før vi lagde en semistrukturert intervjuerguide. Deretter avtalte vi, gjennomførte og transkriberte intervjuene, før vi tok tak i analysen. Dataene ble analysert i lys av relevant teori. Deretter evaluerte vi det vi hadde gjort og så på hva vi hadde lært før vi til slutt skrev en oppsummering.

1.6 Oppbygging

Oppgaven er oppbygd av innledning, kapittel 1. Her kommer det fram litt hva vi tenker og hvorfor vi har valgt dette temaet. Hvilken problemstilling vi har valgt og hvorfor. Vi forteller litt om sosialt entreprenørskap, hvilken modell vi har valgt å bruke i analysen og ellers hvordan vi har tenkt å gå fram i denne oppgaven.

I kapittel to kommer litteraturen som har hjulpet oss fram gjennom oppgaven. Her ligger en del av teorien vi har lest, og de tingene vi synes det er viktig å ha med for å skape en forståelse for vår oppgave. Samt teorien som videre er med på å danne intervjuguiden, og teorien som brukes aktivt i analysen av dataene vi har innhentet.

I det tredje kapittelet setter vi fokus på metoden. for å belyse hvordan vi har utarbeidet oppgaven, og hvordan vi har tenkt. Hvilket design vi har valgt, og hvordan prosessen videre ble. Videre forteller vi litt hvordan vi har gjort våre intervjuer, og oppsummerer dette.

I det fjerde kapittelet kommer analysen fram. Her går vi gjennom våre funn, trekker slutninger, bearbeidere, reflekterer og analyserer disse. Vi knytter dataene opp mot teorier og drøfter dette.

I det femte og siste kapittelet drøftes resultatene og vi legger frem vår konklusjon. Vi forteller litt om hva vi har funnet og hvordan vi tenker å bruke dette videre for å sette fokus på sosialt entreprenørskap

2.0 Teoretiske perspektiver

I dette kapitlet har vi valgt en gjennomgang av den mest relevante teorien omkring problemstillingen. Teorigjennomgangen skal danne grunnlag for den senere intervjubaserte eller empiriske undersøkelse av problemstillingen.

2.1 Innledning

Som tidligere nevnt har vi valgt å ta for oss sosialt entreprenørskap. Det vi så når vi begynte å sette oss inn i emnet var at sosiale entreprenører og entreprenører går hånd i hånd. Og at mange entreprenører etterhvert har endret fokus og blitt en sosial entreprenør i samfunnet. Derfor syntes vi det er viktig og belyse entreprenørskap i tillegg til sosialt entreprenørskap i denne oppgaven.

Ferd skriver at utfordringene for sosiale entreprenører er de samme som for andre entreprenører (Schei og Rønnevig, 2009, s 183). Som vi forstår er det mye sammenfallende, derfor har vi valgt å ta for oss teori om entreprenøren og entreprenørskapet først. Ordet entreprenør kommer av det franske ordet *entreprendre* som på engelsk betyr "to take into one's own hands". Vi snakker rett og slett om å ta saken i egne hender. En person som ser hva han har og utnytter det til noe nytt og bedre.

J.B Say said: Entrepreneur shifts economic resources out of the area of lower productivity and into the area of higher productivity and greater yield (Praszkiec og Nowak, 2012, s 21).

Det handler altså om å se hva du har, og bruke det på en ny og bedre måte. Våre assosiasjoner går med en gang til Hans Nilsen Hauge som reiste land og strand i det fattige bonde-Norge, med bibelen i hånd og lot seg ikke kue av øvrigheten på den ene siden. På den andre siden var han en mulighets tenker. Elva var mer enn vann, den var en mulig motor til saga og kverna. Man hva gjør at entreprenøren klarer å få noe ut i det virkelige livet? Å være entreprenør er å drive med entreprenørskap.

Entreprenørskap er en dynamisk og sosial prosess, der individer, alene eller i samarbeid med andre, identifiserer muligheter og gjør noe med dem ved å omforme ideer til praktisk og målrettet aktivitet, det være seg i sosial, kulturell eller økonomisk sammenheng (Schei og Rønnevig, 2009, s 169).

Denne definisjonen gir oss noen idéer om at det er en sammensatt prosess som leder frem til et resultat. Prosessen innebærer ofte involvering av andre personer som må ha en felles forståelse for mulighetene. Det vil mange ganger være nødvendig som en del av prosessen å få til en mentalitetsforandring.

I boka Social Entrepreneurship omtaler forfatterne den polske landsbyen på bondelandet hvor alle var redde for hverandre og unngikk all form for samarbeid. Den sosiale entreprenøren i dette tilfellet startet opp et lokalt telefonselskap som kom alle til gode, de kunne ringe gratis seg i mellom. Etterhvert ble dette, det lille frøet som skulle til for å skape grobunn for flere etableringer og økt samarbeid(Praszkier og Nowak,2012).

Slik må vi tro at den tilliten som Hauge opparbeidet seg i de kristne husfelleskapene, kom til nytte da han så muligheter for forretningsetableringer. Livet og læren til Hauge ga tilhørerne hans økt tillit til ham og gjennomføringsevnen ble større.

Definisjonen på entreprenørskap omtaler sosiale, kulturelle eller økonomiske sammenhenger som sidestilte. Samtidig skriver Ferd at utfordringene for sosiale entreprenører er de samme som for andre entreprenører (Schei og Rønnevig,2009, s 183) Vi kan derfor regne all teori innenfor entreprenørskap som overførbar til sosialt entreprenørskap.

2.2 Hva er Entreprenørskap?

I dette kapitlet ønsker vi å sette fokus på teori angående entreprenørskap. Dette fordi vi ser at sosiale entreprenører er bygget på "samme" grunnlag som entreprenører, men at de tenker litt forskjellig og setter pris på forskjellige faktorer. De har mange likheter og fellestrekk.

Derfor synes vi det har vært svært viktig å belyse egenskapene hos entreprenører og gründere.

I følge Kolveried og Thune-Holm (2002, s44) kan man klassifisere kilder til forretningsideer som følger:

1. uløste problemer og udekkede behov
2. spesielle attraktive bransjer
3. Franchise og leverandørbaserte kilder
4. Kopiering
5. Oppkjøp
6. Ny kunnskap/teknologi
7. Nye lover og regler
8. Naturressurser

2.2.1 Definisjon på Entreprenørskap og gründerskap

For mange idag betyr det å være entreprenør, å drive med maskiner og lastebiler. Derfor har vi valgt i vår intervjuguide å bruke ordet gründer. Slik at det ikke skulle være noen tvil om hva vi snakker om. Disse to begrepene er nært beslektede, noen prøver fortsatt å skille de fra hverandre, men som man ser av definisjonen under er det ikke mye som skiller dem.

Gründere er personer med evne til å se og utnytte innovative ideer og som våger det ukjente. De realiserer eller kommersialiserer ideene sine med kalkulert risiko, med det formål å skape økte verdier for seg selv og andre. (Hoff, 2010)

Entreprenørskap er en måte å tenke, resonnere og opptre på, som med et helhetlig utgangspunkt alltid har fokus på det å finne, utvikle og utnytte nye muligheter for økt verdiskapning (Hoff, 2010)

Det handler om å skape en ny virksomhet (Jensen, Kolveried og Erikson, 2012, s 18). Når man velger eller ikke velger å starte noe nytt blir dette regnet som et resultat av hvordan man ser på omgivelsene omkring og vurderer disse

Entrepreneurship is a way of thinking, a way of thinking that emphasizes opportunities over threats. (Kruger, Reilly, Carsrud 2000)

Andre mener at det også handler om å bruke ressurser på en ny måte, som den franske økonomen

J.B Say definerte entreprenøren som en som flytter økonomiske ressurser fra en bransje med relativt lav produktivitet og avkastning, til en bransje som har høyere produktivitet og avkastning. Entreprenørskapet har fått forskjellige innfallsvinkler opp gjennom tiden; Kirzner sier at en entreprenør er en som har egenskapene til å identifisere og evner til å ta muligheter. Dette gjennom å tenke kreativt. Schumpeter sier at entreprenørens rolle er å være innovativ. Knight på sin side sier at nøkkelrollen er å være en risiko bærer(Entreprenørskap - Hva er det egentlig? Et forsøk på å definere. 2010).

Som man kan se er det et sammensatt håndverk, det fører ofte med seg innovasjon og derfor nye former for organisering av allerede kjente systemer og ressurser. Noen har prøvd å definere entreprenørskapet på følgende måte.

Entreprenørskap er læren om hvordan man evner å utnytte tilgjengelige ressurser og verdier og hvordan sammenføre disse på en ny og mer risiko eliminerende måte slik at det etableres, utvikles og formidles en ny organisasjon som følge av en identifisert mulighet.(Entreprenørskap - Hva er det egentlig? Et forsøk på å definere. 2010)

found that the intention to be an entrepreneur to be stronger for those with more positive attitude toward risk and independence. (Kolvereid og Isaksen, 2006)

2.2.2 7 Viktige ferdigheter

Hva er det som gjør at enkelte personer er bedre egnet enn andre til å starte bedrift?

Kolvereid og Thune-Holm (2002, s16) mener det er 7 viktige ferdigheter som er viktig for en gründer:

1. “Evne til å se muligheter”
2. “Stå-på-evne”
3. “Evne til å være sparsom”
4. “Evne til å te seg skikkelig”
5. “kremmerånd”
6. “Evne til å skaffe seg ressurser”
7. “Evne til å skaffe seg støttespillere”.

Samtidig skriver de at arbeidserfaring er viktig, spesielt fra småbedrifter hvor de har kunnet tilegnet seg erfaring og allsidig kunnskap om bedriftsledelse.

“Evne til å se muligheter”

Evnen til å se muligheter eller evnen til å lete etter løsninger handler egentlig om hvordan man ser på omgivelsene. Hvordan man oppfatter situasjoner og hvilke handlinger som kommer naturlig ut ifra de omgivelsene man har rundt seg.

Noen klynger skaper en kultur som ettersigende gir belønning på sikt.

Entrepreneurship requires an environment in which to be nurtured, an environment to inspire creativity, innovation, collaboration and a knowing that great things are possible. Environments much like Silicon Valley, California where a generation of entrepreneurs emerged in the 1960s who have now changed the world and built a culture of creativity, innovation and invention that continues to this day. (Rhule)

Når man nærmer seg problemene som en utfordring og “vedtar” at det alltid skal finnes et svar. I tillegg at det er svaret man skal bruke tiden på for å finne, er mye av jobben gjort.

Nikita gründer Inger Ellen Nicolaisen sier:

Jeg tror vi bruker 80 % av tiden på å snakke om problemer og begrensninger og 20 % på løsninger. Snu det opp ned. Bruk 20 % på problemet og 80 % på løsninger. Da tror jeg verden vil se annerledes ut. Problemer er ikke en hindring. De er en gave. For når de er løst, har det skjedd en utvikling, en fremdrift – og plutselig er du på en ny arena, med et nytt perspektiv og nye muligheter! Sånn sett burde vi ønske oss skikkelige store problemer for å få en stor utvikling! Folk som sitter og gjentar problemet sitt kjeder meg. For meg er det bortkastet tid. Konstaterer heller hva problemet er og bruk tiden på løsninger. (Nicolaisen)

I det man mestrer å se mulighetene og har som mål å realisere dem er det en drivende kraft som er sterkere enn alle mulige verktøy for fremdrift.

Følelser og bilde av målet, gir lidenskap og drivkraft. Det er når man har følelser bak et mål eller en visjon at man oppnår det. De som klarer å se resultatet i et bilde og kjenner på følelsen av hvordan det vil bli, - får drivkraft! Da skjer det mye mer og raskere enn om man legger en plan i et Excel-ark med en tidsfrist. (Nicolaisen)

“Stå-på-evne”

Å ikke gi seg, men å stå han av. For å kunne drive fram prosjektet og legge mye tid og krefter ned uten å se resultater kreves det stå på evne eller med andre ord utholdenhet. Tidlig i prosessen er dette et vanlig problem at det kreves mye jobb og at det gir lite utkomme. For å lykkes må man være villig til å stå på. Man må være villig til å gi alt og virkelig prioritere prosjektet på alle vis. Man må forsake mye for å komme gjennom nåløyet og lykkes som entreprenør. Det å få et prosjekt på beina er ingen enkel sak og det krever en hard innsats og en enorm vilje, og evne til å stå på.

“Evne til å være sparsom”

Et godt gammel ordtak sier, den som sparer han har. Dette gjelder også innenfor forretningsverdenen. Det er lurt å være sparsom, da kan man anvende pengene senere når man trenger det. Puritanismens moral tillater at man sparer opp rikdom gjennom hardt arbeid, mens det samtidig forventes nøysomhet på det personlige plan. Resultatet blir kapitalakkumulasjon og i neste omgang investering.(Grytten, 2010)

Moralen er at det er viktig å være sparsom, da kan man få utrettet mer for samme sum.

Et godt prinsipp for nøkternhet vil kunne være å balansere forbruket som om at en hadde pengene på utlån. Dersom en har bruksrett, og ikke eiendomsrett til pengene, vil forbruket naturlig begrenses og balanseres på en god måte.

“Evne til å te seg skikkelig”

Det er et vinnende vesen som holder seg innenfor den etikette som måtte trenges.

Å ha gode manerer har nok aldri skadet, det å møte andre mennesker på deres hjemmebane, på deres premisser, en kjent plattform vil i beste fall spare en for misforståelser og være med på å bygge en god relasjon. Ved at det man sier er forenlig med det man gjør bygger man tillit, som er en viktig ingrediens for å lykkes som gründer.

“Kremmerånd”

Å gjøre penger på det man foretar seg, kunne prioritere det som måtte skape cashflow.

*det å ta vare på det en har, finne kreative løsninger for å få mest mulig ut av en jobb og at alle bidrar med å tenke lønnsomhet i sin egen hverdag.
(Grytten.2010)*

“Evne til å skaffe seg ressurser”

Relasjoner, samt å se hva som skjuler seg under overflaten trengs for å skaffe seg ressurser.

I tillegg er det et must at man behersker å close en deal, der alle parter er fornøyde.

How to close a deal?

“Evne til å skaffe seg støttespillere”

The relational dimension of social capital focuses on the quality of relationships, such as trust, respect and friendliness. There is growing evidence that when trust is built up between parties, they are more eager to engage in cooperative activity, through which further trust may be generated. (Mair, Marti(2006))

Dette er for mange kjent som small talk, og er uhyre viktig i forretningsverdenen samt det ordinære liv. Det er derfor viktig å kjenne til hvordan disse tre oppnåes, tillitt, respekt og vennlighet. Modellen nedenfor viser hvordan gode relasjoner legger grunnlaget for gode resultater der tillit, respekt og vennlighet er implisitt.

Vennlighet

Alt du vil at andre skal gjøre mot deg, gjør det mot dem. (Bibelen)

Smil til verden og verden smiler til deg.

vennlighet er når vi er blid og imøtekommende ovenfor andre.

Respekt

Respekt er noe man har ovenfor medmennesker. Det er en del av våre holdninger overfor andre mennesker som viser at vi anerkjenner den andre. Vi tror at respekt får man hvis man viser respekt. Man kan ikke forvente seg respekt, hvis man ikke respekterer andre.

Tillitt.

Hvordan bygger man tillitt?

Tillit og de 5 dimensjoner(Schindler/Thomas1993)

1. Integritet: samsvar mellom tale og handling
2. Kompetanse: Faglig kunnskap og mellommenneskelig kunnskap
3. Konsistens: Forutsigbarhet, enhetlig opptreden, konsekvens
4. Lojalitet: Villighet til å stille opp for en annen person, gi støtte
5. Åpenhet: Ærlig og sannhetstro opptreden

2.2.3 Nettverk

Før man kan komme noen som helst vei må det være vilje til endring, tillit og optimisme. Den sosiale entreprenørens sosiale evner er sentrale. Forankringen gjennom de foregående prosesser. Når det har gått bra en gang før, er det letter å tro på ny suksess. Det er altså den første lille tillitsbyggingen, det første lille steget som er det største. Å kunne bygge disse relasjonene og samarbeide på individ nivå. På denne måten bygges fundamentet nedenfra og opp, gir eierskap og identitet(Praszkier og Nowak, 2012, s 136). I økonomiske termer er sosial kapital og tillit blant entreprenører, ansatte, leverandører og kunder hovedpilaren, for å skape forretningsnettverk som leder til varig økonomisk vekst. For å oppnå effekten av sosial kapital kreves det hardt arbeid for å skyve ballen opp. Det som trengs er å bygge ett nytt og dypere bånd som vil forandre det naturlige sosiale balansepunkt. Dette betyr at selv små episoder kan skape nye relasjoner. Disse nye relasjonene styrker gjennomføringskraften. Vi mener at sosiale entreprenører kan nå lenger enn sosiale aktivister fordi de er i stand til å skape forandring i samarbeid med de ytre krefter. De angriper ikke problemene men starter i steden med å bygge opp sin sosiale kapital. Når dette er etablert er det lettere å få en plattform for nye ideer.



Figur 2(Praszkier og Nowak, 2012, s 86).

I et nettverk der den sosiale kapital foredles, vil man kunne nå langt. Nettverket gjør det mulig å nå akkurat den man måtte ønske, og med den velvilje som er oppnådd gjennom relasjonsbygging, er veien kort.

I følge Kolveried og Thune-Holm(2002, s27) er potensielle grundere personer som ikke er selvstendig næringsdrivende, men som har lyst til å starte for seg selv, og som har en forretningside. Det vil igjen si at man finner potensielle grundere overalt, i alle samfunnslag og forskjellig samfunn.

2.3 Hva er Sosialt Entreprenørskap?

I dette kapitlet ønsker vi å redegjøre for noe av den teorien som finnes der ute angående sosial entreprenørskap. Se hvor begrepet sosial entreprenørskap, samt se på mange definisjoner av sosialt entreprenørskap før vi redegjør for hvilken definisjon vi har valgt å forholde oss til under vår oppgave.

Sosialt Entreprenørskap er en utvidelse av entreprenørskapet. Hvor den sosiale entreprenøren bruker virkemidler fra forretningsverdenen for å bidra til å løse sosiale og samfunnsmessige problemer. En sosial entreprenør er en person som bevisst tar tak i et bestemt samfunnsproblem, og etablerer en ny løsning. De som blir sosiale entreprenører drives av det å skape sosiale resultater. Sosiale entreprenører kan ikke tro at de skal ha like stor profitt som en “vanlig” entreprenør. Sosiale entreprenører finnes både i privat, offentlig og frivillig sektor. De kan jobbe innenfor etablerte bedrifter/organisasjoner eller være i prosessen med å etablere egen virksomhet. Sosiale entreprenører er viktige aktører som egentlig alltid har vært til stede i samfunnet, men det er først i senere tid at det er blitt vanlig å benytte fagterminologi rundt dette fenomenet. Sosialt entreprenørskap dreier seg ofte om at entreprenøren dyktiggjør mennesker til å hjelpe seg selv.

2.3.1 Hvor kommer det fra?

Sosialt entreprenørskap er et relativt nytt begrep, men man regner med at fenomenet har eksistert opp gjennom alle tider. Sosialt entreprenørskap ble først omtalt på 60 og 70 tallet, men ble virkelig satt på dagsorden av Bill Drayton og Ashoka i 1980.(Ashoka, 2014)

Begrepet fanger bredt og man finner mange forskjellige definisjoner. Selv om man ser på dette som et relativt nytt fagområde finner man opp gjennom historien eksempler på sosiale entreprenører.

Florence Nightingale, med den første sykepleier utdanningen for å oppnå lavere dødelighet blant de skadde soldatene. Dette kan man i ettertid si at hun klarte, ergo hun skapte varig sosial endring ved hjelp av entreprenørielle ferdigheter og dermed velger vi å se på henne som en sosial entreprenør. Norske kvinners sanitetsforening med deres initiativ til etablering av helsestasjoner er også et konkret eksempel. Videre er det verd å merke seg Hans Nilsen Hauge. Han inspirerte mange bønder gjennom sitt nettverk, til å ta i bruk ressursene sine og gjennom nøysomhet, nøyaktighet og frimodighet. Dette gjorde dem i stand til å bryte de eksisterende mønster og på denne måten bli løftet ut av fattigdom. Et sitat: ”saa ledige Hender faa Arbejde”(Helgøy, 2010) viste hans engasjement for å gi de som sto utenfor arbeidslivet arbeid, inntekt og livskvalitet. Han regnes å være initiativtaker til rundt 30 virksomheter.(Helgøy, 2010) Dette var med å skape arbeidsplasser ut ifra de ressursene som allerede var der, de ble brukt på en ny og bedre måte.

2.3.2 Definisjoner på sosialt entreprenørskap

Det finnes mange forskjellige definisjoner av sosialt entreprenørskap. Vi ønsker å se nærmere på disse. At det finnes så mange forskjellige definisjoner er kanskje fordi så mange forskjellige interessenter ønsker å “eie” eller definere sosialt entreprenørskap inn i sin sfære.

De kan deles inn i aktive og passive interessenter, de passive er institusjoner som beskriver sosialt entreprenørskap for å fylle sin samfunnsrolle og for å stille krav ved eventuelt støtte til disse aktive. De aktive er skapende interessenter, har ofte et ønske om å definere seg selv innenfor, for så og kunne dra nytte av dette i sin forretningsdrift.

De legger her vekt på ringvirkningene av de positive, etiske og miljømessig forandringene en sosial entreprenør har.

Noen av definisjonene vi har funnet har vi valgt å sette inn i en tabell, for å skape en bedre oversikt over de forskjellige definisjonene.

	<i>sosiale entreprenører/social enterprise</i>
UK Government: Department of Trade and Industry:	<i>“A social enterprise is a business with primarily social objectives whose surpluses are principally reinvested for that purpose in the business or in the community, rather than being driven by the need to maximise profit for shareholders and owners.” UK Department of Trade and Industry: Social Enterprise: A Strategy for Success, 2002 (Damvad A/s 2012, s7)</i>
Nordisk ministerråd:	<i>”Sosiale entreprenører arbeider for sosiale endring i de sprekke og hullene som eksisterer mellom staten, markedet og det frivillige samfunn. En sosial entreprenør anerkjenner et sosialt problem og bruker virkemidler fra forretningsverdenen for å bidra til å løse dette problemet. Suksess i sosialt entreprenørskap blir ikke målt i profitt, men i hvor stor positiv innvirkning virksomheten har på samfunnet.” Nordisk ministerråd: Kreativitet, innovasjon og entreprenørskap i utdanningsystemene i Norden, 2011 (Damvad A/s 2012, s7)</i>
School for Social Entrepreneurs:	<i>”Social entrepreneurs are individuals with innovative solutions to society’s most pressing social problems. They are ambitious and persistent, tackling major social issues and offering new ideas for wide-scale change. Rather than leaving societal needs to the government or business sectors, social entrepreneurs find what is not working and solve the problem by changing the system, spreading the solution, and persuading entire societies to take new leaps. School for Social Entrepreneurs: About the SSE (Damvad A/s 2012, s7)</i>
Ashoka	<i>”The pursuit of opportunities to create pattern-breaking social change regardless of the resources one controls.” Ashoka: What is a Social Entrepreneur (Damvad A/s 2012, s7)</i>
Social Economy Europe	<i>“Social Economy enterprises and organisations are economic and social players active in all sectors of society; they are set up to respond to people’s needs. They are characterised principally by their aims and their methods: a different way of doing business which continuously associates the general interest, economic performance and democratic operation.” Social Economy Europe: Social Economy (Damvad A/s 2012, s7)</i>

OECD	<i>“Social enterprises are organisations that take different legal forms across OECD countries to pursue both social and economic goals with an entrepreneurial spirit. Social enterprises typically engage in delivery of social services and work integration services for disadvantaged groups and communities. In addition, social enterprises are also emerging in the provision of community services, including in the educational, cultural and environmental fields.” OECD: The Social Enterprise Sector: A Conceptual Framework (Damvad A/s 2012, s7)</i>
Universitetet i Oslo:	<i>“Sosialt entreprenørskap innebærer etablering av en virksomhet hvis hovedmål å løse et sosialt eller samfunnsmessig problem på en innovativ måte, ved bruk av metoder og verktøy fra forretningsverden. Ofte søker sosiale entreprenører å skape nye varige strukturer, eller systemendringer”(Universitetet i Oslo, 2014).</i>
Ferd Sosiale Entreprenører	<i>“En sosial entreprenør er en person som bevisst tar tak i et bestemt samfunnsproblem og etablerer en ny løsning. De drives av det å skape sosiale resultater, og er opptatt av å organisere aktiviteten rundt løsningen sin på en måte som gir levedyktighet for løsningen på lang sikt. Ferd har for sin del sagt at de i tillegg leter etter sosiale entreprenører med en forretningsmodell som på sikt kan gi et økonomisk overskudd. Fordi vekst i de sosiale resultatene sikres best ved at selskapet øker sin aktivitet overfor barn og unge gjennom å bruke av sitt overskudd.”(Ferd, 2013)</i>
Den norske regjering definisjon av sosial entreprenørskap	<i>”Evnen entreprenører har til å koble mål om inntjening med positive sosiale, etiske og miljømessige ringvirkninger.” Det Kongelige Handelsdepartement: Et nyskapende og bærekraftig Norge, 2008 (Damvad A/s 2012, s7)</i>
Leadbetter (1997)	<i>“The use of entrepreneurial behavior for social ends rather than for profit objectives, or alternatively, that the profits generated from market activities are used for the benefit of a special disadvantaged group. “ (Zahra et. al 2009)</i>
Thake and Zadek (1997)	<i>“Social entrepreneurs are driven by a desire for social justice. They seek a direct link between their actions and an improvement in the quality of life for the people with whom they work and those that they seek to serve. They aim to produce solutions which are sustainable financially, organizationally, socially and environmentally.” (Zahra et. al 2009)</i>
Dees (1998)	<i>“Play the role of change agents in the social sector, by: 1) Adopting a mission to create and sustain social value (not just private value), 2) Recognizing and relentlessly pursuing new opportunities to</i>

