

**T.C.**  
**BÜLENT ECEVİT ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**İŞLETME ANABİLİM DALI**

**Doktora Tezi**

**PLANLI DAVRANIŞ TEORİSİ ÇERÇEVESİNDE**  
**GİRİŞİMCİLİK NİYETİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN**  
**BELİRLENMESİ**

**Özlem Bahadır**

**Zonguldak 2018**

**T.C.**  
**BÜLENT ECEVİT ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**İŞLETME ANABİLİM DALI**

**Doktora Tezi**

**PLANLI DAVRANIŞ TEORİSİ ÇERÇEVESİNDE**  
**GİRİŞİMCİLİK NİYETİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN**  
**BELİRLENMESİ**

**Hazırlayan**  
**Özlem Bahadır**

**Tez Danışmanı**  
**Prof. Dr. Ahmet Ferda Çakmak**

**Zonguldak 2018**

## BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ

Hazırladığım Doktora Tezinin bütün aşamalarında bilimsel etiğe ve akademik kurallara riayet ettiğimi, çalışmada doğrudan veya dolaylı olarak kullandığım her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, yazımda enstitü yazım kılavuzuna uygun davranıldığını taahhüt ederim.

21/03/2018

Özlem BAHADIR




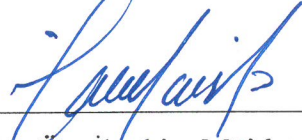
T.C.  
BÜLENT ECEVİT ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

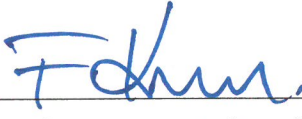
TEZ ONAYI

Enstitümüzün İşletme Anabilim Dalında 115382201002 numaralı Özlem Bahadır'ın hazırladığı “**Planlı Davranış Teorisi Çerçevesinde Girişimcilik Niyetini Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi**” konulu DOKTORA/~~YÜKSEK LİSANS~~ tezi ile ilgili TEZ SAVUNMA SINAVI Lisansüstü Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliği uyarınca 16/03/2018 Cuma günü saat 10.30’da yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda tezin onayına OYBİRLİĞİYLE/~~OYÇOKLUĞUYLA~~ karar verilmiştir.

Başkan   
Prof. Dr. Ahmet Ferda ÇAKMAK (Danışman)

Üye   
Doç. Dr. Fatma Zehra TAN

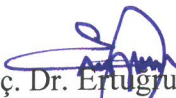
Üye   
Dr. Öğr. Üy. İbrahim Müjdat BAŞARAN

Üye   
Dr. Öğr. Üy. Ferdi KESİKOĞLU

Üye   
Dr. Öğr. Üy. Ozan BÜYÜKYILMAZ

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylıyorum.

21/03/2018

  
Doç. Dr. Ertaç YILDIRIM  
Enstitü Müdürü

## ÖZET

Kurum : BEÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı  
Tez Başlığı : Planlı Davranış Teorisi Çerçevesinde Girişimcilik Niyetini Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi  
Tez Yazarı : Özlem Bahadır  
Tez Danışmanı : Prof. Dr. Ahmet Ferda Çakmak  
Tez Türü, Yılı : Doktora Tezi, 2018  
Sayfa Adedi : 196

Bu araştırmada, bireyin yeni bir girişimi başlatıp başlatmayacağına önemli bir göstergesi olan ‘girişimcilik niyetini’ etkileyen faktörler incelenmektedir. Literatür, girişimcilik niyetinin Planlı Davranış Teorisi kapsamında belirlenebileceğini kabul ettiğinden, bu teori kavramsal bir çerçeve olarak kullanılmıştır. Planlı Davranış Teorisine göre, ‘davranışa yönelik tutum, algılanan davranış kontrolü ve öznel normların’ girişimcilik niyeti üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Ek olarak, ‘girişimci öz-yeterlilik’ ile girişimcilik niyeti arasındaki ilişki de incelenmiştir. Araştırmanın temel amacı, girişimcilik niyetinin belirleyicilerinin neler olduğunun tespit edilmesidir. Girişimcilik niyeti üzerinde etkisi bulunan faktörleri bölgesel temelde ortaya koyarak, Zonguldak örneği üzerinden, ‘Türkiye’deki potansiyel girişimcilerin kimler olabileceği’ sorusunun cevaplanmasına katkıda bulunmak hedeflenmektedir. Potansiyel girişimcilerin belirlenmesine odaklanan çalışmaların, girişimciliğin teşvik edilmesi yönündeki eylemlerin ve kaynakların etkin kullanımı açısından yararlı olacağına inanılmaktadır. Araştırmanın bağımsız değişkenlerinin girişimcilik niyeti üzerindeki rolleri, Zonguldak ve ilçelerinde KOSGEB tarafından düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerine gönüllü olarak katılan 229 kursiyer üzerinde test edilmiştir. Araştırmanın sonuçları, girişimcilik davranışına yönelik tutumların, algılanan davranış kontrolünün, girişimci öz-yeterliliğin ve öznel normların bireyin girişimcilik niyeti üzerinde etkili olduğunu göstermektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Girişimcilik Niyeti, Kişisel Tutum, Öznel Norm, Algılanan Davranış Kontrolü, Girişimci Öz Yeterlilik.

## ABSTRACT

Institution : BEU Graduate School of Social Sciences, Business Administration

Title : Determining the Factors Affecting Entrepreneurial Intention within the framework of Theory of Planned Behaviour

Author : Özlem Bahadır

Adviser : Prof. Dr. Ahmet Ferda Çakmak

Type of Thesis, Year : Ph.D. Thesis, 2018

Total Number of Pages : 196

In this research, the factors affecting an individual's 'entrepreneurial intention', which is a significant indicator of whether the individual will start a new enterprise, are examined. As the literature accepts that the entrepreneurial intention can be determined within the Theory of Planned Behaviour, this theory has been used in this study as a conceptual framework. According to Theory of Planned Behaviour, the effects of 'the attitudes towards behaviour, perceived behavioural control and subjective norms' on entrepreneurial intention have been investigated. In addition to this, the relation between 'entrepreneurial self-efficacy' and entrepreneurial intention has been examined. The main purpose of the research is to state what the determinants of entrepreneurial intention are. The study aims to contribute to answering the question, 'Who can be the potential entrepreneurs in Turkey' by presenting the factors having an impact on entrepreneurial intention on a regional basis through Zonguldak example. It is believed that studies focusing on the identification of potential entrepreneurs will be useful in terms of encouraging entrepreneurship and the effective use of the resources. The roles of the research's independent variables on entrepreneurial intentions were tested on 229 trainees participating voluntarily in Applied Entrepreneurship Trainings organized by KOSGEB in Zonguldak and its towns. The results of the research show that attitudes towards entrepreneurial behaviour, perceived behavioural control, entrepreneurial self-efficacy and subjective norms are influential on the entrepreneurial intention of the individual.

**Keywords:** Entrepreneurial Intention, Personal Attitude, Subjective Norm, Perceived Behavioural Control, Entrepreneurial Self Efficacy.

## ÖNSÖZ

Bu çalışmada girişimci davranışın önemli bir belirleyicisi ve öngörücüsü olan girişimcilik niyeti, Planlı Davranış Teorisi çerçevesinde incelenmiştir. Günümüzde girişimcilik ekonomik büyüme, yenilikçilik ve istihdamın temel kaynağı olarak kabul edildiğinden, bireyleri girişimci olmaya yönlendiren faktörler hakkında bilgi sahibi olmak, girişimciliğin teşvik edilmesi ve yaygınlaştırılması adına önemlidir. Araştırmanın girişimcilikle ilgili kurum ve kuruluşlara, akademisyenlere ve girişimcilik politikalarına yön verenlere katkıda bulunacağı inancındayım.

Uzun soluklu çalışma sürecim boyunca bilgi ve katkılarını benden hiçbir zaman esirgemeyen, bilimsel rehberliği ve yapıcı yaklaşımlarıyla yolumu aydınlatan değerli hocam ve tez danışmanım Sayın Prof. Dr. Ahmet Ferda Çakmak'a sonsuz teşekkürlerimi sunarım. Çalışmamı istatistiksel açıdan zenginleştiren desteklerini her zaman yanımda hissettiğim Sayın Dr. Öğr. Üy. Mustafa Çağatay Büyükuysal'a, Sayın Dr. Öğr. Üy. İbrahim Müjdat Başaran'a, Sayın Dr. Öğr. Üy. Deniz Şükrüoğlu'na ve KOSGEB eğitimlerinin katılımcılarına ulaşmam konusunda değerli katkılarda bulunan Sayın Dr. Öğr. Üy. Ferdi Kesikoğlu'na teşekkür borç bilirim.

Son olarak, tüm yaşamım boyunca her zaman bana güvenen ve yanımda olan aileme, bu süreçte destek ve sabırlarını benden esirgemeyen sevgili eşime ve biricik oğluma teşekkür ederim.

## İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa</u>
<b>BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ</b> .....	<b>iii</b>
<b>TEZ ONAYI</b> .....	<b>iv</b>
<b>ÖZET</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vi</b>
<b>ÖNSÖZ</b> .....	<b>v</b>
<b>İÇİNDEKİLER</b> .....	<b>viii</b>
<b>TABLolar LİSTESİ</b> .....	<b>x</b>
<b>ŞEKİLLER LİSTESİ</b> .....	<b>xi</b>
<b>KISALTMALAR LİSTESİ</b> .....	<b>xii</b>
<b>GİRİŞ</b> .....	<b>1</b>
<b>1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE</b> .....	<b>5</b>
1.1. Girişimcilik Kavramı .....	6
1.2. Girişimci ve Girişimci Bireylerin Özellikleri.....	9
1.2.1. Girişimci.....	9
1.2.2. Girişimci Bireylerin Özellikleri .....	11
1.2.3. Bireyleri Girişimci Olmaya Yönelten Faktörler .....	14
1.3. Girişimcilik Alanındaki Temel Yaklaşımlar .....	16
1.4. Girişimci Davranışın Açıklanmasında Kullanılan Niyet Temelli Teoriler	27
1.4.1. Girişimci Fikirleri Uygulama Modeli .....	33
1.4.2. Girişimci Olay Modeli .....	34
1.4.3. Planlı Davranış Teorisi.....	35
1.4.3.1. Niyet.....	39
1.4.3.2. Tutum .....	41
1.4.3.3. Öznel Norm.....	43
1.4.3.4. Algılanan Davranış Kontrolü.....	43
1.5. Planlı Davranış Teorisi Çerçevesinde Girişimcilik Niyeti ve Girişimcilik Niyetinin Belirleyicileri .....	47
1.5.1. Girişimcilik Niyeti .....	54
1.5.2. Girişimcilik Niyeti ve Tutum .....	63
1.5.3. Girişimcilik Niyeti ve Öznel Norm.....	66
1.5.4. Girişimcilik Niyeti ve Algılanan Davranış Kontrolü.....	67
1.5.5. Girişimcilik Niyeti ve Öz-Yeterlilik .....	69



1.5.5.1. Genel Kapsamda Öz-Yeterlilik.....	69
1.5.5.2. Öz-Yeterlilik İnancının Kaynakları .....	74
1.5.5.3. Girişimci Öz-Yeterlilik .....	77
1.5.5.4. Algılanan Davranış Kontrolü ve Girişimci Öz-Yeterlilik İlişkisi .....	83
1.5.6. Girişimcilik Niyetini Etkileyen Diğer Faktörler .....	87
<b>2. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ .....</b>	<b>96</b>
2.1. Araştırmanın Amacı ve Katkısı.....	96
2.2. Araştırmanın Hipotezleri.....	102
2.3. Araştırma Modeli .....	116
2.4. Araştırmanın Ana Kütlesi ve Örneklemi .....	118
2.5. Araştırmanın Veri Toplama Yöntemi .....	120
2.6. Araştırmanın Kısıtları.....	121
2.7. İstatistiksel Analiz.....	122
2.8. Araştırmada Kullanılan Ölçekler .....	122
2.8.1. Girişimcilik Niyeti Ölçeği.....	123
2.8.2. Girişimci Öz-Yeterlilik Ölçeği.....	124
<b>3. ARAŞTIRMANIN BULGULARI .....</b>	<b>126</b>
3.1. Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Bulgular .....	126
3.2. Soru Gruplarının Değerlendirilmesi.....	129
3.2.1. Kullanılan Ölçeklere İlişkin Güvenilirlik Analizleri .....	129
3.2.2. Açıklayıcı Faktör Analizi.....	130
3.2.3. Faktör Analizi Sonuçlarına Göre Bir Araya Gelen Soru Gruplarına İlişkin Tanımlayıcı İstatistik ve Korelasyon Katsayıları .....	131
3.3. Hipotez Testleri.....	133
3.3.1. Farklılık Analizleri.....	133
3.3.2. Regresyon Analizi.....	141
3.4. Araştırma Bulgularının Değerlendirilmesi.....	145
<b>SONUÇ .....</b>	<b>151</b>
<b>KAYNAKÇA .....</b>	<b>160</b>
<b>EKLER .....</b>	<b>193</b>
Ek 1: Anket Formu.....	193
<b>ÖZGEÇMİŞ .....</b>	<b>196</b>

## TABLolar LİSTESİ

	<u>Sayfa</u>
Tablo 1.1: Ekonomi Tarihi Boyunca Girişimciye Yüklenen Roller .....	14
Tablo 2.1: KOSGEB Zonguldak Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi 2016 Yılı Katılımcı Sayıları.....	120
Tablo 3.1: Örneklemin Cinsiyete Göre Dağılımı.....	126
Tablo 3.2: Örneklemin Yaşa Göre Dağılımı.....	127
Tablo 3.3: Örneklemin Eğitim Seviyesine Göre Dağılımı.....	127
Tablo 3.4: Örneklemin Gelire Göre Dağılımı.....	128
Tablo 3.5: Örneklemin Güncel Çalışma Durumuna Göre Dağılımı .....	128
Tablo 3.6: Örneklemin Geçmişte İşletme Sahibi Olup Olmamasına Göre Dağılımı .....	128
Tablo 3.7: Örneklemin Çalışma Deneyiminin Bulunup Bulunmamasına Göre Dağılımı .....	129
Tablo 3.8: Örneklemin Yakın Aile Üyeleri Arasında Danışabileceği Bir Girişimci Bulunup Bulunmamasına Göre Dağılımı .....	129
Tablo 3.9: Değişkenlere İlişkin Tanımlayıcı İstatistik Sonuçları .....	131
Tablo 3.10: Değişkenler Arasındaki Korelasyon Katsayıları .....	132
Tablo 3.11: Cinsiyete Göre Değişkenlerdeki Farklılaşma .....	133
Tablo 3.12: Yaşa Göre Değişkenlerdeki Farklılaşma .....	134
Tablo 3.13: Eğitim Seviyesine Göre Değişkenlerdeki Farklılaşma .....	135
Tablo 3.14: Gelire Göre Değişkenlerdeki Farklılaşma .....	137
Tablo 3.15: Güncel Çalışma Durumuna Göre Değişkenlerdeki Farklılaşma ....	137
Tablo 3.16: Daha Önce Bir İşletme Sahibi Olma Durumuna Göre Değişkenlerdeki Farklılaşma .....	138
Tablo 3.17: Çalışma Deneyimine Göre Değişkenlerdeki Farklılaşma .....	139
Tablo 3.18: Danışılabilir Bir Girişimci Bulunması Durumuna Göre Değişkenlerdeki Farklılaşma .....	140
Tablo 3.19: Regresyon Modeli Sonuçları .....	141
Tablo 3.20: Hata Terimleri .....	142
Tablo 3.21: Breusch-Godfrey Otokorelasyon Testi Sonucu.....	143
Tablo 3.22: Breusch-Pagan-Godfrey Değişen Varyans Test Sonucu.....	143
Tablo 3.23: HAC Yöntemine Göre Elde Edilen Tahmin Sonuçları .....	144
Tablo 3.24: Regresyon Modellerine İlişkin VIF Değerleri.....	145

## ŞEKİLLER LİSTESİ

	<u>Sayfa</u>
Şekil 1.1: Planlı Davranış Teorisi .....	37
Şekil 1.2: Girişimcilik Niyeti Modeli .....	59
Şekil 1.3: Girişimcilik Niyetinin Entegre Bir Modeli.....	87
Şekil 2.1: Araştırma Modeli.....	118
Şekil 3.1: Hata Terimleri Histogramı .....	142



## KISALTMALAR LİSTESİ

ADK	: Algılanan Davranış Kontrolü
AFA	: Açıklayıcı Faktör Analizi
BEÜ	: Bülent Ecevit Üniversitesi
EIQ	: Girişimcilik Niyeti Anketi (Entrepreneurial Intention Questionnaire-)
ESE	: Girişimci Öz-Yeterlilik (Entrepreneurial Self-Efficacy)
GEM	: Global Girişimcilik Monitörü (Global Entrepreneurship Monitor)
GN	: Girişimcilik Niyeti
HAC	: Değişen Varyans ve Ardışık Bağımlılığa Tutarlı (Heteroskedastic and Autocorrelation Consistent)
İŞKUR	: Türkiye İş Kurumu
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
MBA	: İşletme Yönetimi Yüksek Lisans (Master Of Business Administration)
MYO	: Meslek Yüksekokulu
OECD	: Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (The Organisation for Economic Co-operation and Development)
ÖN	: Öznel Norm
ÖY	: Öz-Yeterlilik
PDT	: Planlı Davranış Teorisi
SDS	: Toplumsal İstenilebilirlik Ölçeği (Scale of Social Desirability)
VIF	: Varyans Büyütme Faktörü (Variance Inflation Factor)

## GİRİŞ

Bugünün çalışma ortamı, işgücü piyasasını bilgi temelli faaliyetlere doğru yönelten çeşitli sosyal, ekonomik ve psikolojik faktörlere bağlı olarak, büyük ve karmaşık değişiklikler geçirmektedir. Ülkelerin ve işletmelerin ayakta kalabilmeleri, 21. yüzyıl ekonomilerine damgasını vuran bilgi, teknoloji, küreselleşme ve rekabet alanlarında değişim ve gelişimi yakalayabilmelerine bağlıdır. İşgücü piyasası, tüm dünyada engellerin ortadan kalkmaya başlamasıyla giderek gelişmektedir. Bu gelişmeler, yeni girişimciler için önemli fırsatlar sunmakta ve girişimciliği kariyer seçiminin önemli bir yolu haline getirmektedir.

Ülke ekonomilerinin en önemli aktörlerinin başında gelen girişimciler, işletmeleri hayata geçirmekte ve geleceğe taşımaktadır. Girişimcilik, istihdam, ekonomik büyüme, yenilikçilik, ürün ve hizmet kalitesinin yükseltilmesi, rekabet ve ekonomik esneklik açısından son derece önemli bir kaynaktır (Hisrich vd., 2007). Girişimcilik, üretkenliği ve rekabetçi baskıyı artırır; ekonomik büyümeye, verimliliğin artırılmasına ve yenilikler geliştirilmesine katkıda bulunur. Günümüzde artık, girişimcilik ve yeni girişimler, ekonomilerin gelişmesinin ve tüm dünyayı etkisi altına alan ekonomik krizlerle baş edebilmenin önemli bir aracı olarak kabul edilmektedir. Ayrıca, kişisel potansiyellerin ortaya çıkmasının yolu da girişimcilikten geçmektedir. Tüm bu gerekçelerle; girişimciliği teşvik eden toplumsal bir yapı, yasal düzenlemeler ve eğitim sistemi ülke ekonomileri için yaşamsal önem taşımaktadır.

Dünyada olduğu gibi, Türkiye’de de girişimciliğin ekonomik ve sosyal kalkınma üzerindeki rolünün farkına varılarak girişimcilerin desteklenmesi amacıyla, gerek yasal düzenlemeler gerekse bilimsel araştırmalar yoluyla pek çok çalışma gerçekleştirilmektedir. Girişimciliği bölgesel ekonomilerin itici gücü ve gençlerin istihdam edilebilmesinin etkili bir yolu olarak gören hükümetler, girişimcilik davranışlarını desteklemek için büyük gayret göstermektedir. Günümüzde politika yapıcılar ve uygulayıcılar ekonomik büyümeyi sağlamak için girişimcilik yetkinliğine sahip bireylere giderek artan bir oranda ihtiyaçları olduğunun bilincindedir (OECD, 2011; World Economic Forum, 2011). Hükümetlerin ve sivil toplum örgütlerinin girişimciliği teşvik etme ve

cesaretlendirmeye yönelik faaliyetlerindeki gözle görülür artış, girişimciliği teşvik etmenin ne denli önemli olduğunu göstermektedir. Yeni girişimcilerin geliştirilmesine vurgu, girişimcilik eğitim programlarının sürekli büyümesinde yatmaktadır (Katz, 2003; Solomon, 2007). Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde de, bireyleri girişimciliği bir kariyer seçimi olarak görmeye teşvik etmek ve toplumsal yapıda girişimcilik ruhunu yerleştirmek istenmektedir.

