



Motivation bland unga entreprenörer inom lantbrukssektorn

Maja Borg

Examensarbete/Självständigt arbete • 15 hp

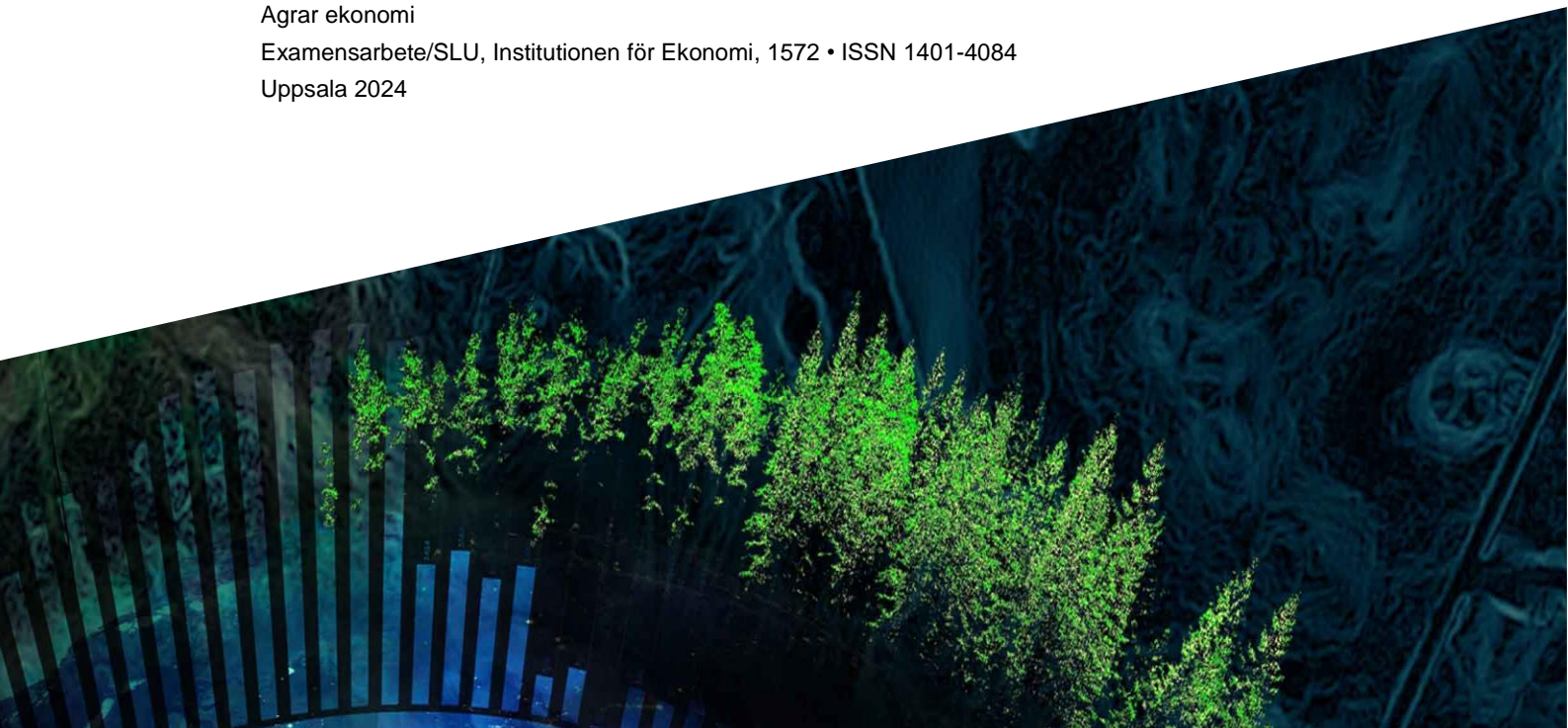
Sveriges lantbruksuniversitet, SLU

Fakulteten för naturresurser och jordbruksvetenskap/Institutionen för ekonomi

Agrar ekonomi

Examensarbete/SLU, Institutionen för Ekonomi, 1572 • ISSN 1401-4084

Uppsala 2024



Motivation bland unga entreprenörer inom lantbrukssektorn

Maja Borg

Handledare: Josefina Jonsson, SLU, Institutionen för ekonomi
Examinator: Karin Hakelius, SLU, Institutionen för ekonomi

Omfattning: 15 hp
Nivå och fördjupning: Grundnivå, G2E
Kurstitel: Självständigt arbete i företagsekonomi
Kurskod: EX0902
Program/utbildning: Agrar ekonomi
Kursansvarig inst.: Institutionen för ekonomi
Utgivningsort: Uppsala
Utgivningsår: 2024
Upphovsrätt: Alla bilder används med upphovspersonens tillstånd.
Serietitel: Examensarbete/SLU, Institutionen för Ekonomi
Delnummer i serien: 1572
ISSN: 1401-4084

Nyckelord: motivation, entreprenörskap, lantbrukssektor

Sveriges lantbruksuniversitet

Fakulteten för naturresurser och jordbruksvetenskap
Institutionen för ekonomi

Sammanfattning

Entreprenörskap spelar en viktig roll för samhällets utveckling. Att ha många företag påverkar samhället positivt då det skapar arbetstillfällen och skatteintäkter. Med klimatförändringar, krig och inflationen som råder, står svenskt lantbruk inför stora utmaningar. Detta har lett till att färre unga entreprenörer väljer att verka inom lantbrukssektorn. Syftet med studien är därför att undersöka unga entreprenörers motivation till att vilja starta och driva företag inom Sveriges lantbrukssektor samt hur motivationen påverkar utvecklingen av företagen.

Det teoretiska ramverket består av Maslows behovshierarki som syftar till en individuell motivation där individers behov tillfredsställs och utlöses i en specifik hierarkisk ordning. Detta kompletteras med en induktiv motivationsteori som syftar till ett kontextuellt synsätt på motivation som förklarar hur samhället och yttre faktorer påverkar och samverkar med en individs behov och beteende. Studien har genomförts med en komparativ kvalitativ forskningsstrategi där två unga entreprenörer inom lantbrukssektorn har intervjuats utifrån ett semi-strukturerat frågeformulär.

Empirin visar att behov inte uppfylls och utlöses i det hierarkiska mönster som Maslow föreslår inom den individuella motivationen. Behovsnivåerna kan i stället förklaras genom en dynamisk process där drivkraften av att uppfylla ett specifikt behov kan utlösa andra behov som, enligt Maslow, är längre ner i behovshierarkin. De slutsatser som kan dras är att både en individuell och en kontextuell syn på motivation behövs för att förklara unga entreprenörers motivation till att vilja verka inom lantbrukssektorn. Även om ett synsätt kan dominera, behövs båda teorier för att förstå helheten. En annan slutsats är att motivationen styr hur utvecklingen av företaget ser ut. Det ena företaget utvecklas genom att bredda verksamheten och därmed få fler ben att stå på för att uppnå en ekonomisk stabilitet. Det andra företaget utvecklas genom att sträva efter att få en högre ekonomisk lönsamhet.

Sammanfattningsvis ger denna studie en insikt i hur Maslows behovshierarki kan förstås och utvecklas för att bättre passa dagens samhällsstruktur. Det ger även ett förslag på hur olika motivationsteorier kan kombineras för att förstå helheten på ett bättre sätt betonar vikten av att anpassa teorier för att reflektera över föränderliga samhällsprocesser.

Nyckelord: motivation, entreprenörskap, Maslows behovshierarki, lantbrukssektor

Abstract

Entrepreneurship plays a crucial role in societal development. Having many businesses positively impacts society by creating job opportunities and generating tax revenues. With climate change, war, and inflation prevailing, Swedish agriculture faces significant challenges. This has led to fewer young entrepreneurs choosing to operate within the agricultural sector. Therefore, the purpose of the study is to examine the motivation of young entrepreneurs to start and run businesses within Sweden's agricultural sector and how this motivation influences the company's development.

The theoretical framework consists of Maslow's hierarchy of needs, aiming for individual motivation where individuals' needs are satisfied and triggered in a specific hierarchical order. This is complemented by an inductive motivation theory, focusing on a contextual perspective on motivation that explains how society and external factors impact and interact with an individual's behavior. The study employed a comparative qualitative research strategy, conducting interviews with two young entrepreneurs in the agricultural sector using a semi-structured questionnaire.

The empirical findings indicate that individual motivation does not seem to be driven by needs fulfilled and triggered in the hierarchical pattern Maslow suggests. Instead, the levels of needs can be explained as a dynamic process where the drive to fulfill a specific need can trigger other needs that, according to Maslow, are lower in the hierarchy. The conclusions drawn are that both an individual and a contextual perspective on motivation are needed to explain young entrepreneurs' motivation to operate within the agricultural sector. Even if one perspective may dominate, both theories are necessary to understand the entirety. Another conclusion is that motivation governs how the development of the company unfolds. One company evolved by diversifying its operations to achieve economic stability, while the other aimed for higher economic profitability.

In summary, this study provides insights into how Maslow's hierarchy of needs can be understood and developed to better fit today's societal structure. It also proposes how different motivation theories can be combined to better understand the whole, emphasizing the importance of adapting theories to reflect changing societal processes.

Keywords: motivation, entrepreneurship, Maslows hierarchy of needs, agricultural sector

Innehållsförteckning

Tabellförteckning	8
Figurförteckning.....	9
1. Inledning	10
1.1 Bakgrund.....	10
1.2 Problemformulering.....	11
1.2.1 Empiriskt problem	11
1.2.2 Teoretiskt problem	12
1.3 Syfte och frågeställning.....	12
1.4 Avgränsningar	13
1.5 Disposition.....	13
2. Teori	14
2.1 Motivation	14
2.1.1 Maslows behovshierarki	14
2.1.2 Interaktiv motivation, identitet och normer.....	17
2.2 Teoretisk syntes	18
3. Metod.....	20
3.1 Forskningsdesign	20
3.2 Litteraturgenomgång.....	20
3.3 Empiriinsamling.....	21
3.3.1 Urval.....	22
3.3.2 Intervjuer	22
3.4 Analys	23
3.5 Metoddiskussion	24
3.5.1 Trovärdighet och äkthet	24
3.5.2 Etiska aspekter	25
3.5.3 Kritisk reflektion	26
4. Empiri	28
4.1 Intervju med Simone	28
4.1.1 Presentation av Simone och hennes verksamhet	28
4.1.2 Individuell motivation	29
4.1.3 Kontextuell motivation.....	31

4.2	Intervju med John.....	31
4.2.1	Presentation av John och hans verksamhet.....	31
4.2.2	Individuell motivation	32
4.2.3	Kontextuell motivation.....	33
5.	Diskussion	35
5.1	Individuell och kontextuell motivation	35
5.2	Hur motivation påverkar utvecklingen av lantbruksföretag	38
5.3	Dynamiken bakom individuell motivation	40
6.	Slutsatser.....	42
6.1	Förslag till vidare forskning	43
	Referenser.....	45
	Tack.....	47
	Bilaga 1-Intervjufrågor	48

Tabellförteckning

Tabell 1: Urval av sökprocessen under litteraturgenomgången	21
Tabell 2: Överblick av urvalskriterier för de två respondenterna	22
Tabell 3: Överblick av de två intervjuerna.	23
Tabell 4: Exempel på analysprocessen	24

Figurförteckning

Figur 1: Maslows behovshierarki.....	15
Figur 2: Illustration av teoretiskt ramverk.	19
Figur 3: Sambandet mellan individuell och kontextuell motivation för de unga entreprenörerna	38
Figur 4: Illustration av Maslows behovshierarki där högre behovsnivåer påverkar lägre.	39
Figur 5: Utveckling av Maslows behovshierarki	41

1. Inledning

I detta kapitel presenteras studiens bakgrund, följt av det empiriska och teoretiska problemet. Därefter redogörs syftet med studien, dess forskningsfrågor och avgränsningar.