	<p><i>serve that mission, 3) Engaging in a process of continuous innovation, adaptation, and learning, 4) Acting boldly without being limited by resources currently in hand, and 5) Exhibiting heightened accountability to the constituencies served and for the outcomes created.”</i></p> <p>(Zahra et. al 2009)</p>
Reis (1999) (Kellog Foundation)	<p><i>“Social entrepreneurs create social value through innovation and leveraging financial resources...for social, economic and community development.”</i></p> <p>(Zahra et. al 2009)</p>
Fowler (2000)	<p><i>“Social Entrepreneurship is the creation of viable socio-economic structures, relations, institutions, organizations and practices that yield and sustain social benefits.”</i></p> <p>(Zahra et. al 2009)</p>
Brinkerhoff (2001)	<p><i>“Individuals constantly looking for new ways to serve their constituencies and add value to existing services”</i></p> <p>(Zahra et. al 2009)</p>
Mort et al. (2002)	<p><i>“A multidimensional construct involving the expression of entrepreneurially virtuous behavior to achieve the social mission...the ability to recognize social value creating opportunities and key decision-making characteristics of innovation, proactiveness and risk-taking”</i></p> <p>(Zahra et. al 2009)</p>
Drayton (2002)	<p><i>“A major change agent, one whose core values center on identifying, addressing and solving societal problems.”</i></p> <p>(Zahra et. al 2009)</p>
Alford et al. (2004)	<p><i>“Creates innovative solutions to immediate social problems and mobilizes the ideas, capacities, resources and social arrangements required for social transformations”</i></p> <p>(Zahra et. al 2009)</p>
Harding (2004)	<p><i>“Entrepreneurs motivated by social objectives to instigate some form of new activity or venture.”</i></p> <p>(Zahra et. al 2009)</p>
Shaw (2004)	<p><i>“The work of community, voluntary and public organizations as well as private firms working for social rather than only profit objectives.”</i></p> <p>(Zahra et. al 2009)</p>
Said School (2005)	<p><i>“A professional, innovative and sustainable approach to systematic change that resolves social market failures and grasps opportunities”</i></p> <p>(Zahra et. al 2009)</p>

Fuqua School (2005)	<i>“The art of simultaneously pursuing both a financial and a social return on investment (the “double” bottom line)”</i> (Zahra et. al 2009)
Schwab Foundation (2005)	<i>“Applying practical, innovative and sustainable approaches to benefit society in general, with an emphasis on those who are marginalized and poor.”</i> (Zahra et. al 2009)
NYU Stern (2005)	<i>“The process of using entrepreneurial and business skills to create innovative approaches to social problems. “These non-profit and for profit ventures pursue the double bottom line of social impact and financial self-sustainability or profitability.”</i> (Zahra et. al 2009)
MacMillan (2005) (Wharton Center)	<i>“Process whereby the creation of new business enterprise leads to social wealth enhancement so that both society and the entrepreneur benefit.”</i> (Zahra et. al 2009)
Tan et al. (2005)	<i>“Making profits by innovation in the face of risk with the involvement of a segment of society and where all or part of the benefits accrue to that same segment of society.”</i> (Zahra et. al 2009)
Mair and Marti (2006a)	<i>“...a process of creating value by combining resources in new ways...intended primarily to explore and exploit opportunities to create social value by stimulating social change or meeting social needs.”</i> (Zahra et. al 2009)
Paredo and McLean (2006)	<i>“Social entrepreneurship is exercised where some person or group....aim(s) at creating social value...shows a capacity to recognize and take advantage of opportunities...employ innovation...accept an above average degree of risk...and are unusually resourceful ... in pursuing their social venture.”</i> (Zahra et. al 2009)
Martin and Osberg (2007)	<i>“Social entrepreneurship is the: 1) identification a stable yet unjust equilibrium which the excludes, marginalizes or causes suffering to a group which lacks the means to transform the equilibrium; 2) identification of an opportunity and developing a new social value proposition to challenge the equilibrium, and 3) forging a new, stable equilibrium to alleviate the suffering of the targeted group through imitation and creation of a stable ecosystem around the new equilibrium to ensure a better future for the group and society.”</i> (Zahra et. al 2009)

Tabell 1

Vi har valgt å bruke definisjonen:

Den norske regjering definisjon av sosial entreprenørskap lyder som følger:

”Evnen entreprenører har til å koble mål om inntjening med positive sosiale, etiske og miljømessige ringvirkninger.” Det Kongelige Handelsdepartement: Et nyskapende og bærekraftig Norge, 2008 (Damvad A/s 2012, s7)

Dette fordi den med enkelhet presiserer at det sosiale entreprenørskap og det ordinære entreprenørskap er en utvidelse av det allerede kjente entreprenørskapet. Våre informanter er hovedsaklig fra Norge. I et velferdssamfunn vil det ikke være hensiktsmessig å bruke definisjoner om “gjennomgripende samfunnsendring” slik eks. Drayton omtaler det i sin definisjon.

“...a process of creating value by combining resources in new ways...intended primarily to explore and exploit opportunities to create social value by stimulating social change or meeting social needs.”Mair and Marti (2006a)

Mair & Marti ligger tett opp til en tradisjonell definisjon for entreprenørskap og er på en måte ombygd for å dekke sosialt entreprenørskap, likevel dekker den ikke profittaspektet som vi gjerne ønsker å ha med. Noen av definisjonene legger også vekt på at sosial entreprenørskap suksess ikke måles gjennom profitt, men vi har valgt en definisjon som ikke sier noe angående det økonomiske nettopp fordi tenker at for å leve av en sosial virksomhet er man avhengig av å få profitt for å leve av. Videre tenker vi at vi har valgt en definisjon som passer godt til våre sosiale entreprenører i det norske samfunn hvor sosial entreprenørskap ikke er så vanlig som i mange andre land.

2.4 Hva mer er Sosialt Entreprenørskap?

I dette kapittelet ønsker vi å sette fokus på hvorfor vi trenger sosial entreprenørskap.

I de nordiske velferdsstatene er det mindre muligheter for systemendringer og det blir heller fokusert på mulighetene til å fylle de hull som måtte være i den eksisterende modellen. Det er da forståelig at man ikke definerer dette som systemendringer. Det offentlige har en sterkere stilling, det er mindre rom for privat initiativ, men som nevnt åpner definisjonen til Nordisk ministerråd for en supplerende rolle for disse. Videre vil vi bruke den norske regjering sin definisjonene som utgangspunkt for sosialt entreprenørskap i Norge.

Den norske regjering definisjon av sosial entreprenørskap lyder som følger:

”Evnen entreprenører har til å koble mål om inntjening med positive sosiale, etiske og miljømessige ringvirkninger.” Det Kongelige Handelsdepartement: Et nyskapende og bærekraftig Norge, 2008 (Damvad A/s 2012, s7)

Så hvem er da denne entreprenøren, hvordan er hun eller han?

Ashoka warns that there are thousands of creative people who have the ability to lead, to administer, or to “get things done”; few of these, however, will ever change the basic patterns of society as a whole, and hence, they do not meet criteria of entrepreneurship, which include persistence in achieving an impact on the whole field, at the national level or beyond. (Praszkier og Nowak, 2012, s 21)

Ashoka, som er en av dem som i moderne tid har vært med på å utvikle sosialt entreprenørskap, setter store krav til entreprenøren. Deres definisjon er som følger:

”The pursuit of opportunities to create pattern-breaking social change regardless of the resources one controls.” (Damvad A/s 2012, s7).

På bakgrunn av dette kan man se at de er veldig få, muligens så få som 1 per 10 million per år. Ashoka selv mener at kandidaten må ha en idé med potensial til å utløse endringer i sosiale mønstre. Være en kandidat med de egenskapene som lykkes som en entreprenør. Være en kandidat med den nødvendige etiske ryggrad (Ukeavisen Ledelse, 2005). Risikovillighet, evnen til å tenke utenfor boksen, kreativitet og se verden gjennom andre briller blir også omtalt som egenskaper for den typiske sosiale entreprenøren. Denne evnen til å se på ting på en ny måte er annerledes enn de vi kjenner fra ordinære frivillige organisasjoner som vanligvis jobber innenfor eksisterende tilnærminger og konvensjoner. Entreprenøren prøver ikke å optimalisere eksisterende systemer men tenker helt nytt i tilnærmingen (Praszkier og Nowak, 2012, s 22).

For mange sosiale entreprenører starter engasjementet fordi de har egen erfaring med den utfordringen de ønsker å løse, eller har sett det på nært hold blant en i deres nære familie/venner. Det at de har erfaring fra dette selv gir de et større overblikk, slik at de letter ser en funksjonabel løsning. Mange blir kanskje sett på som “gale” av de rundt dem, men det er kanskje det som skal til for at de skal tørre å sette drømmene ut i livet. De har en sterk tro på sitt prosjekt, at de vil lykkes. De er opptatt av å se resultater. For dem er det ikke et alternativ å gi opp. Deres indre drivkraft gjør at de bare fortsetter å fortsetter (Schei og Rønnevig, 2009, s 157). Siden resultatet er viktig er inntekter også viktig da de gir en større handlefrihet og mer rom til å nå målene.

2.5 Teori om overveid handling TPB

I dette kapittelet ønsker vi å forklare Theory of Planned behavior (TPB) modellen. litt om hva den innebærer og hvordan den kan brukes.

Teorien om planlagt atferd (Theory of Planned Behavior, TPB) er en sosialpsykologisk modell som forklarer forholdet mellom ulike overbevisninger og atferd^u. Teorien er en utvidelse av Icek Ajzen og Martin Fishbeins [Teori om overveid handling](#) (Theory of Reasoned Action, TRA) fra 1975. TPB hevder at et individs atferd i stor grad kan forklares gjennom fire komponenter: holdninger, subjektive normer, persipert atferdskontroll og intensjon. (Wikipedia, 2015)

Teorien ønsker å predikere en hver handling. Den beskriver handlingen som et resultat av intensjon som igjen er summen av holdninger, normer og mestring.

I følge Kolveried og Thune-Holm(2002) har forskere kommet frem til at adferdsmessige intensjoner som regel er den beste predikatoren av faktisk adferd. De mener at intensjonen forteller den faktiske handlingen mye bedre enn personlige egenskaper og holdninger.

videre mener Kolveried og Thune-Holm(2002) at intensjonen bestemmes i henhold til teorien om planlagt adferd av tre forhold.

- holdninger
- subjektive normer
- mestring

Ut fra denne modellen kan vi se at faktisk adferd styres av intensjonen og evnen til mestring. Noe som igjen forteller oss at evnen til mestring påvirker både intensjonen og den faktiske adferden.

Hvorfor handler entreprenøren som han gjør?

Solstrand & Bang skriver at det er individuelle årsaker for entreprenørielle motivasjon, men at alt kan peke tilbake til entreprenørens bakgrunn.

Vi fant at entreprenørens motivasjon var veldig individuell, og at den må sees i sammenheng med den personen det gjaldt. Vi oppdaget at entreprenørens motivasjon hang sammen med andre faktorer og ble i stor grad påvirket av personens bakgrunn. Det er bakgrunnen til hver enkelt som har gjort hver av dem til det individet de er, og denne påvirker entreprenørens motivasjon. (Solstrand og Bang.2008)

Icek Ajzen har ved hjelp av sin TPB modell prøvd å beskrive hva som ligger bak en handling. Han beskriver at handlingen som et resultat av intensjon som igjen er summen av mange faktorer som alle peker tilbake i tid.

PBC is also held to exert both direct and interactive (with behavioural intentions) effects on behaviour. This is based on the following rationale: that however strongly held, the implementation of an intention into action is at least partially determined by personal and environmental barriers, thus: 'The addition of perceived behavioural control should become increasingly useful as volitional control over behavior decreases' (Ajzen, 1991, p. 185).

PBC er også holdt for å utøve både direkte og interaktiv (med atferds intensjoner) effekter på atferd . Dette er basert på følgende begrunnelse : det imidlertid på det sterkeste holdt , er gjennomføringen av en intensjon til handling i det minste delvis bestemt av personlige og miljømessige barrierer , slik: " Tilsetning av oppfattet atferds kontroll bør bli stadig mer nyttig som vilje kontroll over atferd avtar '(Ajzens , 1991 , s. 185)

Våre handlinger har sin opprinnelse i mange forskjellige input og den subjektive tolkning av disse, erfaringer og tanker.

Holdning til handling og adferdsmessige egenskaper/forventninger:

En holdning kan defineres som en forutsigbar positiv eller negativ meningsreaksjon overfor en person, handling eller hendelse. Holdninger er altså knyttet til våre meninger, oppfatninger og verdier om forskjellige ting. Holdninger er egenskaper ved oss som er innlærte og som er relativt varige. (Sirnes, 2014)

Man har holdninger til en bestemt handling, men også generelle holdninger, kalt verdier.

Verdier er et fundament og vil gi utslag i intensjoner som igjen kan føre til handling.

Hvis man kjenner til handlingen og har reflektert over den, vil man også ha en holdning til denne.

Er det derimot en helt ny handling vil det da være verdier om å skape noe nytt som vil være viktig, da dette er handlingen i dette tilfellet. Uansett vil det være den forventede “glede”/”nytte” av handlingen som vil være med å skape den positive eller negative holdningen til den spesifikke handlingen.

Holdninger til atferd:

Holdninger til entreprenørskap. Holdninger til sosialtengasjement.

”Holdninger er graden av affekt – positiv eller negativ – over for et objekt” (AJZEN, I. & FISHBEIN, I)

Hvordan man stiller seg til entreprenørskap kommer da altså fra tidligere opplevelser og erfaringer som igjen gir Holdninger til entreprenørskap.

Vi har funnet i litteraturen flere egenskaper som beskriver entreprenøren. Vi ønsker å predikere disse egenskapene ved å finne hvilke holdninger som må ligge til grunn.

1. “Evne til å se muligheter” Holdning: Positiv/nysgjerrig/penger/løsningsorientert
2. “Stå-på-evne” Holdning: Stahet/positiv til arbeid
3. “Evne til å være sparsom” Holdning: nøkternhet
4. “Evne til å te seg skikkelig” Holdning: respekt, empati
5. “kremmerånd” Holdning: bevisst forhold til ressurser
6. “Evne til å skaffe seg ressurser” Holdning: pågangsmot, forståelse av verdi
7. “Evne til å skaffe seg støttespillere”. Holdning: åpen, kontaktskapende, respekt

Å tørre å se på ting annerledes, å tørre å stå alene, å se ting fra en annen synsvinkel.

Å stimulere til god selvfølelse og god selvtillit, - gi barna det så vil det gi menneske noen av egenskapene som gjør en til entreprenør.

Når en snakker sammen f. eks ved middagsbordet, snakke om hva vi er glade, takknemlige for idag, gjør at en kan trene de til å se, tenke på de positive tingene de har i livet sitt. Som igjen kan gi dem en positiv innstilling til hverdagen og livet fremover. Dette er en viktig forutsetning for å kunne se muligheter og bruke dem. Det å ha en selvtillit som sier at jeg er god nok som jeg er kan være med på få oss til å se de mulighetene vi egentlig har.

Subjektiv norm og normative vurderinger

*Izek Ajzen sier: people believe that certain important others like they're friends, parents and so on. Would want them to perform the behaviour or not want them to perform the behaviour. And they also can see what other people can do and all that **eksurst** a social pressure for them to engaged in the behaviour or not. Which we call the subjective norm.*

(Izek Ajzen- Dondena Research Meeting (03/06/2010))

Som vi ser fra Ajzen er det det opplevde presset fra de omkring som måtte ha innflytelse på deg som skaper din subjektive norm. Det er da vi forstår viktigheten av hvem eller hva som får influere deg.

“You are the average of the five people you spend the most time with.”

(Rohn, Jim, 2013)

Influerende relasjoner:

Familien er den viktigste relasjonen for de fleste mennesker, en relasjon som oppstår ved fødsel og avsluttes ved graven. Denne relasjonen viderefører ofte mange normer, og legger grunnlaget for videre forming. Å være åpen og respektere andres ståsted samt kunne reflektere gir også læreren muligheten til å øve stor innflytelse på barna. Religion bidrar til å forsterke de tradisjonelle normene og verdiene. I mange samfunn er normer og verdier knyttet til religion viktige fellesverdier (Sølvberg). Alt etter hvor og når vil påvirkningen fra venner være essensiell. I en individualistisk vestlig kultur vil ungdommer være veldig opptatt av hva venner mener, tenker og tror, og da være mer åpne for nye impulser fra venner. Kombinasjonen av å være ung, kunnskapshungrig og komme til et nytt miljø som for eksempel et universitet kan ofte gi nye tanker om hva som er akseptert. Nye impulser og nye relasjoner oppstår når mennesker møtes og introduseres for

noe nytt. Dette kan også gjelde idrett, litteratur, arbeidsliv og massemedia. Det vil oppstå sosialt press fra flere kanter, summen av disse vil gi den subjektive normen.

Normer som påvirker entreprenørskap. Normer som påvirker sosialtengasjement.

Hvordan man oppfatter seg selv og omgivelsene vil ofte gi utslag i hvordan man handler. I samfunn hvor den generelle oppfatningen er at det som skjer det skjer vil den manglende troen på å skape sin egen skjebne gi utslag i skjebnetro og i motsatt fall er man sin egen lykkesmed. I bevegelser hvor arbeid og nøkternhet har blitt satt høyt har man kunne erfare flere initiativrike entreprenører med akkumulerte midler, eksempelvis Haugerørsla. I motsetning kan man se til arbeiderbevegelsen der man har solgt sin arbeidskraft som et nødvendig onde for å ha mat på bordet. Hvordan kapitalkreftene har blitt sett på er viktig. I et sosialistisk samfunn der man blir ivaretatt fra vugge til grav.

Jobb i stat og kommune har vært fremhevet som godt og trygt, der kan det være liten plass for entreprenørskap. Den forbundne utryggheten med entreprenørskap og alternativ karriere kan i Norge ha vært med på å holde kreativiteten tilbake, man skal ikke ta for stor risiko og først og fremst sikre seg. Den gylne regel, hentet fra Bibelen “Det du vil at andre skal gjøre mot deg, skal du gjøre mot dem” oppmuntrer leseren til sosialt engasjement. Tradisjonelt har dette blitt tolket slik at man skal hjelpe alle mennesker uansett etnisitet, kjønn, farge eller religion. Fordi at Kristendommen har sått sterkt i Norge er dette på mange områder allment anerkjent.

*“Prinsippet Smith søker er i sin enkelthet det å prøve å gjøre det bra i alt en gjør.”
(Helgøy,2010)*

“Begrensningene som hindrer den profittsøkende adferden fra å bli grådighet, kan blant annet være etikk eller religiøse grenser, som hindrer det virksomme mennesket å gå over i grådighet.”(Helgøy,2010)

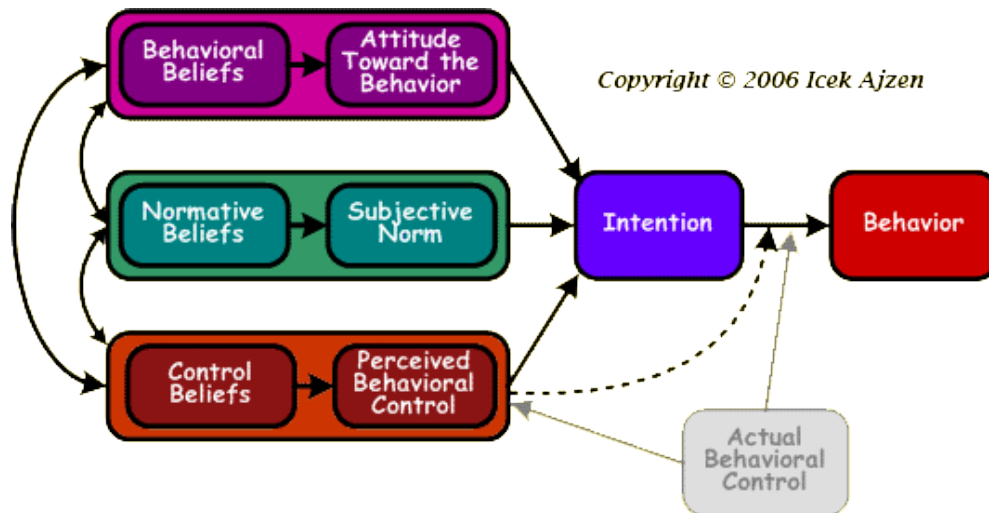
Den andre faktoren som på virker til intensjon direkte er personers oppfatning av den sosiale innflytelsen andre har på han eller hun til å utføre eller ikke utføre atferden det gjelder. Generelt sett vil en person ha til hensikt å utføre en atferd når de vurderer den som positiv, og når de mener at signifikante andre mener de bør gjøre det (Ajzen, 1985)

Opplevd adferdskontroll og kontroll vurderinger

Opplevd atferds kontroll: I den gitte situasjonen vil personen føle at man kan klare eller ikke klare handlingen, og dette vil påvirke intensjonen, hvis handlingen er blitt gjort før vil det ikke være noe

behov for å dvele ved intensjonen til handlingen, men man kan gå direkte til verks. Erfaring og kunnskap om handlingen eller deler av handlingen vil være avgjørende.

In general, individuals are more disposed (i.e. intend) to engage in behaviours that are believed to be achievable (cf. Bandura, 1997).



figur 1 (Ajzen 2006)

For å ha en intensjon til en gitt atferd er det nødvendig å kjenne til nok rundt denne atferden.

Problematisering av TPB

Ajzen presiserer at styrken til intensjonen vil avhenge av hvor presis handlingene er definert forstyrrende elementer hindringer som kommer opp vil av noen defineres som et problem for modellen. Ajzen selv hevder at disse omstendigheter eller følelser vil være faktorer som også passer inn i modellen i en av de tre boksene som leverer intensjonen og derfor gir en ny handling. (Izek Ajzen- Dondena Research Meeting (03/06/2010))

3 Metode

I dette kapittelet ønsker vi å redegjøre for den metoden vi har brukt, og hvorfor vi har valgt nettopp disse metodene. Vi skal forklare litt i forhold til forskningsdesignet og forskningsetikken. Før vi tar dere videre til datainnsamlingsdelen og utvelgelsen av informanter. Videre skal vi fortelle litt hvordan vi tenkte angående vår intervjuguide, å hvordan vi gjorde transkriberingen vi analyserer og evaluerer undersøkelsen vår.

I følge Merleau Pontys (brinkmann og tanggard 2012, s 19) er all vitenskapelig teorier og forklaringer uttrykk for de fenomener mennesker lever i. Denne teorien er sekundærdata som er blitt opplevd, som blir tatt rede på og dermed blir en del av forskning. Vi forstår dette slik at det aldri vil bli gjort objektive undersøkelser, selv om vi alltid etterstreber dette. På dette grunnlaget velger vi både tilnærming og design.

3.1 Innledning

“Formålet med intervju er å få fylldig og omfattende informasjon om hvordan andre mennesker opplever sin livssituasjon og hvilke synspunkter og perspektiv de har på temaet som blir tatt opp i intervjusituasjonen. Intervjuet gir et særlig godt grunnlag for å få innsikt i informanters erfaring, tanker og følelser. (Thargaard, 2011)

3.2 Forskningsdesign

“Dette forskningsdesign stadiet kalles også prosjektutformingsstadiet, og går ut på å lage en overordnet plan over hvordan man skal gå frem for å løse prosjektet” (Sander, 2014)

Intensivt design

Problemstillingen vi har valgt er Hvilke holdninger, normer, og erfaringer gjør at personer tar steget og blir sosiale entreprenører?

Vi har lese mye teori om dette men det var først når vi kommer ut i felten og begynte intervjuene at vi fant svar. Derfor har vi tenkt Individualistisk (Jacobsen, 2013,s 29) Det vil si at det er enkeltmennesket som er vår viktigste datakilden. Vi valgte å gå for det

Jacobsen kaller ulike N studier(2013 s 93).Hvor vi gikk i dybden hos våre informanter, for å kunne fortelle og forstå deres historie. Gjennom at vi brukte åpne individuelle intervjuer(Jacobsen, 2013,s 141). Vi ønsket å få dem til å fortelle: Hva som er det unike ved dem og deres bedrift, hvordan fungerer deres entreprenørskap i praksis. Hva gjør de til sosiale entreprenører? Dette krevde en del ressurser og var en utfordring for oss. Vi måtte velge hvem vi skulle intervju. Og om de vi velger er representative. Men vi måtte også begrense oss slik at vi blir ferdig innenfor de tidsrammen vi hadde. Ved slike dybdeintervjuer sitter vi med en stor mengde informasjon. Dette ble en utfordring å sortere, men samtidig er det jo nettopp det å fortelle deres historie vi ønsket. Det å finne ut hva som var unikt hos den enkelte informant. Jacobsen kaller dette intensiv design, nettopp det å gå i dybden slik at en får med så mange detaljer og nyanser som mulig. Vi fant endel likheter mellom de vi intervjuer, men samtidig fant vi en del ulikheter og forskjeller. På denne måten fant vi frem det unike og særene hos informantene våre. Vi mener å tror at vi klarte å gå inn med “et åpent sinn” , med dette håper vi at våre informanter følte seg “frie” til å kommer frem med de unike tingene ved sosialt entreprenørskap som vi ikke hadde sett før vi intervjuet de(Jacobsen, 2013, s 96).

Deskriptivt design.