Yeni işlerin yaratılması, ekonomilerin canlılığını ve gelecekteki sağlığını temsil eden önemli bir faktördür. Birçok batı ülkesinde kurulmuş büyük işletmelerin, 1970'lerden bu yana istihdamda net bir artış oluşturamamasından kaynaklanan işsizlik sorunu, küçük ve yeni işletmeler yaratılarak çözümlenmeye çalışılmaktadır (Davidsson, 1995).

Girişimcilik, ekonominin yenilenmesi ve geliştirilmesi için gereklidir. Girişimciler tarafından, ekonomik büyüme yaratılır, yeni işler ortaya konulur, ihracat artırılır, yaratıcılık ve yenilikçilik teşvik edilir. Girişimciler son derece rekabetçi bir ortamda risk alabilir, yenilik getirebilir ve değişime uyum sağlayabilirler. Tüm bunlar ise değişken ve dönüşümlü ekonomiler için çok daha önemlidir. Çünkü girişimciler yoksulluğun azaltılmasına ve orta sınıfın büyümesine yardımcı olmaktadır.

Sonuç olarak, gerek bireysel gerekse toplumsal açıdan pek çok önemli işlevi bulunan girişimcilik alanında, bireyleri girişimci olmaya yönelten etkenlerin belirlenmesi, girişimci faaliyetlerin desteklenerek artırılmasına yönelik planlamalar ve uygulamalar açısından önem taşımaktadır. Girişimciliğin bu kritik öneminden dolayı, bireyleri girişimci olmaya yönlendiren belirleyicileri saptamak, ekonomik kalkınma için gerekliliktir. Bir kişinin girişimci haline gelme sürecini anlamak, ekonomik büyümenin temelini oluşturan girişimcilik faaliyetlerini teşvik etmek için önemli bir konudur (Baumol, 1990; Murphy vd., 1991).

Global Girişimci Monitör (GEM - Global Entrepreneurship Monitor) raporlarından elde edilen veriler gözden geçirildiğinde, her yıl milyonlarca insanın kendi işini kurmayı düşündüğü görülmektedir (Chen vd., 2016). Birçok girişimci, son derece kararlı ve azimli olmasına rağmen bu durum, yeni kurulan işlerin tümünün ayakta kalacağı anlamına gelmemektedir. Aksine, araştırmalar, yeni

girişimlerin önemli bir bölümünün başarısızlıkla sonuçlandığını ortaya koymaktadır; yeni kurulan işletmelerin yaklaşık yüzde 50'si ilk dört yıl içinde ömürlerini tamamlamaktadır (Wiklund vd., 2010). Girişimci bireyleri girişimci olmayanlardan ayırmaya katkı sağlayacak araştırmalar, başarısızlıkla sonuçlanan girişimlerin oranlarının aşağılara çekilmesi yönünde de yararlı olacaktır.

2007 yılında yayımlanan Entrepreneurship Theory and Practice dergisinde, Mitchell ve arkadaşları, bilişsel açıdan girişimcilik araştırmaları hakkında bazı kritik sorulara dikkat çektiler. Bu makalede yazarlar, gelecekteki girişimcilik araştırmalarının, toplumsal ve bilişsel kategoriler (kişi, bağlam, biliş ve motivasyon) üzerinde yoğunlaşmasının gerekliliğine vurgu yapıyorlardı (Mitchell vd., 2007). Son yıllarda birçok çalışma, girişimciliğin bilişsel yönüne odaklanmış ve bilişsel seviyenin kişisel, sosyolojik ve çevresel değişkenlerle birlikte, girişimciliğe yönelik bireysel algılamalardan etkilendiğini gösteren kanıtlar ortaya konulmuştur. Çünkü girişimciliğe yönelik tutumların, girişimcilik niyetlerinin ve girişimci davranışların arkasındaki derin inançları incelemek, girişimciliği daha iyi anlamak adına önemli fırsatlar sunmaktadır (Krueger, 2007). Bilişsel yaklaşım, bireyin söylediği ya da yaptığı her şeyin motivasyon, algı ya da tutum gibi zihinsel süreçlerden etkilendiğini vurgulamaktadır. Bu süreçler boyunca insanlar bilgi edinir, bu bilgileri depolar, dönüştürür ve kararlar verme ya da problem çözme gibi farklı görevleri yerine getirmek için kullanır (Liñán vd., 2011c: 375). Mitchell ve arkadaşlarına göre (2002) bilişsel açıdan girişimcilik, insanların fırsat değerlendirme, girişim yaratma ve büyüme gibi kararları vermek için kullandıkları bilgi yapılarıdır.

Bu bağlamda, araştırmanın temel amacı, bireylerin girişimci olup olmayacaklarını belirleyen farklılıkları açıklayabilecek faktörlere, Planlı Davranış Teorisi (PDT) çerçevesinde ışık tutmaktır. PDT'ye göre, bireylerin girişimcilik niyetlerini şekillendiren davranışa yönelik tutumun, algılanan davranış kontrolünün, öznel normların ve dördüncü bağımsız değişken olarak girişimci öz-yeterliliğin girişimcilik niyetleri üzerindeki etkileri ve bu faktörler arasındaki ilişkiler araştırılmıştır. Literatürde daha önce tanımlanan entegre bir modelle uyumlu olarak, öz-yeterlilik değişkeni PDT'deki algılanan davranış kontrolünden (ADK) kavramsal ve ampirik olarak ayrı bir değişken olarak ele alınmıştır. ADK

ve öz-yeterlilik bileşenlerinin bireylerin girişimcilik niyetlerindeki farklılıkları açıklamada yararlı olacağı düşünülmektedir. Girişimcilik niyetini belirleyen faktörlerin neler olduğunu bölgesel temelde ortaya koymak ve Zonguldak örneği üzerinden ‘Türkiye’deki potansiyel girişimcilerin kimler olabileceği’ sorusunun cevaplanmasına katkıda bulunmak hedeflenmektedir. Potansiyel girişimcilerin belirlenmesinin, girişimciliğin teşvik edilmesi yönündeki faaliyetlerin ve kaynakların etkin kullanımı açısından yararlı olacağına inanılmaktadır.

Araştırmanın ana kütlesi; Zonguldak il ve ilçelerindeki 18 yaş üzeri potansiyel girişimcilerin tümüdür. Araştırmanın örneklemini ise, KOSGEB Zonguldak Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerine gönüllülük esasıyla katılan 229 kursiyer oluşturmaktadır.

“Planlı Davranış Teorisi Çerçevesinde Girişimcilik Niyetini Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi” adını taşıyan bu çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Kavramsal Çerçeve başlıklı Birinci Bölümde; çalışmamızın teorik temelini dayandırmakta olduğumuz Planlı Davranış Teorisinin girişimcilik niyeti literatüründe nasıl kullanıldığı, girişimcilik niyeti ve girişimcilik niyetini belirleyen faktörler ve bunları birbirine bağlayan literatüre yer verilmiştir. Konuyla ilgili sunulan bu literatür taramasının ışığında İkinci Bölümde araştırmanın hipotezleri, modeli, araştırma yöntemi ve ölçekler oluşturulmuştur. Metodolojinin açıklandığı ikinci bölümü, araştırmada ulaşılan bulgulara ve regresyon analizinin sonuçlarına yer verilen Üçüncü Bölüm izlemektedir. Araştırmanın bulguları ve katkıları ise Sonuç kısmında tartışılmaktadır.



## 1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Tüm dünyada girişimcilik ve girişimciliğe dair kavramlara karşı hem akademik hem de uygulama alanlarında hızla artan bir ilgi göze çarpmaktadır. Toplumların refah düzeyini artırmanın yanı sıra toplumsal ve bireysel gelişmeye de katkıda bulunan girişimcilik faaliyetleri üzerinde artan bu ilginin birçok nedeni bulunmaktadır. Örneğin, küresel rekabetin hızla büyümesi sonucunda küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomideki ağırlıklarının artması, piyasa koşullarındaki teşvik ve sınırlandırmalarda yaşanan değişimler, yeni pazarların oluşması, artan dünya nüfusuyla bağlantılı olarak istihdam sorunu; ekonomi ve yönetim alanlarındaki kavramsal gelişim ve değişimler, girişimciliğin genel kabul gören bir kavram haline gelmesi gibi pek çok faktörden söz edilebilir (Çetindamar, 2002).

Girişimciliğin ekonomik gelişme, yenilikçilik ve istihdam üzerinde önemli etkileri olduğu görülmektedir (Engle vd., 2010; Stam vd., 2012; Zampetakis vd., 2009). Günümüzde girişimciliğin teknolojik yeniliklerle birlikte ekonomik etkinliği artırdığı ve yeni meslekler yaratarak ekonomik kalkınmada önemli bir rol oynadığı kanıtlanmıştır (Zhang vd., 2014: 624). Girişimcilik, yenilikçiliği teşvik ederek, ekonomik yapıları iyileştirerek, teknolojiyi ilerleterek ve yeni işler yaratarak bir ülkenin ekonomik kalkınmasına büyük katkıda bulunmakta ve böylece ekonomik refah ve zenginliğin artmasında kilit rol oynamaktadır (Gurel vd., 2010; Li vd., 2008).

Yeni işlerin ve iş alanlarının yaratılmasına katkıda bulunan girişimcilik, yenilikçi çalışma araçlarını geliştirerek yerel ekonomiye yatırım yapan ve rekabet gücünü artıran yeni işlerin yaratılması yoluyla, ülkelere önemli avantajlar sunmaktadır. Bu nedenle girişimcilik, bir ekonominin dinamiklerini geliştirmede ve yeni rekabetçi iş türlerinin geliştirilmesinde önemli bir unsur olarak görülmektedir (GEM - Global Entrepreneurship Monitor, 2008). Özetle, girişimcilik, ekonomik büyümenin anahtarıdır (Lumpkin ve Dess, 1996).