1.1 Bakgrund

För att upprätthålla och utveckla en nations ekonomi är det av ytterst vikt att flera aspekter fungerar i samverkan. Delmar och Davidsson (2000) pekar på företagande och entreprenörskap som en central aspekt då entreprenöriella aktiviteter påverkar den ekonomiska tillväxten i landet. I Sverige har vi flera stora entreprenörer som tillsammans har bidragit till landets ekonomiska utveckling (ibid.).

Entreprenörskap kan definieras på olika sätt (Audretsch 2012). Det kan vara en del av en organisatorisk kontext, ett sätt att avgöra prestation eller ett individuellt beteende (ibid.). Ett omdebatterat synsätt är att entreprenörers individuella beteende kännetecknas av förmågan att identifiera eller skapa möjligheter som sedan implementeras. Lippmann et al. (2008) håller med om detta, men lyfter ytterligare en form av entreprenörskap; den tvingande formen. Detta betyder att personer startar egna företag på grund av att det inte finns andra jobb eller möjligheter att tillgå. Tvingat entreprenörskap reflekterar en misslyckad arbetsmarknad där individen tvingas till entreprenöriella aktiviteter för sin överlevnad (ibid.).

Motivation spelar en central roll inom entreprenörskap då det ger individer drivkraft att uppnå sina mål (Ryan och Deci 2000). Inom organisationsteori har det forskats mycket kring ämnet motivation och vad som gör individer eller grupper motiverade (Hein 2012). Motivation styr individens handlingar och val och kan förklaras genom att individen skapar behov baserade på sin subjektiva verklighet, som sedan försöker tillfredsställas (Hein 2012).

Svenskt jordbruk står inför stora utmaningar (Hollertz 2022). Klimatförändringar, krig, inflation och urbanisering är några av dessa utmaningar som bidrar till en osäker framtid och därmed påverkar jordbruket negativt. Urbanisering betyder att allt fler människor väljer att flytta från landsbygden in till städer (SKR 2019). En

av anledningarna är större utbud på arbete samt en mer bekväm livsstil i städer jämfört med på landsbygden. Extremväder påminner oss ständigt om klimatförändringarna och inte minst under torkan 2018 som gav stora konsekvenser för våra svenska lantbrukare (Hollertz 2022). Osäkerheterna har gjort att färre unga personer väljer att engagera sig eller arbeta inom lantbrukssektorn (LRF 2023). En anledning till ett mindre engagemang hos unga kan förklaras genom en generell mindre motivation hos lantbrukare att vilja utveckla eller förändra sina verksamheter.

En annan faktor till att färre unga väljer att verka inom lantbrukssektorn är de hinder som finns för unga entreprenörer att faktiskt ta steget att starta eget lantbruk. Att äldre med mer kapital köper upp allt till priser som unga inte kan matcha, risk för osämja i familjen eller att nuvarande ägare inte vill släppa taget om företaget är vanliga hinder för unga inom lantbrukssektorn i Sverige (LRF 2023). Idag finns det även fler möjligheter till andra alternativ. Det är inte samma förväntningar på barnen att förvalta familjegården utan samhället har skapat andra vägar att gå genom till exempel utbildning. Samhället har således påverkat vilka behov individen skapar och därmed dess motivation (Alvesson och Svenningsson et al. 2019). För att bryta denna trend är det av största vikt att förstå vad som motiverar unga entreprenörer att verka inom lantbrukssektorn.

1.2 Problemformulering

1.2.1 Empiriskt problem

Lantbruk har länge präglats av en stark kultur att söner ska ta över gården och på så vis förvaltas under flera generationer (LRF 2023). Idag börjar vi dock se andra mönster och allt fler väljer att inte ta över familjegården. Detta leder till att antalet unga entreprenörer inom lantbrukssektorn har minskat drastiskt (LRF 2023). Det är inte längre lika attraktivt som ung att arbeta inom lantbruk eftersom det idag finns fler möjligheter att välja andra vägar genom till exempel utbildning (ibid.).

Att starta ett lantbruksföretag skiljer sig många gånger från andra företag eftersom det krävs stora ekonomiska grundinvesteringar i form av maskiner, mark, en gård eller liknande. Klimatförändringar, krig och inflation är också faktorer som under de senaste åren bidragit med osäkerheter inom sektorn (Hollertz 2022). Vid generationsskifte upplever många unga lantbrukare svårigheter att få till en rättvis fördelning mellan syskon som leder till hinder för att kunna ta över familjegården (LRF 2023).

Tre faktorer som unga entreprenörer ofta har gemensamt är att de har ett betydligt lägre finansiellt kapital tillsammans med mindre utvecklat socialt -och humankapital (Davidsson och Honing 2003). Det är därför intressant att undersöka vad som motiverar unga människor med ett mindre finansiellt kapital att vilja starta verksamhet inom en bransch med stora hinder och som kräver stora ekonomiska investeringar.

1.2.2 Teoretiskt problem

Många motivationsteorier utgår från individen och varför den väljer att agera på ett visst sätt. Maslows behovshierarki är inget undantag från detta då teorin grundar sig i att individer strävar efter att uppfylla behov vilka skapas av individen själv (Maslow 1943). Det finns olika nivåer av behov där ett uppfyllt behov inte längre är ett behov, samt att ett icke uppfyllt behov fungerar som en motivationsfaktor för individen. Dock förutsätter Maslow att behovet måste vara uppfyllt för att en ny behovsnivå ska kunna utlösas.

Interaktiv motivation behandlar hur en individs beteende påverkas av yttre faktorer och kontexter (Alvesson och Svenningsson et al. 2019). Det antar således en kontextuell syn på motivation och hur samhället kan styra individers beteende snarare än hur individer styr samhället. Skillnaderna mellan individuell och kontextuell motivation ligger i perspektiv och fokus snarare än i direkta motsägelser. Det är därför möjligt att utforska dessa perspektiv för att få en mer nyanserad förståelse av beteende inom organisatoriska sammanhang. Det teoretiska problemet grundar sig alltså i hur vi kan förklara den strukturella förändringen som pågår just nu inom lantbrukssektorn där färre unga individer väljer att engagera sig inom lantbrukföretag.

1.3 Syfte och frågeställning

Syftet med studien är att undersöka unga entreprenörers motivation till att vilja starta och driva företag inom Sveriges lantbrukssektor. Studien syftar även till att undersöka hur motivationen påverkar utvecklingen av företaget. Detta mynnar ut i följande två frågeställningar:

- Hur kan individuell och kontextuell motivation användas för att förstå unga entreprenörers val av att verka inom lantbrukssektorn?
- Hur påverkar motivationen hos de unga entreprenörerna John och Simone utvecklingen av deras respektive lantbrukföretag?

1.4 Avgränsningar

Studien avgränsas till att endast undersöka företag som drivs av unga individer inom lantbrukssektorn. Båda respondenter driver sin verksamhet i Skåne, vilket gör att studiens geografiska avgränsning är Skåne eftersom möjligheten till att etablera lantbruksföretag skiljer sig åt i landet.

Studien avgränsas också till att endast belysa motivation ur en individuell och kontextuell teoretisk synvinkel. Maslows behovshierarki och interaktiv motivation samt samverkan mellan dessa är det teoretiska ramverk som undersökningen fokuserar runt.

1.5 Disposition

Denna uppsats består av sex kapitel. Det första kapitlet inleds med en bakgrund följt av problemformulering, forskningsfrågor samt syftet med studien. I kapitel två presenteras det teoretiska ramverk med Maslows behovshierarki och interaktiv motivation som står som grund för studien. Kapitlet avslutas med ett teoretiskt ramverk som förklarar hur de två teorierna förhåller sig till varandra i denna studie. Beskrivning av studiens tillvägagångssätt som är en kvalitativ studie med induktiv ansats redogörs i det tredje kapitlet. I kapitel fyra presenteras insamlad empiri från intervjuer med de unga entreprenörerna Simone och John följt av en diskussion och analys utifrån det teoretiska ramverket i kapitel fem. I det sjätte och sista kapitlet formulerar författaren de slutsatser som anses kunna dras från undersökningen.

2. Teori

I detta kapitel presenteras det teoretiska ramverk som ligger till grund för studien följt av en teoretisk syntes.

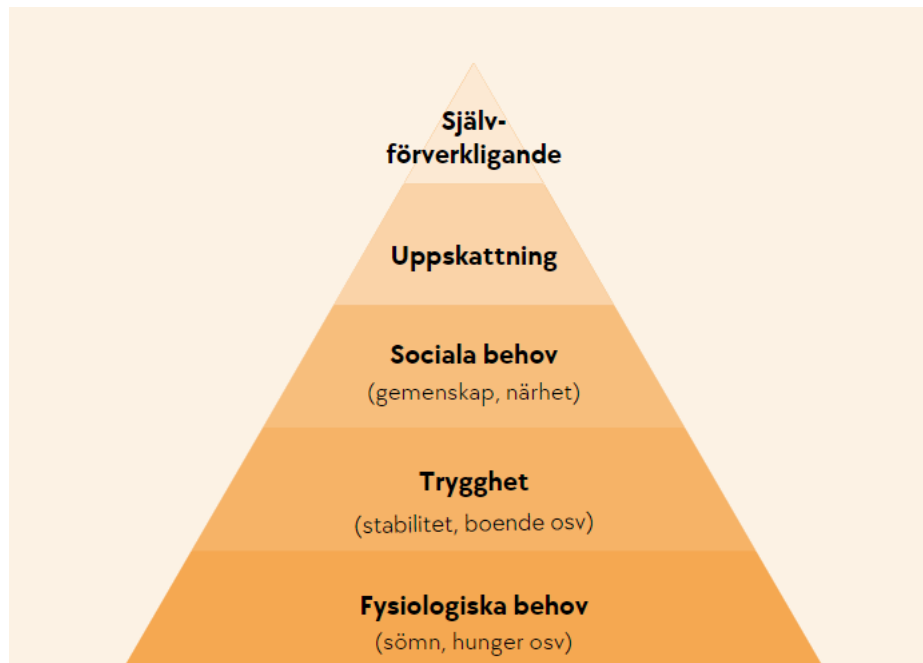
2.1 Motivation

Olika studier definierar begreppet *motivation* på olika sätt. Motivation är enligt Ryan och Deci (2000) en individs inställning till ett visst beteende eller uppgift. Det kan också definieras som drivkraften bakom en persons beteende (Hein 2012). I denna studie har författaren valt att kombinera dessa två synsätt och därmed definiera motivation som de omständigheter som driver en person att rikta sitt beteende mot en mängd olika mål. Maslows behovshierarki samt interaktiv motivation är teorier som ligger till grund för studiens teoretiska ramverk, vilka presenteras nedan.

2.1.1 Maslows behovshierarki

En av de mest välkända motivationsteorierna är Maslows behovshierarki (Hein 2012). Grundaren till teorin är Abraham Harold Maslow (1908-1970) som var en amerikansk professor inom psykologi. Behovshierarkins två huvudprinciper är att ett uppfyllt behov inte längre räknas som ett behov, samt att ett icke uppfyllt behov fungerar som en motivationsfaktor (Maslow 1943). När ett behov är uppfyllt kommer nästa behov försöka uppfyllas vilket styr hur individen agerar och beter sig. Teorin har fokus på entreprenören som individ och dess motivation och antar således ett individuellt synsätt på motivation. Maslows behovshierarki kan illustreras med hjälp av en pyramid som visar hur individer prioriterar sina behov (Hein 2012), vilket kan ses i figur 1. Pyramidens bas består av de mest grundläggande behoven. Dessa behöver vara uppfyllda för att kunna utlösa behoven högre upp i pyramiden. Totalt består hierarkipyramiden av fem nivåer av behov, vilka är fysiologiska behov, trygghet, sociala behov, uppskattning och självförverkligande. Dessa förklaras mer ingående nedan. När teorin utvecklades under 1940-talet i USA såg man inte på fysiologiska behov och trygghet som vi gör idag. Maslow menar att de lägre behovsnivåerna automatiskt kan bli uppfyllda för medborgare i mer utvecklade länder och blir då så kallade *inaktiva*

motivationsfaktorer. Om man jämför Sverige med USA under tiden som teorin utvecklades, har vi ett betydligt mer utvecklat skyddsnät i samhället som gör att de lägre motivationsnivåerna kan agera som inaktiva motivationsfaktorer.