Forskningsstudien har vært deskriptiv. Her ble det beskrevet informantenes “holdninger til handling”, “subjektive normer” og “opplevd atferdskontroll” i tråd med sosialt entreprenørskap.

Den har til hensikt å synliggjøre hvordan de Sosiale Entreprenørene skaper sitt entreprenørskap, sin “handling”. Vi har valgte modellen “theory of planned” behavior (TPB) som utgangspunkt for strukturen av våre intervju. Spørsmålene ble i hovedsak stilt for å avdekke de tre “hovedboksene” i modellen som sammen gav intensjon og endelig handling. Vi hadde “holdning til handling” spørsmål, “subjektiv norm” spørsmål og “oppfattet handlingskontroll” spørsmål. Handlingene som det spurtes etter er i litteraturen omtalt som entreprenørielle handlinger/egenskaper. Vi sammenlignet informantenes svar om handlinger/egenskaper innbyrdes for å finne ut om det fantes sammenfallende resultater som peker på likheter mellom informantene i de tre over nevnte kategoriene, deretter vil dette resultatet analyseres opp mot teorien for å validere den. Ut i fra dette mener vi at vi har fått styrket eksisterende teori eller kommet opp med “ny teori”. Dette mener vi beskriver hvorfor akkurat disse informantene valgte å realisere sin drøm om sosiale entreprenørskap.

3.3 Forskningsetikk

Forskningsetikken dreier seg om normer for riktig og god livsførsel (Dalland 2007, s 232) Forskere har til alle tider, særlig etter den vitenskapelige revolusjonen på 1600 tallet blitt styrt av en regulering gjennom et normsystem (Ruyter 2003, s 17). De har hatt vekt på å vise respekt for allmenn etikken og samfunnets normer, noe som i dag er en del av forskningsetikken.

Vi studentene har forskjellige yrkesetikk gjennom våre forskjellige profesjoner som vi også selvfølgelig tar med oss i denne master oppgaven. Vi prøve å vise informantene våre respekt på alle måter, samtidig som vi alltid tok hensyn til at vi ikke skulle misbruke deres tid. Tid er viktig for alle og en hver, og hvis vi hadde missbruk deres tid hadde nok mest sannsynligvis blitt oppfattet som useriøse. Derfor prøvde vi å vise ydmykhet for at de tok seg tid til å være våre informanter, og gjennomføre våre intervju. Vi ønsket å bruke tiden deres på best mulig mulig måte. I følge Dalland (2007, s 233) er det egentlig ikke noe grunnlag for å skille mellom spesifikke fagetikk og forskningsetikk. Det som er viktig innen for forskningsetikk er at målet om å finne noe ny kunnskap ikke går på bekostning av noens integritet og velferd. Hovedkomiteen for norsk forskning (Dalland 2007, s 233) har denne overordnede målsetning for

forskningsetikk:

“et mulig overordnet perspektiv ville være å betrakte forskning som en delaktivitet i samfunnets samlede forvaltning av jordens ressurser. Dette vil innebære at forskningsetikken hadde som mål å berike det menneskelige liv og det sosiale fellesskap både på kort og lengre sikt.”

For å beskytte enkeltpersoner og samfunn har de satt opp sju hovedmomenter som kalles forsvarslinjer (Ruyter 2003, s 25).

- Vi måtte ta ansvar for hvordan vår forskning blir anvendt (Ruyter 2003, s 26).
- Vi måtte få et frivillig informert samtykke fra våre informanter/intervjuobjekter (Ruyter 2003, s 28).
- Vi måtte finne informanter/intervjuobjekter som egner seg, og ikke fordi vi tror de er lette å manipulere og som føler de må (Ruyter 2003, s 28).
- Vi måtte vurdere risikoen opp mot nytten av intervjuobjektet (Ruyter 2003, s 30).
- Vi mått utføre forhåndskontroll av de sosiale entreprenørene og deres entreprenørskap (Ruyter 2003, s 32).

- Vi måtte utføre demokratisk kontroll gjennom åpenhet, innsyn og dialog med intervjuobjektene (Ruyter 2003, s 33).
- Vi måtte beskytte forskningsinterne normer (Ruyter 2003, s 34).

Dette er meget viktige punkter for oss som gruppe, og noe som vi tok med oss under hele vår forskningsprosess. Dette for at det skulle bli en så god som mulig prosess for oss som i gruppen, men også for at våre informanter skulle føle seg seg så godt som mulig ivaretatt. Vi tok hensyn til informantene våre og viste dem at vi satte pris på deres tillit. Vi ønsket å vise dem at vi var des tillit verdig ettersom de var så behjelpelige og stille opp som informanter på våre intervju. Dette prøvde vi gjøre på en så god måte som mulig slik at de følte at de ble sett av oss gjennom denne prosessen. Nettopp derfor var det viktig for oss at vi hele tiden var bevisste våre handlinger og tenker godt gjennom våre valg i løpet av prosessen.

En etisk vurdering vi gjorde tidlig i denne prosessen vår var:

- Hvem vil ha nytte av denne kunnskapen?
- Hva kan vi bidra med hos de som sier seg villige til å delta i prosjektet?

Videre kontaktet vi flere organisasjoner som hadde en større oversikt enn oss over de sosiale entreprenører som kunne være interessante for oss. Dette for å få hjelp til å finne fram til de rette aktørene innenfor sosial entreprenørskap. Dette gjorde vi etter at vi hadde vurdert at det er nok andre enn oss som satt på størst kunnskap innenfor aktørene innenfor sosial entreprenørskap.

Vi har også å ta høyde for at de sosiale entreprenørene kanskje ønsker å være anonyme, noe som vi selvfølgelig hadde måtte ta til etterretning hvis noen av våre informanter hadde ønsket det. Før vi involverte noen i vår forskning var vi selvfølgelig nødt å innhente informert, frivillig samtykke. Noe som betydde at informantene ble med på forskningen med vitende og vilje på et fritt og selvstendig grunnlag (Dalland 2007, s 243) og at de til en hver tid har lov å trekke seg fra å være informanter for oss.

3.4 Datainnsamlingsmetode

Vi benyttet oss av kvalitativ metode for å samle inn data. Dette er en åpen metode hvor man legger så lite føringer som mulig. Vi gikk inn med et åpent sinn, og noen åpne spørsmål. Dette for at informantene skulle få utfolde seg, og at vi skulle legge så lite press som mulig på de. Det å gå inn med et åpent sinn å la den du intervjuer ha den ”rette” forståelsen av emne kan være vanskelig. For en gjør seg alltid noen tanker både før og under et intervju. Dataene blir da strukturert først etter innsamlingen og kategorisert og delt opp i variabler for å sammenligne hva en hadde funnet. En slik åpen metode gir en mengde data, dette fordi den vektlegger å få med mange detaljer og nyanser (Jacobsen, 2013, s 129). Fordi en ofte får en så rik mengde data, må en ut fra ressursene begrense seg i antall intervjuer og nettopp bruke tid på å analysere de dataene en får (Brinkmann s 21).

Vi ønsket å legge opp til semistrukturerte intervjuer. Semistrukturerte intervju er den mest vanlige intervjumetoden og er en viktig kilde til tekstdata i kvalitativ forskning i følge krumsvik (2014, s124). Her la vi opp til en meningsfortolkning av fenomenet som blir skildret av informantene, noe som vi har vist gjennom intervjuguiden. Et semistrukturert intervju har en del forhåndsbestemte temaer, men rekkefølgen kan variere fra intervju til intervju. I tillegg vil semistrukturerte intervju åpne for en dialog hvor improviserte spørsmål dukker opp underveis som du intervjuer ut i fra hva den du intervjuer forteller (Krumsvik, 2014, s 125). Nå var flertallet av våre informanter skriftlig, men vi hadde en avtale med alle våre informanter om at vi kunne sende oppfølgings spørsmål om vi følte behov for dette.

Når vi laget intervjuguiden var det en del valg vi må ta. Først å fremst, om hvem vi ønsker å intervju? Hvordan, ansikt til ansikt er kanskje den beste metoden og gir oss større mulighet for abduktiv. Abduktiv bearbeidelse av intervju kan beskrives: gjennom kunnskapen som sosiale deltagere bruker i produksjon, reproduksjon og tolkning av fenomenet det forskes på (Blaikie, 2007, s 10).

Hoved tilgangen for en forsker til disse konstruksjonene er fortolkning av informanten. Denne nærheten til de vi intervjuet gjorde det lettere å få til en åpen dialog slik at den sosiale entreprenøren forteller sin historie. Desverre var det bare et av intervjuene vi hadde ansikt til ansikt. Men i forhold til at informantene er personer vi vet godt av, velger vi å tro at vi allikevel kan fortolke informantene våre godt. Vi tror og håper også at i og med at

informantene vet av oss kan de lettere ha en åpen dialog og fortelle sin sosiale
entreprenørskap historie enklere enn om det hadde vært noen helt ukjente som intervjuet dem.

Hvem av oss som skulle gjennomføre de forskjellige intervjuene av henge veldig på hvem vi
skulle intervju. Vi så på hvilke ressurser vi trengte og hvem av oss som hadde tid og
anledning til å utføre de forskjellige intervjuene. Tidspunkt intervjuet skulle gjøres på var
også en av begrensningene, så undersøkte vi hvor og hvem vi skulle intervjuet skulle gjøre.
Tida begrenset også hvor langt intervjuet skulle være, og om vi skulle stille noen oppfølgings
spørsmål senere. Om vi klarer ved første møte å skape en åpen dialog(Jacobsen, 2013, s143).
Vi ønsket å gi informantene den tiden den trenger for å svare på de spørsmålene vi hadde, og
kunne utdype med sine synspunkt da det er informantene som er eksperter på sin egen
virkelighet. Men selvfølgelig måtte vi også ta høyde for den tiden informantene har satt av til
intervjuet. Det er i slike situasjoner viktig at vi prioriterer de spørsmålene vi synes er viktigst
for vår forskning.

Tanken vår var at det av praktiske årsaker blir nødvendig med “brevintervju” vil disse likevel
som induktive intervju gi oss data som kan analyseres og kategoriseres. Induktiv tilnærming
er “at man innhenter data, for så å analysere og kategorisere. Målet er å beskrive
karakteristikkene av menneskene og de sosiale situasjoner, og så bestemme relasjonenes
mønster og natur, eller relasjonenes nettverk, mellom disse karakteristikkene “(Blaikie, 2007,
s 9). Slik det er kommet frem tidligere var vi nødt å utføre 4 så kalte “brevintervju”. Men vi
håper og tror at våre informanter til tross for dette fikk fram det de ønsket. Og ettersom vi så
oss nødt til å utføre så kalte brev intervju, ser vi det som veldig positivt at vi kjenner til
informantene og deres bedriftene fra før, slik at vi har en del forkunnskaper. Disse
forkunnskapene informantene hadde gitt oss, var nemlig noe av den kunnskapen som gjorde at
vi ønsket å utforske sosial entreprenørskap mer.

3.5 Utvelgelse av informanter

Vi tok kontakte Ferd og andre organisasjoner som har oversikt over mange sosiale entreprenører, og fikk hjelp til å finne de rette intervjuobjektene. Desverre førte ikke denne kontakten fram til noen sosiale entreprenører som vi intervjuet. Vi gjorde så godt vi kunne med å finne frem til sosial entreprenører som vi mente det kunne passe godt å intervju. Når vi fant noen interessante, tok vi kontakt for å høre om dette var et prosjekt de kunne tenke seg å stille opp til intervju for. Men desverre var der slik at ikke alle kunne eller ville ta seg tiden til å være med på vårt prosjekt. Men vi hadde selvfølgelig også ta høyde for at noen av de vi spurte ikke har anledning, eller rett og slett ikke ønsker å delta. Men vi hadde satt oss som mål å finne ni informanter vi kan intervju, noe vi desverre ikke lyktes helt med. Men vi fant 5 flotte informanter som tok seg tid og anledning til å svare på vårt intervju.

Og vi mener disse 5 informantene viste et stort mangfold av de sosiale entreprenørene som finnes der ut. Både ut fra at de er i forskjellige bransjer, de kommer fra forskjellige geografiske områder og at der en noen menn og noen kvinner.

Vi hadde et ønske om å finne noen informanter som jobbet med forskjellig ting innen for sosialt entreprenørskap, noe vi altså gjorde. Gjerne ønsket vi at disse sosiale entreprenørene skulle se helheten i samfunnet og i enkelt menneskene, noe vi også synes vi har lyktes med. De behøvde nødvendigvis ikke være denne sosial entreprenøren som endrer hele samfunnet, men vi håpet at de var med på å gjøre små endringer som gjør samfunnet bedre for noen. Gjerne innenfor det med mennesker som har blitt litt stigmatisert fra samfunnet. Vi hadde som sagt satte oss et mål at vi skulle intervju ni stykk, dette fordi vi er nødt til å avgrense. Vi viste at transkribering og etterarbeid var et tidskrevende arbeid, derfor tok vi høyde for det. Samtidig var vi tre stykk på gruppa, hvor vi tenkte at hver av oss tar tre intervjuer, derfor ni. Da dette ikke lot seg gjøre tok vi for oss fem informanter og dermed fem intervjuer. disse delte vi oss i mellom litt etter hvor mye arbeid det var i forhold til de forskjellige intervjuene. Prosessen gikk veldig bra, men den skulle vise seg å være tid krevende.

Når det var snakk om hvem vi skal velge ut fra den mengden sosiale entreprenører vi fant, håper vi at vi skulle finne ca like mange kvinner som menn, men utfra at vi har hadde fem informanter ble det ikke helt likt, men til nærmest likt antall menn og kvinner. Disse

kriteriene for å skape en viss bredde og variasjon. Videre ønsket vi å velge ut noen informanter rett og slett for at de er interessante, og vi forventer mye god informasjon fra de. Dette var gjerne informanter som vi synes det virker ut som har mye kunnskap, noen som har eller gir det lille ekstra. Noen som hadde fått oss til å være litt ekstra nysgjerrige, kanskje fordi de hadde ei god hjemme side, noen vi kjente litt til, eller at vi har hørt mye godt om denne sosiale entreprenøren.

Ellers ønsket vel vi som de fleste andre å intervju noen typiske sosiale entreprenører, noen som bare er veldig typiske sosiale entreprenører som kunne gi oss det vi trodde var “normalbildet” av en sosial entreprenør.

3.5.1 Hvordan gikk vi frem for å avtale intervju

Vi tok kontakt med FERD, Trondheim kommune og MON(Mosjøen og omegn næringssselskap) for å høre om de visste av noen sosiale entreprenører vi kunne intervju. I tillegg kjente vi noen selv som vi ønsket å ta kontakt med. FERD var vi i kontakt med tidlig i prosessen for å undersøke hvordan vi skulle gripe tak i sosialt entreprenørskap og hvem vi evt. kunne intervju med. Trondheim kommune fikk vi kontakt med, men det resulterte dessverre ikke i kontakt med noen sosiale entreprenører derfra. Heller ikke gjennom MON lyktes vi å få tak i noen sosiale entreprenører her i nærområdet vårt. Så da ble det de vi kjente til av ulike grunner vi tok kontakt med. Der var en bedrift var vi lenge i dialog med hvem vi kunne snakke med og eventuelt hvordan vi kunne få informanter av deres ansatte og evt. pårørende til pasienter. De var veldig positive og imøtekommende men på grunn av de nå var midt i en omstillingsperiode strakk ikke tida til.

På grunn av et lengre opphold i Etiopia for to av oss, fikk vi da anledning til å intervju og observere en sosial entreprenør som hadde bodd i Norge. Men som var flyttet tilbake til Etiopia og startet sin egen virksomhet i en fattig landsby. Der vi så hvordan han endret samfunnet for mange mennesker.

Vi tok senere kontakt via epost/ facebook med flere sosiale entreprenører her i Mosjøen og Norge som vi kjente til. Men på grunn av ressursmangel delvis hos oss og dem. Valgte vi å “brevintervju” disse. Til tross for at vi da mister en del informasjon som vi får ved å møte de ansikt til ansikt. Men de er alle villige til å komme med svar på evt. spørsmål vi sender i etterkant. Det endte dermed opp med 5 informanter.

3.6 Intervjuguide

Vi bestemte oss tidlig for at vi ville utføre en kvalitativ forskning. Vi lagde tidlig en intervjuguide som hadde som formål å få oversikt over spørsmålene vi ville bruke i forhold til problemstillingen vi hadde valgt. Spørsmålene var basert på teorien vi hadde funnet, og var laget for å få svar på de spørsmålene vi hadde rundt problemstillingen.

Slik tidligere nevnt ønsket vi et åpent intervju hvor vi la lite føringer. Intervjuguiden bar derfor preg av at vi skulle utføre et semistrukturert intervju, slik at vi hadde muligheter for å komme med oppfølgings spørsmål, for å få utdypet de temaene vi følte var interessante for oppgaven. Utarbeidelsen av intervjuguiden viste seg å være et tidskrevende, men viktig arbeid for å finne den informasjonen vi var på jakt etter.

3.7 Gjennomført intervju

Vi har tilsammen gjennomført fem intervjuer. Disse har blitt gjennomført på litt forskjellige måter alt etter det som har vært praktisk mulig. Det første intervjuet ble tatt opp muntlig og transkribert i sin helhet. Det ble mulighet for flere oppfølgings spørsmål i dagene etter intervjuet. Intervjuobjektet fikk selv velge tidspunkt og sted. Det ble i hjemmekoselige omgivelser med nøtter og kaffe. Intervjuet ble gjennomført i flere sesjoner. Det ble et langt intervju. Siden dette var det første ble det en del stotring på grunn av nervøsitet. Dette intervjuet ble gjennomført på engelsk, spørsmålene var opprinnelig på norsk, og måtte oversettes. Vi fikk bli med informanten i hans daglige virke og se hans sosiale entreprenørskap på nært hold. Dette gav oss idéer om en små justeringer på intervjuguiden. Enkelte spørsmål omformulerte vi slik at vi fikk bedre fram gode svar som hjelper oss å analysere opp mot vår problemstilling. De påfølgende intervjuene ble gjennomført vha. e-post på norsk. Vi hadde kontakt med informantene på telefon, men ettersom det var vanskelig å få til et møtes ble vi enige om å foreta intervjuene på mail. Dette syntes informantene var greit, for da kunne de gjennomføre intervjuet når de hadde tid og anledning.

3.8 Transkribering

Det første vi må gjøre etter et intervju er å transkribere, å få en skriftlig framstilling, det vi kaller

asynkron. Dette er tidkrevende, men veldig nyttig når vi skal senere sammenligne de dataene vi har samlet inn. Det blir da lettere å gå frem og tilbake og lettere å kunne kontrollere den rådataene vi har (Jacobsen, 2013, s 189). Vi planla å fullstendig transkribere intervjuene, slik at vi lett har tilgang på hele intervjuet i ettertid og får frem alle nyansene som kommer frem underveis i intervjuene. I tillegg vil dette gi mindre mulighet for feiltolkninger.

Vi vet at det er vanskelig å oversette fra muntlig til skriftlig. Det er vanskelig å få med seg og huske alle observasjonene vi gjør under intervjuene. Vi kommer til å bruke lydopptak under intervjuene for å få med oss alt det som kommer frem i intervjuene. Men samtidig notere underveis slik at vi får på papiret med en gang det vi biter oss merke til i intervjuet. Vi tenker at de som er med på intervjuet må transkribere, slik som Brinkmann og tanggaard (2012, s 34) anbefaler. De skriver også at det er lurt at transkriberingen skjer kort tid etter intervjuet slik at man klarer å huske tilbake. Derfor hadde vi en plan om at vi skal få transkribert intervjuene innen et døgn etter at intervjuet er gjennomført hvis det lot seg gjøre. Dette for at vi ikke skal miste mer enn nødvendig informasjon fra intervjuet.

3.9 Analysedel

Når vi nå er ferdig med å samle inn en mengde data gjennom intervjuer, må vi klare å finne hvordan vi kan trekke noe fornuftig ut av denne mengden informasjon? Et intervju gir oss en mengde rådata og når vi da har flere intervjuer øker mengden, i tillegg en del teori fra bøker som er sekundærdata.

Det viktigste først er å klare å forenkle og strukturere dataene. Slik at vi kan få en oversikt for å kunne begynne å analysere og kanskje få svar på problemstillingen vår, Hvilke holdninger, verdier, erfaringer gjør at sosiale entreprenører tar steget helt ut å blir en sosial entreprenør? (Jacobsen, 2013, s 185). All strukturering og organisering av data må skje etter at data er samlet inn (Idar Magne Holme og Bernt Krohn Solvang 1996 s131).

Notatene er også viktig å få renskrevet kort tid etter intervjuet, slik at en er sikker å forstå hva en har notert. Det kan være en utfordring å notere og samtidig være opptatt av å se på den du

intervjuer. Som sagt blir det mye rådata en sitter igjen med. Når en renskriver notatene er det viktig å tenke igjennom. Er det som står nødvendig for temaet? Samtidig kan det være lurt å gjøre seg noen tanker over hovedinntrykket av intervjuet og hva som kom frem. I tillegg gjøre seg noen refleksjoner over selve situasjonen. Klarte vi å få det til å bli en dialog der den vi intervjuer forteller sin historie slik vi ønsker? Klarte vi å få svar på de spørsmålene vi ønsker slik at det kan gi oss et svar på problemstillingen vår?(Jacobsen, 2013, s 188) I tillegg kan det være nyttig å lage korte sammendrag av intervjuene noe som kalles annotering. Slik at en lettere kan se helheten og videre i analysen finne frem til de ulike temaene som kommer frem under intervjuene (Jacobsen, 2013, s 192).

Vi ønsker å benytte det Jacobsen kaller en innholdsanalyse(2013, s 193). Hvor en finner relevante kategorier som en fyller med innhold. Å kategorisere er å samle data i grupper for å forenkle datamengden. Siden vi har valgt kvalitativ metode er det ikke vi forskere som danner kategoriene på forhånd. Vi ønsker at intervjuene skal være åpne slik at vi får frem den forståelsen av sosialt entreprenørskap som den vi intervjuer har. Et grunnleggende krav Jacobsen skriver om er: “Kategoriene skal være fundert i data. De skal springe ut fra de dokumentene, observasjonene og intervjuene vi har tilgjengelig”(2013, s 193). Dermed må vi etter intervjuene finne ulike kategorier ut i fra de temaene som kommer frem under intervjuene.

Kategoriene må ikke bare være relevante ut i fra dataene vi har, men gi mening også for andre en de som er med i undersøkelsen. Vi har valgt å bruke intervju for å samle inn data, vi vil da lage en intervjuguide som vil gi oss de første kategoriene. Kanskje blir disse ganske generelle kategorier som vi da må dele inn i underkategorier. Det viktige er at de må være begrunnet i den dataen vi har samlet inn og at det gir mening for flere aktører som for eksempel leseren(Jacobsen, 2013, s 195). Vi velger innholdsanalyse fordi vi ønsker å intervju ulike sosiale entreprenører og finne ut hva sosialt entreprenørskap er i praksis. Ved en innholdsanalyse og lage ulike kategorier håper vi å kunne finne frem til likheter og ulikheter ved de ulike sosiale entreprenørene vi intervjuer.

3.10 Evaluering av undersøkelse

3.10.1 Gyldighet

Gyldighet eller validitet som noen bruker kan vi dele inn i intern gyldighet og ekstern gyldighet (Jacobsen, 2013, s 214). Intern gyldighet handler om, har vi fått tak i det vi ønsket i undersøkelsen vår. I vårt tilfelle intervjuene vi skal ha. Jacobsen snakker om intersubjektivitet, for i kvalitativ forskning er det vanskelig å si hva er sannheten. Men intersubjektivitet kan vi kalle en sannhet når flere er enig om en beskrivelse av et fenomen/tema (2013, s 214).

Hvordan kunne vi så teste gyldigheten? Den interne gyldigheten kan en for eksempel teste ved å få flere enkeltpersoner til å uttale seg om undersøkelsens innhold uavhengig av hverandre eller en gruppediskusjon. Altså teste dataene mot de som er med i undersøkelsen om de kjenner seg igjen i de konklusjonene vi kommer fram til (Jacobsen, 2013, s 215). En annen måte er sjekke opp mot andre undersøkelser som har vært gjort av andre forskere, gjerne med andre metoder enn det vi bruker som er dybdeintervjuer. Hvis vi finner at vår konklusjon sammenfaller med andres vil gyldigheten av vårt arbeid styrkes.

En viktig måte å sjekke gyldigheten på av vår undersøkelse, er at vi er kritiske til den undersøkelsen vi har gjort. Spørre oss spørsmål som: Har vi de rette kildene? kanskje er det ikke mulig for oss å få tak i de kildene vi ønsket. Et annet spørsmål er: Gir kilden den rette informasjonen? Er det førstehåndskunnskap vi får tak i? Har kilden vår som er de sosiale entreprenørene vi intervjuer kunnskap om temaet fra før?

Vi må også stille oss spørsmål rundt konteksten. Er det vante omgivelser for den sosiale entreprenøren slik at han klarer å gi oss den informasjonen vi ønsker? Hvordan oppfører vi oss som intervjuer? Vi kan påvirke de svar vi får gjennom de spørsmål vi spør, men også hvordan vi oppfører oss. En gylden regel er at informasjon fra flere uavhengige kilder gir en gyldig beskrivelse av fenomenet (Jacobsen, 2013, s 218). De ulike kildene er nødvendigvis ikke enige, men vi ønsker ikke bare å finne likheter men også ulikheter som forsker. Jo lenger ut i prosessen vi kommer med intervjuene og blir bedre kjent med temaet. Vi blir kanskje også mer fokuserte på hva vi vil finne, er da de siste intervjuene mer gyldige?

Eller blir vi blinde for nye ting? Dette er viktig spørsmål å stille seg både før og underveis i forskningen. Slik at vi kan være kritiske til hvordan vi samler inn data og gyldigheten av dem(Jacobsen, 2013, s 218).