Girişimciliğin sunduğu bu yararların bilinciyle günümüzde ülkeler, girişimcilik faaliyetlerine desteklerini her geçen gün artırmaktadır. Ayrıca girişimcilik, kurumsal anlamda da yönetim disiplininin önemli araştırma

konularından biri haline gelmiştir (Naktiyok ve Timuroğlu, 2009: 85). Girişimcilik, günlük yaşamda bazen doğuştan edinilen bir kişilik özelliği gibi algılanıyor olsa da, son yıllarda eğitim yoluyla geliştirilebilecek bir kavram olarak da görülmektedir. Bu ise, girişimcilik konusunda yapılacak araştırmaların ışığında elde edilecek bilgilerin, girişimcilik potansiyelinin artırılması yönünde önemli katkılar sunacağı anlamına gelmektedir.

Çalışmanın bu bölümünde ilk olarak, ekonomik refah ve zenginliğin artmasında kilit rol oynayan girişimcilik kavramına genel olarak değinilecek, girişimci bireylerin özellikleri ve girişimcilik alanındaki temel yaklaşımlar gözden geçirilecektir. Planlı Davranış Teorisi çerçevesinde girişimcilik niyeti, girişimcilik niyetini belirleyen unsurlar ve girişimci öz-yeterlilik ile bunları birbirine bağlayan literatüre de bu bölümde yer verilecektir.

### **1.1. Girişimcilik Kavramı**

Girişimciliğe dair faaliyetleri ve davranışları analiz edebilmek için öncelikle girişimcilik kavramının tanımlanması gerekmektedir. Ancak girişimciliğin üzerinde fikir birliğine varılmış evrensel tek bir tanımı bulunmamaktadır. Sosyal bilimler alanındaki pek çok disiplinde olduğu gibi girişimcilik konusunda da birden çok tanım bulunmaktadır. Ayrıca var olan tanımlar arasında birtakım uyuşmazlıklara da rastlanmak mümkündür (Brockhaus ve Horwitz, 1986; Gartner, 1988). Alanda gerçekleştirilen çok sayıda araştırmaya rağmen genel olarak kabul edilmiş bir girişimcilik teorisi üzerinde görüş birliği bulunmamaktadır.

Girişimcilik tanımlarındaki bu farklılaşma, değişik disiplinler açısından girişimciliğe yönelik yaklaşımların farklı olması ve girişimcilik konusunda geniş bir faaliyet yelpazesine vurgu yapılmasından kaynaklanmaktadır. Örneğin, ilgili literatürde, iktisatçılar bilgi işleme konularını ön plana çıkarırken; örgüt kuramcılarının ise bilişsel süreçlere vurgu yaptıkları göze çarpmaktadır (Storey ve Green, 2010). Öte yandan girişimciliğin ekonomi, yönetim, işletme, işletme tarihi, sosyoloji, psikoloji, antropoloji, pazarlama, finans gibi farklı alanlar kapsamında farklı yaklaşım ve yöntemler eşliğinde geliştiğini, bunun da, girişimciliğin sınırlarının çizilmesini güçleştirdiği ileri sürülmektedir (Carlsson vd., 2013). Özetle girişimcilik,

ekonomik, teknolojik, yönetsel vb. farklı bağlamlarda ve her tür organizasyonda ortaya çıkabilen çok boyutlu bir kavramdır.

Bazı uzmanlara göre ise, akademik çalışmalar kapsamında yaklaşık olarak iki yüz yıllık bir geçmişi bulunmasına rağmen girişimcilik, gelişimini tamamlamamış bir değerler dizisi olarak, tutarlılık açısından birtakım sınırlamalara sahiptir (Lee ve Peterson, 2000: 401).

Her ne kadar girişimcilik kavramıyla ilgili bir tanım birliğinden söz edilemezse de, bu tanımlarda ‘risk almak, yenilikçilik, yöneticilik, karar vermek, fırsatları yakalamak ve yaratmak, yeni bir iş kurmak’ gibi ifadelerin sıklıkla ve ortak olarak kullanıldığı dikkat çekmektedir (Top, 2006: 8).

Girişimcilik sözcüğü ilk olarak 1700’lerin başında Cantillon tarafından, bir fiyata bazı şeyleri satın alarak ve başka bir bilinmeyen fiyata satarak risk alan bireyi tanımlamak için kullanılmıştır (Shmailan, 2016: 1). Ekonomi tarihinde 18. yüzyılda ortaya çıkan girişimcilik kavramına ilişkin bilinen ilk tanım, İrlandalı ekonomist Richard Cantillon’a aittir; “*Girişimcilik, henüz belirlenmemiş bir fiyat ile üretim girdilerini satın almak ve üretmektir*” (Yüksel vd., 2015: 146). Girişimcilik kavramı ortaya çıktığı ilk yıllarda bir işe yeltenme, bir iş kurma ve bu bağlamda risk alma olarak tanımlanmış, tarihsel döngü içinde zamanla; fikirlerin ortaya konulması, bunların ürün ve hizmetlere dönüştürülmesi ve pazara arz edilmesi faaliyetleri olarak genişlemiştir (Zhao, 2005: 26).

Teknolojik, ekonomik ve sosyal alanlarda zamanla yaşanan gelişme ve değişimlere paralel olarak girişimcilik kavramının anlamı genişlemiş ve çok yönlü bir yapıya bürünmüştür. 20. yüzyıla gelindiğinde, girişimcilik kavramı, Baptiste Say ve Joseph Schumpeter ile birlikte sosyoloji, psikoloji, ekonomik teori ve ekonomik antropoloji alanlarında çalışılmaya başlanmıştır (Çarıkçı ve Koyuncu, 2010: 6). Kavramı, üretim faktörü olarak ilk kullanan iktisatçı ise Jean Baptiste Say olmuştur. Say, girişimciyi iktisadi bir işin organizasyonunu sağlayan, sevk ve idare eden, emek, sermaye ve toprak faktörlerini bir araya getirerek iktisadi işi yöneten üretim faktörü olarak tanımlamaktadır (Bocutoğlu, 2012: 107).

Tüm dünyada girişimcilik alanında önde gelen isimlerden biri olan Schumpeter, girişimcilik konusuna dönemin uzmanlarından farklı bir yaklaşım

getirerek ‘yenilik’ boyutunu kazandırmıştır. Schumpeter girişimciliği; “*Ürün ve süreçler geliştirme, yeni ihracat pazarları bulma, yeni hammadde ve yarı mamul arz kaynakları meydana getirme ya da yeni bir örgüt yapısı kurma*” şeklinde tanımlamıştır (Müftüoğlu, 2005: 4). Girişimcilik konusunda ‘yaratıcı yıkım teorisini’ geliştiren Schumpeter girişimciyi; “*İşletmeyi hedef ve amaçlarına ulaştıracak yeni yollar ortaya çıkartarak, yerleşik ekonomik düzeni yıkan kişi*” olarak tanımlamaktadır (Müftüoğlu, 2005: 4). Günümüzün ünlü yönetim düşünürü Peter Drucker da (2014), girişimciliği, yeni zenginlik üretme kapasitesiyle eldeki kaynakları bir araya getirme ve yenilikçi faaliyetlerde bulunmayla ilişkilendirmektedir.

Günümüzde girişimcilik sıklıkla ‘yeni bir işletme (organizasyon) oluşturma süreci’ olarak tanımlanmaktadır (Reynolds, 2009; Spencer vd, 2008). Global Girişimcilik Monitörü (GEM) Projesi de, girişimciliği bir işyeri veya işletme kurma süreci olarak tanımlamaktadır (Reynolds vd., 2005). Girişimciliğin fırsat odaklı olup olmamasına bakılmaksızın, bu süreçte yer alan faaliyetlere vurgu yapılması gerekmektedir. Bu çalışmada da girişimcilik, ‘bir işletme kurmak için gerekli olan bir dizi etkinliği içeren bir süreç olarak’ olarak ele alınmıştır. Bu perspektiften girişimcilik; gerekli zaman ve çabayı harcamak ve olası maddi, psikolojik ve sosyal riskleri üstlenmek koşuluyla kişisel tatminle sonuçlanan yeni bir şey yaratma sürecidir (Hisrich ve Peters, 2002). Benzer şekilde başka bir tanıma göre girişimcilik; “*Devredilebilir veya devredilemez kontrol altında bulunan kaynaklara ilişkin olarak, değer yaratmak amacıyla, fırsatları tanıma ve takip etme süreci*”dir (Chell, 2007: 18). Yeni bir işi başlatmak anlamına gelen girişimcilik, geleceği öngörme, değişim ve yaratıcılıktan oluşan dinamik bir süreçtir. Girişimcilik; risk alma isteği, gerekli kaynaklar arasında öncelik sıralaması yapma becerisi, nitelikli bir ekip oluşturma, sağlam bir iş planı oluşturma becerisi ve fırsatların farkına varabilmeyi gerektirmektedir (Kuratko vd., 1997).

‘Neden bazı insanlar fikirlerini ve hayallerini gerçeğe dönüştürmek için çaba sarf ederken bazıları bunu yapmamaktadır?’ sorusunu, sadece girişimci bireylerin özellikleriyle açıklamak pek mümkün görülmemektedir (Baron, 1998). Girişimcilerin diğer insanlardan farklı düşünmelerine ve girişimde bulunma kararı vermeden hemen önceki bilişsel durumlarına odaklanan araştırmalara gelinmesi ise, ilgili literatürde belirli bir süre almıştır (Baron ve Ward, 2004). Girişimci bireylerin özelliklerine

odaklan çalışmaların yanı sıra bireylerin bilişsel durumlarına ışık tutulacak çalışmalar da konunun aydınlatılması bakımından önemlidir. Çünkü yeni işletmeler kazara ortaya çıkmaz ve çevre koşullarının tesadüfi veya pasif bir ürünü değildir; girişimcilik davranışı, insanların bilinçli olarak seçtikleri veya yapmayı planladıkları bir eylemdir (Shaver ve Scott, 1991).