Figur 1: Maslows behovshierarki.

Fysiologiska behov

Basen av Maslows pyramid består av fysiologiska behov, vilka är de mest grundläggande för att en individ ska överleva (Hein 2012). Exempel på fysiologiska behov är sömn och hunger. Utifrån teorins två huvudprinciper går det att resonera att om man precis ätit (uppfyllt behovet hunger), kommer man inte längre tänka på att äta och mat fungerar inte som motivationsfaktor. I denna studie kommer inte fokus ligga på att undersöka respondenternas fysiologiska behov, utan de antas vara uppfyllda för ett land som denna studie omfattar.

Trygghet

När de grundläggande behoven för att överleva är uppfyllda, kommer individen utlösa behov av trygghet (Hein 2012). Exempel på detta är stabilitet, välmående och skydd mot externa hot vilket inkluderar att ha kläder eller någonstans att bo. Det kan också innebära att man har en stabil ekonomi och känner sig trygg i sin omgivning. Denna nivå av behov uppfylls oftast i fungerande och utvecklade samhällen. Det kan dock vara svårare att bedöma än de fysiologiska behoven eftersom trygghet är en subjektiv känsla som varierar från individ till individ (ibid.).

Även denna nivå är något som inte kommer undersökas djupgående eftersom det antas att respondenterna uppfyller behovet genom att bo i Sverige.

Sociala behov

När behoven av trygghet uppfylls, kommer individen utveckla sociala behov (Maslow 1943). De sociala behoven präglas av att människor i grunden är flockdjur som vill känna närhet och ha en gemenskap. Att kunna ge och få kärlek samt känna lojalitet till människor inkluderas av det sociala behovet. Det kan uppfyllas genom bekräftelse från nära och kära samt att känna en tillhörighet (Hein 2012). För att tillgodose behovet behöver individen ibland anpassa sitt beteende för att passa in i en viss grupp, kultur eller kontext. Återigen handlar även denna nivå av behov om subjektiva känslor som varierar från individ till individ. Beroende på hur viktig gemenskap är för individen, kommer detta styra dess agerande och vilken utsträckning av sociala handlingar som behövs för att tillfredsställa behovet (ibid.). Sociala utbyten och samarbeten är något som kanske är extra viktigt på landsbygden. Den sociala behovsnivån har således en stor relevans till denna studie eftersom de unga entreprenörerna är beroende av ett kontaktnät för att deras verksamheter ska fungera.

Uppskattning

Nästa behov i pyramiden är uppskattning som kan delas in i inre och yttre behov (Maslow 1943). Inre behov baseras på individers behov av kompetens och självbestämmande (Ahl 2004). Detta leder till olika beteenden som mynnar ut i att individen upplever att den "kan själv" och "klara sig själv". Det innebär att personen agerar enligt sin fria vilja för att ge inre tillfredsställelse som i sin tur skapar glädje. Exempel på inre behov är självförtroende, självkänsla eller känslan av att man gör ett bra jobb. Kärnan av inre behov är att människan motiveras av att kunna ta sina egna beslut och ha kontroll över sina handlingar. Ahl (2004) lyfter även att uppgiften som människan ställs inför måste ha en viss utmaning för att ge motivation och att behoven tillfredsställs. Att ha en inre motivation är viktigt eftersom det ger bättre hälsa, ökat lärande och ökad kreativitet.

Yttre motivation är sådant som inte kommer direkt från individen själv (Ahl 2004). En människa kan agera på ett visst sätt på grund av yttre effekter som belöningar, bekräftelse från andra människor, straff eller sociala normer. Detta är något som vi kan se inom lantbruket där det finns en viss förväntan att någon familjemedlem ska ta över gården. Ahl (2004) menar också att det inte är säkert att mer av båda motivationerna (inte och yttre) innebär ett bättre resultat i slutändan. Ett exempel på detta är att bara för att man får mer i lön betyder inte det alltid att arbetet får ett bättre resultat. Även om yttre och inre motivation kan verka som varandras motsatser, samverkar de och påverkar varandra. Man kan till exempel börja göra

något för att man tvingas till det (yttre effekt) men sedan fortsätta för att man upptäcker att det faktiskt var roligt (inre motivation). Ett annat exempel är att ens självförtroende (inre) kan bli större om man får mycket yttre bekräftelse (eller tvärt om). Yttre och inre behov är intressant att undersöka i denna studie för att förstå om de unga lantbrukarnas motivation triggas inifrån eller från personer i deras omgivning. Det är också intressant att se hur mycket stöd de får från sin omgivning och hur detta påverkar deras motivation.

Självförverkligande

Högst upp i pyramiden finns självförverkligande (Hein 2012). Detta betyder att individen gör sådant som den känner sig menad till att göra. Här kommer stor del av entreprenörskapet in i motivationsteorin. Många kan känna sig menade till att starta företag och känner uppfyllelse av att vara entreprenöriella (Ryan och Deci 2000). Både behov av uppskattning och självförverkligande skapas och förändras beroende på tidsperiod och kontext (Maslow 1943). Vad som är viktigt för en individ att uppnå idag kanske inte densamma om 3 år. De är heller inte nödvändiga för en individs överlevnad på samma sätt som de övriga behovsnivåerna utan rör sig mer om att höja livskvalitén. Behovet av uppskattning och självförverkligande kommer fortfarande ha effekt på individens beteende trots att behoven anses vara uppfyllda vilket gör att teorins första huvudprincip kan ifrågasättas. I stället kan man se på det som att behoven aldrig uppfylls utan det hela tiden motiverar individen framåt till en känsla att vilja ha ännu mer. Många entreprenörer startar verksamheter för att ta ett steg mot att uppfylla deras drömmar. Entreprenörskap och självförverkligande är därför starkt beroende av varandra och är intressant att undersöka i denna studie.

De har forskats mycket kring sambandet mellan Maslows olika behovsnivåer. Noltemeyer et al. (2016) menar att Maslows behovshierarki är öppen för tolkning i många olika perspektiv och situationer. Studien undersöker hur barn i USA från olika familjeförhållanden tar åt sig kunskap i skolan och hur bristen av fysiologiska behov, sociala behov och trygghet påverkar behoven av tillväxt och utveckling (ibid.). Även Shi och Lin (2021) har undersökt korrelationen mellan Maslows lägre och högre behovsnivåer. De menar att Maslows behovshierarki är applicerbar i flera olika situationer som till exempel på arbetsplatser och i skolmiljöer.

2.1.2 Interaktiv motivation, identitet och normer

Interaktiv motivation fördjupar sig inom den sociala behovsnivån och hur det påverkar motivationen (Alvesson och Svenningsson et al. 2019). Två

motivationsfaktorer inom den interaktiva motivationen är normer och identitet. Här lyfts dimensioner som moral, ideal och värderingar in.

Samhället består av olika normer som styr hur individer förväntas uppföra sig i sociala konstellationer (Alvesson och Svenningsson et al. 2019). Normer har en stor inverkan på det mänskliga beteendet eftersom vi tenderar att vilja passa in i ett socialt sammanhang vilket leder till att normer blir en motivationskälla för ett visst beteende. Samhällets ideal och förväntningar har också en betydande påverkan på individens motivation. Våra val påverkas av kontexten i vår omgivning som därmed skapar en ömsesidighet mellan struktur och individ (ibid.).

Den andra motivationsfaktorn inom interaktiv motivation är identitet som handlar om hur man ser på sig själv (Alvesson och Svenningsson et al. 2019). Det är en subjektiv känsla som varje individ gör en egen uppfattning av sin identitet. Man kan till exempel identifiera sig själv som en entreprenör, en glad person, en effektiv person osv. Identitet styr hur man väljer att agera i olika situationer, dvs beteendet, men också hur ens inre tankar och värderingar utvecklas.

De två motivationsfaktorerna normer och identitet anser författaren ha stor anknytning till entreprenörer på landsbygden och är därför en intressant modell för denna studie. På landsbygden är man ofta mer beroende av relationer och nätverk för att få hjälp med saker som gör att verksamheten fungerar (LRF 2022). Enkla saker som att grannen kan hoppa in och fodra djuren när man blivit sjuk eller skottar upparten när hen ändå kör förbi med traktorn är viktigt för att få vardagen att gå ihop på landet. För att ingå i detta sociala sammanhang som stöttar och hjälper gäller det som individ att vara socialt accepterad vilket kan uppnås genom att följa normer. Identitet är något som är kontext-relaterat och det finns ofta en stark lokal identitet på landsbygden. Man känner att man hör hemma där och hela ens identitet kan vara att man är lantbrukare. Som tidigare nämnt går många gårdar i arv i flera generationer (LRF 2023). Detta kan göra att individer föds in i en identitet som påverkar individens val och sätt att tänka. Interaktiv motivation antar ett kontextuellt synsätt på ämnet motivation. Det förklarar hur samhället och yttre faktorer påverkar och samverkar med en individs beteende snarare än hur individen påverkas av sig själv (Alvesson och Svenningsson et al. 2019). Det är en förklaring på hur samhället och strukturerna runt om oss påverkar motivation och agerande hos individer.

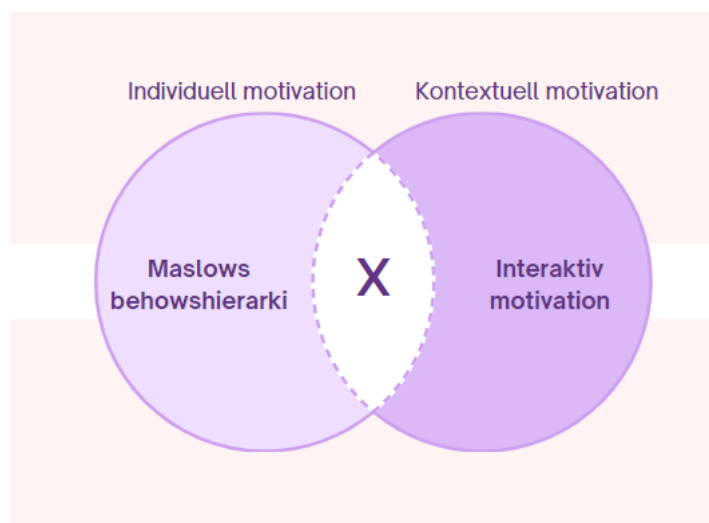
2.2 Teoretisk syntes

Det finns mycket forskning och många teorier inom ämnet motivation. Till denna studie har ett urval av dessa teorier gjorts av de som verkade mest lämpliga för att

uppfylla studiens syfte. Maslows behovshierarki valdes eftersom det är en av de mest etablerade och välkända motivationsteorierna. De grundläggande fysiologiska behoven, samt trygghet är något som de unga entreprenörerna förväntas uppfylla.

Livet på landsbygden präglas av normer och förväntningar på kommande generationer. Att undersöka hur de unga entreprenörerna själva ser på normer, identitet och förväntningar runtomkring dem och hur det har påverkat deras val tror jag kan ge en intressant synvinkel för studien. Därför valdes interaktiv motivation som teori för få in hur kontexten runt oss påverkar motivationen.

I denna studie har det teoretiska ramverket byggts upp utifrån de två teorierna enligt illustrationen i figur 2. Maslows behovshierarki symboliserar en individuell motivation och interaktiv motivation symboliserar en kontextuell motivation. Teorierna har integrerats med varandra för att försöka förstå helheten av vad som motiverar unga entreprenörer att vilja verka inom lantbrukssektorn. Med hjälp av detta ramverk går det även att undersöka vilken av motivationsteorierna som dominerar hos de två unga entreprenörerna och om deras bakgrund inom lantbrukssektorn påverkar hur de blir motiverade.



Figur 2: Illustration av teoretiskt ramverk.