Det er ikke bare når vi samler inn data altså intervjuer for vår del, det er viktig å være kritiske til gyldigheten. Men også når vi går i gang med å kategorisere og finne sammenhenger. Har vi valgt de rette kategoriene? En måte å kontrollere gyldighet på her er å la en annen forsker kategorisere å se om de ulike kategoriene og innholdet blir noe av det samme(Jacobsen, 2013, s 220). Likhetene og kanskje ulikhetene vi finner må en stille seg spørsmålet, om det virkelig er en sammenheng eller er det andre forhold som har påvirket de likhetene vi har funnet(Jacobsen, 2013, s 221).Siden vi er tre som skal jobbe med dette sammen, kan vi hver for oss sette opp kategorier. Som vil være en måte å kontrollere gyldigheten på.

3.10.2 Overførbarhet

Ekstern gyldighet eller overførbarhet. Er det mulig å generalisere funnene våre?

Den kvalitative metoden gjør at det er vanskelig å generalisere. For vi ønsker å gå i dybden og dermed blir det få sosiale entreprenører vi ønsker å intervju. Men ved å se på andre undersøkelser som er gjort er det mulig å argumentere for at de likhetene vi har funnet kan overføres til andre kontekster(Jacobsen, 2013, s 222).

3.10.3 Pålitelighet

Pålitelighet er en viktig del av å evaluere datakvaliteten. Kan vi stole på de dataene vi har funnet?

Undersøkelsesmåten kan påvirke resultatet. Jacobsen bruker ordet intervju effekt. Når vi intervjuer så formes samtalen i stil og innhold av de som er med. Ut i fra de spørsmålene vi stiller men også hvordan vi oppfører oss(2013, s 225). Vi har ulike måter å være på i et intervju så selv med like spørsmål så vil resultatet blir ulikt. Men når da to forskere kommer frem til samme resultat, så er de mer pålitelige. Vi er tre som skal skrive i lag som vil gjøre at

vi i de ulike intervjuene opptrer ulikt. Derfor er det viktig at vi nettopp reflekterer hvordan dette kan påvirke resultatet. I tillegg hvordan konteksten kan påvirke resultatet. Er den sosiale entreprenøren i sitt vanlige miljø, er det planlagt?(Jacobsen, 2013, s225). Også etter at vi har intervjuet er det viktig å evaluere påliteligheten, er vi nøyaktig når vi registrerer dataene?

Derfor ønsker vi å bruke lydopptak når vi intervjuer slik at vi er sikre på å få med alle nyanser under intervjuet. Selv om vi transkriberer etterpå så har vi likevel rådataen tilgjengelig. Da kan vi gå tilbake å sjekke at det vi har notert, analysert er i samsvar med det den sosiale entreprenøren faktisk sa. Det gir også andre muligheten til å sjekke konklusjonene våre(Jacobsen, 2013, s 228).

3.10.4 Åpenhet

Tilslutt er åpenhet veldig viktig, vi ønsker å beskrive de metodene vi vil bruke når vi undersøker slik at vi kan reflektere over om dette har påvirket resultatet. Det gir også leseren mulighet til å vurdere om resultatene vi finner er gyldige og pålitelige(Jacobsen, 2013, s 229).

Vi ser at vi som forskere til en viss grad “skaper” dataen vi har samlet gjennom vår forståelse av samfunnet (thargaard, 2011). Kanskje kan vi ha missforstått noe eller hatt en annen forståelse av det informantene sa enn det de hadde ment. Vi ser derfor at vår data nok mest sannsynligvis har blitt preget av vår forståelse og våre erfaringer.

3.11 Oppsummering

Vi fant metoden, og tok fatt på teorien. Ut fra denne teorien har vi spisset problemstillingen og laget intervjuguiden. vi mener at det er en styrke at vi kjenner godt til diverse teori rundt problemstillingen før vi lagde intervjuguiden slik at vi kunne binde forskningsspørsmålene opp mot den relevante teorien.

Vi har gjort intervjuer med fem forskjellige sosiale entreprenører. Alle disse fem sosiale entreprenørene er forskjellige og arbeider svært forskjellige bransjer. Vi fikk bare gjennomført fem intervjuer, dette fordi vi hadde vanskeligheter med å finne sosiale entreprenører som hadde tid å engasjement for å stille opp som informanter. Men når det er

sagt, mener vi at disse fem informantene har har stilt med gode reflekterte svar på våre spørsmål.

Vi er klar over at noen av de sosiale entreprenørene kjenner noen av oss i gruppa. Noe som kanskje kan være med på å stille spørsmålsteng i forhold til vår subjektivitet, men vi mener nettopp dette er en styrke. Vi kjenner til bedriften og den sosiale entreprenøren, noe som vi mener gir oss en fordel i forhold til dette prosjektet. Vi kan se å forstå ting som kanskje ikke blir sagt, men som vi kan reflektere rundt.

Vi så at de tidbegrensningene vi hadde, gjorde at vi ikke kunne tenke for stor. Vi var nøtt å avgrense og ta for oss det vi syntes var viktigst og mest lærerikt. Men gjennom dette ser vi at vi har lært mye nytt og fått opp øynene for en del ting vi kanskje ikke har tenkt så nøye over før.

Vider så vi at det var en svakhet at vi ikke hadde midler for å reise litt rundt for å møte flere sosiale entreprenører. Vi “måtte” intervju de vi fikk til ut fra de midlene vi hadde. Men som nevnt tidligere har vi sett at dette har gitt oss gode data.

Vi har liten praktisk erfaring i journalistikk og intervjueteknikker for uten om det vi har lært på MBA studiet eller den erfaringen vi har med oss fra bacheloroppgaven, men vi mener selv at vi har gjort så godt vi kan, og fått gode svar ut fra det.

Når det gjelder forskningsprosessen vil det alltid eksistere uenigheter om hva som er mest fordelaktig. Vi mener at kvalitativ analyse har vært riktig for oss, og at dette har gitt oss noen fordeler: Vi har hatt muligheten til å gå dypere inn på hver enkelt person og fått en bred forståelse for hvorfor akkurat denne personen har blitt en sosial entreprenør.

3.12 Etikk og miljø

I alle forskningsarbeid er det viktig å ivareta informantenes rettigheter. Ettersom at vi valgte en kvalitativ metode, har vi gått dypt inn i informantenes personlige liv. Før intervjuet startet presiserte vi at informanten kunne velge å være anonym, og det var det ingen av vår informantene som valgte.

4 Analyse og drøftingsdel

4.1 Innhentede data

I dette kapitlet kommer en sammenfatning av intervjuene og de dataene vi fikk av informantene gjennom intervjuene. Gjennom våre intervjuer ser vi at flere av informantene har likheter på flere plan, selv om de er sosiale entreprenører på veldig forskjellige områder. Samtidig tror vi det blir spennende å sammenligne resultatene vi har funnet gjennom intervjuene opp mot den teorien vi har funnet. Vi ønsker å finne ut av om vi se sammenhenger mellom informantene som gjør til at personer blir sosial entreprenører? Vi lurer på om det er slik at alle entreprenører har noe fellestrekk og likheter? Kan vi klare å finne noen sammenhenger på hva som skal til for at noen tar steget ut og blir en sosial entreprenør? Det er mange ubesvarte spørsmål som vi håpet og ønsket at vi skal få svar på gjennom vår analyse. Noe av det vi kanskje spurte oss mest om, var om vi hadde stilt de rette spørsmålene som gir oss svar på vår problemstilling. Fokuse vårt har iallefall vært å stille spørsmålene slik at vi fikk svar på hvilke holdninger, normer, erfaringer gjør at personer tar steget og blir sosiale entreprenører.

Vi starter med å beskrive informantene og deres bedrifter som ender i hvorfor vi mener de er sosiale entreprenører. Videre skriver vi om deres bakgrunn, erfaring, verdier, gründerskap og sosiale entreprenørskap. I vår analysemodell se figur 1 beskrives handling som holdning handling, subjektiv norm, oppfattet adferdskontroll som fører til intensjon for handling og ender opp i handling. Vi mener å kunne finne informantenes holdninger, subjektive normer og oppfattet adferdskontroll gjennom å se nærmere på deres bakgrunn, utdanning, erfaring, verdier, gründerskap og sosialt entreprenørskap. I tillegg vil vi og kunne avdekke katalysatorer som gjør at intensjonen går over i handling.

4.1.2 Om informantene

I dette underkapittelet forteller vi litt om våre fem informanter. Her kommer det mest grunnleggende frem. dette i forhold til kjønn, alder, hvilken type sosial entreprenør de er, litt om lokalisering, utdanning og erfaringsbakgrunn. Rett og slett en liten innføring i hvilke informanter vi har vært så heldig å bli litt bedre kjent med gjennom våre intervju. Helt til slutt i dette underkapitlet kommer også en tabell for forteller litt konkret om hvem som er hvem og hva de driver med (tabell 2)

Vi har i vår undersøkelse fått data fra fem forskjellige informanter, som alle er sosiale entreprenører. Alle er godt voksne, og er i alderen fra 40-68 år. De har en gjennomsnittsalder på 55 år. De er alle daglig leder for sine virksomheter. To har etablert frivillige organisasjoner (NGO) innen for helse og omsorg, to har etablert ordinære private bedrifter innen for omsorg. En har etablert en vanlig produksjonsbedrift og en har etablert en attføringsbedrift i offentlig regi. To av grunderne har vært med og etablert flere virksomheter, men bare en av dem har etablert seg i to forskjellige bransjer. I dag er fortsatt fire av fem ved roret i virksomheten som de var med og etablere. Denne ene har fortsatt tette bånd til bedriften, fungerer som rådgiver og er i dag 68 år.

En driver mer enn en virksomhet til daglig. Virksomhetene har en alder som spenner fra 2 år til 21 år. Fire av virksomhetene er lokalisert i Nord-Norge, mens den siste er lokalisert i Afrika, nærmere bestemt Etiopia. Alle informantene kan vise til en variert erfaringsbakgrunn, det som går igjen er at de har bred erfaring. Bedriftene har varierende størrelse, noen store bedrifter andre veldig små. Der er et spenn fra 2 til 40 ansatte i denne gruppen med informanter. Av formell utdanning har de fleste en solid og relevant utdanning innen for sitt fagfelt. Alle har i dag formell kompetanse fra høgskole eller universitet.

Videre har vi informanter av begge kjønn, ikke 50/50 deling slik vi hadde håpet. Men 60% kvinner og 40% menn, så vi anser det så godt som 50/50 deling av kjønn.

Dette er også spennende ut fra at vi ser at det er mest menn som er entreprenører i dag.

Informant	kjønn	Alder	Virksomhet	Litt om hva virksomheten driver med	Lokalisering av virksomhet
A	kvinne	59	Trollsten gård	privat bedrift innenfor omsorg	Harstad kommune i Troms
B	kvinne	49	Kippermoen friluftsbarnehage	privat bedrift innenfor omsorg	Vefsn kommune i Nordland
C	mann	59	Lysam	attføringsbedrift i offentlig regi.	leirfjord kommune i Alstahaug
D	mann	40	Pillar of Hope WORK Sementovnfabrikk	Barnelandsby, attføringsbedrift og en produksjons bedrift.	Etiopia i Afrika
E	kvinne	68	Stiftelsen Termik	Frivillig organisasjon innenfor helse	Vefsn kommune i Nordland.

Tabell 2.

Dette var en kort innføring i vår informanter, men det kommer mer informasjon og data som vi har samlet under våre intervju i de kommende underkapitlene.

4.1.3 Om Bedriftene

I dette underkapittelet ønsker vi å fortelle litt om de forskjellige bedriftene våre fem informanter driver. Her ønsker vi å vise frem litt av hvilke bedrifter informantene har/hadde, samt forklare litt i forhold til lokaliseringer. Samt litt av våre tanker i forhold til de forskjellige bedriftene informantene våre forteller om. Rett og slett en liten innføring i hvilke bedrifter våre informanter har vært så snille å latt oss bli litt bedre kjent med gjennom våre intervju. Helt til slutt i dette underkapitlet kommer også en tabell som forteller konkret om bedriftene til informantene, og hvorfor vi mener de er sosiale entreprenører.(tabell 3)

Bedriftene disse informantene driver er veldig forskjellige, og er geografisk plassert på forskjellig plasser. Det er stor geografisk forskjell, men vi håper og tror at dette er med å løfte vår analyse og som vi allerede ser er det sammenfallende elementer. Vi håper å kunne se

likhetene mellom de fire norske entreprenørene og den ene i Etiopia, slik at vi får perspektivet fra det vi kjenner her i Norge. Men at vi også får belyst hvordan de tenker angående sosialt entreprenørskap i et fattig land som Etiopia. Vi håper også at de forskjellene som måtte være kommer tydelig frem, men samtidig håper å tror vi at mye er likt selv om de har forskjellige utgangspunkt. Tre av våre informanter tilhører vårt nærmiljø, dette er gjort fordi vi kjente godt til disse sosiale entreprenørene, samt gjorde det vårt arbeid i forhold til intervjuene enklere.

Videre har vi valgt å intervju en sosial entreprenør i Etiopia, dette fordi to av oss kjente til denne sosiale entreprenøren godt. Fordi han tidligere har hadde bodd i vårt nærmiljø. Den siste informanten holder til på ei lita øy i Troms. Den ene av oss har under tidligere praksis vært utplassert der og har siden den gang ikke klart å glemme denne flotte bedriften. Dette er informant A som driver et dagtilbud gjennom grønn omsorg eller en inn på tunet gård, Trollsein Gård.

Virksomhetene disse sosiale entreprenørene har er virksomheter som er svært forskjellige. En av våre informanter B driver en privat barnehage, våre andre informanter C driver en attførings/Vekst-bedrift. En er gründer med navn E bak stiftelsen Termik som formidler frivillige inn i helesvesenet for å gi tid, varme og omsorg. Den nest siste av våre informanter A, driver innenfor grønnomsorg eller inn på tunet, hvor de tar i mot unge voksne med utfordringer gjennom psykiatri og rus. Dette er en virksomhet som er som et slags dagtilbud for mennesker som har fått en behandling for sin lidelse og trenger et dagtilbud før de etterhvert skal ut i vanlig jobb. Den siste av våre informanter D er en gründer og holder til i Etiopia. Han er en sosial entreprenør som ser muligheter innen for mange områder. Han har pr. dags dato en virksomhet som produserer “smentkomfyrer”, en virksomhet som produserer leirkar til kjøkkenet for å gi kvinnene i Etiopia et bedre liv. Denne “smentkomfyren” gjør at det blir brukt 75% mindre ved, mindre røyk og de kan stå og lage mat i motsetning til å sitte ved bålet slik mange er vant til. Han har også en frivillig organisasjon (NGO) som driver en barnelandsby. Slik vi ser dette er det mange ulike plan å være sosiale entreprenører på. Vi ser at verden trenger sosiale entreprenører og at de kan dukke opp hvor som helst i samfunnet hvis det bare er noen som tør satse der det finnes et behov.

Hvorfor kaller vi disse entreprenørene for sosiale entreprenører?

Definisjonen sier:

”Evnen entreprenører har til å koble mål om inntjening med positive sosiale, etiske og miljømessige ringvirkninger.” Det Kongelige Handelsdepartement: Et nyskapende og bærekraftig Norge, 2008 (Damvad A/s 2012, s7)

Informanter	Bedriftene, og en forklaring på hvorfor vi mener de er en sosial entreprenør
B	<p>Hun driver en barnehage. Hennes mål er å skape et best mulig oppvekstmiljø for barn ved en bærekraftig bruk av naturen og videreføre sine verdier og holdninger fra sitt frivillige engasjement. Disse holdningene til neste generasjon mener vi vil gi miljømessige ringvirkninger. Samtidig er hun opptatt av å se medarbeiderne som de enkeltmenneskene de er gjennom aktiv tilrettelegging. Det å ta inn medarbeidere som ellers hadde stått utenfor arbeidslivet anser vi som en positiv sosial ringvirkning. Som privat barnehageeier må hun da også vise til inntjening.</p>
D	<p>Hans entreprenørskap tar hele tiden utgangspunkt i behov i samfunnet, disse vil gi positive sosiale, miljømessige ringvirkninger. Noen av disse behovene er at i Etiopia minker hele tiden skogen, mange kvinner får KOLS eller brannskader ved matlaging på bål innendørs og fattige må bruke mye av pengene sine på ved. “Sementovnen” som han produserer og selger reduserer vedforbruket med 75%, samtidig leder ovnen røyken ut av rommet og holder flammene inn i brennkammeret. Den ovnen han nå produserer er billig men fortsatt for dyr for de fattigste på landsbygda. Han jobber derfor med en ny, mindre og billigere variant som alle skal ha mulighet til å kjøpe. Han har tidligere drevet som handelsmann i hovedstaden der inntjeningen er høy, men valgte å flytte tilbake til hjembyen sin, en liten fattig landsby(15.000) for at hans mål om inntjening skulle gi sosiale, etiske og miljømessige ringvirkninger.</p>
A	<p>Hun tilby tjenester til folk med behov som ikke kan få dette tilbudet i det offentlige helsevesenet. Tilbudene tilbys gjennom Barne og ungdomstjenesten, BUP og PPT. De er godt fornøyd med tilbudet som består av aktivitetshelger for barn og arbeidstrening for unge voksne med rus og psykiatrilignende lidelser. Effekten av det hun drive med gir positive sosiale, etiske eller</p>

	miljømessige ringvirkninger derfor mener vi at hun er en sosial entreprenør.
C	Han var med fra oppstarten, han har vært med å forme virksomheten slik den fremstår i dag. Lysam er en tiltaksarrangør for NAV. De driver med arbeidsavklaring, samt tiltaksplasser for varig tilrettelagt arbeid. Virksomheten er med å gir positive sosiale ringvirkninger.
E	Hun har arbeidet lenge som mellomleder i kommunen innenfor helse. Men brannen i henne var å gi et bredere tilbud til de som er døende og kronisk syke, med sin bakgrunn fra Nederland så hun en mulighet for å bruke frivillige inn i helsevesenet. Hun har vært i stand til å skaffe seg forståelse for behovet av frivillige inn i helsevesenet og dermed fått bevilgninger over kommunebudsjettet. Dette har gitt positive sosiale og etiske ringvirkninger i både denne kommunen og flere andre kommuner i Norge.

Tabell 3.

4.1.4 Bakgrunn

I dette underkapittelet ønsker vi å fortelle litt om bakgrunnen våre fem informanter har. Her tar vi frem den dataene informantene har delt med seg angående deres oppvekst og den bakgrunnen de har. Helt til slutt i dette underkapitlet kommer også en tabell som setter fokus på de viktigste tingene vi har sett gjennom intervjuene når det kommer til familie bakgrunnen til informanten. (tabell 4)

samt en tabell som viser hvilken utdannelse hver enkelt har.(tabell 5)

Informantene våre selv valgte hvor mye de ønsket å fortelle angående deres oppvest. Noen fortalte lite, mens andre fortalte mye. Det vi ønsket å finne ut av her var om det var noe fra dems bakgrunn som hadde vært med på å utvikle holdningene, normene, erfaringene de hadde slik at de tok steget og ble en sosial entreprenør.

<p>Informant C forteller at han er vokst opp på et småbruk sammen med mor og far og to brødre. Informanten deltok mye i gårdsarbeid, samt hjalp faren i firmaet som han senere ble ansatt i. Når han var ferdig med skolen begynte han straks å jobbe. Før han var tidlig ute med å starte opp sitt eget firma. Dette var en mann som har vært hardtarbeidene hele livet. Men det var ikke før i voksen alder at han fikk sjansen til å ta steget ut å bli en sosial entreprenør.</p>
<p>Informant A forteller at hun vokste opp som eldstemann i en søskenflokk på tre, med en mor som hadde funksjonshemmingen cerebral parece. Moren jobbet, faren var i forsvaret og aktiv på fritiden. Dette førte til at hun måtte ta mye ansvar hjemme og derfor har blitt vant til å jobbe selvstendig. Noen av likhetene vi ser allerede blant disse to informantene er at de var tidlig ute med å arbeide selvstendig og ta mye ansvar.</p>
<p>Informant B forteller at hun vokste opp med en bror, far og en mor som arbeidet, noe som ikke var så vanlig på den tiden. I likhet med andre informantene Ann Lisbeth ser vi at begge foreldrene var i arbeid. På denne tiden var ikke det helt vanlig at begge foreldrene hadde arbeid. Dette mener vi har vært utslagsgivende for våre informanter. Derfor har de blitt så hardt arbeidende og etterhvert fått sansen for sosialt entreprenørskap.</p>
<p>Informant E forteller at hun vokste opp som eldstemann med to brødre. Hun forteller at faren var uberegnelig mens moren var snill og grei. Hun fortalte også at frivillig innsats ikke var et tema i deres familie.</p>
<p>informant D vokste også opp på en gård. Han forteller at han fant tidlig ut at han likte å arbeide og han hjalp faren med arbeidet på gården. Han likte å ha noe å gjøre og produsere ting. Allerede på ungdomskolen jobbet han for å få en inntekt. Han likte ikke å sitte i ro og ikke ha noe å holde på med.</p>
<p>Informant D, A og C er oppvokst på gård, vi mener at de på denne måten lærte seg tidlig å arbeide, de måtte også være i stand til å aktivisere seg selv, da foreldrene var opptatt med gårdsdrifta. Dette mener vi har fremmet deres evner til entreprenørskap. Eks. stå på evne, mulighetstenkning har blitt stimulert gjennom dette.</p>

Tabell 4.

Utdannelse

Nesten alle våre informanter har en utdanning innenfor det fagfeltet de driver med. Så alle har de fagkunnskap om det feltet de nå har en virksomhet innefor.

informant	Utdannelse
D	har ikke mye utdanning innen "faget" han holder på med akkurat nå, men han har studert på universitetet i Addis Abeba. Han har en universitetsgrad i markedsføring, som innebærer blant annet: entreprenørskap, bedriftsledelse og strategi.
C	har fagbrev som mekaniker for tunge kjøretøy, bygnings teknisk fagskole og utdannet bedriftsøkonom.
A	har gymnas, sosionom utdanning, videreutdanning innenfor veiledning, familierterapi, psykisk helsearbeid, psykosebehandling, gård og kyst som pedagogisk ressurs og dyreassistert terapi. Irene er utdannet førskolelærer, med videreutdanning innen voksen pedagogikk, spesial pedagogikk, psykisk helsearbeid, styrearbeid, ledelse i barnehage, MBA og veiledning og rådgivning.
E	er utdannet sykepleier med videreutdanning innenfor spesial pedagogikk og onkologi (kreft).
B	har gymnas, bachelor i førskolelærer. samt mange videre utdanninger som: voksen pedagogikk, spesialpedagogikk, psykisk helsearbeid, styre arbeid, og ledelse i barnehage. Videre har hun MBA og en videre utanning innenfor veiledning og rådgivning.

Tabell 5.

Noe av det vi legger merke til blant utdannelsen til våre informanter er at de er meget godt utdannet. Det er tydelig for oss at dette er hardt arbeidende mennesker med mye kunnskap.

4.1.5 Erfaring

I dette underkapittelet ønsker vi å fortelle om erfaringene til våre fem informanter. Har vi dratt frem de dataen informantene har delt med oss angående deres erfaringer, og den bakgrunnen de har. Vi har også valgt å sette deres erfaringer før de etablerte sitt sosiale entreprenørskap inn i en tabell for å skape en bedre oversikt.(tabell 6)

Uformell utdanning, den kunnskap som man har lest eller erfart uten å ha vitnemål/diplom e.l fra. Det er særlig en av informantene som bygger sin identitet omkring hva han har lest og hvordan han tenker. Informant D fra Etiopia har flere motivatorer gjennom litteraturen enn de øvrige. Han er også den av informantene som skiller seg mest ut i lokalmiljøet og står mer eller mindre alene med de entreprenørielle tankene. Han elsker å lese bøker, han er i dag veldig selektiv, når det gjelder hva han leser. Han ønsker å løsrive seg fra statiske tankemønstre. Hvordan bli en bedre person, tjene mer penger og være en bedre støtte for samfunnet? Bøkene forandrer hvordan man ser på seg selv, sier han. Flere historiske personer som Mandela og Ghandi har inspirert han, men aller mest Stephen Covey med “Seven habits of highly effective people”, eksempelvis dette med å ha fokus på målet, “to have the goal in mind”. Forøvrig er det flere av informantene som har lang fartstid i frivillige organisasjoner og har mange erfaringer og kompetanse derfra.

Erfaringer før etablering.

De har alle en bred erfaringsbakgrunn. Informantene er allsidige og der man først kan ane litt mangel på kompetanse viser det seg at gjennom for eksempel ektefelle har vedkommende tross alt et solid fundament.

Erfaringer	Informanter
Ledererfaring:	B og E
Ledererfaring fra egen bedrift:	A, C og D
Økonomierfaring:	A, B, C, D og E
Markedsføring/salg:	A(hennes mann) og D
Praktisk erfaring innenfor fagfelt:	A, B, C og E

Tabell 6.

Har du grundere i nær familie/vennekrets?

Informanter B forteller at hun har vært omgitt av folk som tenker nye veier innenfor forskning, bedriftsetablering og annen innovasjon. Hun har flere nære bekjenter som driver egne bedrifter.

Informanter A forteller at ettersom hun har hatt en funksjonshemmet mor og en lillesøster som var 12 år yngre, ble hun tidlig selvstendig og ansvarbevisst. Dette har påvirket henne til å bli sosialarbeider. Hun lærte tidlig at hun var en ledertype, som likte å ta egne avgjørelser, samtidig har hun vært gift med en mann som har vært selvstendig næringsdrivende hele sin yrkes karriere. Videre forteller hun at hun ønsket å skape en egen arbeidsplass der hun kunne bruke sin fagkompetanse på hjemstedet, nettopp fordi det var lang pendlervei og at hun hadde små barn hjemme.