Girişimcilik, işletme, ekonomi ve kamu politikaları alanındaki araştırmacılar arasında sürekli olarak ilgi uyandıran bir konudur. Girişimcilerin yenilik getirme ve riske girme isteklerinin dünyayı değiştirdiği göz önüne alındığında, bu ilginin artarak devam edeceği açıktır (Debarliev vd., 2015: 143).

## **1.2. Girişimci ve Girişimci Bireylerin Özellikleri**

Bu bölümde girişimci bireyler ile özellikleri ele alınacak ve bireyleri girişimci olmaya yönelten etkenlere değinilecektir.

### **1.2.1. Girişimci**

Genel olarak bilinen en yaygın tanıma göre girişimci, insan ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla üretim faktörlerini bir araya getiren, riski ve sorumluluğu kendi üzerinde olmak kaydıyla kâr ya da fayda elde etmek için çeşitli faaliyetleri gerçekleştiren kişi olarak tanımlanabilir.

Fransızcada “entre” (girmek, giriş) ve “prendre” (almak, üstlenmek) kelimelerinden ortaya çıkan girişimci (entrepreneur) kavramı, iş dünyasında fırsatları tanımlayan ve bunların bir girişime dönüştürülmesi için gerekli kaynakları bir araya getiren, kâr ve büyüme amaçları doğrultusunda risk alarak yeni iş yaratan kişidir (Öğüt vd., 2006: 431).

Girişimcilik literatürüne önemli katkılarda bulunan Hisrich ve Peters (2002: 9), girişimciyi; “*İş yaşamındaki fırsatları fark edip gerekli kaynakları bir araya getirerek yeni bir işi başlatma yoluyla kâr elde etme ve büyüme amacı taşıyan kişi*” şeklinde tanımlamaktadırlar. Girişimci, fırsatları tespit eden ve bu fırsatları değerlendirerek bir girişime dönüştüren kişidir (Bygrave ve Hofer, 1991). Yeni girişimler, girişimcinin vizyonuyla gerçekleşir ve büyüme, her girişim için son derece önemlidir çünkü büyüme, başarıyı temsil etmektedir (Mintzberg, 1998).

Virtanen (1997), girişimciliği, ekonomik yeniliklerin keşfedilmesi yoluyla pazarda değer yaratmayı amaçlayan dinamik bir süreç olarak görmekte; girişimci kavramını ise, 'değer yaratarak ve yenilikçi süreçleri keşfederek, kendi işinin ve içinde bulunduğu ekonominin büyümesine katkıda bulunan kişi' şeklinde ele almaktadır.

Mitchell ve arkadaşları (2007: 7) girişimcilik bilgisini, girişimcilerin yeterli fırsatlar ve kararlar üreterek fırsatları verimli bir şekilde kullanmalarına yardımcı olan benzersiz ve özel bilgi yapıları karışımı olarak görmektedir.

Campo'ya göre bir girişimciyi, 'yeni girişim yaratma merkezi'ne benzetebiliriz çünkü girişimciler, eşsiz fırsatları keşfederek bu fırsatları yeni girişimlere dönüştürerek zenginlik yaratma sürecinde entelektüel ve fiziksel varlıkları kullanan bireylerdir (Campo, 2011).

Girişimcilik kavramı açıklanmaya çalışılırken belirtilen bir husus, benzer bir şekilde, girişimci kavramı için de geçerlidir. Şöyle ki, girişimci kavramının ortak bir tanımının olmadığı; bazı araştırmacıların girişimciyi, 'kişinin kendi patronu olması' şeklinde nitelerken, bazılarının da 'yaratıcılık ve yenilikçilik' gibi bir davranış ve kişilik özelliği olarak gördükleri yönünde değerlendirmeler mevcuttur (Warnecke, 2013). Girişimcilik alanında yapılan araştırmaların büyük çoğunluğunda (% 79) girişimcilik özellikleri üzerine odaklanmanın önemli olduğu savunulurken, az sayıdaki çalışmada (% 21) ise girişimcilik çıktılarına odaklanmanın daha uygun olduğu ileri sürülmektedir (Gartner, 1990).

Girişimciler, işlerinin nasıl kurulduğuna bağlı olarak işletmelerinde farklı roller üstlenebilirler. Bir girişimci üç temel düzeyde faaliyet gösterebilmektedir; kendi işletmesini kurmuş olabilir, diğer girişimciler için çalışıyor olabilir veya daha büyük bir girişimin parçası şeklinde girişimci olabilir (Neider, 1987).

'Girişimci kimdir?' sorusunun yanıtı aranırken, girişimci birey ile küçük işletme sahipliğini birbirinden ayırmakta yarar bulunmaktadır. Araştırmalar, girişimciler ile küçük işletme sahipleri arasında belirgin farklılıklar olduğunu göstermektedir (Wennekers vd., 2002). Bu araştırmalar, girişimcilerin eldeki kaynaklardan ziyade; kârları maksimize etmek, büyümek, yenilikçiliği teşvik etmek ve fırsatları değerlendirmekle daha fazla ilgilendiğini, göstermektedir. Küçük işletme

sahipleri ise işi ailelerinin ihtiyaçları ve arzuları ile ilişkilendirerek kişisel hedeflere odaklanmaktadır (Wennekers vd., 2002). Bireysel düzeyde gerçekleşen bir isteklilik eylemiyle başlayan girişimcilik, değişim ve benzersiz olma halini ima etmektedir (Campo, 2011).

Girişimci; *“Yeni bir iş değeri yaratmak için iyi iş fırsatlarını algılama ve kullanma kapasitesi ile bu alandaki riskleri kabul etme kapasitesi”*dir (Bach vd., 2016: 38). Bu çalışmada da ‘girişimci’ kavramı, ‘yeni iş imkânlarının farkına varan, önemli kararlar veren ve kâr elde etmek için risk almak isteyen belirli bir zihinsel yapıya ve vizyona sahip yenilikçi ve proaktif kişi’ şeklinde ele alınmıştır.

### 1.2.2. Girişimci Bireylerin Özellikleri

Literatürde araştırmalar yoluyla, girişimcilere vakfedilmiş bazı özelliklerin bulunduğu, diğer bir ifadeyle girişimcilerin kendilerini başarılı kılacak bazı doğal özelliklere sahip oldukları ileri sürülmektedir (Bolton ve Thompson, 2000). Buna göre, psikolojik, sosyolojik ve antropolojik değişkenler de dâhil olmak üzere, başarılı girişimcilerin anahtar özelliklerini belirlemek üzere çalışmalar yapılmaktadır (Philipsen, 1998). Farklı çalışmaların sonuçlarını kullanarak, günümüzde birçok araştırmanın odağında yer alan girişimcilerin beş ayrı karakteristik özelliği (Entrepreneurship’s Big Five) şöyle sıralanmıştır (Vecchio 2003: 307):

- Risk alma eğilimi (isteği)
- Başarı ihtiyacı
- Özerklik ihtiyacı
- Öz-Yeterlilik
- Kontrol Odağı

Girişimcilerin kişilik özelliklerini inceleyen bazı çalışmalarda ise, girişimciliğin, iş fırsatlarını (şansını) tanımlama ve bunlardan yararlanma, kararları özerk hale getirme yatkınlığı, risk alma ve yenilikçiliği ve rakiplere karşı kararlılığı içeren bir süreç olduğu ortaya koyulmuştur (Lumpkin ve Dess, 1996). Buna göre girişimcilik anlayışı çeşitli kriterlerden meydana gelmektedir. Bu kriterlerden ilki, pazardaki ekonomik fırsatları tanımayı ve bireyin kapasitesini içermektedir. Diğeri ise, ekonomik değeri ve bilgiyi bir araya getirmek için yeni bir işin yaratılmasını

kapsamaktadır (Audretsch ve Keilbach, 2004). Girişimcilik, bireylerin bu fırsatları üstlenebilmeleri için fırsatların algılanması ve işletmelerin oluşturulması ile ilgili tüm işlevleri ve faaliyetleri içeren bir süreçtir (Bygrave, 1993).

Girişimci, fırsatları tanıyan ve yakalayan, yeni işler geliştiren bir yenilikçidir. Yenilikçilik, girişimcilerin çok önemli bir özelliğidir (Drucker, 2014). Girişimci, bu imkânları pazarlanabilir fikirlere dönüştürür; zaman, çaba, para veya beceri yoluyla katma değer üretir; rekabetçi pazarın bu fikirleri uygulamak için aldığı riskleri üstlenir ve bu çabalardan elde ettiği kazanımları yaşama geçirir (Bjerke, 2007). Söz konusu yenilikçi faaliyetler, beş farklı eylem kategorisini içermektedir (Ripsas, 1998: 107):

- Henüz tüketiciler tarafından bilinmeyen yeni veya daha iyi ürünlerin geliştirilmesi,
- Endüstride henüz denenmemiş yeni bir üretim metodunun tanıtılması,
- Yeni bir pazarın açılışı;
- İlk defa üretilecek ya da kullanılacak yeni hammadde ve/veya yarı mamullerin çıkışı,
- Endüstrinin yeni bir örgütsel biçiminin uygulanması.

Girişimciler, yeni iş alanları yaratarak istihdamın artırılmasına, bu sayede ülkelerin ve toplumların ekonomik ve sosyal alanlarda kalkınmalarına önemli katkılar sunmaktadır (Jack ve Anderson, 1999: 110). Yani bir yandan kendi ekonomik çıkarları için çalışan girişimciler, diğer yandan da bir parçası oldukları toplumun ekonomik ve sosyal çıkarları için hizmet etmektedir.

Girişimciler kendine güvenen kişilerdir ayrıca algıları çok güçlüdür ve yeni iş fikirlerini, yeni ürünleri veya yeni pazarları kolayca tanımlayabilir ve yeni girişimin uygulanabilir olup olmadığını belirleyebilirler (Learned, 1992). Girişimciler kaderlerini kontrol edebildiklerini düşünen ve odaklanmış insanlardır. Bu yetenek, yeni bir girişimin yaratılmasına odaklanabilme ve girişimcinin kendi yeteneklerine güven duyabilmesi gerekmektedir. Bir kişinin yeni bir iş kurma riskini üstlenebilmesi için başarılı olacağından emin olması gerekmektedir. Bu güven olmadan kişi girişimciliğin gerektirdiği riski alamaz; yeni bir iş kurma zorluğunun üstesinden gelemez. Güçlü bir iç kontrol odağı bulunan bir kişi, yükleri daha kolay omuzlayabilmektedir. Ancak böyle



bireyler, yeni bir işi başarıyla başlatmak ve sürdürebilmek için gerekli enerjiye sahiptir (Shmailan, 2016: 2).