3. Metod

I detta kapitel beskrivs studiens forskningsdesign och litteraturgenomgång. I slutet av kapitlet diskuteras studiens trovärdighet och etiska perspektiv.

3.1 Forskningsdesign

Vid företagsekonomisk forskning används huvudsakligen kvalitativ eller kvantitativ forskningsstrategi (Bryman & Bell 2017). Kvalitativ forskning fokuserar mer på att samla in och analysera material av ord än kvantifiering av siffror som i en kvantitativ metod. Det innebär att man har en induktiv ansats och därmed ett tolkande synsätt. Den ontologiska ståndpunkten är konstruktionistisk där fokus läggs på hur enskilda individer uppfattar samhället och samspelet mellan individer (Bryman & Bell 2017). Kvalitativa forskningar har till syfte att generera eller utveckla teorier. Med relevanta etablerade teorier som grund, utförs en undersökning i syfte att försöka utveckla och förstå sig på de valda teorierna (ibid.). För att förstå entreprenörernas motivation till att starta ett lantbruksföretag har en kvalitativ strategi tillämpats eftersom det ger större utrymme för flexibilitet när det gäller tolkning och överförbarhet av resultat. Författarens önskan var att fånga kontexten och förstå entreprenörernas subjektiva verklighet, vilket gör att en induktiv ansats är lämpligast. Som ontologisk ståndpunkt har konstruktionism valts eftersom det möjliggör att analysera sociala egenskaper och interaktioner mellan människor, vilket är en del av studiens fokus. Vidare används tolkningsperspektivet, epistemologiskt för att få en övergripande bild av respondenternas uppfattningar och för att förstå vad deras handlingar betyder.

3.2 Litteraturgenomgång

Det har genomförts en litteraturgenomgång med narrativ karaktär för att lägga grunden till studien. Målet med en narrativ litteraturgenomgång är att samla in relevant litteratur för att sedan sammanställa det till en sammanhängande text som tar upp viktiga teman och teorier som studien berör (Bryman & Bell 2017). Teman och teorier analyseras kritiskt för att kunna värdera dess relevans för studien. Det

viktigaste med litteraturgenomgången var att författaren bildade sig en uppfattning om lämpliga teorier kring motivation och entreprenörskap för att kunna besvara studiens forskningsfrågor. Detta ledde till en djupare förståelse i ämnet och kunskap om vad tidigare forskning kommit fram till. Narrativ litteraturgenomgång är enligt Bryman och Bell (2017) lämpligt vid kvalitativa studier eftersom det blir en bredare och mer omfattande genomgång.

Vid litteraturgenomgången samlades sekundärdata samlades in vilket bestod av kurslitteratur inom ämnet motivationsteorier samt vetenskapliga publikationer. Vetenskapliga publikationer användes för att säkerställa studiens kvalitet och trovärdighet då de är skrivna av forskare och genomgår en granskning innan publicering (Bryman & Bell, 2017). Databaser såsom Google Scholar och Primo har använts vid litteratursökningen och exempel på sökord är *motivation*, *Maslows behovshierarki*, *entreprenörskap*, *entreprenörskap på landsbygd*. Ett urval av sökprocessen kan ses i tabell 1. Även relevant kurslitteratur har använts frekvent under studiens gång för att få en bättre bild över det teoretiska ramverk som valts.

Tabell 1: Urval av sökprocessen under litteraturgenomgången

Teman	Sökord	Databas	Antal träffar	Urval
Beprövade motivationsteorier	motivationsteorier	Primo	9	Kurslitteratur med titlar om motivationsteori
Kontextuell motivation	Motivation + kontext	Primo	54	Titlar relaterade till kontextuell motivation
Beskrivning av Maslows behovsnivåer	Maslow's hierarchy of needs	Google Scholar	70 800	Originaltexter från Maslow själv

3.3 Empiriinsamling

Studiens primärdata samlades in med hjälp av semistrukturerade intervjuer som genomfördes med två unga entreprenörer inom lantbrukssektorn. Respondenterna fick samma huvudfrågor, men på grund av olika följdfrågor beroende på hur intervjun fortskred, kan respondenterna även ha gett ytterligare information.

3.3.1 Urval

Intresset av att undersöka vilka utmaningar och möjligheter som ligger till grund för att motiveras till att starta företag som ung entreprenör inom lantbruk har styrt val av studieobjekt. Urvalet är således målstyrt då båda respondenterna är unga entreprenörer inom lantbrukssektorn som valts utifrån hur relevanta de är för forskningsfrågorna (Bryman & Bell 2017).

Två individer valdes för att kunna göra en jämförande studie. En överblick av de urvalskriterier som användes kan ses i tabell 2. Vad som anses som ”ung” i sammanhanget *lantbruk* är personer under 40 år enligt Jordbruksverkets definition som utgår från åldern att kunna söka ekonomiskt stöd som ung lantbrukare (Jordbruksverket 2023). Till denna studie har därför denna definition av begreppet valts eftersom studien syftar till att undersöka unga individer inom lantbrukssektorn. Definitionen för att räknas som lantbruksföretag är bland annat att man måste bruka mer än 2 hektar åkermark eller äga mer än 10 djurenheter (Jordbruksverket 2022). Denna definition har tagits i beaktande vid val av studieobjekt. Båda respondenterna är goda exempel på unga entreprenörer som har startat upp och driver ett lantbruksföretag. John valdes då han är uppvuxen med lantbruksföretag och därmed symboliserar hur kulturen kring lantbruk tidigare har varit med gårdar som går i generationer. Simone är däremot inte uppvuxen med en familj som driver lantbruksföretag. Med koppling till det empiriska problemet, är det därför intressant att undersöka hur två individer med olika bakgrund motiveras till att starta ett lantbruksföretag. Båda är anses som unga då de är under 40 år och deras respektive företag definieras som lantbruksverksamheter.

Tabell 2: Överblick av urvalskriterier för de två respondenterna

Urvalskriterier	Simone	John
Ålder (under 40 år)	27 år och är därför inom ramen för ung lantbrukare	26 år och är därför inom ramen för ung lantbrukare
Lantbruksföretag	Har mer än 10 djurenheter	Brukar mer än 2 hektar åkermark
Bakgrund	Ingen bakgrund till lantbruk i familjen	Uppvuxen i en familj som driver stort lantbruk

3.3.2 Intervjuer

Semistrukturerade intervjuer användes i studien, vilka baseras på att en intervjuare ställer frågor till en respondent utifrån ett frågeformulär. Genom att ha relativt öppna frågor, ger semistrukturerade intervjuer flexibilitet i intervjuprocessen

eftersom respondenterna lämnas utrymme att delvis leda diskussionen och ställa följdfrågor. Detta gör dock analysen mer utmanande, men eftersom samma frågeformulär användes till båda respondenterna, möjliggör det ändå att svaren kan jämföras med varandra (Bryman & Bell 2017). Intervjufrågorna skapades utifrån studiens teoretiska ramverk. Frågor formulerades efter varje behovsnivå i Maslows behovshierarki. Frågeformuläret för de semistrukturerade intervjuerna kan ses i Bilaga 1.

I tabell 3 ges en överblick av de semistrukturerade intervjuerna som legat till grund för studiens empiri.

Tabell 3: Överblick av de två intervjuerna.

Respondent	Företag	Plats och språk	Datum och tid	Syfte
Simone Jagestrand	SIJA Equestrian	Telefonintervju, svenska	2023-11-16 40 minuter	Undersöka forskningsfrågorna: vad som motiverar respondenten att starta och driva sin verksamhet
John Gränsbo	Wirahill	Telefonintervju, svenska	2023-11-20 32 minuter	Undersöka forskningsfrågorna: vad som motiverar respondenten att starta och driva sin verksamhet

Intervjuerna gjordes över telefon. Det hade varit att föredra att göra dem på plats för att kunna ta del av fler intryck från personerna, men tyvärr var inte detta möjligt på grund av för långt avstånd mellan respondenter och författaren. Under intervjuerna togs anteckningar som låg till grund för analysprocessen. Intervjuerna spelades in för att kunna gå tillbaka och använda citat från respondenterna.

3.4 Analys

Insamlad empiri från intervjuerna analyserades med en tematisk analysmetod. Metoden går ut på att identifiera återkommande teman ur empirin och på så sätt

kunna tolka respondenternas subjektiva verklighet (Bryman & Bell 2017). Syftet med intervjuerna var att med understöd av det teoretiska ramverket kunna besvara studiens forskningsfrågor. Intervjufrågorna var därför konstruerade utifrån det teoretiska ramverket och teman som användes *grundläggande behov, trygghet, sociala behov, uppskattning, självförverkligande* samt *kontextuell motivation*. Koderna var fördefinierade genom att koppla intervjumaterialet med de teman som skapats. Exempel på hur analys och kodningsprocessen gick till kan ses i tabell 4.

Tabell 4: Exempel på analysprocessen

Citat	Kodnivå 1	Kodnivå 2	Tema
”jag känner mig menad för att vara med hästarna” (Simone Jagestrand)	menad	Kall/högre mening	Självförverkligande

3.5 Metoddiskussion

Det har riktats en del kritik mot den kvalitativa forskningsmetoden då den ibland anses ha en partisk prägel där forskarens åsikter och tolkningar förväxlas med teori (Bryman & Bell 2017). För att förhindra detta har ett antal kvalitetskriterier beaktats under genomförandet av denna studie.

3.5.1 Trovärdighet och äkthet

För att säkerställa kvalitet inom den kvalitativa forskningsdesignen, finns det två grundläggande kriterier: trovärdighet och äkthet (Bryman & Bell 2017). Studiens trovärdighet kan delas in i fyra delkriterier vilka är *tillförlitlighet, överförbarhet, pålitlighet* och *konfirmering*.

Tillförlitlighet innebär att skapa en tillförlitlighet till resultatet genom att säkerställa att studien genomförts utifrån de krav och regler som är vedertagna inom samhällsvetenskapliga studier. Vidare är det viktigt att information från personer som bidrar med sin reflektion av den sociala verkligheten i form av till exempel intervjuer uppfattas på rätt sätt. Genom respondentvalidering, det vill säga att låta respondenterna i efterhand ta del av vad som uppfattats av intervjun, har det i denna studie säkerställts att författare och respondenter haft liknande uppfattning. Sammanställningen från intervjuerna skickades till respondenterna för att ge dem

möjlighet att i efterhand kunna korrigera sina svar och godkänna att det som står känns rätt för dem. Respondentvalideringen bekräftade att författare och respondenter hade samma bild och att inga korrigeringar behövde göras.

Överförbarhet handlar om att studiens resultat ska vara överförbara till andra miljöer (Bryman & Bell 2017). Kvalitativ forskning studerar ofta endast en liten grupp med gemensamma egenskaper och det kan därför vara svårt med överförbarhet i vissa fall. För att säkerställa överförbarheten i denna studie har det gjorts täta redogörelser och beskrivningar av vad som framkommit av intervjuerna som sedan har redovisats på ett så tydligt och korrekt sätt som möjligt.

Pålitlighet innebär att forskaren antar ett granskande synsätt och att det därmed finns en fullständig redogörelse av hela forskningsprocessen (Bryman & Bell 2017). För att uppfylla kriteriet om pålitlighet, har studien en fullständig metodbeskrivning, samt att den har granskats av studiekamrater och handledare i avseende av transparens. Handledaren har funnits med och guidat längst hela processen, medans en studiekamrat genomförde en granskning vid uppsatsens första utkast.

Konfirmering inom den kvalitativa metoden innebär en insikt i att forskaren inte medvetet ska styra eller låta egna personliga åsikter och värderingar påverka resultat och slutsats (Bryman & Bell 2017). I denna studie har konfirmeringen beaktats och det anses att empirin endast består av respondenternas egna svar och att författaren inte har styrt svaren så att de ska passa in i ett specifikt sammanhang.