Informanter C forteller at brødrene hans har startet opp flere egne fortak, samt at han hadde flere i nær bekjentskap som har drevet egne bedrifter.

Informanter E forteller at hun ikke hadde tenkt tanken før hun møtte sin nåværende mann og hans familie. Hva hun legger i dette er vanskelig å si, men vi velger å tolke det dit hen at hun har noen i nær bekjentskap som har drevet en egen bedrift.

Likhetene vi ser blant disse informantene er at de har hatt nære bekjente som har lyktes med å drive egen bedrift. Dette mener vi har gitt motivasjon til å tro at de selv også kunne lykkes. Da dette har gitt dem den aksept for entreprenørielle handlinger som kommer fra en subjektiv norm.

Informant D har ikke hatt noen nære grundere i familien eller nær vennekrets, men han har tidlig lært å være selvstendig og sier han alltid har likt veldig godt å arbeide.

Hvordan så du på dem før du etablerte deg?

Informanter B fulgte med på hva de gjorde, var med i diskusjoner og styrer. Hun følte at grunderne var en naturlig del av livet hennes.

Informanter A skriver at de viste at det gikk an å leve som selvstendig næringsdrivende, men at man virkelig måtte stå på.

Informanter C forteller at han tidlig startet opp sitt eget firma, og at han syntes det var naturlig at andre også drev egne bedrifter i ulike bransjer.

Informanter E har ikke sagt noe om dette, og mens informant D har ikke fortalt oss noe om hvordan han så på dem før han ble det selv, så det vet vi faktisk ikke. Men det vi vet er at han har lest en del om det, og for oss høres det ut som han har sett opp til de.

Det lille vi får ut av dette spørsmålet er at informantene våre ikke syntes det var noe spesielt med å være selvstendig næringsdrivende. det virket som en naturlig del, men selv om det bare var en som nevnte dette med at det krevdes stå på vilje, sitter vi igjen med den oppfatningen at de alle tenker at man må gi alt for å klare å lykkes som entreprenør.

Vendepunkt.

En erfaring i livet ditt som gjør at du engasjerer deg i andre? (mange sos.entrepenører som hans Nielsen Hauge hadde et vendepunkt i livet)

Flere av informantene har et tydelig vendepunkt. Informant E peker på at sviger familiens holdninger og verdier har preget henne veldig Informant C forteller at helsa tvang fram en ny kurs, og Informant D viser til oppholdet som asylsøker i Norge, med negativt vedtak om oppholdstillatelse, samt de han møtte her. Informant A og B hevder at de ikke har noe vendepunkt, men at deres personlighet og erfaring har gitt dem gleden av å hjelpe andre.

Får du bekreftelse for ditt engasjement? og Hvor får du det?

Informant B får bekreftelse hver dag fra arbeidskolleger, og gjennom møte med smilende glad barn i barnehagen som hun driver. Ellers som frivillig gjennom et takk eller en stille stund i fellesskap der alle jobber for samme sak.

Informant A får masse gode tilbakemeldinger fra samarbeidspartnere og oppdragsgiver, samt er fornøyde barn på gården en god bekreftelse.

Informanten C skriver at han får gode tilbakemeldinger fra ansatte, lokalmiljøet og i de faglige miljøene.

Informanter E har ikke sagt noe om dette, og informant D forteller at han får bekreftelse fra lokalmiljøet, nære bekjenter og bekjente han har rundt om i verden.

Vi tror det er viktig for entrepenører å få bekreftelse for sitt engasjement. Kan det være at det er forskjell på bekræftelsen ut fra hvor og fra hvem vi får det? vi tror det veier tyngre med bekræftelse fra noen som man verdsett og sett pris på.

Betyr det noe for deg at andre vurderer ditt engasjement som positivt?

Alle informantene setter pris på positive tilbakemeldinger, på tross av dette er det ingen som sier at dette er avgjørende.

TPB Teorien sier at sosial aksept for handlingen er avgjørende for hvor sterk intensjonen for handlingen skal være, her kan vi se at informantene sier at det er positivt at andre setter pris på det man driver med, men mye tyder på at det ikke er veldig viktig.

Arbeid/risiko

Alle våre informanter ser på arbeid som viktig, det gir en tilhørighet, det å skape noe selv er tilfredsstillende, alle kan arbeide med noe, bare det blir tilrettelagt.

Alle vår informanter har vært med i frivillig arbeid, det har kanskje vært med å gi dem en erfaring i livet som igjen gjør at det å bli en sosial entreprenør var enklere? Man ser at det å gi av seg selv og sin tid gjør noe med menneskene du har rundt deg. Det gjør noe med deg selv når du gir til andre.

Det å tørre å ta risiko er en av egenskapene en entreprenør må ha ifølge teorien. Eller for å siterer en av våre informanter: For å skape må man ta risiko. Ingenting blir til av seg selv. Det vil alltid være en risiko når en starter noe nytt, eller i det hele tatt gjør noe nytt. Noen liker å ta stor risiko andre mindre, men skal en komme videre fra der en er i dag må en ta risiko og ta det neste skrittet ellers vil du bli stående der.

4.1.6 Verdier

I dette underkapittelet ønsker vi å fortelle om verdiene til våre fem informanter som vi har fått ut data fra gjennom våre intervjuer.

Alle mennesker er født frie og med samme menneskeverd og menneskerettigheter. De er utstyrt med fornuft og samvittighet og bør handle mot hverandre i brorskapets ånd. (FNs menneskerettigheter artikkel 1)

FN har med sine menneskerettigheter skapt et ønsket felles fundament for menneskeheten. Det er ikke alltid at kart og terreng passer overens. Våre informanter har gjort valg for å skape den forandring som de mener trengs. Hvorfor har de gjort det? Informantene gir uttrykk for at de har et behov for å skape, de har en idé som de mener er bra for menneskene omkring og at de kan gi dem det. Det er i nærkontakt med sitt fagfelt at entreprenørene tar i tak med en utfordring i den eksisterende konteksten. Tre av informantene hadde eksisterende bedrifters virksomhet som en del av rammefaktorene. Mens to hadde lokalsamfunn og ytre impulser som sin katalysator. På Grytøya hos Informant A var målet å forbedre mulighetene for å selv bo på stedet samt å bruke lokalitetens positive særegenheter for mennesker med behov. Ved Kippermoen friluftsbarnehage hos informant B var det den eksisterende barneparken og

Irenes tro på “naturen som læringsarena” som la grunnlaget for etableringen, pluss arbeidsgiverpolitikken som hun har valgt å etablere. Etableringen av Termik kom som et resultat av informant E sine erfaringer som sykepleier og behovet for avlastning og støtte for alvorlig syke og deres pårørende. På Lysam hos informant C dekker flere behov for arbeidstrening og aktivisering i et lite lokalsamfunn, og har sitt utspring fra behov oppstått i lokalsamfunnet. Informant D etablering av virksomhet hadde sitt utspring fra menneskene han møtte i Norge samt hans negative svar på asylsøknaden som “førte” han tilbake til sin barndoms landsby.

For tre av informantene var det en mulighet som åpnet seg og var en katalysator for etableringen, mens de to andre ikke er klare på om det var noe slikt som satte de i gang (A & E). Målene for alle er ikke kommersielle på den måten at bunnlinja ikke er hovedfokus, men allikevel eksisterer og må taes hensyn til. Ideologisk er informanten ikke ensrettete, men “den gyldne regel” “alt du vil at andre skal gjøre mot deg, gjør det samme mot dem” kommer til uttrykk hos så godt som alle. Ydmykhet er også noe som de fleste setter høyt i tillegg til det å tørre. Entreprenøren D fra Etiopia trekker inn Ghandis tolking av bibeltekster og samler på denne måten den moderne indiske ideologen med Kristendommens utspring. Henry Dunant, grunnleggeren av Røde Kors blir også nevnt. Det som kanskje overrasker mer er informant E sin inspirasjon som kommer direkte fra hennes mann og hans familie. Muligheter inspirerer informant A og informant D, mestring inspirerer Informant B, og C inspireres av å skape verdighet.

4.1.7 Grunderskap

I dette underkapittelet ønsker vi å få frem hva våre informanter tenker angående grunderskap. Ser de på seg selv som grunder? hva som er den største trusselen for at de ikke skal lykkes, hvilken egenskaper som kreves og hva de ser på som den største forskjellen på en grunder og en lønnsmottaker.

Å se på seg selv som grunder.

Alle fem informantene har et bevisst forhold til seg selv som grunder. Vi legger til grunn at informantene kjenner til og legger omtrent det samme i begrepet grunder, da de alle har solid akademisk bakgrunn. Vi har bygd vår forståelse for begrepet på følgende:

Gründere er personer med evne til å se og utnytte innovative ideer og som våger det ukjente. De realiserer eller kommersialiserer ideene sine med kalkulert risiko, med det formål å skape økte verdier for seg selv og andre. (Hoff, 2010)

De ser altså på seg selv som mennesker som skaper noe nytt, som ser muligheter og er i stand til å sette de ut i livet. Så hvorfor mente de i forkant for etableringen at de var i stand til å gjøre dette? Noen av informantene mener at den mest vesentlige faktoren var et godt selvbilde. Andre mener at erfaring også er viktig. Siden at selvbildet ofte kommer av mestring og erfaring gjør at vi velger å se erfaring og selvbilde under ett. Til slutt nevner noen at det var evnen til å holde ut, ikke gi opp samt å opprettholde pågangsmotet som var viktig for å lykkes.

Hvis vi ser dette i tråd med modellen TPB, er det tydelig at en positiv holdningen til handling “å kunne lykkes med etablering” i forkant var tilstede.

Hva er den største trusselen for og ikke lykkes mener du?

Informantene peker på at mangel på støtte fra offentligheten, i nære relasjoner, gode veiledere og hjelpere truer grunderen i å lykkes. Drømmer, mål og visjoner vil også være kritiske elementer for å lykkes.

I TPB vil støtte, anerkjennelse fra utsiden slik som offentligheten, familie, veiledere og hjelpere være bekreftende i forhold til Subjektiv norm.

Drømmer, mål og visjoner sorterer derimot under Holdninger til handling i TPB, disse er sterke indre drivere.

Hvilke egenskaper har du som gjorde at du tok steget fra ide/drøm til virkelighet?

Alle ser seg selv som risikovillige.

De har alle evnen til å se muligheter, da de har sette, bearbeidet og realisert noe av det de har sett rundt seg av muligheter.

Å prøve nye ting har vært nødvendig for alle gründerne.

De fleste har frivillig gått inn med åpne armer for å ofre og slite for å skape, der de kunne ha valgt bort dette, men drømmen har gjort at de har valgt bort komfort.

Å jobbe hardt gjelder også økonomistyring, gode støttespillere finner vi hos alle informantene.

Alle informantene ser på seg selv som imøtekommende og anser relasjoner som et fundament for å lykkes. Disse relasjonene handler om å gi av seg selv, slippe mennesker inn på deg.

Den respekten og det samspillet som oppstår, handler om å komme folk i møte.

Hvilke egenskaper mener du er de viktigste blant disse for å lykkes som entreprenør?

Gjennomføringsevne, det å klare å få ting materialisert gjennom hardt arbeid/villig til å ofre og slite er etter informantenes mening den aller viktigste egenskapen. I samme åndedrag nevnes det "å se muligheter". Ellers er gir alle informantene mer eller mindre uttrykk for at alle punktene bør være tilstede; oversikt, risikovillighet, se muligheter, prøve nye ting, økonomistyring, i møte med nye mennesker – gir du av deg selv, relasjonsbygging.

Hva er den største forskjellen mellom en grunder og lønsmottagere mener du?

Det å være sin egen herre, og måtte prestere for å overleve, at man er villig til å ta risiko er en vesens forskjell fra det å være ansatt. Man kan ikke være sneversynt og drive fram særinteresser, man må se helheten og sammenhengene. Troen på seg selv og sine egne evner gjør at grunderen opplever risikoen til å være mindre. Gleden ved å skape er større som grunder enn som lønsmottaker. Grundere opplever å skape mer utifra sine egne forutsetninger enn som lønsmottaker.

4.1.8 Sosialt Entreprenørskap

I dette underkapittelet har vi satt fokus på hva våre informanter tenker og mener om sosial entreprenørskap. I forhold til lønnsomhet, suksessfaktorer, om de ser på seg selv som en sosial entreprenør og om de mener alle kan bli sosial entreprenører.

Mener du det er lønnsomt å sette menneskelige behov foran profitt?

Informantene er tydelige på at det kommer an på hvordan man ser på saken. I første øyeblikk vil det kanskje se ut som om det er en interessekonflikt mellom menneskelige behov og profitt, men det å bry seg om sine ansatte vil gi økt lojalitet og en sterk tillitt mellom bedriftseier og lønsmottaker. Det er noen ganger viktig å synliggjøre dette, for å få forståelse hos de ansatte.

Hans Nielsen Hauge var tydelig på dette at det ikke var for profitt at man etablerte bedrifter, men for at folk skulle ha arbeid og mat. Dette gav forvaltning av resursser som gav litt overskudd som oftest ble pløyd tilbake til bedriften. Avstanden materielt mellom bedriftseier og arbeider var ofte liten. Bedriftseiere på små steder påtok seg ofte et stort samfunnsansvar.

Nestekjærlighet

De fleste informantene mener at det er helt vesentlig at man bryr seg om sine ansatte. Å kunne se, lytte og samarbeide som et team, fordi de er den viktigste ressursen for å lykkes. En er ikke komfortabel med ordet, men slutter seg til innholdet.

Nestekjærlighet er en holdning som alle informantene mener at de innehar og kan være med å forme de handlinger de foretar seg.

Hva er suksess

Informantene har ulike syn på suksess. At "kundene/brukerne" og de pårørende har en positiv opplevelse av tjenesten er flere enige om. At de omkring også ansatte trives og lykkes betyr mye for flere, ellers er det å gjøre en god jobb og at bedriften tjener penger også viktig. I teorikapittelet skriver vi; de som blir sosiale entreprenører drives av det å skape sosiale resultater mer en profitt. Dette vises igjen her.

Definisjonen på Sosialt entreprenørskap som vi har valgt å bruke:

*”Evnen entreprenører(grundere) har til å koble mål om inntjening med positive sosiale, etiske og miljømessige ringvirkninger.” Det Kongelige Handelsdepartement: Et nyskapende og bærekraftig Norge, 2008
(Damvad A/s 2012, s7)*

Er du en sosial entreprenør? Hvorfor?

Informantene ser på seg selv som sosiale entreprenører. De ønsker å hjelpe personer å nå sine egne mål. De ønsker å drive bedrifter som har positive sosiale, etiske og miljømessige ringvirkninger blant barn, unge og voksne. De ønsker å forandre samfunnet omkring seg, de ønsker å drive bedrift der det sosiale aspektet er målet med bedriften.

Hvordan mener du man kan bli en sosial entreprenør?

Finnes det en oppskrift?

Våre informanter mener at for å bli en sosial entreprenør må du ha en del verdier og holdninger. Som å sette menneskelig profitt foran annen profitt, villig til å tenke mer på andre enn deg selv, gode støttespillere og et bankende hjerte for saken. Har du dette kan du bli en sosial entreprenør

Kan alle bli sosiale entreprenører?

Det er delte meninger blant våre informanter om alle kan bli sosiale entreprenører. Informant C og D mener enten er man det eller så er man det ikke. Mens informant B og E sier ja, hvis man kan tilegne seg de holdninger og verdier som ligger i definisjonen.

Det vi ser her er at de mannlige informantene mener at enten er man sosial entreprenør eller så er man det ikke. Mens de kvinnelige informantene mener at alle kan bli sosiale entreprenører hvis de tilegner seg holdninger og verdier. Noe av det vi undrer oss her er om dette kan ha noe med kjønnsmessige forskjeller, eller om det rett og slett er en tilfeldighet? Ser kvinner generelt mer åpent på dette enn menn? Eller kan det være slik at de mannlige informantene har erfaring som tilsier at ikke alle har dette i seg.

Dette er et spørsmål vi gjerne skulle hatt litt bedre tid på å sett nærmere inn på.

Sosialt entreprenørskap defineres som:

*”Evnene til å koble mål om inntjening med positive sosiale, etiske og miljømessige ringvirkninger.” Det Kongelige Handelsdepartement: Et nyskapende og bærekraftig Norge, 2008
(Damvad A/s 2012, s7)*

Mens informant A mener ja hvis man er istand til å tenke mer på andre enn seg selv, og ha utholdenhet.

Hva er den største utfordringen for de sosiale entreprenørene?

Rammevilkår – det eksterne eller det interne?

Informanten Irene mener “den største utfordringen er å få forståelse fra de som skal bidra til å sette i gang nye ideer. Eksterne medspillere er ikke lett å få med på slike tanker. Internt ligger ideen inne fra starten.”

Informant A mener at “man må ha ressurser/økonomi til å bygge virksomheten og kunne drive den. En må også tenke økonomi, for å kunne holde bedriften i gang. Det å ha faste avtaler med kjøpersiden, gir deg og de ansatte økonomisk trygghet. Det at man faktisk tjener penger trenger ikke være en motsetning til å være en sosial entreprenør.”

Informant C, D og E, har ikke svart på dette spørsmålet.

Politikk/Profitt/Etikk?

Informant B mener at “kravet til profitt fra investorer er en kjempe påkjenning i forhold til sosiale entreprenører. Vi vil gjerne være politisk korrekt, ha god etikk men vi vil også ha mest mulig penger og skape mest mulig fortjeneste til oss selv, og dette skaper ofte konflikt med det etiske i det vi gjør.”

Mens Informant A, C, D og E har ikke svart på dette spørsmålet.

Hvordan kjenner du deg igjen i sitatet?:

People scorn your entrepreneurial choice in hope of dragging you back into their herd so they can feel better about themselves. Darren Hardy

Informant B skriver “Eller ingen blir profet i eget land! En skal være en av massen og ikke skille seg ut, spesielt i forhold til etikk og sosial samvittighet, for det er det det handler om. Andres glede over at noen feiler er til å føle og ta på i enkelte sammenhenger. Du skal ha sterk rygg og stor tro på ideen din for at du skal kunne gå ut i verden og sette den i gang.”

Informant A svarer “Jeg kjenner meg ikke igjen i sitatet, men tenker at andre kan være misunnelig for det en får til. Ikke alle ønsker eller tenker de har mulighet til å skape sin egen virksomhet. Da kan det være bedre for dem å håpe at en ikke lykkes, og dermed kan de føle det bedre selv.”

Informant D sier du bør holde dine ideer for deg selv, jobbe med den og være ytterst restriktiv med hvem du deler din ide med. Slik at du når du deler, er så sikker på deg selv og din ide at du ikke lar deg vippe av pinnen.

Informant C og E har ikke svart på dette spørsmålet.

4.2 Analyse av entreprenørens bakgrunn

Disse overskriftene mener vi er viktig å ha med for at vi skal kunne finne informantene sine holdninger, verdier og opplevd adferdskontroll som er en del av teorien om planlagt adferd.

I analysen av entreprenørens bakgrunn velger vi å ta utgangspunkt i de 7 ferdighetene som er viktig for en gründer (Kolvereid & Thune-Holm) som er omtalt i kap 2.2.2.

1. “Evne til å se muligheter”
2. “Stå-på-evne”
3. “Evne til å være sparsom”
4. “Evne til å te seg skikkelig”
5. “kremmerånd”
6. “Evne til å skaffe seg ressurser”
7. “Evne til å skaffe seg støttespillere”.

(Samtidig skriver de at arbeidserfaring er viktig, spesielt fra småbedrifter hvor de har kunnet tilegnet seg erfaring og allsidig kunnskap om bedriftsledelse.)

For å styrke teorien i analysen har vi valgt å stille et spørsmål til informantene som følger:

“Hvilke egenskaper har du som gjorde at du tok steget fra ide/virkelighet i ditt grunderskap?”

Svarene bekrefter at informantene selv mener at de innehar og trengte disse samme egenskapene for å ta “steget”. På grunnlag av empiri og teori har vi derfor valgt å analysere ut i fra de samme egenskapene.

4.2.1 Oppvekst

Grunnen til at vi viste interesse for deres oppvekst var at vi så for oss at oppveksten har betydning for valgene man tar senere i livet. Det er i oppveksten at mange av våre holdninger blir dannet gjennom familie, venner og skole. Kanskje har de ha med seg noe fra oppveksten som var med på å påvirke til at noen av de tok steget ut og ble sosiale entreprenører? Kanskje spilte ikke oppveksten inn i det hele tatt? Men vi ønsket å finne ut om det var noen sammenheng med oppvekst og hvilke holdninger, normer og erfaringer man sitter igjen med, noe som igjen fører frem til hva som skal til gjennom oppveksten for å at person tar steget og blir en sosial entreprenør.

Alle informantene har svart på spørsmål om oppveksten sin, og det synes vi er bra da det betyr mye for å kunne si noe om tidlige holdninger. Noen fortalte mye om hvordan oppveksten deres var. Vi er veldig takknemlig for den informasjonen de var villige til å gi oss..

Kolvereid og Thune-Holm (2002:16) mener det er 7 viktige ferdigheter som er viktig for en gründer og siden vi mener en sosialt entreprenørskap bygger på entreprenørskap eller gründerkap er disse 7 ferdighetene viktig for en sosial entreprenør. Derfor vil vi se på disse ferdighetene i lys av oppveksten til våre informanter og hvilke holdninger, normer og erfaringer kan vi se er blitt dannet gjennom oppveksten ut i fra det de har fortalt oss.

Evne til å se muligheter

“Kreativitet er redningen for nye og etablerte bedrifter. Det er med på å skape vekst. Ideer kan dø og oppstå, det er viktig å prøve og feile. Gi barn rom til å leke og til å holde på med prosjekter alene, da kan mye skje”. (sitat av Ingrid Fagervik grunnlegger av Blafre)

Hvis vi ser på barn leker, finner de på stadig nye ting. Vi sier de er kreative, men skal denne kreativiteten få vokse og få bli med når vi vokser opp må barn få lov å leke fritt. Både informant C og informant D har vokst opp på gård, selvom de nok måtte være med å bidra tidlig i arbeidet. Kan det samtidig gi oss en pekepinn på at barna fikk lov å leke fritt siden de voksne hadde nok med gårdsarbeidet. Informant B og informant A har begge vokst opp med foreldre som jobber begge to, dette kan også gi oss en pekepinn at barna fikk mye tid alene til å leke fritt.

Stå på evne

For å utvikle en stå på evne i oppveksten så betyr det mye at man som barn blitt dratt med i arbeidet på en gård slik som informant C og informant D. Der lærer man tidlig å ta ansvar for ulike arbeidsoppgaver. Samtidig har Både informant B og informant A hatt foreldre som jobbet begge to som kanskje ikke var så vanlig på den tiden. Det gjorde at de tidlig måtte ta ansvar. Informant B ble tidlig med i frivillig arbeid allerede som 17 åring, som viser at stå på evnen allerede var tilstede. Informant A har i tillegg hatt en mor med en funksjonshemming og som eldst av søsken er det naturlig å tro at nettopp hun måtte ta ansvar hjemme. Informant E var også eldst i søskenflokket.

Evne til å være sparsom, evne til å te seg skikkelig, kremmerånd, evne til å skaffe seg ressurser, evne til å skaffe seg støttespillere er litt vanskelig si om de allerede i oppveksten begynte å opparbeide seg. Noe som kommer tydelig frem fra alle informantene er at de var ansvarsbeviste allerede i deres oppvekst, og de lærte tidlig å være hardtarbeidende. Som vi mener viser at de allerede da begynte å utvikle ferdighetene “se muligheter” og “stå på evne”. Dette kan si oss noe om hvilke holdninger som de begynte å opparbeide seg i oppveksten. Vi mener at “se muligheter” og “stå på evne” inneholder en positiv holdning til blant annet arbeid som de alle sier de har. På grunn av at de tidlig måtte ta ansvar, at de tidlig så nytten av å arbeide og at de så at jobb var mer enn bare penger, mener vi har gitt dem en positiv holdning til arbeid.. Det er noe vi trenger for at hverdagen og da samfunnet skal fungere. Da begge foreldrene jobbet har dette vært med på å gi forståelse hos våre informanter

om hva familien rundt mener om arbeid. Vi mener at dette har vært en positiv subjektiv norm til arbeid. Det har gitt dem erfaringer som kan gi dem tro på seg selv. Disse jobberfaringene har gitt dem oppfattet atferdskontroll i forhold til arbeid. De tre funnene ovenfor har alle vært med på å gi en positiv intensjon til arbeid hos informantene. Dette har påvirket dem slik at de tok muligheten til å bli en sosial entreprenør. Det kan også ha gitt de erfaringer som gjør at de ser at her trengs det en sosial entreprenør. Slik som informant A som vokste opp med en funksjonshemmet mor som var i arbeid i mange år. Men kanskje måtte det tilrettelegging til for at hun kunne stå i arbeid. Dette er blant annet det informant A driver med i dag, arbeidstrening for unge voksne som har ulike utfordringer som trenger tilrettelegging.

4.2.2 Utdanning

Gjennom dette kapittelet ønsker vi å finne ut om utdanning gjør noen forskjell i forhold til hvilke holdninger, normer og erfaringer man får som gjør at noen personer tar steget og blir sosial entreprenør. I den sammenheng vil vi se nærmere på Kolvereid og Thune-Holms (2002:16) 7 viktige ferdigheter som er viktig for en grunder i lys av høyere utdanning.