Girişimci, yenilikçi olmasının yanı sıra fırsatları da maksimize eden kişidir. Çünkü girişimcilik; finansal, sosyal ve psikolojik risklerin yanında, maddi kazanç ve psikolojik tatmin elde edilen ve bu yönde gerekli zaman ve çaba harcanarak farklı bir değere sahip yeni bir şey yaratma sürecidir (Hisrich ve Peters, 2001). Girişimin türüne bakılmaksızın, bir girişimcinin taşıması gereken özellikler ‘teknik, yönetsel ve bireysel (girişimci olmaktan kaynaklanan)’ özellikler şeklinde sınıflandırılmaktadır. Bu üç temel özellik; başarılı olmaya yönelik olarak gerekli motivasyona sahip olmak, risk alabilmek, yenilikçi olmak ve girişim konusuyla ilgili olarak bilgi sahibi olmak şeklinde açıklanabilir (Hisrich ve Peters, 2001).

Reynolds (1994), ‘yeni doğan’ (yeni başlayan, ancak tam olarak çalışmaya başlamamış) girişimler ve kurucularını belirlemek ve izlemek amacıyla gerçekleştirdiği çalışmada, bazı başlangıç adımlarını atmış ancak resmi kayıtlarda yer almayan yeni girişimlerin sayısının şaşırtıcı derecede çok olduğunu tespit etmiştir. Bu da, yeni doğan girişimlere ‘ölü doğmamak’ için gereken çok fazla liyakat (yetenek) olduğunu göstermektedir (Reynolds, 1994). Genellikle kullanılmayan fırsatlardan yararlanan girişimciler bunu yaparken riskleri etkin bir şekilde yönetebilmelidirler. Bunun için de girişimcilerin esnek bir yapı ve keskin bir önsezi sahibi olmaları beklenmektedir.

Girişimci bireylerin kişilik özelliklerini ortaya koymaya çalışan araştırmaların ışığında ortak bir şekilde vurgu yapılan girişimci özellikleri şöyle sıralanabilir (Bozkurt ve Alparslan, 2013):

- Yenilikçilik
- Risk alabilmek
- Değişim odaklı olmak
- Fırsatlara odaklanabilmek
- Yaratıcılık
- İletişim becerisi
- Yüksek başarı güdüsü
- Duygusal zekâ
- Kararlarında ısrarcı olmak

Aşağıda yer alan Tablo 1.1’de görüldüğü üzere, tarihsel gelişim süreci içinde, ilgili alandaki otoriteler tarafından girişimci bir bireyin sahip olması gereken çeşitli özellik, yetenek ve becerilere işaret edilmiştir. Buna göre, bir girişimci; risk alabilen, finansal sermayeyi arz eden, yenilikçi, lider, karar verici, yönetici, organizatör, girişim sahibi, işveren, müteahhit (yüklenici), komisyoncu, alternatif kullanımlar arasında kaynakların dağıtıcısı olarak karşımıza çıkmaktadır (Ripsas, 1998).

**Tablo 1.1: Ekonomi Tarihi Boyunca Girişimciye Yüklenen Roller**

Girişimci, belirsizlikle ilişkili riski üstlenen kişidir	Cantillon, Thünen, Mill, Hawley, Knight, Mises, Cole, Shackle
Girişimci finansal sermaye sağlayan kişidir	Smith, Turgot, Böhm-Bawerk, Pigou, Mises
Girişimci bir yenilikçidir	Baudeau, Bentham, Thünen, Schmoller, Sombart, Weber, Schumpeter
Girişimci bir karar vericidir	Cantillon, Menger, Marschall, Wieser, Amasa Walker, Francis Walker, Keynes, Mises, Shackle, Cole, Schultz
Girişimci, endüstriyel bir liderdir	Say, Sain-Simon, Amasa Walker, Francis Walker, Marshall, Wieser, Sombart, Weber, Schumpeter
Girişimci bir yönetici veya amirdir	Say, Mill, Marshall, Menger
Girişimci, ekonomik kaynakların bir organizatörü ve koordinatörüdür	Say, Walras, Wieser, Schmoller, Sombart, Weber, Clark, Davenport, Schumpeter, Coase
Girişim bir işletmenin sahibidir	Quesnay, Wieser, Pigou, Hawley
Girişimci, üretim faktörlerinin bir işverenidir	Amasa Walker, Francis Walker, Wieser, Keynes
Girişimci bir müteahhittir	Bentham
Girişimci bir arbitrajcıdır (komisyoncu)	Cantillon, Walras, Kirzner
Girişimci, alternatif kullanımlar arasında kaynakların dağıtıcısıdır	Cantillon, Kirzner, Schultz

**Kaynak:** Ripsas, Sven (1998). “Towards an Interdisciplinary Theory of Entrepreneurship”, *Small Business Economics 10*, Kluwer Academic Publishers, Netherlands, s.106.

### 1.2.3. Bireyleri Girişimci Olmaya Yönelten Faktörler

Bireyleri girişimcilik davranışını gerçekleştirmeye yönelten motivasyon kaynakları; gelir, kişisel servet, değer yaratma, yenilik, büyüme ve kâr gibi dışsal kaynaklar olabileceği gibi; memnuniyet, bağımsızlık, heyecan ve meydan okuma gibi içsel kaynaklar da olabilir (Petkova, 2009). Konuyla ilgili araştırmalar, bir kişiyi kendi işini kurmaya iten temel nedenlerinden birinin bu girişimden elde edilecek ekonomik fayda olduğunu, ancak girişimciliğin sadece kâr elde etmek gibi maddi (dışsal) yararlar tarafından yönlendirilmediğini, birçok manevi (içsel) ödülün de önemli bir rol oynadığını ortaya koymaktadır (Chell, 2001; Croson ve Minniti, 2012; Holland ve Shepherd, 2013).

İçsel (manevi/psikolojik) kazançlar; kendi kendinin patronu olma, yaratıcı ifade, kişisel gelişim, toplum tarafından tanınma, heyecan, bağımsızlık, özerklik, özgürlük, başarı ve kişisel hedef ve beklentileri yerine getirmekten kaynaklanan kendini gerçekleştirme şeklinde olmaktadır (Botsaris ve Vamvaka, 2016). Dışsal (maddi/fiziksel) kazançlar ise, genellikle parasal kazanç elde etme yönünden başarılı olmayı ifade etmektedir (Chell, 2001; Kuratko vd., 1997).

Girişimcilik ve kendi işinde çalışmaya geçişler üzerine yapılan araştırmalar, girişimcilik kazançlarının ücretlerle karşılaştırıldığında, serbest meslek sahibi olmaya yönelik büyük bir teşvik olduğunu varsaymaktadır (Guerra ve Patuelli, 2016). Bununla birlikte, günümüzde maddi kazancın, girişimcilikten elde edilecek fayda için bir vekil gibi hareket ettiği varsayımı daha az ilgi görmeye başlamıştır. Son yıllarda bazı araştırmacılar, potansiyel girişimcilerin belirlenmesi yönündeki çalışmalarda rasyonel karar verme sürecine ilişkin hem ekonomik hem de psikolojik motivasyonların dâhil edilmesinin önemine vurgu yapmaktadır (Croson ve Minniti, 2012).

Örneğin, Benz ve Frey (2008), Almanya, İngiltere ve İsviçre'den elde ettikleri üç büyük veri setini kullanarak gerçekleştirdikleri çalışmada, serbest meslek sahibi kişilerin (girişimcilerin), gelirden veya çalışılan saatteki kazançtan bağımsız olarak, örgütlerde istihdam edilen bireylerden daha yüksek tatmin elde ettiklerini kanıtlamışlardır.

Amerika Birleşik Devletlerinde yapılan bir araştırmada ise, girişimciliğin, parayla ilişkili olmayan yararlarının, serbest çalışanlar için büyük önem taşıdığını ve çoğu girişimcinin, girişimci olmanın başlangıç kazancının ücretli istihdama göre düşük olmasına rağmen iş dünyasına atılmakta ve devam etmekte ısrarcı olduğunu ortaya koymuştur (Hamilton, 2000).

Benzer şekilde başka bir araştırma da (Croson ve Minniti, 2012), yeni girişimci olan bireylerin serbest meslek sahibi olmaktan elde ettikleri manevi kazanç karşılığında, daha düşük maddi kazanç elde etmeyi kabul etmeye istekli olduklarını göstermektedir.

Sadece kişisel özellikleri ön plana çıkararak girişimcilik kavramını anlamaya çalışmak yeterli değildir (Becherer ve Maurer, 1999: 28). Bu nedenle

her bir girişimci davranışı, 'kendine özgü sosyal bir olgu' şeklinde tanımlayan uzmanlar da bulunmaktadır (Jack ve Anderson, 1999: 112).

Girişimcilik, içinde bulunduğu sosyal ve kültürel yapılardan ayrı düşünülemez bir olgudur. Farklı sosyal, ekonomik ve kültürel özelliklere sahip toplumlarda farklı girişimcilik özellikleri öne çıkmaktadır. Bu nedenle ilgili literatürde genel olarak kabul edilen girişimcilere ait ortak bir 'özellikler sıralaması' yapabilmek oldukça güçtür. Örneğin, konuyla ilgili olarak 1934 ile 1982 yılları arasındaki araştırmaları tarayan bir çalışmada; yenilikçilik, risk alma, başarıma ihtiyacı, bağımsızlık, gibi özellik ve etkenler aracılığıyla bir girişimci profili çıkarmanın son derece güç olduğu vurgulanmaktadır (Carland vd., 1984).

Özetle, girişimci faaliyetler, yalnızca kişisel veya durumsal faktörlerin modellenmesi ile öngörülemez kadar karmaşık bir alandır. Bu nedenle girişimcilik faaliyetlerinin anlaşılması ve tahmin edilebilmesinde tüm faktörlerin yanı sıra 'girişimcilik niyetlerinin' araştırılması büyük önem arz etmektedir (Krueger vd., 2000).