3.5.2 Etiska aspekter

Det är viktigt att ta hänsyn till de etiska aspekterna genom forskningsprocessen inom det företagsekonomiska området (Bryman & Bell 2017). *Informationskravet*, *samtyckeskravet*, *konfidentialitets-* och *anonymitetskravet* samt *nyttjandekravet* är principer som bör tas i beaktande rörande etik (ibid.). De har därför tillämpats i denna studie för att säkerställa att alla intervjuer har skett etiskt korrekt under samma villkor. *Informationskravet* beskriver att forskaren ska informera berörda personer i undersökningen om syftet med studien (Bryman & Bell, 2017). *Samtyckeskravet* handlar om att de berörda personerna i undersökningen har gett sitt godkännande till att medverka i studien samt att de är medvetna om möjligheten att avbryta sitt medverkande. *Konfidentialitets-* och *anonymitetskravet* innebär att den information som respondenter delar med sig av under undersökningen ska behandlas med största möjliga konfidentialitet och inte spridas till obehöriga. *Nyttjandekravet* innebär att uppgifter om enskilda personer endast får användas för studiens ändamål (Bryman & Bell 2017).

För att uppfylla dessa etiska principer har båda respondenterna i denna studie blivit informerade skriftligt och muntligt om studiens syfte och mål. Vidare har de blivit informerade om att intervjuerna är frivilliga och att de har möjlighet att vara anonyma, vilket de båda föredrog att inte vara. De har även blivit informerade om möjligheten att avbryta sitt medverkande samt vad deras medverkan faktiskt innebär för studien. Empirin har hanterats med största möjliga försiktighet och endast använts till studiens ändamål. Respondenterna har även fått ta del av studien innan publicering för att få möjlighet att granska uppgifterna som utgavs om dem.

3.5.3 Kritisk reflektion

Att ha ett kritiskt granskande synsätt och reflektera över de val som görs är viktigt vid all typ av forskning (Bryman & Bell 2017). Valet av metod har enligt författarens bedömning påverkat studiens kvalitet positivt. Genom att använda denna metod har det blivit möjligt att fånga kontexten samt att förstå människors subjektiva verklighet. Denna förmåga har i sin tur öppnat upp för en djupare insikt och därigenom skapat potential för utveckling av de valda teorierna.

Författaren har reflekterat mycket kring valet av studieobjekt, dvs de två unga entreprenörerna. Eftersom författaren känner båda personerna, kan detta påverka studien på grund av redan förutfattade meningar. Det faktum att författaren faktiskt reflekterar över detta visar dock att man är medveten om problemet och försökt sitt bästa att inte låta det påverka resultatet. Att ha en personlig kontakt med respondenterna kan också ses som en fördel eftersom detta kan göra att de känner sig mer bekväma i intervjun och vågar öppna upp sig mer än om de blivit intervjuade av en okänd person.

Det har även reflekterats över de teorier som valts för att koppla empiri med vetenskaplig litteratur. Författaren har gjort urvalet utifrån vad som anses mest relevant för studien vilket inkluderar teorier som förklarar individuell och kontextuell motivation. Kombinationen av dessa två teorier anses kunna förklara situationen och vad som motiverar unga entreprenörer inom lantbrukssektorn väl. Det innebär dock inte att det kan finnas andra än de valda teorierna som kunnat bidra med ytterligare omfattning för att förstå problemet bättre och därmed få ett större djup i studien.

Genom att undersöka vad som motiverar unga entreprenörer att verka inom lantbrukssektorn gör att studiens syfte har anknytning till hållbar utveckling. För att vi i framtiden ska ha en hållbar livsmedelsproduktion, måste det vara attraktivt och finnas människor som är villiga att arbeta inom lantbruk. Med de stora utmaningar som lantbruket står inför, är det därför viktigt att undersöka och skapa

en förståelse vad som faktiskt motiverar dem för att vi ska kunna säkerställa vår livsmedelsproduktion och få en hållbar utveckling på landsbygden.

4. Empiri

I detta kapitel presenteras empiriska data från intervjuerna som ligger till grund för studien. Först ges en bakgrund till respektive respondent och dess verksamhet. Därefter presenteras insamlad empiri utefter studiens teoretiska ramverk: Maslows behovshierarki samt interaktiv motivation.

4.1 Intervju med Simone

Nedan presenteras det empiriska material utifrån de teman som har vuxit fram i kodningsprocessen av intervjun med Simone Jagestrand.

4.1.1 Presentation av Simone och hennes verksamhet

Simone Jagestrand är 27 år gammal. Hon är uppvuxen i Varberg utanför Göteborg tillsammans med sin familj och hästar har alltid varit en del av Simones liv. Även om hennes föräldrar inte hade större erfarenhet av djuren, började hon tävla i hoppning redan som barn. År 2012 flyttade Simone till Skåne för att studera på internatskolan Bollerups Lantbruksgymnasium med inriktning häst. Efter studenten blev Simone kvar i Skåne, köpte en gård i Borrby, Österlen och startade år 2019 sin hästverksamhet med namn SIJA Equestrian. Till en början handlade verksamheten mest om att köpa in ponnys från Irland, träna upp dem och sedan sälja dem här i Sverige med mål att tjäna lite pengar på försäljningen. Idag har verksamheten flyttat till Munka Tågarps Gård, vilket är en mycket större anläggning som ligger utanför Tomelilla i Skåne. Verksamheten har ändrat inriktning genom att fokusera på att ta fram och förvalta kvalitetshästar på elitnivå. Detta innebär en mer långsiktig plan med exklusiva hästar som är kvar i företaget en längre tid för att tävlas upp till en hög nivå och därmed öka betydligt i värde.

Simone uppger i intervjun att hon inte reflekterar så mycket över fysiologiska behov i sin vardag, men att hon är medveten om att hon ibland slarvar med behov som till exempel sömn. Detta exempel på motivation som en följd av fysiologiska behov har inte legat som fokus för studien. Istället presenteras följande två övergripande teman: individuell och kontextuell motivation.

4.1.2 Individuell motivation

Trygghet

Simone känner sig över lag trygg i sin roll som entreprenör. Hon hyr ett boende på gården som hon trivs bra i upplever en stabilitet i sitt liv. Hon lyfter dock att det ständigt finns en press och oro för att något ska hända och upplever ibland en känsla av att ha ”kniven mot strupen”. Att ha hästar innebär stora omkostnader och det går inte bara att pausa verksamheten om något oförutsett skulle hända eftersom hästarna fortfarande måste äta, skos och ha någonstans att vara. Det är således en ekonomisk oro som dyker upp hos Simone ibland när hon tänker på hur företaget ska utvecklas och överleva i framtiden.

Sociala behov

Relationerna runt omkring Simone är goda. Hon har flera vänner i sin närhet som hon känner finns där för henne. Hennes jobb som egenföretagare innebär dock att tiden över för fritid är begränsad och att detta drabbar hennes sociala liv utanför arbetsrollen.

”Den sociala biten drabbas av mitt jobb, som egenföretagare har jag inte lika mycket tid att umgås med vänner. Detta är något jag måste bli bättre på att prioritera” (Simone Jagestrand).

I sitt yrkesliv har hon nu efter några år i branschen ett stort kontaktnät och flertalet nära kollegor. När Simone är på hästtävlingar har hon alltid vänner att prata med och känner en tillhörighet i ridsportens gemenskap. I uppstartningsfasen av företaget innan hon hade etablerat sig var det dock annorlunda.

”Innan jag hade skapat ett namn inom branschen, kände jag inte så många på tävlingar och tillhörde inte riktigt gemenskapen. Idag har jag många vänner som jag kan umgås med mellan klasserna” (Simone Jagestrand).

Uppskattning

Den inre motivation av uppskattning som Simone upplever är att hon har ett bra självförtroende både när det kommer till sin roll som entreprenör och i ridningen. Frågan om hon känner att hon gör ett bra jobb, gav följande svar:

Mitt jobb är väldigt speciellt, allt handlar om att prestera på tävling och man är aldrig mer än vad man presterar där. Ju större man blir och ju finare hästar man sitter på desto mer ökar pressen att leverera. I början hade jag svårt att acceptera när mina misstag ledde till en icke felfri runda. I grund och botten känner jag att jag gör ett bra jobb med mina hästar och inser att jag har utvecklats och höjt min lägsta nivå mycket på bara ett år. Sen är vissa dagar bättre än andra” (Simone Jagestrand).

Att kunna fatta egna beslut och ”äga” sina handlingar är något som Simone uppskattar i sitt liv som egenföretagare. Hon lyfter dock att det också innebär att

man hela tiden själv måste ta tag i sakerna för att de ska bli gjorda. Pappersarbete och ekonomin runt verksamheten är något Simone önskar att hon vore mer involverad i för att kunna styra och påverka mer. Tiden räcker inte riktigt till för det och hon nämner också att sådana sysslor är hon dålig på att ta tag i.

”Det är skönt att allt jag gör är bara för mig själv och min egen satsning” (Simone Jagestrand).

De yttre faktorer av uppskattning som togs upp under intervjun var att Simone upplever att hon får mycket peppning från människor i sin närhet. Hon får ofta höra att det inte är många som lyckats komma så långt inom branschen på så kort tid som hon. Detta är något som får henne att vilja fortsätta och bli ännu bättre. Hon påpekar också att det inte var så många som trodde på hennes affärsidé i början och hur hon skulle få det att gå ihop ekonomiskt, vilket sporrade Simone att testa. Det finns också en medvetenhet att människor pratar illa om henne och hennes verksamhet. Till en början påverkade dessa yttre faktorer Simone negativt då hon blev nedstämd och fick sämre självförtroende. Idag hanterar hon situationen annorlunda genom att i stället bli mer motiverad att faktiskt bevisa för de som pratar illa att de har fel.

Självförverkligande

Att driva denna form av hästverksamhet är något som Simone verkligen känner sig menad för att göra och det som hon själv känner sig bäst på. Hon har tänkt i andra banor att utbilda sig och inte lägga hela sitt liv i en satsning att försöka bli bäst inom hästhoppning, men landar till slut alltid i att hon redan har det bästa jobbet hon kan tänka sig. ”Jag älskar mitt jobb”, säger Simone i intervjun.

Det som motiverar Simone mest idag inom hennes verksamhet är tävlingsmomentet: att bli bäst och utvecklas. Hon vill bygga sig ett större namn i ridsporten och etablera sig på en högre nivå.

”Det är helt klart tävlingsbiten som motiverar och triggar mig i mitt jobb. Hade jag inte fått tävla vet jag inte om jag skulle fortsätta med detta” (Simone Jagestrand).

Simone känner sig motiverad av att utveckla företaget, men lyfter också att det är svårt att komma på vad man ska göra. En sak som hon tänkt på är att börja sälja utrustning för häst och ryttare. Denna idé grundar sig i att få fler ben att stå på inom företaget och därmed ett större finansiellt kapital att lägga på tävlingar och satsningen i att bli bäst.

4.1.3 Kontextuell motivation

Det finns mycket normer inom hästsporten och Simone tar gärna hjälp och inspiration från andra duktiga ryttare. Hon har satt en egen prägel på ridningen som går utanför dessa normer. Det behöver inte alltid se prydligt och perfekt ut på tävling, utan Simone är medveten om att hon går utanför ramarna och har en ridstil som passar henne bäst.

Hon motiveras av utmaningen att försöka bli bäst och varje gång det går bra på en tävling är ett steg i rätt riktning. Att bli bäst inom hästhoppning kräver otroligt mycket tid, kunskap och ofta även pengar. Det är inte något man blir bara över en natt utan det är en långsiktig plan och satsning som måste göras. Beslutet att starta verksamheten var helt och hållet för Simones egna skull. Innan hon startade företaget 2019, hade hon ett fåtal hästar vid sidan om sitt ”vanliga” jobb på en mjölkgård. Hon ville prova att satsa 100% på hästarna och tog därför tjänstledigt från mjölkgården för att starta sitt företag. Vid frågan om den specifika platsen Borrby hade betydelse för verksamheten svarade Simone först att hon egentligen hade kunnat flytta var som helst för att följa sin dröm med hästarna. I slutändan blev det ändå Borrby eftersom hon kände sig hemma där och hade många vänner i närheten. I början ställdes hon inför stora utmaningar i sitt företagande. Att gå runt ekonomiskt var en ständig press, men också att hitta kunder, visa att hon gjorde ett bra jobb och hantera olika människor för att matcha dem med rätt häst. Utmaningarna tror Simones blev extra stora eftersom ingen i hennes familj eller närhet hade verkat i branschen tidigare och därför hade hon inget nätverk att luta sig mot. Att skapa ett nätverk, relationer och ett namn inom hästnäring var således av yttersta prioritet i början.