Nesten alle våre informanter har en utdanning innenfor det fagfeltet de driver med. Så alle har de fagkunnskap om det feltet de nå har en virksomhet innenfor. Informant D hadde ikke utdanning innen "faget" han holder på med akkurat nå, men han har studert entreprenørskap på universitetet i Addis Abeba. Noe av det vi legger merke til ved utdannelsen til våre informanter er at de er at den er meget god. Det er tydelig for oss at dette er hardt arbeidende mennesker med mye kunnskap.

For informant D som bor og har tatt utdanning i Etiopia sier det oss mye om han som person at han faktisk i det hele tatt har studert på universitet. Han er fra en fattig landsby hvor veldig mange er arbeidsledige det meste av året. Kun når det er innhøsting av kaffe 3 måneder i året har mange jobb. Ellers går de arbeidsledige og lever fra dag til dag for å skaffe penger til mat og da også i sin tankegang. Vår informant måtte jobbe ved siden av studiene for å få råd til å studere. I tillegg foregår all undervisning på universitetet i Etiopia på engelsk, som de bare lærer litt av i barneskolen. Det skal pågangsmot til for å lære deg så godt engelsk at du klarer å henge med på universitetet. Han forteller at han bare tok en bestemmelse om å bli god i engelsk og leste mye litteratur på engelsk uten å forstå så mye i begynnelsen.

Se muligheter:

Den som velger å begynne på en utdanning må gjøre mange overveininger. For mange er det vanskelig å se hvorfor en utdanning kan hjelpe på situasjonen og at man skal få bruk for denne kunnskapen. Vi mener at de som likevel velger utdanning har en ide om at det vil gi dem en bedre mulighet for å realisere drømmer, gi dem inngang i de rette kretser og det vil åpne opp for flere valgmuligheter i fremtiden da det gjelder jobb. Alle våre informanter har som sagt høyere utdanning, dette forteller oss at de er mennesker som ser på utdanning som en del av det å ta gode avgjørelser og løse problemer. De har en positiv holdning til utdanning.

Stå på evne:

Utdanning er ikke det det engang var siden kunnskapen som man erverver seg i dag kan være uten nytte i morgen på grunn av at utviklingen går bare fortere og fortere. Derimot vil evnen til å lære og evnen til å holde ut alltid være ett karaktertrekk som vil telle positivt, dette kan høyere utdanning være med å styrke. Det at man har fullført studier viser at man er i stand til å tilegne seg kunnskap, å lære nye ting. Dette vurderer vi som oppfattet atferdskontroll innen for det å lære nye ting. Høyere utdanning hjelper individet å lære hvordan å styre etter mål og det viktigste er kanskje, å ikke gi seg. Vi ser at dette er noe alle våre informanter innehar en stå på evne, de har alle som sagt tatt høyere utdanning og tross motgang i ulike former som helsesvikt så har de snudd seg om og fortsatt videre både innen utdanning og siden i ulike jobber. Ved å stå på og holde ut, viser man gjennomføringskraft som er veldig viktig for å kunne drive egen virksomhet. Kanskje enda mer når inntjeningen ikke er hovedmålet selv om det må til for å kunne nå sine mål om sosiale, etiske eller miljømessige ringvirkninger.

Evnen til å være sparsom:

I det man velger å bli student ved en høyere utdanning er fokuset på kunnskap. Når fokuset blir på å studere er det helt naturlig at man ikke er i stand til å ta like mye lønnsarbeid, derfor vil det som regel være slik at studenter har dårlig økonomi og må være i stand til å klare seg med mindre midler. Dette har især vår informant D fra Etiopia erfart da han forsørget seg selv i Addis Abeba gjennom studietiden.

Evnen til å te seg skikkelig:

I det man går inn i studentrollen er man en del av en kultur. Hvordan man blir opplevd av de rundt kommer mye an på hvor dyktig man er til å tilpasse seg sin rolle. Studenter innehar en sosial intelligens overfor medstudenter og lærere. Denne evnen vil være til hjelp i alle sosiale situasjoner og er særst viktig for entreprenører som er veldig avhengige av å bygge nettverk.

Kremmerånd:

Gjennom studier oppleves det til tider et stort arbeidspress. At man innehar evnen til å fremme produktivitet i prosessene og ser til at alle forstår arbeidsfordelingen, gjør at man klarer å gjennomføre bedre læringsprosesser og til syvende og sist oppnår bedre resultater på kortere tid.

I tillegg vil de involverte sitte igjen med en god følelse. Denne evnen er viktig for den sosiale entreprenøren da et av hans viktigste arbeidsområder er mennesker.

Evne til å skaffe seg resurser/Evne til å skaffe seg støttespillere:

I et miljø med mange unge fordomsfrie og kreative, men ikke fullt så rike studenter lærer man seg strategier for å innhente det man trenger. Det å bygge nettverk blir viktigere, og at man er på tilbudssiden for selv å nyte godt av det ved en senere anledning. Tiden som man bruker sammen med andre studenter både ved matbordet og i kollokviegruppen er et sted der man selger seg selv og skaper relasjoner som varer.

Utdanning og kanskje spesielt høyere utdanning har en viktig rolle i det å utvikle eller videreutvikle disse 7 ferdighetene som er viktige for at en entreprenør skal kunne lykkes. Når man tar en høyere utdanning tar det flere år av ditt liv, du har mange lærere og elever som påvirker deg i større eller mindre grad. Under utdanning så får man mye ny kunnskap som kan være med å utvide horisonten for livet og de ideer drømmer man har for livet. Dette kan da forme dine holdninger som du allerede har, men også endre dem eller skape nye holdninger. Når man er i utdanning er man nødt til å samarbeide med andre studenter som kan gi deg holdninger som respekt for andre og empati. Med tidspresset man kan oppleve som student kommer man lenger om man i utgangspunktet er positiv, kanskje skaper det også en kreativitet for å finne effektive løsninger for å oppnå mer. Samtidig på grunn av eksamener og resultater så få man hele tiden tilbakemelding på det man gjør som gir en mestringsfølelse, og derfor oppfattet atferdskontroll. Man opplever at dette kan jeg. Samtidig blir man ofte bevisst

på hva de andre rundt deg mener om både det du gjør men også om andre ting. Det er et kjent at man knytter mange relasjoner i studietiden, Disse relasjonene har stor påvirkning på informantene altså en subjektiv norm. Disse holdningene, normene og erfaringene tar du med deg videre og kan være med å gjøre at du tar steget til å bli en sosial entreprenør. Samtidig er det mange som har en drøm/ide som de går og bærer på men det blir aldri noe av. For mange må det et vendepunkt til, en mulighet som melder seg, endring i livssituasjon som blir den katalysatoren som gjør at dine holdninger, normer og erfaringer fører til at du tar steget og blir sosial entreprenør.

4.2.3 Jobberfaring

Gjennom dette kapittelet ønsker vi å finne ut om jobberfaring gjør noen forskjell i forhold til hvilke holdninger, normer og erfaringer man får som gjør at noen personer tar steget og blir sosial entreprenør.

Alle informantene kan vise til en variert erfaringsbakgrunn, det går igjen at de har bred erfaring innenfor sitt fagfelt. Alle bortsett fra informant E er daglig leder for sine virksomheter i dag. Hun ledet virksomheten til hun valgte å pensjonere seg. informant E har etablert en frivillig organisasjon (NGO) innen for helse og omsorg, informant D har etablert en barnelandsby, attføringsbedrift i privat regi og en produksjons bedrift. informant B og informant A har etablert ordinære private bedrifter innen for omsorg. informant C har etablert en attføringsbedrift i offentlig regi. informant D og informant E har vært med og etablert flere virksomheter, men bare informant D som har etablert seg i to forskjellige bransjer. I dag er fortsatt fire av fem ved roret i virksomheten som de var med og etablere. informant E har fortsatt tette bånd til bedriften, fungerer som rådgiver og er i dag 68år.

Se muligheter:

Å ha arbeidserfaring, ha utført og løst arbeidsoppgaver kan gi den positive erfaringen som skal til for å se muligheter. Alle våre informanter ser på arbeid som noe meningsfylt og viktig. Det å kunne arbeide er å mestre. De har alle benyttet sin erfaring for å gripe muligheter som de har sett i samfunnet.

Stå på evne:

Arbeidslivet stiller krav til mennesker. De som trigges av dette og trives i konkurranse med andre utvikler en evne til å ikke gi seg og holde fast på de målene de har satt seg for å lykkes. Våre informanter vist at de har klart seg gjennom usikre tider. Spesielt informant E som hele tiden har levd i usikkerhet om hennes virksomhet og stilling omkring økonomisk støtte i fra år til år. Informant A har brukt masse tid og resurser på å få bedriften opp å gå. Som informant B skriver: Det er ingen 9-4 jobb og du må bruke utrolig mye energi og tid for å nå frem, og dette tror vi nok informant A også kan bekrefte.

Evnen til å være sparsom:

I arbeidslivet vil man som lønsmottaker bli satt til å gjøre en jobb som andre betaler for. Arbeidslivet setter pris på deg som tar vare på ressursene. Kanskje spesielt når man er sin egen sjef ser man viktigheten av å forvalte sine ressurser på en god måte. Alle våre informanter har vært nøtt til å ta viktig valg for å forvalte sine ressurser på en riktig måte, slik at deres ressurser strekker til. Dette tror vi er en mye større del av bedrifter som drives som sosialt entreprenørskap, enn bedrifter som driver etter vanlig entreprenørskap normer. Dette nettopp fordi sosiale entreprenører ikke har like stort fokus på profitt som andre entreprenører og fordi sosial entreprenører brenner for sine bedrifter på en litt annen måte.

Evnen til å te seg skikkelig:

Det er viktig for arbeidstakere å forstå og handle i samsvar med kleskode og etikette. På denne måten vil man lettere bli hørt. Eller som informant D sier: I know how to knock the door. Han vet hvordan han skal spørre seg frem for å oppnå den hjelpen og velvilligheten han ønsker. Som en sosial entreprenør er du ofte avhengig av de rundt deg på mange ulike måter, både økonomisk som informant E er avhengig av støtten fra kommunen. Men også informant A, informant B og informant C som er avhengig av at de offentlige interessentene er fornøyd siden de kjøper tjenester av de.

Kremmerånd:

I et kollegie vil det alltid være et forhandlingsrom om forskjellige arbeidsoppgaver. For at hverdagen og virksomheten skal fungere er det viktig å kunne finne gode løsninger, både gi og ta. Den ansatte vil måtte forholde seg til sjefen til daglig og ved lønnsforhandlinger. Alle våre informanter har en variert og bred erfaring fra arbeidslivet før de startet som sosiale

entreprenører. Dette har gitt dem erfaringer som de tok med seg inn i sitt sosiale entreprenørskap, dette har vært med og gitt dem pågangsmot til å ha tro på at de kan bli sosiale entreprenører. Det vi tror er at sosiale entreprenører slik som informantene våre ofte er mer villig til å finne de rette arbeidsoppgaven til de rette folkene på en helt annen måte enn andre entreprenører som ansetter folk i en stilling hvor de ansatte må pass inn i de “boksene” bedriften har ledig. våre erfaringer er at sosial entreprenører ser ofte mennesket først og så tenker de hvilken arbeidsoppgaver de kan ut føre. Mens i vanlige bedrifter har de en arbeidsoppgave de ansetter folk til å gjøre.

Evnen til å skaffe seg ressurser/Evnen til å skaffe seg støttespillere:

Å kunne skape aktivitet, å kunne motivere og inspirere er egenskaper som kan øke tilflyt av ressurser. I arbeidslivet handler dette ofte om å se mennesket, være omgjengelig og jobbe målrettet.

Alle våre informanter jobber med mennesker. Når man velger å jobbe med mennesker er det essensielt å være imøtekommende, vise forståelse og akseptere at noen har en annen oppfattelse av hvordan verden er. informant B har vært styrer i barnehage og har derfra f.eks. måttet jobbe med ansatte, foreldre, barnehagebarn og kommunal administrasjon. informant A har jobbet på et uttall offentlige kontorer med mennesker. informant E har jobbet med mennesker i helsevesenet også her gjelder det samme. informant D har jobbet med mennesker i frivillig arbeid og som kaffeoppkjøper, det har vært vesentlig for ham å ha disse holdningene til deltagere i frivilligheten og overfor kaffeselgerne og kaffekundene. informant C har også måtte forholde seg til ansatte og offentlige kontorer som selvstendig hussnekker. Å like å arbeide er en holdning, “holdning til handling” det gir en tilhørighet, det å skape noe selv er tilfredsstillende, alle kan arbeide med noe, bare det blir tilrettelagt.

Det sier noe om deres “stå på evne”, at de “ser muligheter”. For at samfunnet vårt skal fungere og vokse så må vi alle ta i et tak. Er vi alle med å gir både i arbeid men også på det frivillige plan så vil vi få til enda mer. Alle informantene våre har erfaring med frivillig arbeid. Som også viser at arbeid handler ikke bare om å tjene nok penger til mat, hus og det vi trenger. Men det handler om så mye mer. Det gir en tilhørighet der en blir akseptert sier informant C , vi mennesker er skapt med mer enn bare kroppslige behov. Vi trenger utfordringer for å kunne utvikle oss for å kunne trives som mennesker. Arbeid i seg selv gir oss noe mer enn bare mat på bordet. Hvis vi ser på Norges historie etter krigen så har mange

vært med å bygge landet vårt slik vi har det idag med den velstanden vi har. Vi mener at erfaring fra frivillig arbeid og annen arbeidserfaring, gir erfaring og dermed oppfattet atferdskontroll.

4.2.4 Etableringserfaring

Gjennom dette kapitlet ønsker vi å finne ut om etableringserfaring gjør noen forskjell i forhold til hvilke holdninger, normer og erfaringer man får som gjør at noen personer tar steget og blir sosial entreprenør.

Våre informanter har selv etableringserfaring fra før eller i nær familie.

informant C har hatt en far som drev eget firma og deretter selv startet og drevet eget firma.

informant A har en mann som har vært selvstendig næringsdrivende i hele sin yrkeskarriere.

informant B har vært daglig leder i en barnehage før ho selv ble eier og driver. Hun har i tillegg mange i sin omkrets som driver egne bedrifter.

informant E har bred erfaring som leder ulike steder, men ingen egen etableringserfaring før Termik.

informant D har vært kaffeoppkjøper og han har utdanning innen entreprenørskap.

Vi tror at denne etableringserfaringen våre informanter har hatt er med på skape grunnlaget til at de i dag er sosiale entreprenører.

Se muligheter:

Hvis man har vært gjennom en etablering tidligere, vil man kjenne til en del av utfordringene.

Man har sannsynligvis gjort en enkel SWOT analyse og vil derfor lettere være obs på

muligheter. Og det er nettopp dette som er viktig som sosial entreprenør, det å se muligheter i samfunnet og gjøre noe med dette.

Stå på evne:

Det krever mye arbeid å etablere en bedrift, og det kan være skummelt for den som ikke har gjort det før, hvis man kjenner noen som har gjort det eller har vært med på det før vil det være lettere å holde ut da man kjenner prosessen. Videre ser vi at det å etablere en bedrift er mye arbeid, så hvis en skal lykkes må man brenne for prosjektet og virkelig ta frem sin indre stå på evne. Dette er noe vi har sett at våre informanter har gjort, hvor flere av informanter nesten har gått gjennom ild og vann for å komme dit de er i dag.

Evnen til å være sparsom:

I en etablering er det veldig viktig å ha kontroll på utgiftene, hvis man har gjort dette før vil det være færre fallgruver. På denne måten vil bevisstheten omkring økonomistyring være tilstede. Dette er noe som er spesielt viktig i sosiale entreprenørskap ettersom fokuset på profitt ikke er like stor som hos andre entreprenører.

Evnen til å te seg skikkelig:

Har man etablert en bedrift, har man kanskje vært i banken, vært i en del møter og dermed sett og erfart hvordan oppførsel det kan bli forventet av deg. Det er viktig at “folk” får et godt inntrykk av deg hvis du skal lykkes. “folk” må få en tillit og tro på deg. Dette er noe som vi føler våre informanter har vært gode på.

Kremmerånd:

Når bedrifter etablerer seg er det avgjørende at de inngår gode og fleksible avtaler som gjør at faste utgifter begrenses. Gode avtaler er en viktig suksessfaktor for en etablering. Dette er ting vi ser at våre informanter har vært gode på, de har vært fleksibel i forhold til sine kontakter/oppdragsgivere slik at de har skaffet seg gode avtaler.

Evnen til å skaffe seg ressurser/Evnen til å skaffe seg støttespillere:

Det å skaffe seg ressurser både økonomiske og gjennom støttespillere er vesentlig ved en etablering. Har man etableringserfaring bak seg vil det neste gang bli lettere. Man vet kanskje mer hvor og hvordan gå frem for nettopp å skaffe seg ressurser, kanskje har man allerede en del støttespillere som man kan dra nytte av videre.

etableringserfaring:

holdninger: - Vi anser det som viktig at de som skal etablere en virksomhet kjenner til prosessene og den arbeidsmengden dette medfører. Dette har vi sett noen av informantene våre dra fram i intervjuene, dette med at de enten har egen opplevde erfaringer, men også at de har hatt folk i nær omgangskrets som har etablert seg. Mange har nevnt at de har sett og lært mye gjennom deres nettverk.

Vi ser også at det er viktig for å etablere en virksomhet at man har et godt og solid nettverk. De må vite hvordan de skal bruke nettverket og de kan benytte det maksimalt. Vi ser at våre

informanter har vært veldig avhengig av sitt nettverk og nytt godt av de kontaktene de har hatt.

Selvlærte erfaringer, både egenopplevde og det de har sett gjennom andre entreprenører er viktig. Våre informanter forteller oss at de har støttet seg på det deres nettverk har sagt i forhold til etablering. Men noe av det viktigste de har gjort, er at de har hatt en enorm tro på sitt prosjekt. Det heter seg at tro kan flytte fjell, og kanskje kan det nettopp det. For når man ønsker noe så voldsomt så kan man klare nesten alt. Vi tror at nettopp dette har vært med på å skape en suksess hos våre informanter. De har aldri gitt opp, og de har stått på.

Andre viktige ting når man skal etablere en bedrift er at man vet hvilke støtteordninger som finnes der ute. Hvordan man kommer i kontakt med disse og sist men ikke minst hvordan man tar de i bruk. Vi vet blant annet at informant A på Trollstein gård har hatt god hjelp fra støtteordningene som innovasjon Norge driver. Videre har de sett mulighetene for å benytte seg av det nettverket de hadde. Og vi tror det er enklere å selge inn en virksomhet til noen i nettverket ditt. Noen som vet hva du står for, vet at du tar deg skikkelig og vet at du har en stå på evne. Dette er helt klart fordi de i nettverket har tillit til deg, og nettopp derfor behøver du kanskje ikke jobbe så hardt for å få tillit når du allerede har det.

Når det har gått bra en gang før, er det lettere å tro på ny suksess. De behøver ikke nødvendigvis ha etablert en bedrift før, men de kan ha opplevd andre i nær omgangskrets som har oppstartet en bedrift.

4.2.7 Oppsummering

Det er bakgrunnen til hver enkelt som har gjort hver av dem til det individet de er, og denne påvirker entreprenørens motivasjon. (Solstrand og Bang.2008)

Her vil vi gi en oppsummering av de funnene vi har kommet frem til igjennom kap 4.2.

Hvilke holdninger, normer og erfaringer vi ser ut i fra oppvekst, utdanning, jobberfaring og etableringserfaring som våre informanter har.

Oppvekst

Våre informanter forteller at de tidlig måtte ta ansvar. Vi tror at dette med at mennesker lærer å ta ansvar er en positiv holdning og erfaring man har med seg fra barndommen. Det å tidlig se nytten av å arbeide er viktig for å få en god arbeidsmoral eller sagt på en annen måte, en positiv holdning til arbeid. Hvis man ikke lærer dette tidlig kan det hende man får en dårlig arbeidsmoral, noe som kan henge igjen i det videre liv. Vi mener nettopp dette er en viktig suksess faktor for få en høy arbeidsmoral og en positiv holdning i forhold til arbeid.

Vi tror at noen av de som ikke klarer seg i arbeidslivet kan ha manglet dette under deres oppvekst. Kanskje er det nettopp slik vi tenker, men man kan selvfølgelig ha et vendepunkt i livet slik at man tar tak i dette. Vi mener iallefall det er positivt hvis man igjennom oppveksten lærer å ta ansvar og at man får en positiv holdning til arbeid.

Ansvarsbevissthet og høy arbeidsmoral er noe man trenger i alle samfunn, det er noe vi trenger for at hverdagen og da også samfunnet skal fungere.

Noen av informantene (A , B) våre fortalte oss at begge foreldrene jobbet, dette var ikke noe som var så vanlig på den tiden men noe vi mener og tror har vært med å forme ansvarsbevisstheten og arbeidsmoralen. Det kan virke som mennesker som ble oppdratt på den “tiden”, hvor det ikke var så normalt at begge foreldrene var ute i jobb hadde en stor ansvarsbevissthet og høy arbeidsmoral. Hvorfor er det slik? Vi mener at nettopp dette har vært med på å forme de som hadde begge foreldrene ute i jobb. Kanskje kan det være slik at de som vokste opp på den “tiden” så at foreldrene hadde stor ansvarsbevissthet og en høy arbeidsmoral. Det vi vet er at det i “gamle” dager var var veldig viktig å vise at man tok ansvar og hadde høy arbeidsmoral.

Vi mener at dette med ansvarbevissthet og høy arbeidsmoral er en positiv subjektiv norm til arbeid. Det er en styrke for entreprenøren å kunne holde arbeidet i gang, ikke gi seg. Det handler om å forstå sin rolle.

Vi mener og tror at det at noen av våre informanter måtte ta ansvar tidlig og gjøre arbeidsoppgaver hjemme. Har vært med på å gi dem erfaringer som igjen er med på å gi dem tro på seg selv. Dette er noe som er svært viktig i dagens samfunn, har man ikke tro på seg selv lykkes man sjelden med det man setter i gang med. Vi tror at disse jobberfaringene har gitt dem oppfattet atferdskontroll i forhold til arbeid senere i livet.

Disse funnene ovenfor har igjen vært med på å gi våre informanter en positiv intensjon til å arbeide. Vi tror at nettopp dette har vært med på å påvirket dem slik at de tok muligheten til å bli en sosial entreprenør.

Utdanning

Alle våre informanter har som tidligere nevnt en høyere utdanning, vi mener at det er mange ting som læres gjennom utdanning, dette forteller oss at de er mennesker som ser på utdanning som en del av det å ta gode avgjørelser og løse problemer. Dette igjen mener vi viser at våre informanter har en positiv holdning til utdanning. Vi har en oppfatning av at de mener utdanning er nødvendig og viktig. Vi mener utdanning er viktig for å lykkes i dagens samfunn, i dag er det blitt slik at man trenger en utdanning uansett hva man skal arbeide med nesten. Kanskje kan det være nettopp derfor noen mennesker føler at de ikke mestrer arbeidslivet. Kanskje kan det ha seg slik at de føler at de ikke klarer det presset om utdanning samfunnet har i dag.

Å fullført studier viser at man er i stand til å holde løpet ut og fullføre, i tillegg viser evne til å tilegne seg kunnskap, å lære nye ting. Dette vurderer vi som oppfattet atferdskontroll innen for det å lære nye ting.

Under utdanning får man mye ny kunnskap som kan være med å utvide horisonten for livet og de idéer drømmer man har for livet. Dette er egenskaper som er viktig for å få en mestrings følelse og for det videre liv. Vi mener at dette kan være med på å forme dine holdninger. Samtidig kan dette være med på å utvide de holdningene du allerede har med deg fra oppveksten. Man lærer hele livet, og plutselig kan man se at det man lærte som barn ligger innebygd i oss, vi trenger bare kunnskap for å løfte det frem slik at vi kan utnytte dette potensialet. Samtidig kan dette være med på å skape nye holdninger. Det er ikke bestandig

slik at man har med seg bare gode erfaringer fra oppveksten, kanskje har man mindre gode erfaringer med seg i ryggsekken som forteller oss hvordan vi ikke ønsker å bli.

Noe vi også tror er viktig gjennom dette med utdanning er at man lærer seg at man er nødt til å samarbeide med de andre studentene. Dette er med på å lære eleven/studenten at man skal ha respekt for andre og at man må forholde seg til andre mennesker uansett om det kanskje ikke er alle du ville hatt i ditt nære nettverk. Dette mener vi er viktig lærdom i forhold til respekt og empati. Det er nemlig ikke slik at man samarbeider like godt eller at man har like god kjemi med alle, men det å ha lært at man skal ha respekt og empati for andre mennesker er viktig.

Det tidspresset man opplever som student kommer man lenger om man i utgangspunktet tenker positivt til relasjonen med alle mennesker, kanskje skaper det også en kreativitet for å finne effektive løsninger for å oppnå mer. Samtidig på grunn av eksamener og resultater så får man hele tiden tilbakemelding på det man gjør, noe som forhåpentligvis vil gi en mestringsfølelse for studentene. Vi mener derfor dette er med på å gi oppfattet adferdskontroll. Vi tror og mener da at studentene får en følelse av at dette kan de og at dette kan de få til. Men vi må ikke glemme at dette kan gi motsatt virkning også hvis man plages med utdanningen, og får en følelse av å ikke mestre det. Det er derfor viktig at undervisningen legges til rette slik at elevene opplever en mestringsfølelse. Og at det blir tatt tak i hvis noen sliter litt slik at de kan få hjelp til å finne denne mestringsfølelsen.