### **1.3. Girişimcilik Alanındaki Temel Yaklaşımlar**

Ekonomi, psikoloji, sosyoloji, yönetim, antropoloji gibi çok sayıda sosyal disiplinin ilgi alanına giren girişimcilik, doğası gereği tek bir bilimsel disiplinle açıklanamayacak bir kavramdır. Girişimcilik alanının bu çok disiplinli yapısı, girişimciliğin doğasında var olan karmaşıklığa bakıldığında şaşırtıcı değildir; hatta Chandler ve Lyon (2001), girişimciliğin çeşitli disiplinlere dayanan bu yapısını, olumlu bir özellik olarak değerlendirmekte ve diğer sosyal bilim disiplinlerinin kavramsal çerçeveleri ve metodolojileri dikkate alındıkça girişimcilik alanının daha da güçleneceğini belirtmektedir.

Literatürde girişimcilik çalışmaları, kavramsal çerçevesini ve metodolojik araçlarını çoğunlukla ekonomi, psikoloji, sosyoloji ve yönetim alanlarından etkilenerek oluşturmuştur (Gustafsson, 2004). Ekonomilerin lokomotif gücü olarak görüldüğünden girişimcilik olgusu geçmişten bu yana birçok araştırmanın odağı olmuş ve literatürde, girişimciliği belirleyen faktör ya da faktörlerin neler olduğu konusunda bugüne kadar çeşitli görüşler ileri sürülmüştür. Sosyal bilimler alanında yer alan çeşitli disiplinlerindeki bilgi birikimi sayesinde, girişimciliğe

dair yeni pek çok bilgi yaratılmıştır. Girişimciliğe yönelik farklı yaklaşımların ortak hedefi ise; ‘girişimcilerin kalkınma sürecini teşvik eden fırsatları nasıl keşfedip kullandıklarının açıklanmak istenmesi’ şeklinde özetlenebilir (Liñan, 2011c: 373-374).

1980'lerin ortalarında yayımlanan etkili çalışmalardan ikisi, Sexton ve Smilor'ın (1986) ‘Girişimcilikte Sanat ve Bilim’ ve Smilor ve Kuhn (1986)'ın ‘Hızlı Büyüyen Firmalarda Kalkınmanın Yönetilmesi’ başlıklı yayınlardı. Bu çalışmalar, girişimci motivasyonlar üzerine deneysel araştırmalar içermektedir. 1987 yılında, Amerika'da yayımlanan ‘En Küçük Şirketlerimiz En Çok Çalışanı Nasıl Çalıştırır’ (Birch, 1987) adlı çalışma ile küçük girişimci firmaların ekonomilerin motorları olduğunun altı çizildi. Bu ve benzer araştırmalar dikkatleri; girişimciyi anlama, potansiyel girişimcileri keşfetmenin yollarını bulma ve girişimciliği teşvik etme konularına çekmiştir.

Girişimcilik konusunun ele alındığı ilk dönemlerde, başarıya duyulan ihtiyaç gibi, kişilik özelliklerine ve durumsal değişkenlere odaklanıldığı göze çarpmaktadır (Xu vd., 2016: 626). Davidsson (1995) tarafından hazırlanan bir raporda, yaş, cinsiyet, eğitim ve doğrudan ya da dolaylı deneyimler gibi değişkenlerin girişimcilik inancını ve girişimcilik niyetini etkilediği belirtilmiştir.

Daha sonra yönetim alanındaki bilim insanları dikkatlerini, yöneticileri liderlerden ve girişimcilerden ayırmayı amaçlayan çalışmalara verdiler; ardından araştırmacılar, ilgi odaklarını girişimci süreçlere ve faaliyetlere kaydırmıştır (Carsrud ve Brännback, 2011: 10). Benzersiz girişimcilik özelliklerini arayan araştırmaların yetersizliğinin anlaşılmasıyla birlikte, bazı araştırmacılar, fikirlerle eylem arasındaki bağlantıyı anlamının, girişimcilik sürecini anlamada kritik önem taşıdığını kabul ederek, girişimcilik niyetlerini araştırmaya yönelmişlerdir (Krueger ve Carsrud, 1993). Günümüzde, girişimcilik konusunun sadece kişisel özellikler ve demografik faktörlerle açıklanamayacağı hatta sadece bu bileşenler doğrultusunda yürütülen çalışmaların sonuçlarının güvenilirlikten uzak olacağı belirtilmektedir (Gartner, 1988; Mitchell vd., 2002).

Araştırmanın bu bölümünde, girişimciliğin multidisipliner yapısı nedeniyle, girişimcilik alanını açıklamak amacıyla öne sürülen ve köklerini çoğunlukla

'ekonomi, psikoloji, sosyoloji ve yönetim vb.' gibi alanlardan alan yaklaşımlara değinmek, yararlı olacaktır.

### *I. Ekonomi Temelli Girişimcilik Yaklaşımları:*

Girişimcilikle ilgili ekonomik temelli yaklaşımlar, girişimcilik düşüncesi ile girişimcinin ekonomik rolü üzerinde durmakta ve amaçlara, hedeflere, girişimcilik sürecine ve performansa odaklanmaktadır (Virtanen, 1997: 11). Girişimciliğin piyasa fonksiyonu olarak merkezi teması, girişimci bireyin kişilik özelliklerinden ziyade, ekonomik fonksiyonudur (Hebert ve Link, 1989). Bu bağlamda girişimci, bilgi toplayan ve pazardaki arz ve talep boşluklarından kaynaklanan fırsatlardan kâr elde etmek için kaynak ayıran bir temsilci olarak hareket etmektedir.

Klasik ve neoklasik olarak iki döneme ayrılan ekonomi temelli girişimcilik teorisi, girişimcilik davranışını güçlendiren ekonomik faktörleri araştırmaktadır.

Serbest ticaret, uzmanlaşma ve rekabetin erdemlerinin ön plana çıkarıldığı (Simpeh, 2011) klasik dönem ekonomi literatüründe girişimcilikle ilgili dört temel yaklaşım göze çarpmaktadır. Bir ödül olarak değerlendirilen kâr üzerinde duran yaklaşım, bunlardan ilkidir. İkinci yaklaşımda ise tam rekabete dayalı piyasalara vurgu yapılmaktadır. Üçüncü yaklaşım, girişimcinin ekonomik büyüme ve dalgalanmayı düzenleyen yaratıcı faktör olduğundan hareketle, Schumpeter'in yenilikçi girişimci vizyonunu temel almaktadır. Dördüncü yaklaşımda ise, girişimci ve işletmenin kurulması arasındaki ilişkide karar verici konumunda olan girişimci kavramı, girişimciyi motive eden faktörler ve çevrenin etkileri incelenmektedir (Arıkan, 2004).

Neoklasik dönemde literatüre katkıda bulunan isimler ve katkıları ise şöyle özetlenebilir (Arıkan, 2004):

- Girişimcinin yaratıcılık misyonuna vurgu yapan *Shackle*, belirsizlik altında karar vermenin psikolojik yönü üzerinde durmuştur.
- *Kirzner*, girişimcinin özel bir yeteneğe veya kişilik özelliklerine sahip olmasının gerekmediğini belirterek, girişimcinin nereye bakması gerektiğini bilmesinin yeterli olduğu tezini savunmuştur. Girişimcilik süreci üzerine odaklanan Kirzner, girişimsel rekabet ve girişimsel

keşiflerin önemine vurgu yapmıştır. Kirzner'e göre girişimci, keşif yapan ve önüne çıkan kâr fırsatlarını değerlendirme konusunda tetikte olan kişidir.

- *Casson*, belirtici yaklaşım ve fonksiyonel yaklaşım olmak üzere ikili bir ayrım yapmıştır. Belirtici yaklaşım, girişimciyi yasal statüsü, toplumdaki konumu ve ilişkilerine göre tanımlamaktadır. Fonksiyonel yaklaşım ise, girişimci bireyin yaptıklarına odaklanmaktadır.
- *Pinchot*, var olan bir örgüt içindeki girişimcilik anlamına gelen 'iç girişimcilik' kavramını tanımlamış ve girişimcilik literatürüne farklı bir boyut kazandırmıştır.
- *Gartner*, girişimciliği yeni örgütlerin yaratılması olarak tanımlamıştır.
- Girişimcilik süreci üzerinde duran *Hisrich*, zaman ve enerji harcayarak değer yaratan girişimcilerin parasal ve kişisel ödül kazanma istekleri üzerinde durmuştur.

## *II. Girişimciliği Süreç Olarak Ele Alan Yaklaşımlar:*

Girişimciliği girişimci süreç açısından tanımlamak, girişimcilik araştırması için popüler bir bağlam oluşturmuştur ve literatürde iki farklı yaklaşımla temsil edilmiştir; birincisi, yeni girişim yaratma ile ilgili olayların dizilişidir ve ikincisi, fırsat tanımlama ve değerlendirme işlemlerini içeren süreçtir (Sivarajah ve Achchutha, 2013: 172).

## *III. Bireysel Yaklaşımlar:*

Bu yaklaşımdaki analiz seviyesi bireydir. Risk alma eğilimi, problem çözme yeteneği, belirsizliğe karşı tolerans, bireysel yaratıcılık vb. konular bireysel açıdan girişimcilik araştırmalarında ele alınan kayda değer konular arasındadır (Xu vd., 2016: 626). Girişimciliği bireysel olarak ele alan araştırmalar, bireyleri; kişisel, bilişsel ve davranışsal özelliklerinden yola çıkarak üç farklı akımda ele almaktadır (McStay, 2008).

*a. Kişisel Özellikler Yaklaşımı:* Girişimci bireyleri girişimci olmayanlardan ayırmak ve girişimci bireylere özgü özellikleri belirlemek amacıyla birçok araştırmacı tarafından takip edilen yaklaşımdır (McStay, 2008). Kişisel özellikler yaklaşımına göre, girişimci bireylerin başarı, gelişme, bağımsızlık ihtiyacı gibi,

onları benzersiz kılan bazı kişilik özelliklerine sahip oldukları varsayılmaktadır. Bu yaklaşım, girişimciliği tanımlayan kişisel özelliklere vurgu yapmaktadır (Simpeh, 2011). Başarı ve kontrol odağı için gerek duyulan kişisel özellikler bu teoriler tarafından ele alınmaktadır. Girişimci bireylerin kişilik yapıları, kurulacak ve kurulu bulunan işletmelerin başarısıyla doğrudan ilişkilidir. Öz güveni az, risk alamayan, yenilikçi olmayan bir işletme sahibinin başarılı olması beklenemez (Kinay, 2006: 84). Bu nedenle girişimci bireyleri girişimci olmayanlardan ayırmak amacıyla, birçok araştırma gerçekleştirilmektedir. Bu yöndeki araştırmalarda sıklıkla bireysel farklılıklar konusu ele alınmakta ve önceki iş deneyimi, başarı ihtiyacı, kontrol odağı, üstün sosyal beceriler ve kişisel kararlılık gibi bireysel faktörler mercek altına alınmaktadır (Luthans ve Ibrayeva, 2006: 95-96).