4.2 Intervju med John

Nedan presenteras det empiriska material som samlats in genom intervjun tillsammans med John Gränsbo.

4.2.1 Presentation av John och hans verksamhet

John Gränsbo är 26 år gammal. Han är uppvuxen på en gård i Hököpinge utanför Vellinge tillsammans med sin familj och två bröder. Lantbruk har alltid varit en del av Johns liv då hans föräldrar driver en stor gård där huvudfokus är att odla potatis. Både John och hans bröder började jobba inom familjeföretaget redan som unga. Efter att ha tagit studenten från Bollerups Lantbruksgymnasium med inriktning lantbruk år 2016, började John jobba på lantbruksföretaget Wirahill som ligger i närheten av familjegården. Gården har 150 hektar grönsaksodling där fokus ligger på grönsaker som till exempel broccoli, blomkål, rödkål, rotselleri och spetskål.

Personen som tidigare ägde gården har inga egna barn med intresset att ta över verksamheten och därför köpte John och hans bröder företaget år 2019 och driver sedan dess det tillsammans.

Att uppfylla de mest grundläggande behoven är något som John inte reflekterar så mycket över i sin vardag. I grund och botten går man dock till jobbet för att tjäna pengar till mat och boende. Detta exempel på motivation som en följd av fysiologiska behov har inte legat som fokus för studien utan även här presenteras två övergripande teman: individuell och kontextuell motivation.

4.2.2 Individuell motivation

Trygghet

John upplever sig trygg i sin roll som entreprenör. Han har ett boende tillsammans med sin sambo och känner en stabilitet runt sig. Att köpa företaget Vira Hill innebar dock stora finansiella investeringar för syskonen. Därför är det viktigt att få företaget att gå runt ekonomiskt både för deras egen och alla anställdas skull. Det är Johns ena bror som sköter mycket kring företagets ekonomi medan John har ansvar för det mer praktiska att maskiner fungerar och de anställda vet vad som ska göras. Detta gör att John inte känner lika stor ekonomisk press kring företaget, men lyfter samtidigt att allt kan hända inom lantbruk eftersom man aldrig vet hur skördarna blir.

Sociala behov

John har ett stort kontaktnät i branschen som han har byggt upp successivt under hela sitt liv. Han känner att det finns en lojalitet både mellan bröderna och de anställda i företaget. Personen som tidigare ägde företaget finns fortfarande med i bilden och ger stöd och skapar en trygghet. Han har sedan första dagen som John arbetade på gården försökt att förbereda honom på uppgiften att ta över verksamheten. Även Johns föräldrar som också verkar inom lantbrukssektorn och odlar specialgrödor bidrar med sitt stöd och bröderna sinsemellan hjälper och kompletterar varandra mycket.

Uppskattning

John känner att han har ett bra självförtroende i sitt yrkesliv och är bra på det han gör även om man alltid kan bli bättre. Att producera och utveckla saker är något som John brinner för och framför allt att producera något så viktigt som mat. En av de största utmaningarna med att starta företaget var hans inre känsla av att han inte räckte till. Han kan fortfarande ha denna känsla, men det blir lättare ju mer erfarenhet han får. Utmaningarna som motiverar John idag att utveckla företaget är

att få högre ekonomisk lönsamhet. Detta inkluderar även individuell utveckling att bli bättre på sitt jobb så att de kan få större skördar med högre kvalitet för att kunna vara konkurrenskraftiga på marknaden.

De yttre faktorer av uppskattning som John lyfter är att han får tillräckligt med stöd och bekräftelse från personer i sin omgivning som leder till bättre självförtroende och motivation. En av de bästa uppskattningarna inom företagandet kommer från att se hans närmsta anställda utvecklas och växa i sin roll inom företaget.

”Om de anställda direkt under mig är motiverade och självgående kan jag lägga mer uppgifter på dem som i sin tur avlastar mitt arbete. Då får jag mer tid till andra saker som att utveckla företaget och komma på nya idéer som är motiverande för mig” (John Gränsbo).

När John gick i skolan fick han ibland höra negativa saker om bönder och deras yrkesval. Redan då var detta något som sporrade honom snarare än hämmade att vilja identifiera sig och bli en bonde. Han påpekar även den yttre bekräftelse som man ständigt får av naturen i hans yrkesval som något väldigt tillfredsställande.

”Man sår ett frö under våren och ser det växa fram och får därför direkt ett kvitto på om det man gör är bra beroende på hur många plantor som kommer upp och växer sig stora” (John Gränsbo)

Självförverkligande

Att verka inom lantbrukssektorn har varit en del av Johns uppväxt och han känner sig menad till att nu som ung vuxen jobba inom branschen själv. Att driva företaget innebär dock långa arbetsdagar och mycket ansvar för att få allt att fungera.

”Somliga dagar undrar jag vad jag sysslar med, jag vill inte jobba så här mycket och på detta vis i hela mitt liv. Nästa dag när det flyter på lite bättre känner jag att detta är livet och vet inte vad som skulle kunna vara bättre” (John Gränsbo).

Även om det ibland är tufft att driva eget företag, värdesätter John att kunna ta och äga sina egna beslut. Han skulle aldrig vilja gå tillbaka till att vara anställd och inte kunna påverka eller utveckla företaget på det vis han gör idag. John känner att han är på en plats där han får utnyttja sina kunskaper och utmanas till att utvecklas vilket han tycker är väldigt viktigt.

4.2.3 Kontextuell motivation

Att den specifika platsen och strukturen påverkade Johns val att vara med och köpa Vira Hill råder det ingen tvekan om. Han hade aldrig tänkt tanken att köpa gården om den inte låg så nära var familjen redan hade mark. Även att han hade en stark relation med förra ägaren av gården var en avgörande faktor. Att bröderna gick in i

företaget tillsammans och peppade varandra hur de skulle göra det mer lönsamt är ytterligare en faktor till beslutet. Vid ett framtida generationsskifte av föräldragården menar John att det är roligt att de har satt sig egna prägel på företaget och inte bara ta över det som föräldrarna har skapat rakt av. De har breddat sin kompetens när det kommer till att odla och sälja specialgrödor och upplever att det är viktigt att de själva varit med och skapat något.

Inom lantbrukssektorn finns flertalet sociala normer. En del är sådana som de förmodligen följer utan att fundera på det, men de är heller inte rädda för att sticka ut. Exempel på saker som bröderna gör som kanske ligger lite utanför ramarna är att de sätter egna nisch på sina maskiner genom att John skapar konstruktioner utifrån vad han tycker är mest lämpligt.

”Vi är dem vi är och kör på vår syn på saker även om alla kanske inte uppskattar det (John Gränsbo)

Den entreprenöriella drivkraften att vilja utveckla och inte ”harva på samma fält hela tiden” tror John kommer från hans föräldrar. Hela uppväxten präglades av utvecklingen av familjens verksamhet och för att komma dit de är idag. Johns skulle därför identifiera sig som en entreprenör med gröna fingrar som brinner för att producera, prestera och leverera. Han har stora drömmar för att komma dit han vill och jobbar hårt för att nå sina mål.

5. Diskussion

I avsnitt 5.1 diskuteras det första forskningsfrågan ”hur kan individuell och kontextuell motivation användas för att förstå unga entreprenörers val av att verka inom lantbrukssektorn? I avsnitt 5.2 diskuteras den andra forskningsfrågan Hur påverkar motivationen hos de unga entreprenörerna John och Simone utvecklingen av deras respektive lantbruksföretag? Och i 5.3 diskuteras motivationsteori. Tillsammans besvarar dessa delar studiens syfte.

5.1 Individuell och kontextuell motivation

De fysiologiska behoven i Maslows behovshierarki kan anses vara uppfyllda hos båda respondenter eftersom det inte är något som respondenterna riktigt reflekterar över. På så vis stärks Maslows teori om att ett uppfyllt behov inte längre fungerar som en motivationsfaktor i detta fall (Hein 2012). Däremot var även detta något som inte låg i fokus för studien men kan vara centralt i en annan kontext.

Nästa behovsnivå om trygghet antog författaren under litteraturgenomgången skulle vara automatiskt uppfyllt av respondenterna. Teorin menar att precis som för de fysiologiska behoven, är trygghetsbehoven automatiskt uppfyllda hos de flesta medborgare i mer utvecklade länder och därför blir denna behovsnivå en inaktiv motivationsfaktor (Hein 2012). Under insamlingen av empiri upptäcktes dock att detta inte riktigt var fallet. Simone lyfte att det finns en ekonomisk oro om något kostsamt skulle hända med hästarna och upplever därmed en ekonomisk instabilitet och trygghet. Simones uppfyllelse av högre behovsnivåer antyder en diskrepans mellan hennes erfarenheter och Maslows behovshierarki i empirisk mening. Det blir tydligt att människors motivation och behovsutveckling kan vara mer nyanserad och individuell än den linjära strukturen som Maslows modell föreslår. Det är relevant att utforska och reflektera över hur faktorer som personliga mål, värderingar och livssituationer kan påverka behov och drivkrafter på sätt som sträcker sig bortom den förutsägbara modellen. Denna observation öppnar upp för en djupare reflektion kring den komplexa mångfalden av motivationsfaktorer och hur dessa varierar beroende på individuella erfarenheter och kontexter. Maslows hierarkiska syn på behovsnivåerna är något som blivit ifrågasatt av många (Hein 2012). Stor del av kritiken är kopplad till att samhället har utvecklats sedan teorin

utformades, där individers huvudfokus inte längre ligger på de lägre behovsnivåerna om grundläggande behov och överlevnad. Man kan dock argumentera för att Maslows behovsnivå om trygghet automatiskt uppfylls i ett land som Sverige med de skyddsnet landet erbjuder sina medborgare. En annan förklaring kan vara att begreppet trygghet är en subjektiv känsla som varierar från individ till individ (ibid.). Faktum kvarstår dock att Simone upplever en ekonomisk press som för henne fungerar som en aktiv motivationsfaktor genom att jobba mer och tjäna in pengar, samtidigt som hon uppfyller högre behovsnivåer. Detta blir en teoretisk motsägelse men som kan förklaras med att trygghet är en subjektiv känsla som är svår att sätta ett mått på.

De sociala behoven utlöses enligt teorin när trygghetsbehoven är uppfyllda och syftar till att människor i grunden är flockdjur som vill känna en gemenskap (Maslow 1943). Detta är något som båda respondenterna uppfyller i sina yrkesliv då de känner att de får stöd från sin omgivning och ingår i en gemenskap. John har varit en del av gemenskapen inom branschen hela sitt liv och de sociala behoven ska därför inte fungera som motivationsfaktor enligt teorin då de anses vara uppfyllda (Maslow 1943). I intervjun med John framkom ingen indikation om att sociala behov var den primära motivationskraften bakom hans företagsstart, vilket stärker argumentet i Maslows teori. Å andra sidan framträder en intressant kontrast i Simones fall. Initialt upplevde hon en känsla av utanförskap inom branschen, vilket drev henne att skapa ett starkt kontaktnät. Trots detta har hennes situation förändrats, och numera är det inte främst de sociala behoven som driver henne inom företagsvärlden. Detta exempel illustrerar hur motivationsfaktorer kan förändras över tid och anpassas till individuella omständigheter. Det reflekterar också över den dynamiska karaktären hos individuell motivation inom entreprenörskap.