Samtidig blir man ofte bevisst på hva de andre rundt deg mener om både det du gjør men også om andre ting. Det er et kjent fenomen at man knytter mange relasjoner i studietiden. Disse relasjonene har stor påvirkning på informantene altså en subjektiv norm. Disse holdningene, normene og erfaringene tar du med deg videre og kan være med å gjøre at du tar steget til å bli en sosial entreprenør. Samtidig er det mange som har en drøm/ide som de går og bærer på men det blir aldri noe av. For mange må det et vendepunkt til, en mulighet som melder seg, endring i livssituasjon som blir den katalysatoren som gjør at dine holdninger, normer og erfaringer fører til at du tar steget og blir sosial entreprenør.

Jobberfaring

En av de tingene vi ser hos våre informanter er at de jobber med andre mennesker. Vi mener at dette er har våre informanter valgt ut fra deres ønske om å hjelpe andre mennesker. Når man velger å jobbe med mennesker er det essensielt å være imøtekommende, vise forståelse og akseptere at noen har en annen oppfattelse av hvordan verden er. Dette har vi en oppfattelse av at våre informanter har et sterkt fokus på. De ønsker å gjøre noe verdigfull for andre mennesker. De har med seg en holdning i livet som ønsker å hjelpe andre mennesker, der har ved seg en bagasje som virkelig ser verdien av å hjelpe andre. Kanskje er det ikke alle som ser på dette med samme synet som oss, men vi mener og tror at dette er viktige egenskaper man bør ha eller til egne seg hvis man skal jobbe med andre mennesker.

Det å like å arbeide er en holdning, “holdning til handling” det gir en tilhørighet, det å skape noe selv er tilfredsstillende, alle kan arbeide med noe, bare det blir tilrettelagt. Dette er en tanke vi mener våre informanter deler. Kanskje er det slik at ikke alle har funnet det arbeidet de kan utføre, men vi mener det er viktig for mestringsfølelsen at man har noe meningsfylt å gå til. og i denne sammenhengen mener vi at alle burde hatt en eller annen jobb eller dagtilbud. kanskje kan ikke alle jobbe like lange dager eller hver dag. Men det må da finnes noe der ute som passer for alle. Det handler bare om å finne det og legge tilrette for den enkelte ansatt.

Vi mener at erfaring fra frivillig arbeid og annen arbeidserfaring, gir erfaring og dermed oppfattet atferdskontroll. Vi mener at gjennom frivillig arbeid får mennesker til å prøve seg på forskjellige oppgaver som man kan komme borti i arbeidslivet. Frivilligarbeid er nesten slik som samfunnet i miniatyr, hvor alle kan få prøve seg i diverse oppgaver. Derfor mener vi det er viktig å delta på frivillig arbeid for å skaffe seg arbeidserfaring. vanlig arbeidserfaring er jo at man blir ansatte for å gjøre en arbeidsoppgave, dette er ofte en spesifikk oppgave. Noe som ikke gir den samme brede arbeidserfaringen som frivillig arbeid.

Etableringserfaring

Gjennom intervjuene våre har vi sett at informantene enten har egne erfaringer, eller at de har hatt mennesker i nær omgangskrets som de har høstet erfaringer fra. Ofte er det slik at man tar lærdom fra våre nære relasjoner. De kan ha fortalt eller informantene våre kan ha sett og opplevd erfaringer av å etablere en virksomhet gjennom sitt nettverk.

Informantene forteller at de har en del selvlært erfaringer. Andre igjen har tatt utdanninger for å tilegne seg kompetanse for å etablere en virksomhet. Vi mener at det er viktig å ha opplevd eller sett gjennom andre entreprenører.

Våre informanter forteller oss at de har støttet seg på det deres nettverk har sagt i forhold til etablering. Men noe av det viktigste vi tror de har gjort er å ha stor tro på nettopp sitt prosjekt. Slik tidligere nevnt heter det seg at tro kan flytte fjell, og kanskje nettopp dette kan være med på å få gjennomføre etableringen av slike virksomheter. For det er en stor jobb og der er mange ting som skal på plass før man kommer i havn. Når man ønsker noe så voldsomt, så får man en egen drivkraft som gjør at man kan få til det meste. Vi tror at nettopp dette har vært med på å skape en suksess hos våre informanter. Dette har vært med på å gjøre at de har lyktes så mye med deres prosjekter. De har aldri gitt opp, og de har stått på. Dette er viktige ressurser og holdninger som vi mener våre informanter hardt har god nytte av.

Andre viktige ting som er viktig å tenke på når man skal etablere en bedrift, er at man er klar over hvilke støtteordninger som finnes. Det å vite hvor man kan spørre om råd. Det å vite hvordan man kommer i kontakt med viktige ressurser. Det å vite hvordan man kan benytte seg av disse støtteordningene kan være til god hjelp i et etableringsprosjekt av en virksomhet. Det finnes mange støtteordninger der ute, noen kan man få råd og veiledning fra, men andre kan man få økonomisk støtte fra. Vi mener at dette er viktige ting man bør ha kunnskap til hvis man skal etablere en virksomhet.

Vi tror at når man har sett at noen har lyktes, eller man har lyktes før har man lettere tro på at man skal klare å få det til. Vi tror at ved at man har positive erfaringer med etablering av en virksomhet, er det lettere å tørre å tro på en suksess.

Informant		C	D	A	E	B
Holdning til naturressurser	1,2			x		x
Holdning til seg selv, positiv	1,2,4,6,7	x	x	x	x	x
Holdning til arbeid, positiv	2,4,6	x	x	x	x	x
Holdning til å skape, positiv	1,2	x	x	x	x	x
Holdning til utdanning, positiv	1,2,(5),6,7	x	x	x	x	x
Holdning til medmennesker, positiv		x	x	x	x	x
Subjektiv norm: arbeid oppvekst	1,2,4,5,6	x	x	x		x
Subjektiv norm: utdanning/medstudenter	1,2,3,4,5,7		x			x
Subjektiv norm: etableringserfaring	2,3,4,5,6,7	x	x	x		x
Subjektiv norm: suksess positiv			x			
Oppfattet atferdskontroll arbeid	2,6,7	x	x	x	x	x
Oppfattet atferdskontroll arbeid frivillig	1,2,3,4,7		x	x		x
Oppfattet atferdskontroll utdanning	1,2,7	x	x	x	x	x
Oppfattet atferdskontroll etableringserfaring	1,2,4,5,6,7	x	x	(hennes mann)		
Oppfattet atferdskontroll til suksess						
Vendepunkt		x	x		x	

Tabell 7

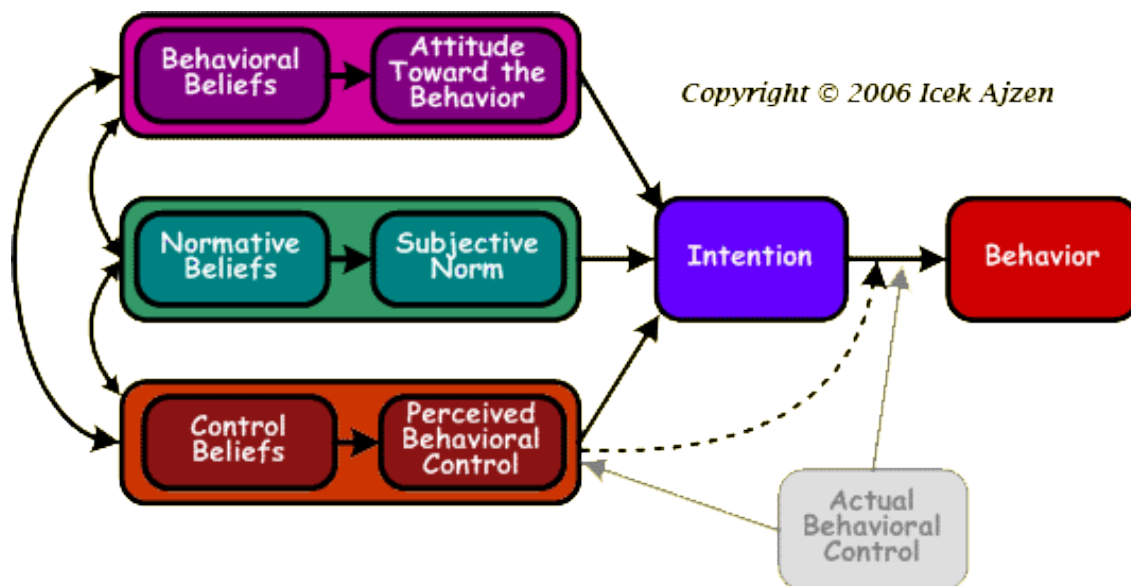
4.3 Analyse i forhold til Teori om planlagt adferd(TPB)

Vi vil i dette kapittelet se nærmere på funnene fra kap 4.2 og analysere disse resultatene ved hjelp av modellen om planlagt adferd “Theory of Planned Behaviour”.

Vi mener at man må ha entreprenørielle egenskaper for å utøve entreprenørskap. Disse egenskapene er i litteraturen beskrevet som: “evnen til å se muligheter”, “stå på evne”, “evne til å være sparsom”, “evne til å te seg skikkelig”, “kremmerånd”, “evnen til å skaffe seg ressurser” og “evnen til å skaffe seg støttespillere”. Hver enkelt av disse egenskapene kan analyseres hver for seg i modellen (TPB). De vil da kunne splittes opp, og beskrives ut i fra modellens tre hovedbokser “holdning til handling”, “subjektiv norm” og “opplevd atferdskontroll”.

Entreprenørskapet er da summen av de entreprenørielle egenskapene.

Gjennom intervjuer har vi ønsket å få bekreftet disse egenskapene hos våre informanter. Slik vi har bekreftet i kap. 4,2 har informantene mange av de engenskapene vi har leitet etter. Informantene våre har definitivt gode holdninger, normer og erfaringer som vi mener har vært med på å gjøre at de har tatt steget og blitt en sosial entreprenør.



figur 1 (Ajzen 2006)

Holdninger til handling (attitude towards behavior)

”Holdninger er graden av affekt – positiv eller negativ – over for et objekt”

(AJZEN, I. & FISHBEIN, M. 1980).

En holdning kan defineres som en forutsigbar positiv eller negativ meningsreaksjon overfor en person, handling eller hendelse. Holdninger er altså knyttet til våre meninger, oppfatninger og verdier om forskjellige ting. Holdninger er egenskaper ved oss som er innlærte og som er relativt varige. (Sirnes, 2014)

Den første boksen i TPB (se figur 1) skal inneholde holdningen til en gitt handling. Vi søker å finne egenskaper som informantene har, disse predikerer holdninger som stimulerer til entreprenørielle handlinger. For å avdekke disse har vi funnet egenskaper ved entreprenøren og latt hver og en av disse bli representert som en intensjon til sosial entreprenørskap.

Subjektive normer (Subjective norm)

Izek Ajzen sier: people believe that certain important others like they're friends, parents an so on. Would want them to perform the behaviour or not want them to perform the behaviour. And they also can see what other people can do and all that eksurst a social pressure for them to engaged in the behaviour or not. Which we call the subjective norm.

(Izek Ajzen- Dondena Research Meeting (03/06/2010))

Det vi gjør, de valgene vi tar, det vi engasjerer oss i bestemmes delvis av de menneskene du har vokst opp med altså familie og venner. Etterhvert mer og mer venner. Det de mener, er med og bestemmer hva du gjør, hvilke valg du tar. Du preges også av utdanning og de normer som allerede eksisterer i samfunnet man lever i. Den kulturen du er vokst opp i har vært med å dannet de valgene du tar. Subjektiv norm er boks nummer to i modellen Theori of planned behaviour (figur 1). I analysen av subjektiv norm vil vi derfor kommentere fire subjektive normer som vi har satt inn i tabell 7. som vil representere intensjonen til sosialt entreprenørskapet.

Oppfattet adferdskontroll (Percived behavioral control)

Informantene våre har forskjellige erfaringer, dette gjenspeiler hva de opplever som mulig å mestre: De har erfaringer med å prøve nye ting og lære nye ting. De har et sterkt teoretisk fundament. De har erfaring med mennesker som trenger hjelp på ulike måter i familie og gjennom frivillig engasjement. De har erfaring med frivillig arbeid. De har erfaring med å jobbe på gulvet praktisk innenfor sitt fagfelt. De har sett andre etablere bedrifter. De har selv etablert bedrifter,

oppfattet adferdskontroll er boks nummer tre i modellen Theori of planned behaviour(figur 1). I analysen av oppfattet adferdskontroll vil vi derfor kommentere fem oppfattet adferdskontroll normer som vi har satt inn i tabell 7. som vil representere intensjonen til sosialt entreprenørskapet.

4.3.1 Hvilke holdninger, subjektive normer og oppfattet atferdskontroll tillegger vi de 7 ferdighetene for entreprenørskap.

Gjennom de punktene vi har satt opp ut fra det vi kjenner og det informantene har fortalt i tabell 7 om holdninger, subjektiv norm og oppfattet atferdskontroll sammenfatter vi disse med de entreprenørielle egenskapene vi har satt opp i tabell 7.

1. Evne til å se muligheter.

Å se muligheter er først å fremst å være positiv og løsningsorientert. Det viser seg at alle informantene har evne til å se muligheter ved flere anledninger, selv når det er vanskelig finner de gode løsninger. De bruker sin utforskertrang samt sine små midler til å skape muligheter.

Når vi setter dette opp mot tabell 7. mener vi at informantene våre har evnen til å se muligheter innenfor mange av de holdningspunktene vi har funnet frem til. Dette gjelder også de punktene vi har under subjektiv norm og oppfattet atferdskontroll.

Blandt annet tenker vi at informant A og informant B har en positiv holdning til naturressurser. Grunnen til at vi tenker dette er at informant B driver en friluftsbarnehage, og har en filosofi om at naturen kan brukes som ressurs. Informant A driver en inn på tunet/grønn omsorg gård, hvor hun legger stor vekt på å bruke naturen som en ressurs. Vi tenker at begge disse informantene har en evne til å se muligheter innen for å bruke de ressursene naturen rundt oss har å by på. Noe som igjen er med på å gjøre at deres evne til å

se muligheter er med på å skape en positiv handling for brukerne av deres virksomhet. Det er en kjensgjerning at det å være ute i naturen gir positive opplevelser og mer energi for de fleste.

Når det gjelder å ha en positiv holdning til seg selv ser vi at alle våre informanter har det. De har positive opplevelser gjennom livet og ser at de får til det de ønsker. Vi tenker at dette er en god holdning til seg selv som gjenspeiles i å se evnen til å se muligheter. Når man har troen på seg selv, gir dette en stor mulighet for å se evnen til å se muligheter for nye og spennende ting.

Alle våre informanter har også en god holdning til å arbeide, de har også opplevd at de rundt har en positiv holdning til arbeid, hvis man ser bort i fra informant E. De er alle opptatt av å lykkes og har en høy arbeidsmoral. Noe som igjen er med på å gi de muligheten til å ha evnen til å se muligheter for store prosjekter og nye ting. Det at våre informanter har en god holdning til arbeid mener vi er med på å gi dem en evne til å se muligheter for videre handling. Å ha erfaring fra eget frivillig arbeid er også med på styrke evnen til å se muligheter.

Videre ser vi at alle våre informanter har en positiv holdning til å skape. Dette ser vi gjennom deres engasjement for frivillig arbeid og gjennom deres pågangsmot i deres virksomhet. De ser sjelden problemet, men det kan virke som de er veldig samstemt på at de setter pris på utfordringer. Dette mener vi er en del av deres evne til å se muligheter for videre handling.

Når det kommer til positiv holdning til utdanning ser vi at også dette er noe våre informanter er meget samstemt rundt. Det virker som de mener at utdanning er en berikelse, noe som igjen gir dem evnen til å se muligheter til handling innenfor deres virksomhet. Flere av våre informanter har selv mye utdanning, og er stadig sugen på å lære mer. Det er bare informant D og informant B som har opplevd god støtte fra nære omgivelser for utdanning. Derimot har alle positiv erfaring fra utdanning. Ellers når det gjelder etableringserfaring er informant E og informant B uten denne type erfaring.

2. Stå på evne.

Å ikke gi seg er en evne som bunner i holdningen til arbeid, man gir seg ikke før man er i mål. Frivillig arbeid gir ikke avkastning i penger men gir en tilfredshet som gjør at man igjen og igjen ønsker å fullføre prosjekter. Det handler om å være sta. Hvis man brenner for god forvaltning vil egenskapen “stå på evne” være viktig i forhold til hvordan men forvalter naturressursene. For å kunne beherske “stå på evne” vil det være nødvendig å ha en positiv holdning til seg selv. Da vil det være lettere å yte mer over lengre tid uten at man må ha bekreftelse på det man driver med. Det å ha en positiv holdning til arbeid er veldig essensielt for å beholde “stå på evnen”, å like å arbeide vil være med på å holde motivasjonen oppe. Skaper gleden vil også være med å holde driven oppe og hjelpe entreprenøren å stå på. Når det gjelder utdanning er dette med et godt selvbilde og evnen til å ikke gi opp tett vevd sammen. Av andre kan man lære mye, f.eks verdien av arbeid, utdanning, andre studenter og etableringserfaring. Det de andre mener vil lett være med å styrke eller svekke “stå på” evnen. Entreprenørens egen erfaring er også vesentlig for hvordan “stå på evnen” utvikler seg, det vil ha sammenheng med arbeidserfaring ved lønnsarbeid og ved frivillig arbeid. Det er mye mulig at det frivillige arbeidet faktisk vil gi mer stimuli til “stå på evnen” da dette ikke har forstyrende elementer av betaling. God erfaring fra utdanningsinstitusjoner samt erfaring fra etableringer vil også være med å forme entreprenøren til å bli en stayer.

Når vi setter dette opp mot tabell 7. mener vi at informantene våre har stå på evne innenfor mange av de holdningspunktene vi har funnet frem til. Dette gjelder også de punktene vi har under subjektiv norm og oppfattet atferdskontroll.

Blant annet ser vi dette angående informant A og informant B når det gjelder den positive holdningen de har til å utnytte natur resurssene. Her har de en gen evne til å stå på slik at deres brukere av virksomheten får oppleve de resurssene naturen rundt de har å by på. Dette igjen mener vi belyser deres kapasitet til stå på evne, noe som igjen er med på å skape opplevelser for deres brukere innenfor naturens resursser.

Vi ser at alle våre informanters positive holdning i forhold til seg selv. mener vi dette er med på å gi dem en gen stå på evne for å ha troen på seg selv, noe som igjen er med på å se muligheten for å gjøre nye og spennende ting videre.

Våre informanter har også en godt holdning til å arbeidet. De er alle opptatt av å lykkes og har en høy arbeidsmoral. Noe som igjen er med på gi de muligheten til å gi dem større stå på evne til å se muligheten for nye utfordringer og nye veier for deres virksomhet.

Videre ser vi at alle våre informanter har en positiv holdning til å skape. Dette ser vi gjennom deres engasjement for frivillig arbeid og gjennom deres pågangsmot i deres virksomhet. De ser sjelden problemet, men det kan virke som de er veldig samstemt på at de setter pris på utfordringer. Dette mener vi er med på å opprettholde deres godt utviklede stå på evne, som igjen ser muligheten til å skape nye ting.

Når det kommer til positiv holdning til utdanning ser vi at også dette er noe våre informanter er meget samstemt rund. Det virker som de mener at utdanning er en berikelse, noe vi mener gjør at de beholder sin stå på evne slik at de er villig til å ta mer utdanning hvis de føler at dette er noe de trenger.

3. Evne til å være sparsom.

Å være nøysom, forvalte ressurser på en ansvarlig måte gir handlingsrom og ikke så mange overraskelser. Som student vil man ofte ha behov for å være sparsom, dette kan man lære av sine medstudenter. Man overtar gjerne gode holdninger fra gode venner i studietiden. I studietiden bruker man ofte mye tid sammen som studenter som gjør at deres meninger og holdninger har stor betydning for hvordan dine holdninger formes.

Når andre rundt deg har etableringserfaring og viser nøysomhet vil det smitte over på deg og bli en etablert subjektiv norm. Flere av våre informanter har vært delaktig i frivillig arbeid. Innenfor frivillig arbeid er det ofte lite ressurser som gjør en nøtt til å være sparsom og bruke de ressursene du har på en god måte. Dette er erfaringer som våre informanter antagelig har tatt med seg inn i sitt entreprenørskap. Den erfaringen de har fra frivillig arbeid gir de en oppfattet atferdskontroll, en mestringsfølelse som gjorde det lettere for dem da de tok steget ut og ble en sosial entreprenør. Det å ha tro på at man innehar en ferdighet som å kunne være sparsom og benytte sine ressurser på en god og effektiv måte er en viktig faktor når en skal våge å ta steget til å bli en sosial entreprenør. Har man erfaringer kan man lære av disse, både de gangene du lyktes men også når du mislyktes. Man lærer kanskje like mye av å mislykkes som å lykkes, men det viktige er kanskje hvordan du bruker denne erfaringen videre. Hvis du

klarer å se på de dårlige erfaringene de gangene du mislyktes som et steg på veien til å nå dine mål.

Når vi setter dette opp mot tabell 7. mener vi at informantene våre har evne til å være sparsom selv om det ikke kommer godt frem gjennom tabellen/figuren i forhold til holdningspunktene, subjektiv norm punktene og oppfattet atferdskontroll punktene. Men det vi ser at vi mener dette kommer frem under subjektiv norm i forhold til utdanning og medstudenter hos informant D og informant B, og gjennom subjektiv norm i forhold til etablerings erfaringer hos informant C, informant A og informant B. Videre ser vi at det kommer frem under oppfattet adferdskontroll i frivillig arbeid hos informant D, informant A og informant B.

4.Evne til å te seg skikkelig

Evne til å te seg skikkelig er å følge etikette, å forstå hva som er forventet. Dette er med på å vise at man har respekt for andre, og deres måte å gjøre ting på. Videre viser det at man har en empatisk holdning til andres væremåte, samt at man ønsker å bygge bro med andre mennesker.

Når vi setter dette opp mot tabell 7. mener vi at informantene våre har evne til å te seg skikkelig innenfor to av de holdningspunktene vi har funnet frem til, men til gjengjeld har vi tolket deres data dit hen at informantene våre er meget samstemt innenfor dette. Dette gjelder?? også de punktene vi har under subjektiv norm og oppfattet atferdskontroll.

Når det gjelder informantenes positive holdning til seg selv, mener vi å tror at dette er med på å underbygge vår tro om at informantene har en positiv opplevelse av livet, og ser at de får gjennomfør mye av det de ønsker. vi tenker at denne positive holdningen til seg selv er med på å gjøre våre informanter beviste på evnen til å te seg skikkelig. Vi mener at våre informanter er dette bevist, og at de gjennom deres måte å vise etikette og vise andre mennesker respekt er med på å bygge nettverk og kontakter for de hvor enn de går.

Videre ser vi at våre informanter har også en godt holdning til å arbeidet. De er alle opptatt av å ha en høy arbeidsmoral og for å lykkes med det de holder på med. I denne sammenheng mener vi de er svært beviste på evnen til å te seg skikkelig. de har et ønske om å gjøre gode

inntrykk, å til å få folk til å få tillit til dem, noe som igjen er med på å skape nye kontakter og til å utvide deres nettverk kontinuerlig.

5.Kremmerånd

Å behandle en forretningsforbindelse med respekt, ivaretar dens interesser, men samtidig ser sammenhengen mellom gode kundeforhold og inntjening. Et bevisst forhold til ressurser. Denne “ånden” kan man trene opp i flere sammenhenger, gjennom utdanning vil mange anledninger by seg for å gjøre en god deal og til å se andre gjøre det. Hvis man er oppmerksom vil det være mulig å plukke opp mange gode måter til å møte mennesker på om man ønsker en god handel. At det drives handel omkring i nærområdet gjør at flere prøver seg og har muligheten til å lære “håndtverket”. I en etablering vil det være flere viktige “dealer” som skal “closest”, hvis man har vært med på dette før vil det ikke være så vanskelig å gjenta dette.

Når vi setter dette opp mot tabell 7. mener vi at informantene har kremmerånd selv om det kommer lite frem under våre holdningspunkter. Men det vi ser er at alle våre informanter har en positiv holdning i forhold til utdanning. Dette mener vi er med på å skape kremmerånd. Dette gjelder også de punktene vi har under subjektiv norm og oppfattet atferdskontroll.

6. Evne til å skaffe seg ressurser/7. evnen til å skaffe seg støttespillere.

Et bevisst forhold til ressurser, verdier og forvaltning, samt empati og et åpent sinn, entusiasme og respekt et et godt grunnlag for å skaffe seg både ressurser og støttespillere.

Når vi setter dette opp mot tabell 7. mener vi at informantene våre har evne til å skaffe seg ressurser/evnen til å skaffe seg støttespillere innenfor mange av de “holdningspunktene” vi har funnet frem til;

Dette pga. at de har en positiv holdning til seg selv og en positiv holdning til utdanning.

Innenfor “subjektiv normpunktene” er det særlig den ytre påvirkningen fra utdanningsinstitusjonen, medstudenter og andres etablerings erfaringer som viser seg som viktige.

Til slutt er det oppfattet atferdskontroll som gir oss fire viktige erfaringsområder som har påvirkning på det å skaffe ressurser og støttespillere, det være seg “oppfattet atferdskontroll til arbeid”, “oppfattet atferdskontroll til frivillig arbeid”, “oppfattet atferdskontroll til utdanning” og “oppfattet atferdskontroll til etablering”

Videre har vi satt opp noen holdninger vi mener er meget viktig som sosial entreprenør som ikke kommer inn under de 7 punktene våre. Vi ser nemlig viktigheten av at sosiale entreprenører har en positiv holdning til medmennesker. Dette for å kunne skape gode relasjoner og kunne få medarbeidere som brenner like mye for deres virksomhet som de gjør. Skal man lykkes som sosial entreprenør ser vi det som en nødvendighet.

4.4 Oppsummering

Gjennom vår gjennomgang av de dataene vi har funnet i kapittel 4.2 har vi nå analysert disse resultatene opp mot modellen om teori om planlagt atferd “Theory of Planned Behaviour” i kapittel 4.3. Alle mennesker har et hav av preferanser fra tidligere i livet, de har et hav av ytre påvirkninger som prøver å fortelle dem hva som er rett og galt, i tillegg har de en mengde av erfaringer som gjør dem i stand til å handle om igjen i gamle mønster og som gir dem evnen til å overføre erfaring til nye mønster. Vi er klar over at det ikke er mulig å få en oversikt over alle disse. I vår forskning har vi derfor heller ikke prøvd på dette, da det er vanskelig og om mulig svært arbeidskrevende. Gjennom intervjuene har vi prøvd å avdekke noen holdninger, normer og erfaringer hos våre informanter. Holdningene har ikke stått eksplisitt men er en tolkning av svarene. Spørsmålene har på denne måten satt begrensninger for funnene. Med andre spørsmål ville det med stor sannsynlighet dukket opp flere holdninger, normer og erfaringer. Dette er så klart en ulempe for nøyaktigheten av forskningen, likevel velger vi å bruke disse tolkningene.

I litteraturen er det beskrevet sju egenskaper for en entreprenør som: “evnen til å se muligheter”, “stå på evne”, “evne til å være sparsom”, “evne til å te seg skikkelig”, “kremmerånd”, “evnen til å skaffe seg ressurser” og “evnen til å skaffe seg støttespillere”. På bakgrunn av våre funn vil vi også føye til for sosialt entreprenørskapet det sosiale aspektet: “evnen til sosialt engasjement”. Slik vi oppfatter resultatene vi har funnet har alle vår informanter slike egenskaper. Vi mener at

disse egenskapene er en nødvendighet for å lykkes som sosial entreprenør og entreprenør. Våre funn om holdninger, normer og erfaringer, pluss entreprenørielle egenskaper som nevnt over er satt sammen i tabell 7. Tabellen viser tydelig at egenskapene er sammenfallende med holdningene, normene og erfaringene som vi har funnet. I forhold til våre informanter ser vi at alle innehar alle holdningene som vi har satt opp i tabellen. Dette er som nevnt tidligere de holdningene vi tror at en sosial entreprenør innehar ut i fra stilte spørsmål og tolkningen av disse. Dette viser tydelig at i allefall de informantene vi har funnet er veldig samstemte angående disse holdningene. Dette mener vi er med på å bekrefte at dette er viktige holdninger som man trenger for å bli en sosial entreprenør. Vi kan også se at blant holdningene er det “positiv holdning til seg selv” og “positiv holdning til utdanning” utpeker seg som ekstra viktige i forhold til de syv egenskapene. Videre ser vi at det å ha en “positiv holdning til medmennesker” er en viktig egenskap vi mener man trenger for å bli en sosial entreprenør. selv om denne holdningen ikke kan sammenfattes med de 7 egenskapene.

Blant de subjektive normene er arbeid, utdanning, medstudenter og etableringserfaring alle fremtredende. Her ser vi at vår informanter er tydelig samstemte blant de subjektive normene som vi har satt opp i tabell 7. .Blant oppfattet atferdskontroll er det frivillig arbeid og etableringserfaring som skiller seg ut. Videre ser vi når det gjelder oppfattet atferdskontroll at våre informanter ganske så samstemte slik som de har vært i forhold til holdninger og subjektiv norm.

Vi tror at hvis man ikke har eller kan tilegne seg disse egenskapene tror vi ikke de kan utvikle seg til å bli en sosial entreprenør. Vi har til og med funnet et punkt som vi mener burde vært med i disse punktene, nemlig medmenneskelighet. Vi tror og mener at dette er absolutt nødvendig å inneha hvis man skal lykkes som sosial entreprenør. Nettopp for å kunne forstå de medmenneskene man skal omgås enten det er ansatte, brukere eller kontakter man trenger for å klare å lykkes med virksomheten. Informantene våre har definitivt gode holdninger, normer og erfaringer som vi mener har vært med på å gjøre at de har tatt steget og blitt en sosial entreprenør.

Vi mener at gode intensjoner er et “must” for å klare å lykkes som sosial entreprenør. Det at man må ha gode holdninger, subjektive normer og oppfattet adferdskontroll er viktig for å skape tillit. Og tillit må de sosial entreprenørene ha med alle de skal ha en relasjon til. Vi mener også at man er spesielt avhengig av gode relasjoner og at folk har tillit til de sosiale

entreprenørene for at man skal klare å etablere en virksomhet. Man er helt klart avhengig av å være et medmenneske for å klare å få tak i de rette kontaktene og sist men ikke mist for å klare å få tak i de rette medarbeiderne som brenner like mye for virksomheten som den sosiale entreprenøren. Hvis en sosial entreprenør ikke får ansatte som brenner for virksomheten tror ikke vi at virksomheten kan klare å lykkes. Dette fordi de ansatte da ikke innehar de rette kvalifikasjonene som trengs til jobben.

Det vi tror er at hvis man mangler intensjonene, tar man heller ikke steget for å bli en sosial entreprenør. Har man ikke de rette holdningene, noemene og erfaringene tror vi nemlig ikke man er skapt for å bli en sosial entreprenør.

Vår teori forteller oss at enkelte mennesker kan ha opplevd et vendepunkt i livet som gjør at de ønsker å ta steget for å bli en sosial entreprenør. Gjennom vår datainhentning ser vi at der er tre av våre informanter som har opplevd et vendepunkt i livet, men to av informantene vår ikke hadde opplevd noe vendepunkt, men de kunne forstå det.

5 Avslutning

I dette kapitlet vil vi oppsummere noen av de viktigste funnene gjennom vår resultater i kapittel 4. I kapittel 5.1 vil vi knytte dette opp mot teori og besvare problemstillingen på best mulig måte. Videre i 5.2 vil vi gi forslag til videre forskning. Tilslutt avslutter vi kapitlet med å gi en evaluering av oppgaven i 5.3.

5.1 Konklusjon

Alle våre informanter har valgt å ta steget og blitt en sosial entreprenør. Vi valgte derfor å intervju dem for å prøve å finne ut hvorfor de tok steget og ble en sosial entreprenør. Vi ønsket å finne ut om det var en sammenheng i forhold til egenskapene deres som gjorde at de hadde et ønske om å bli en sosial entreprenør. Kan det være slik at det er noen holdninger som påvirker disse egenskapene? Er det slik at sosiale entreprenører må ha en spesiell holdning? Hvordan erfaringer trenger man for å utvikle de egenskapene som litteraturen beskriver at en sosial entreprenør trenger? Er det slik at man må ha noen spesielle normer for å bli en sosial entreprenør? Og hvordan henger dette sammen med erfaringer? må man ha spesielle erfaringer for å ville satse på å bli en sosial entreprenør?

Vi har som nevnt tidligere laget en problemstilling som lyder som følger: **“Hvilke holdninger, normer og erfaringer gjør at personer tar steget og blir sosiale entreprenører?”**

Dette er en problemstilling vi ønsket å finne svar på.

Det vi ser ut fra våre resultater opp mot vår problemstilling ser vi at for noen vil det komme naturlig å etablere sitt sosiale entreprenørskap, for andre vil det være avgjørende med ytre faktorer, vi kaller det et vendepunkt. De har slik vi ser det veldig like holdninger, normer og erfaringer. Dette kommer desverre ikke så godt frem i tabell 7, men dette er fordi intervjuguiden har blitt endret noe etterhvert, noe som medførte at alle spørsmålene desverre ikke var helt like. Men vi tror at alle informantene er veldig sammenstemte angående dette. Dette gjelder spesielt en av informantene.

Resultatene som vi har funnet gjennom vår datainnhenting forteller oss at der er mange holdninger, normer og erfaringer som er viktig for å ta steget og bli en sosial entreprenør.

Vi ser tydelig ut fra tabell 7 at alle våre informanter har positive holdninger i forhold til seg selv, i forholdt til arbeid, til å skape, og utdanning. Dette viser at våre informanter er svært åpne for gode holdninger, noe vi mener er svært viktig for å ta steget og bli en sosial entreprenør.

Videre ser vi at våre informanter innehar positive holdningen i forhold til medmenneskelighet, noe vi mener er ekstremt viktig for å ta steget helt ut og bli en sosial entreprenør.

De holdningen som andre har rundt deg, altså de subjektive normene ser vi også at er meget viktig for våre informanter. Vi mener derfor at hva andre tenker i forhold til din arbeids forhold, utdanning og etableringserfaringer er viktig subjektive normer for de som ønsker å bli en sosial entreprenør.

Erfaringen, altså oppfattede atferdskontrollen er vesentlig for å ta steget å bli en sosial entreprenør. Her ser vi at erfaringene gjennom arbeid, frivillig arbeid, utdanning og etableringserfaringer er viktig for å bli en sosial entreprenør.

Erfaring, “learning by doing” er en naturlig innfallsvinkel for læring, frivillig arbeid tenker vi er en meget god erfaring på samme måte som ungt entreprenørskap kan være for studenter. Vi mener at denne erfaringen ufarliggjør mange av prosessene, som et drivhus og vil være gode å hente fra ved etablering av eget sosialt entreprenørskap.

Siden de ikke er så profitt søkende, ser vi at informantene våre er mer kreativ og lar sine skaper evne stå sterkt.

Det vi mener er hovedpunktene for å ta steget og bli en sosial entreprenør er at man har en positiv holdning innad i seg selv, en positiv holdning fra de du har rundt deg og en positiv holdning i forhold til de erfaringene du har sanket gjennom livet. Noen ganger kan et vendepunkt være med på å fremprovosere disse tingene slik at man tar steget fullt ut, men dette ser vi ikke som en nødvendighet.

For å bli en sosiale entreprenør ser vi det som viktig at man har store mengder medmenneskelighet. Man burde også inneha positive holdninger til seg selv, til de rundt seg gjennom de erfaringene man har sanket. Slik at hvis vi skal gi noen råd i forhold til

virkemiddelapparatene rundt personer som ønsker å bli en sosial entreprenør, er det å skape nettopp disse holdningene. Det å få frem det enkeltmenneske og hjelpe dem å se de ressursene de innehar.

5.2 Forslag til videre forskning

Vi mener at sosialt entreprenørskap er noe som trenger seg fram i vårt samfunn, i den anledning ønsker vi at det forskes litt på hvordan sosial entreprenørskap kan implementeres bedre i velferdssamfunnet. De siste årene har sosial entreprenørskap vært satt mer på dagsordenen, men vi mener at det er rom for å belyse dette særegne entreprenørskapet enda mer. Nettopp fordi vi vet at det er mange arbeidsledige i vårt land. Finnes det ingen ting disse menneskene kan gjøre?

Vi har nå funnet flere viktige “ingredienser” til sosialt entreprenørskap. I videre forskning tror vi at skolen er en viktig arena. Holdninger til seg selv, skole, utdanning, arbeid og andre medmennesker kan muligens dekket av ungt entreprenørskap, derfor burde våre funn sammenlignes med ev. ungt entreprenørskap, for å se om disse er tilstede. Hvis ikke, hva kan implementeres og hva burde man se til andre for å få dekket?

Videre mener vi at det burde forskes litt på hvordan man best i standsetter folk til å inneha disse så inneha disse positive holdninger til seg selv, til de rundt seg gjennom de erfaringene de sanket.

5.3 Evaluering av oppgaven

Gjennom vår oppgave mener vi at vi har fått belyst mange holdninger, normer og erfaringer man burde ha for å bli en sosial entreprenør. Dette håper vi kan være til nytte for de som ønsker at sosialt entreprenørskap skal bli en større del av vårt samfunn. Vi har iallefall meget tro på at vi trenger flere sosiale entreprenører. De vil kunne gjøre samfunnet mer smidig og gi mennesker mer verdighet. Vi føler at vi har fått svar på vår problemstilling, men vi ser at hvis vi hadde hatt mer erfaring kunne vi gjort ting litt anderledes. Hadde vi hatt mer intervjuerfaring hadde vi bygd opp intervjuguiden litt tydeligere, samt stilt spørsmålene på en litt anene måten. Men til tross for det mener vi å ha fått gode data i forhold til

problemstillingen vår. Vi skulle også gjerne hatt flere informanter, men da dette var vanskelig å finne, mener vi at vi fikk et så bredt spekter av informantene som vi hadde mulighet i forhold til våre rammevilkår.

Litteraturliste

AJZEN, I. & FISHBEIN, M. (1980) *Understanding attitudes and predicting social behavior*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Ajzen, Icek. (copyright 2006) *TPB diagram* [Intenett]. Massachusetts. Tilgjengelig fra:

<http://people.umass.edu/aizen/tpb.diag.html> [Lest 12 april 2015]

Ashoka (2014) *About us* [Intenett], USA, Tilgjengelig fra:<https://www.ashoka.org/about> [Lest 22 mars 2014].

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

Blaikie Norman. (2007). *Approaches to Social Enquiry*. USA. Polity press.

Bornstein, David. *How to Change the World: Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas*.

Oxford: Oxford UP, 2004. Print.

Brinkmann, Svend & Tanggaard, Lene(red). (2010) *Kvalitative metoder*. Oslo. Gyldendal

Akademisk.

Damvad A/s (2012) *Utredning om sosialt Entreprenørskap* [Internett], København, Nærings og handelsdepartementet. Tilgjengelig fra:http://www.regjeringen.no/upload/NHD/Vedlegg/Rapporter_2012/sosialt_entreprenorskap_mars2012.pdf [Lest 20 mars 2014].

Dalland, Olav. (2007). *Metode og oppgaveskriving for studenter*. Oslo. Gyldendal

Akademisk.

Dondena Research Meeting (03/06/2010). [Video]. Tilgjengelig fra:

<https://www.youtube.com/watch?v=38fBeLS1fvo>

Entreprenørskap - hva er det egentlig? Et forsøk på å definere.(30 november 2010)[Internett].

Tilgjengelig fra:

<https://lesjj.wordpress.com/2010/11/30/entrepren%C3%B8rskap-hva-er-det-egentlig-et-fors%C3>

[%B8k-pa-a-definere/](#) [Lest 12 april 2015].

Ferd (2013) *Ved hva sosialt entreprenørskap er?* [Intenett], Lysaker, Tilgjengelig

fra:http://www.ferd.no/sosiale_entreprenorer/nyheter/vet_du_hva_sosialt_entreprenorskap_er

[Lest 22 mars 2014].

Grytten, Ola Honningdal (27. desember, 2010)*Protestantisk etikk og entreprenørskapens ånd*

[Intenett].Tilgjengelig fra:

<http://www.minervanett.no/protestantisk-etikk-og-entrepren%C3%B8rskapens-and/> . [Lest

22.

oktober 2015]

Helgøy, Eirik N. (2010) *Den haugianske etikk og kapitalismens ånd. En studie av*

haugianismens

etikk for moderne virksomheter og samfunn. Selvstendig arbeid innen masterstudiet i økonomi

og

administrasjon, hovedprofil Finansiell økonomi, Norges Handelshøyskole.

Hoff,Kjell Gunnar (2010), *Bedriftens økonomi*, 7. utgave Oslo. Universitetsforlaget.

Holme, Idag Magne og Solvang, Bernt Krohn.(1996) *Metodevalg og metodebruk*. Otta. Tano

as.

Jacobsen, Dag Ingvar. (2013). *Hvordan gjennomføre undersøkelser? Innføring i*

samfunnsvitenskapetli metode. Kristiansand. Høyskoleforlaget as.

Jensen, Jan Inge & Kolvereid, Lars & Erikson, Truls. (2012). *Perspektiver på Entreprenørskap*. Kristiansand. Høyskoleforlaget.

Kruger JR, Norris F & Reilly, Michael D & Carsrud, Alan L. (2000). Competing models of Entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15, 411-432.

Krumsvik, Rune Johan. (2014) *Forskningsdesign og kvalitativ metode. Ei innføring*. Bergen. Fagbokforlaget vigmostad & Bjørke AS

Kolvereid, Lars og Isaksen, Espen. (2006). New business start-up and subsequent entry into self-employment. *Journal of Business Venturing*, 21, 866-885.

Kolvereid, Lars og Thune - Holm, Anton.(2002). *Gründerboken*. Oslo. Cappelen Akademisk Forlag.

Mair, Johanna & Noboa, Ernesto. (2003) Social Entrepreneurship: How intentions to create a social enterprise get formed. IESE Business School - Universidad de Navarra.

Nicolaisen, Inger Ellen. *Jeg leter etter løsninger!* [Internett], Tilgjengelig fra:

<http://www.raise.no/default.aspx?pageId=351> [Lest 22. oktober 2015]

Praszkier, Ryszard & Nowak, Andrzej. (2012). *Social Entrepreneurship, theory and practice*. New York. Cambridge University press.

Rasmussen, Ingeborg og Strøm, Steinar(2013)*Samfunnsøkonomiske effekter av investeringer i sosialt entreprenørskap*. 2013/09.Oslo: Vista Analyse As.

Ravnåsen, Sigbjørn.(2012) *Hans Nilsen Hauge - gründeren, etikken, aktualiteten* [Internett]

Kristiansand, Haugeinstituttet. Tilgjengelig fra: <http://hauginstitute.org/formidling/boker-og-publikasjoner/2013/2/hans-nilsen-hauge-gründeren-etikken-aktualiteten> [Lest 26 mars 2014]

Rhule, Neil. *What is entrepreneurial spirit?*[Internett], Tilgjengelig fra:

<http://www.virgin.com/entrepreneur/what-entrepreneurial-spirit> [Lest 22. oktober 2015]

Rohn, Jim. (February 12, 2013). *Very Best Quotes*. [Internett], Tilgjengelig fra:

<http://www.verybestquotes.com/67-jim-rohn-quotes/> [Lest 22. oktober 2015]

Ruyter, Knut W.red. (2003) *Forskningsetikk*. Oslo. Gyldendal Akademisk.

Røed, Knut.(09. september 2012) *Vi må tenke nytt for å sikre velferdsstatens bærekraft*.

[Internett], Oslo, Norges forskningsråd. Tilgjengelig

fra:http://www.forskningsradet.no/no/Nyheter/_Vi_ma_tenke_nytt_for_a_sikre_velferdsstaten_s_berekraft/1253979981538?lang=no[Lest 07. april 2014]

Sander, Kjetil. (10.03.2014). *Hva er et forskningsdesign og hvordan velge riktig*

forskningsdesign?. [Internett] Tilgjengelig fra: <http://kunnskapssenteret.com/hva-er-forskningsdesign/> [Lest 22. oktober 2015]

Schei, Bitten & Rønnevig, Elisabeth(red). (2009). *Vilje til endring, Sosialt Entreprenørskap på norsk*. utgivelsessted. Mother Courage.

Sirnes, Torfinn. (7 mars 2014). *Holdninger og verdier*. [Internett], Tilgjengelig fra:

https://wiki.rogfk.no/groups/psykologi1/wiki/e41d4/Holdninger_og_verdier.html

[Lest 22. oktober 2015]

Solstrand, Daniel og Bang, Kent Ove. (2008) *Hva motiverer til entreprenørskap?*. En bacheloroppgave i Entreprenørskap og Småbedriftsledelse. Handelshøyskolen i Bodø.

Spurkeland, Jan. 2005

Sølvberg, Eirik. *Sosialisering og identitet*. [Internett] Fagbokforlaget. Tilgjengelig fra:

<http://ndla.no/nb/node/5185> [Lest 22. oktober 2015]

Thargaard, Tove.(2011). *Systematikk og innlevelse, En innføring i kvalitativ metode*. Bergen.

Fagbokforlaget.

Tobak, Steve.(4. mars. 2013) *10 Skills You Need to Be the Next Great Entrepreneur*

[Internett],

Tilgjengelig fra: <http://www.inc.com/steve-tobak/10-skills-to-land-a-management-job.html>

[Lest 22. oktober 2015]

Ukeavisen Ledelse.(23 oktober 2005) *Bekjemper fattigdom med McKinsey-metoder*

[Internett], Tilgjengelig fra: <http://www.ukeavisenledelse.no/bekjemper-fattigdom-med-mckinsey-metoder> [Lest 25. mars 2014]

Universitetet i Oslo(2014) *Informasjon om sosialt entreprenørskap* [Intenet], oslo,

Tilgjengelig

fra:<http://www.mn.uio.no/sfe/studier/sosialt-entreprenorskap.html> [Lest 22 mars 2014].

Verdenserklæringen om menneskerettigheter, [Intenet], Tilgjengelig fra:

<http://www.fn.no/Bibliotek/Avtaler/Menneskerettigheter/FNs-verdenserklaering-om-menneskerettigheter> [Lest 18 november 2015].

Vinje, Villeman.(16. august 2013) *Velferdsstatens bærekraft: De unge har rett.* [Internett],

Oslo,

Civita. Tilgjengelig

fra:<https://www.civita.no/2013/08/16/velferdsstatens-baerekraft-de-unge-har-rett> [Lest 07.

april

2014]

Wikipedia. (2.sept.2015) *Teorien om planlagt atferd.* [Internett] Wikipedia den frie

encyklopedi.

Tilgjengelig fra: http://no.wikipedia.org/wiki/Teorien_om_planlagt_atferd [Lest 04. sept.

2015]

Zahra, Shaker A. Forfatter. Gedajlovic, Eric. Neubaum, Donald O. Shulman, Joel M (2009)

A Typology of social entrepreneurs: Motives, search process and ethical challenges. Journal

of

Business Venturing 24(2009) 519-532. Atlanta,

Elsevier inc. 519-532.

Vedlegg

Intervjuguide

1. Introduksjon

Vi er tre studenter ved universitetet i Nordland. Vi tar en erfaringsbasert MBA i økonomi og ledelse. I forbindelse med masteroppgaven har vi valgt å se nærmere på sosialt entreprenørskap. Vi ønsker å snakke med deg siden vi kjenner til din virksomhet og ditt arbeid med å skape arbeidsplasser i ditt nærmiljø for dem som ikke er i stand til å få seg jobb på egen hånd. Vi ønsker å vite mer om deg og hva som ligger bak ditt engasjement. Vårt mål er om mulig å finne sammenfallende faktorer hos sosiale entreprenører. Vi håper at du føler deg fri til å komme med innspill underveis, samt refleksjoner utover de stilte spørsmålene. For at vi skal få med oss hele samtalen ønsker vi å ta den opp. Intervjuet vil være et vedlegg til oppgaven vår og ønsker du å bli anonymisert vil det være mulig.

2. Bakgrunn

Navn:

Alder:

Hvilken bedrift jobber du i?

Hvilken stilling har du i bedriftene?

Hvor lenge har du jobbet her?

Hvor ligger bedriften geografisk?

Hvilke andre jobber har du hatt før du begynte her?

3. Bakgrunn/oppvekst

Fortell om din oppvekst? (bakgrunn)

Fortell om din formelle utdanning?

Fortell om din uformelle utdanning og erfaring? (Personer du ser opp til, bøker du har lest, sitater du lever etter, andre viktige erfaringer, finne ut hvor inspirasjonen er hentet)

Har du grundere i nær familie/vennekrets?

Hvordan så du på dem før du etablerte deg?

Har det vært et vendepunkt , en erfaring i livet ditt som gjør at du engasjerer deg i andre? (mange sos.entrepenører som hans Nielsen Hauge hadde et vendepunkt i livet)

Får du bekreftelse for ditt engasjement? JA

Hvor?

Betyr det noe for deg at andre vurderer ditt engasjement som positivt?

4. Spissede spørsmål:

Hvordan ser du på det med å arbeide, er arbeid viktig i seg selv?

Hans Nilsen Hauge har et sitatet: *“Hver burde efter sin Formue og sine Gaver hielpe til Fabricker og Værker at oprette og drive, saa ledige Hender faa Arbeyde”*.

Har du erfaring med frivillig arbeid?

Trenger vi det?

Hvorfor?

Tør du ta risiko?

Hvorfor?

Hvorfor valgte du å etablere.....? Målet ditt?

Har du noen ideologi som inspirerer deg? eller noen forbilder?

Hvorfor inspirere det deg?

Hva slags erfaring hadde du før du etablerte.....

Er du en grunder?

Hvorfor mente du at du kunne lykkes med denne etableringen?

Hva er den største trusselen for og ikke lykkes mener du?

Hvilke egenskaper har du som gjorde at du tok steget fra ide/drøm til virkelighet?

- Risikovillighet
- Se muligheter
- Prøve nye ting
- Villig til å ofre/slite
- Økonomistyring?
- I møte med nye msk – gir du av deg selv
- Relasjonsbygging

Hvilke egenskaper mener du er de viktigste blant disse for å lykkes som entreprenør?

Hva er den største forskjellen mellom en grunder og lønnsmottagere mener du?

Mener du det er lønnsomt å sette menneskelige behov foran profitt?

Betyr nestekjærlighet noe for deg i din måte å drive på, behandle dine medarbeidere.

Hva er suksess for deg?

Sosialt entreprenørskap defineres som:

”Evnen entreprenører(grundere) har til å koble mål om inntjening med positive sosiale, etiske og miljømessige ringvirkninger.” Det Kongelige Handelsdepartement: Et nyskapende og bærekraftig Norge, 2008

Er du en sosial entreprenør? Hvorfor?

Hvordan mener du man kan bli en sosial entreprenør? Finnes det en oppskrift?

Kan alle bli sosiale entreprenører?

Hva er den største utfordringen for de sosiale entreprenørene?

Rammevilkår – det eksterne eller det interne?

Politikk/Profitt/Etikk?

Hvordan kjenner du deg igjen i sitatet?:

People scorn your entrepreneurial choice in hope of dragging you back into their herd so they can feel better about themselves. Darren Hardy