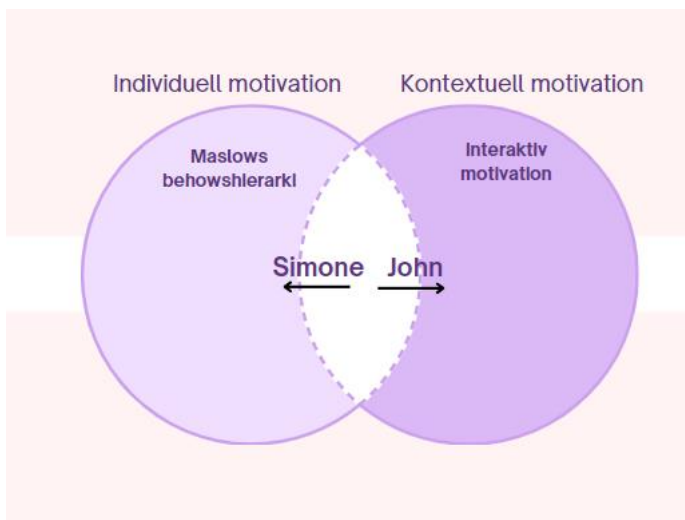
Behovsnivån uppskattning är uppdelad inre och yttre faktorer (Maslow 1943). Yttre faktorer som ”skitsnack” är något som motiverar båda respondenterna. Att folk pratar illa om en kanske egentligen inte är uppskattning i sig, men det kan jämföras med ett straff som i sin tur kan motivera (Ahl 2004). I detta fall uppgav både John och Simone att de blev sporrade till att utvecklas av dessa ”straff” för att bevisa för de andra att de haft fel. Simone menar även att komplimanger om hennes snabba utveckling samt hennes egen vetskap om hur mycket hon åstadkommit på kort tid motiverar henne att bli ännu bättre. Detta exempel illustrerar hur yttre omständigheter kan vändas till inre motivationsfaktorer och därmed påverka individers beslut och beteenden. På så vis kan vi bättre förstå hur yttre faktorer och inre uppskattning faktiskt kan påverka motivationen hos de unga entreprenörerna i linje med teorin. Det som är intressant att lyfta här är hur tidsaspekten kring motivationsfaktorer kan variera. John blev i tidig ålder triggad av ”skitsnack” som gav en långvarig motivation under flera år, vilket senare även påverkade hans val

av att verka inom lantbrukssektorn. Detta visar på hur yttre omständigheter kan byggas upp under långa tidsperioder för att påverka individer och deras beteende. Det är därför relevant att reflektera över olika tidsaspekter vid undersökning av motivation inom entreprenörskap och hur långt bakåt i tiden motivationsfaktorer kan uppstå och identifieras. Detta blir extra viktigt inom behovsnivåerna uppskattning och självförverkligande eftersom det är behov som fortfarande har effekt på individens beteende trots att behoven anses vara uppfyllda (Hein 2012).

Sista behovsnivån om självförverkligande är kanske det mest intressanta resultat att diskutera i denna undersökning. Båda intervjuerna gav tydliga signaler på att de unga entreprenörerna motiveras av att känna att deras jobb verkligen är något de brinner för. De menar att det inte finns något annat jobb de hade kunna tänka sig vara bättre än det som de redan gör. Det som är intressant här är hur kontexten runt oss påverkar hur vi ser på självförverkligande och hur vi kan använda interaktiv motivation för att förstå detta genom studiens teoretiska ramverk. John har en stor anknytning till branschen genom familjen. Han har varit uppvuxen i ett liknande företag och sett det utvecklas med tiden. Han uppger även att den specifika platsen har stor betydelse för honom och att han inte hade varit motiverad att starta företaget om det inte låg nära hans familjegård. Detta visar på hur interaktiv motivation fungerar som incitament för att motiveras inom lantbrukssektorn. De sociala normerna skapas i detta fall av strukturen runt John och identiteten, som han själv uppger är ”en entreprenör med gröna fingrar”, påverkas av hans inbäddning i branschen. Även om Johns motivation till att verka inom lantbrukssektorn är starkt beroende av inbäddningen och strukturen, kan den inte bara förklaras genom interaktiv motivation. John motiveras även av individuell utveckling och att själv bli bättre på det han gör och därför behöver vi även väva in Maslows behovshierarki och en individuell syn på motivation för att förstå hela bilden. Detta visar på att både individuell och kontextuell motivation fungerar som incitament till att vilja verka inom lantbrukssektorn men att den ena teorin kan vara mer dominerande. I Johns fall är teorin om interaktiv motivation mest dominerande men att även en individuell syn behövs för att förstå hela sambandet. Detta illustreras med hjälp av det teoretiska ramverket i figur 3 där Johns motivation kan förklaras inom ramen för både Maslows behovshierarki och interaktiv motivation, men dras mest åt det kontextuella synsättet.

Simone har inte varit en del av branschen genom sin familj och var på så vis inte inbäddad i en struktur runt hästnäringen innan hon startade sitt företag. Det var till och med många som inte trodde på hennes affärsmodell i början, men motivationen till att testa var stark för Simone. Idag motiveras hon av att bli bäst inom hästhoppning och ser allt hon gör är för sig egna satsning. Simone är också medveten om att hon inte följer alla normer inom branschen för att försöka passa

in, utan rider på ett sätt som passar henne bäst. Hennes motivation kan därför främst förklaras med en individuell synvinkel av motivation. Simone uppger att hon hade kunnat driva sin verksamhet var som helst för att följa sin dröm. Det blev ändå Borrby eftersom hon kände en tillhörighet till byn då många av hennes vänner bodde där. Detta val kan bäst beskrivas med hjälp av ett kontextuellt synsätt på motivation och hur strukturen runt oss påverkar vårt beteende. Med hjälp av det teoretiska ramverket kan därför Simones motivation förklaras genom illustrationen i figur 3. I figuren går det att utläsa att hennes motivation ligger inom ramen för både individuell och kontextuell motivation, men att det domineras av ett individuellt synsätt på motivation. Detta skiljer sig från Johns motivation till att verka inom lantbrukssektorn på så sätt att det till viss del kan förklaras med en interaktiv motivation, men domineras av en individuell synvinkel.

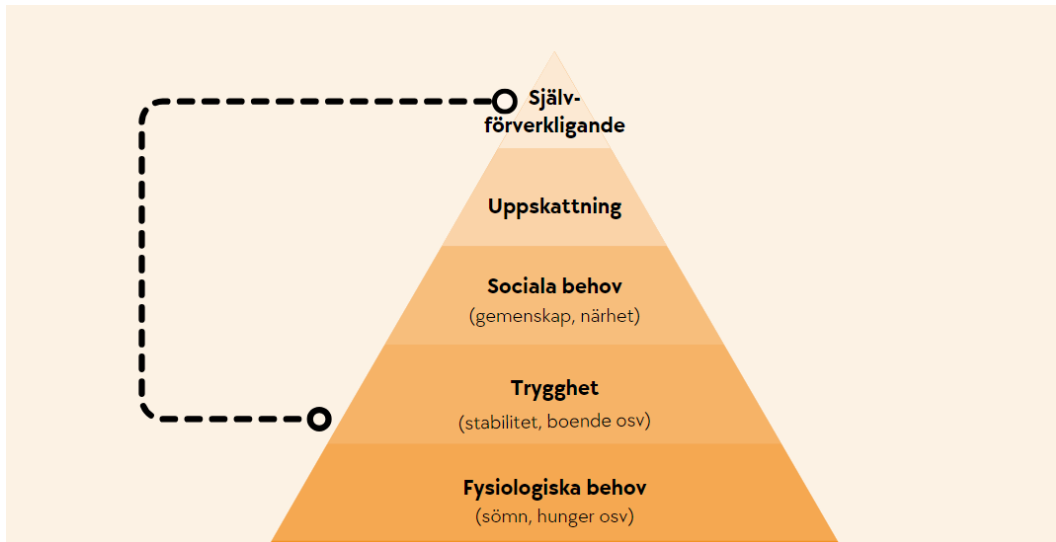


Figur 3: Sambandet mellan individuell och kontextuell motivation för de unga entreprenörerna

5.2 Hur motivation påverkar utvecklingen av lantbruksföretag

Simones motivation till att bli bäst inom hästhoppning kan som tidigare nämnts förklaras med en individuell motivation av självförverkligande. För att nå sitt mål och tillfredsställa behovet behöver hon utveckla företaget till att bli mer ekonomiskt stabilt. Därför har Simone funderat på att utveckla företaget till att även börja sälja hästutrustning för att ha fler ben att stå på och få in mer kapital. Detta är ett tydligt exempel på hur motivationen påverkar och styr utvecklingen av ett företag. Simones situation illustreras i figur 4 och kan förklaras genom att hennes behov om självförverkligande utlöser behov om trygghet och ekonomisk stabilitet, det vill säga ett behov högre upp i hierarkin utlöser ett behov längre ner i pyramiden.

Hennes satsning innebär stora ekonomiska risker som gör att behovet om trygghet inte längre är uppfyllt som i sin tur påverkar hennes beteende och utvecklingen av företaget. Som tidigare nämnts ska detta inte vara möjligt enligt Maslow vilket blir en intressant kontrast till Maslows existerande förklaringsmodell. (Hein 2012). Det vi kan lära oss av detta är att motivation är komplext och att flera behov kan uppstå längst vägen i jakten att tillfredsställa ett specifikt behov. Vi återkommer till hur Maslows behovshierarki kan utvecklas från en hieratisk till en dynamisk process mellan behovsnivåerna under nästa rubrik.



Figur 4: Illustration av Maslows behovshierarki där högre behovsnivåer påverkar lägre.

Noltemeyer et al. (2016) undersöker hur bristen av fysiologiska behov, sociala behov och trygghet påverkar behoven av tillväxt och utveckling. Resultatet visar att barn som har brist på fysiologiska behov, sociala behov och trygghet även har svårare att ta åt sig kunskap och utvecklas i skolmiljön. Resultatet visar därför också på hur de olika behovsnivåerna samspelar i en dynamisk process snarare än ett hierarkiskt mönster likt resultatet i denna studie. Även Shi och Lin (2021) har undersökt korrelationen mellan Maslows olika behovsnivåer genom att intervjua vuxna elever i akademiska miljöer. Shi och Lins resultat visar att det finns ett starkt hierarkiskt samband mellan behovsnivåerna, det vill säga att ett uppfyllt behov utlöser ett nytt högre behov. Det som var intressant med studien var att resultatet även visar att det inte var behoven av en högre behovsnivå som var de dominerande behoven. Shi och Lins studie går således tvärt emot resultatet i denna studie. Detta kan bero på att de två studiernas olika studieobjekt (unga lantbrukare och vuxna elever) resonerar olika kring motivation och att situationen och kontexten har stor betydelse för resultatet.

Johns motivation till att utveckla företaget är att få det mer ekonomiskt lönsamt. Vad som egentligen ligger bakom denna motivation är svårt att säga. Lönsamhet

kan mätas i siffror och motivationen till ett bättre årsresultat kan därför vara att tillfredsställa behovet av inre uppskattning. Man vill känna att man kan och är duktig på det man gör (Ahl 2004). Det kan också tolkas som en yttre faktor av belöning om motivationen till högre lönsamhet grundar sig i att John vill ha högre lön (ibid.). Eftersom John är uppvuxen med en familj som ständigt har utvecklat företaget till att bli mer ekonomiskt lönsamt, kan hans motivation till att utveckla sitt företag i samma riktning även påverkas av en interaktiv motivation (Alvesson och Svenningsson et al. 2019). Detta betyder att Johns mål om utveckling påverkas av strukturen runt honom, det vill säga att han kanske omedvetet sätter mål i samma riktning som familjegården. Det finns således teoretiska belägg oavsett vilken typ av motivation som ligger bakom Johns drivkraft till att vilja utveckla företaget till att bli mer ekonomiskt lönsamt. För att säkerställa vilken typ av motivation som påverkar utvecklingen av Johns företag hade mer empiri behövts samlats in. Syftet med studien är inte att undersöka *vilken* typ av motivation som påverkar utvecklingen, utan *hur* motivation påverkar utvecklingen av företag.

5.3 Dynamiken bakom individuell motivation

Illustrationen mellan Maslows behovshierarki och interaktiv motivation som kan ses i figur 3 är ett bra sätt på hur vi kan öka vår förståelse kring motivation. Maslows behovshierarki kan dock utvecklas för att passa in bättre i dagens samhällsstruktur. Som vi sett i empirin utlöses och uppfylls inte behoven i det hierarkiska mönster som Maslow föreslår. Resultatet i denna studie visar snarare att behovsnivåerna samspelar och påverkar varandra i ett mönster som inte återspeglar en specifik ordning. En utveckling på Maslows behovshierarki för att förstå hur individuell motivation kan fungera som incitament för unga att verka inom lantbrukssektorn i dagens samhälle illustreras i figur 5.

I denna modell har det hierarkiska synsättet på behovsnivåerna ersatts med en dynamisk modell där behovsnivåerna påverkar varandra. Förslaget kommer från empirin där Simones behov av självförverkligande påverkar behovet av trygghet. Denna modell går också att applicera i Johns fall även om hans behov till stor del utlöstes i det hierarkiska mönster som Maslow föreslår (Hein 2012). Författaren anser att utvecklingen av Maslows behovshierarki är mer lämplig i dagens samhälle där det läggs stor fokus på självförverkligande och att vi ska göra det vi känner och är menade för.



Figur 5: Utveckling av Maslows behovshierarki

6. Slutsatser

Syftet med studien var att undersöka unga entreprenörers motivation till att vilja starta och driva företag inom Sveriges lantbrukssektor och hur motivationen påverkar utvecklingen av företaget. Detta är ett viktigt ämne för att vi ska kunna säkerställa en framtida livsmedelsproduktion eftersom det har visat sig att färre unga individer väljer att engagera sig inom lantbrukssektorn. De slutsatser som kan dras från studiens första frågeställning är att både en individuell och en kontextuell syn på motivation behövs för att förklara unga entreprenörers motivation till att vilja verka inom lantbrukssektorn. I Johns fall såg vi att en kontextuell motivation dominerade, men att det även behövdes ett individuellt synsätt på motivation för att förstå helheten om vad som motiverar John att driva sitt företag. I Simones fall var det tvärt om, det vill säga ett individuellt synsätt förklarar hennes motivation bäst, men att det även behövs en kontextuell syn på motivation för att fånga hela bilden. Detta betyder att inbäddningen och strukturen runt individerna kan ha en betydande roll på motivationen men också individuell uppskattning och självförverkligande, det vill säga vad individen känner sig menad att göra. Resultatet från empirin tyder på att behov som triggar motivation inte nödvändigtvis uppfylls i den hierarkiska ordning som Maslow föreslår i sin behovshierarki.

Slutsatsen som kan dras från studiens andra frågeställning är att motivationen påverkar hur de unga entreprenörerna väljer att utveckla sina företag. I Simones fall utlöser behovet av att bli bäst (självförverkligande) behovet av trygghet (att få en ekonomisk stabilitet för att nå dit) som i sin tur påverkar hur Simone tänker i utvecklingen av företaget. Hon vill bredda sin verksamhet genom att börja sälja hästutrustning för att ha fler ben att stå på och uppnå därmed en ekonomisk stabilitet. I Johns fall påverkas motivationen av att utveckla företaget till att bli mer ekonomiskt lönsamt genom hans egen utveckling om att bli bättre på sitt arbete.

Sammanfattningsvis ger denna studie en insikt i hur Maslows behovshierarki kan förstås och utvecklas för att bättre passa dagens samhällsstruktur. Det ger även ett förslag på hur olika motivationsteorier kan kombineras för att förstå helheten på ett bättre sätt. Resultaten ger en fördjupad förståelse för motivationen hos unga entreprenörer inom lantbrukssektorn och betonar vikten av att anpassa teorier för att reflektera över föränderliga samhällsprocesser.

6.1 Förslag till vidare forskning

Ett förslag till vidare forskning är att bygga på denna studie med mer empiri för att kunna dra fler samband och slutsatser om vad som motiverar unga att verka inom lantbrukssektorn. Detta hade kunnat göras med en kvantitativ forskningsstrategi med ett välformulerat frågeformulär för att få mer data kring problemet och därmed kunna generalisera betydligt mer.

Referenser

- Ahl, A. (2004), *Motivation och vuxnas lärande - en kunskapsöversikt och problematisering*. Kalmar: Lenanders grafiska AB.
- Alvesson, M och Svenningsson, S., et.al. (2019). *Organisationer, ledning och processer*. 3 uppl. Lund: Studentlitteratur.
- Audretsch, D. (2012). Entrepreneurship research. *Management Decision*, Vol 50, No. 5.
- Bryman, A., & Bell, E. (2017). *Business Research Methods*. 5e uppl. Oxford University of Press: Oxford
- Davidsson, P. & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, Vol. 18, No. 3, pp.301–331. 755-764
- Delmar, F. & Davidsson, P. (2000). Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 12, No. 1, pp.1–23
- Hein, H. H., (2012). *Motivation: motivationsteorier och praktisk tillämpning*. 1:3 ed. Stockholm: Liber AB.
- Hollertz, E. (2022). Aldrig har så många varit beroende av så få lantbruk. ATL. Tillgänglig: <https://www.atl.nu/lantbruket-ar-avgorande> [2023-11-24]
- Jordbruksverket (2022). *Jordbruksföretag i Lantbruksregistret och företagsregistret. Klassificering, sysselsättning och kombinationsverksamhet 2020*. Tillgänglig: <https://jordbruksverket.se/om-jordbruksverket/jordbruksverkets-officiella-statistik/jordbruksverkets-statistikrapporter/statistik/2022-04-28-jordbruksforetag-i-lantbruksregistret-och-foretagsregistret.-klassificering-sysselsattning-och-kombinationsverksamhet-2020> [2023-11-14]

- Jordbruksverket (2023). *Stöd till unga jordbrukare 2023*. Tillgänglig:
<https://jordbruksverket.se/stod/jordbruk-tradgard-och-rennaring/nystartade-foretag-och-unga-jordbrukare/stod-till-unga-jordbrukare> [2023-11-15]
- Lippmann, S., Davis, A., Aldrich, H. (2008). Entrepreneurship and inequality. *Research in the Sociology of Work*. Vol 15, 3-31. doi:10.1016/S0277-2833(05)15002-x
- LRF. (2023). *Många vill men få kan*. Tillgänglig:
https://blogg.lrf.se/media/m3vmv3xt/lrfu_rapport_2023.pdf [2023-11-24]
- LRF. (2022). *Bondekompisar*. Tillgänglig: <https://www.lrf.se/regioner/skane/det-har-gor-lrf-skane/omsorgs-och-krisberedskapsfragor-lrf-skane/omsorgsgrupp-och-bondekompis-i-skane/> [2023-11-25]
- Maslow, A. H., (1943). A theory of human motivation. *Psychological Review*, pp. 370-396.
- Noltemeyer, A., Bush, K., Patton, J., Bergen, D. (2016). The relationship among deficiency needs and growth needs: An emoirical investigation of Maslow's theory. *Children and Youth Services Review*. Vol 34. DOI:
<https://doi.org/10.1016/j.childyouth.2012.05.021>
- Ryan, R.M. och Deci, E.L. (2000). Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions. *Contemporary Educational Psychology*, Vol. 25(1), 54–67. DOI: 10.1006/ceps.1999.1020
- Shi, Y., Lin, X. (2021). A Test of Maslow's Hierarchy of needs Concept by a Correlational Model among Adult Learners. *American Association for Adult and Continuing Education*.
- Sveriges Kommuner och regioner, SKR. (2019). *Urbaniseringens effekter*. Tillgänglig:
<https://skr.se/download/18.7c1c4ddb17e3d28cf9b5f6d2/1642583429383/5425.pdf> [2023-11-24]
- Tillväxtanalys (2023). *Tillväxtpolitiska insatsers logik, effekt och utvärderingsbarhet*. 2023:14. Tillväxtanalys

Tack

Stort tack till min handledare Josefina Jonsson som funnits där och guidat mig under hela projektets gång. Även tack till Simone Jagestrand och John Gränsbo som ställde upp på att bli intervjuade och därmed står för studiens empiri.

Bilaga 1-Intervjufrågor

”Metadata” och generella frågor

1. Vad heter du?
2. Hur gammal är du?
3. Vad heter ditt företag?
4. När grundades ditt företag?
5. Var verkar företaget idag?
6. Vad gjorde du året innan du startade företaget?
7. Var är du uppvuxen?
8. Vill du berätta lite om ditt företag och dig själv som entreprenör?
9. Vad motiverade dig att starta ditt företag?

Maslows behovshierarki:

Fysiologiska behov: (grundläggande överlevnad: hunger, sömn)

10. Känner du att du får tillräckligt med sömn?

Trygghet: (stabilitet, ekonomi, boplats, välmående)

11. Upplever du dig trygg i din roll som entreprenör?

Sociala behov: (gemenskap, lojalitet, tillhörighet)

12. Berätta om dina relationer. Har du familj och vänner i din närhet som finns där för dig?
13. Känner du att du är en del av en gemenskap inom ditt yrkesliv?

Uppskattning: (självförtroende, självkänsla, bekräftelse utifrån, kompetens och självbestämmande, “kan själv”, fri vilja, utmaning, belöning,)

14. Känner du själv att du gör ett bra jobb?
15. Får du tillräcklig bekräftelse från närstående för att känna dig uppskattad på arbetet?
16. Är det något du egentligen hade velat göra annorlunda, men som begränsas av vad andra ska tycka?
17. Startade du företaget bara av egen vilja eller också på grund av yttre faktorer som hur andra upplever dig som person eller att tillfredsställa andras förväntningar på dig?
18. Uppskattar du känslan av att kunna ta egna beslut eller ”äga” dina handlingar som entreprenör?

Självförverkligande (“jag är det jag vill och kan vara”)

19. Vad känner du dig menad att göra i ditt liv?
20. Känner du dig tillräckligt motiverad att vilja utveckla företaget ännu mer och i så fall varför?

Interaktiv motivation (kontextuell motivation, normer, identitet, socialt nätverk, relationer, samhället)

21. Kan du försöka identifiera dig själv?
22. Tar du hänsyn till hur andra uppfattar din identitet när du försöker beskriva dig själv?
23. Påverkade kontexten kring landsbygden och den specifika platsen där du verkar dig att starta ditt företag eller hade det kunnat ske varsomhelst?

24. Vilka utmaningar har du upplevt med att starta/driva företaget?
 25. Vad tror du dessa utmaningar grundar sig i?
 26. Vad tror du motiverar dig att driva företaget idag?
27. Hade du erfarenhet av branschen innan du startade företaget och isåfall vad var dina erfarenheter och känslor?

Publicering och arkivering

Godkända självständiga arbeten (examensarbeten) vid SLU publiceras elektroniskt. Som student äger du upphovsrätten till ditt arbete och behöver godkänna publiceringen. Om du kryssar i **JA**, så kommer fulltexten (pdf-filen) och metadata bli synliga och sökbara på internet. Om du kryssar i **NEJ**, kommer endast metadata och sammanfattning bli synliga och sökbara. Även om du inte publicerar fulltexten kommer den arkiveras digitalt. Om fler än en person har skrivit arbetet gäller krysset för samtliga författare. Du hittar en länk till SLU:s publiceringsavtal på den här sidan:

- <https://libanswers.slu.se/sv/faq/228316>.

JA, jag/vi ger härmed min/vår tillåtelse till att föreliggande arbete publiceras enligt SLU:s avtal om överlåtelse av rätt att publicera verk.

NEJ, jag/vi ger inte min/vår tillåtelse att publicera fulltexten av föreliggande arbete. Arbetet laddas dock upp för arkivering och metadata och sammanfattning blir synliga och sökbara.