Girişimciliği kişisel özellikler perspektifinden ele alan bu yaklaşım, girişimcileri girişimci olmayan kişilerden ayırmak ve girişimcilere özgü karakter özelliklerini belirlemek amacıyla birçok araştırmacı tarafından takip edilmektedir. Örneğin, bireylerin sabırlı ve kararlı olmaları, başarmaya duydukları ihtiyaç, bağımsızlık arzusu gibi kişisel özellikleri, yeni bir iş kurma konusundaki kararlarını şekillendirmektedir. Bununla birlikte, girişimciye özgü özelliklerin sayısı veya bunların geçerliliği konusunda bir görüş birliği bulunmamaktadır (McStay, 2008). Örneğin, girişimciliği bireysel yaklaşım perspektifinden değerlendiren Hisrich ve Peters (2002), girişimcilik üzerinde etkisi bulunan faktörleri; aile, eğitim, kişisel değerler, yaş, iş deneyimi ve rol modelleri olarak belirtmektedirler. Ampirik kanıtlar, girişimcilik eğilimi ile ilişkili olduğu tespit edilen üç yeni kişilik özelliğini ortaya koymaktadır. Bunlar; risk alma, yenilikçilik ve belirsizliğe karşı gösterilen toleranstır (Simpeh, 2011).

Dej (2007), girişimci bireylerin genellikle girişimcilik niyetleri ve girişimcilik başarısı ile ilgili olan kişisel özelliklerine dikkat çekmektedir:

- Başarıya duyulan ihtiyaç, başarıya ulaşmak için bireyin sıkı çalışması gerektiğini ifade eder.
- Kontrol odağı, bilişsel stilin bir yönüdür ki bu yön, bireyin sorumlu olduğunu hissettiği bölümü temsil eder.
- Risk alma, risk almaya ilişkin bireysel bilişsel tarzı tanımlamaktadır.



- Belirsizliğin üstesinden gelme, kişinin eksik bilgi ile karar verme yeteneğini açıklamaktadır.
- Yaratıcılık, deneyim eğilimini, deneme yanılmayı ve farklı düşünebilmeyi tanımlamaktadır.
- Özerklik (bağımsızlık) ihtiyacı, kişinin bağımsız olması ve kontrol sahibi olmaya çalıştığı anlamına gelmektedir.
- Öz-yeterlilik, çeşitli zor görevlerle başa çıkabilmek için bireyin taşıdığı iyimser öz inançları açıklamaktadır.

Sosyal psikolojinin ve örgüt yönetiminin etkileşiminden ortaya çıkan girişimcilik araştırmasının odağı ilk başlarda, girişimcileri girişimci olmayan bireylerden ayıran önemli özellikler üzerinde yoğunlaşmıştır. Söz konusu bu literatürde bulunan en önemli kişilik özellikleri ise; başarı motivasyonu, bağımsızlık ihtiyacı, iç kontrol odağı ve orta dereceli risk alma eğilimi olmuştur (Liñán vd., 2011c: 375). Özellikler yaklaşımı, zamanla bazı demografik değişkenlerin etkilerinin analiz edilmesini de kapsamıştır. Bu değişkenler arasında; yaş, cinsiyet, din, etnik grup, eğitim, sosyal ve ekonomik statü veya mesleki deneyim gibi konular sayılabilmektedir (Liñán vd., 2011c: 375). Bu bulgular, 1990'lı yıllarda hükümetlerin küçük işletmeleri ve girişimciliği teşvik etmek üzere tasarladığı bazı politikaların uygulanmasına yardımcı olmuş olsa da teorik açıdan hem metodolojik hem de kavramsal problemleri ve zayıf anlatım kapasiteleri açısından eleştirilmiştir ve günümüzde ise önemli ölçüde gelişen araştırmalarda bilişsel yaklaşım, girişimciliği açıklamada büyük önem kazanmıştır (Liñán vd., 2011c: 375).

Özetle, girişimciliğe yönelik kişisel özellikler yaklaşımı, önceki çalışmalarda girişimcilerin ve girişimcilerin özellikleri arasında zayıf doğrudan ilişkiler bulunmuş olmasına rağmen önemli katkılar sağlamıştır (Brockhaus, 1982). Girişimcilik alanında bireysel yaklaşım, kişilik özelliklerinin araştırılmasından davranışsal, motivasyonel ve bilişsel alanlara uzanmıştır (Shaver ve Scott, 1991).

*b. Davranışsal Yaklaşım:* Bir organizasyonun yaratıcısı olarak girişimci; ağların, takımların ve finansmanın önemini kavrayan ve böylece, çoğunlukla yeni bir girişim fırsatını fark edebilme ve kullanabilme becerisine sahip bireyler olarak

görülmektedir. Davranışsal Yaklaşımına göre ise girişimci, başkaları tarafından görülemeyen kâr fırsatlarını tanıma, kullanma ve bunlara göre hareket etme yeteneği olan bir birey olarak kabul edilmektedir. Bu, araştırmacıların yeni bir girişim oluşturma hakkında daha fazla bilgi edinme isteklerini ve bu yöndeki arayışlarını uyandıran bir davranıştır (Bygrave ve Minniti, 2000). Girişimci, başkaları tarafından görülemeyen kâr fırsatlarını tanıma, kullanma ve bunlara göre hareket edebilme yeteneği olan bireydir. Girişimcilik, yeni girişimlerin yaratımı hakkında daha fazla bilgi edinmek amacıyla, araştırmacılar tarafından sıklıkla mercek altına alınan bir davranıştır (Bygrave ve Minniti, 2000).

Davranışsal yaklaşımın girişimcilik konusundaki odak noktası, girişimcinin oldukça karmaşık olan yeni girişim yaratma sürecindeki rolünü anlamaktır. Gartner (1988), araştırmacıların yeni bir girişimin oluşum sürecinde girişimcileri gözlemlenmeleri ve üstlendikleri rolleri ve faaliyetleri tanımlamaları gerektiğini ileri sürmüştür. Gartner (1988)'a göre, girişimcilik araştırmaları, özellikler yaklaşımdan davranışsal yaklaşıma geçmelidir ve bir girişimcinin kendisinin 'kim olduğuna' değil, 'ne yaptığına' odaklanılmalıdır. Elbette ki bu odaklanma, kişiden kişiye göre değişecektir. Ancak Shaver ve Scott (1991)'a göre, kişiyi tamamen görmezden gelmek de mümkün değildir. Çünkü tüm işleri bir araya getiren sonuçta girişimci bireyin kendisidir. Davranışsal yaklaşımda zamanla ortaya çıkan sınırlamalar sonucunda, algı ve motiflerle ilişkili gözlemlenemeyen davranışları ve kavramları içeren bilişsel yaklaşıma doğru belirgin bir kayma yaşanmıştır (Good ve Brophy, 1990).

*c. Bilişsel Yaklaşım:* Girişimcilik alanında yapılan bilimsel araştırmaların birçoğu, yeni bir girişimin başarısında girişimcinin sahip olduğu deneyimler, girişimcilik alt yapısı, çevrenin etkileri, girişimcinin özellikleri üzerinde durmaktadır. Oysa yeni işletmelerin kurulmasında ve başarısında bilişsel süreci ve bilişsel faktörleri ele almak ve anlamak büyük önem taşımaktadır (Manimala, 1992). Girişimcilik süreçlerini ve dinamiklerini masaya yatıran ve girişimci bir bireyin ne tür özellikler ve davranışlar sergilediğini belirlemek üzere gerçekleştirilen çalışmalarda, bilişsel faktörlere her geçen gün daha fazla yer verildiği göze çarpmaktadır. Bilişsel özellikler; kişilerin değerlerini, inançlarını, tutumlarını ve bilinçaltılarını etkileyen faktörlerden oluşmaktadır (Karabey, 2013).

Girişimciliği bilişsel olarak ele alan yaklaşımlar, girişimcilerin çevreyi nasıl yorumladığı ve anlamlandırdığını açıklamaya çalışan ve hala büyümekte olan oldukça yeni bir yaklaşımdır. Bilişsel yaklaşım, girişimcilerin bilişsel süreçleri üzerine yapılan araştırmalar, girişimcilerin nasıl düşündüklerini (Mitchell vd., 2007) ve bilgiyi işleme biçimlerini (Baron, 2004) ele almaktadır. İnsanlar biliş yoluyla algıladıkları tüm bilgileri sınıflandırır ve anlamlandırır. Biliş, kişinin algısı, hafızası ve dili de dâhil olmak üzere düşünce süreçleri - organizmanın bilgiyi işleme - biçimleridir. Bu süreç sayesinde insanlar zihinsel haritalar olarak anılacak olan bilişsel planları oluşturmaktadır (Perwin, 2003). Bilişsel süreci ve bilişsel planları incelemek önemlidir, çünkü bilgiyi nasıl işlediğimiz ve onu nasıl yapılandırdığımızı anlamaya yardımcı olmaktadır (Krueger, 2007). Girişimcilik bilgisini incelemek, girişimcilerin bir işletmeyi kurmak ve işletmek ile ilgili bilgileri işlemek için bilişsel haritalarını nasıl kullandıklarını incelemek anlamına gelmektedir (Mitchell vd., 2007). ‘Neden bazı insanlar girişimci olurken, bazılarının olmadığı; neden bazı insanların diğerlerinin göremediği fırsatların farkına vardığı’ ancak girişimcilik bilinci ile açıklanabilmektedir (Shane ve Venkataraman, 2000).

Konuyla ilgili birtakım araştırmalarda, girişimci olma kararının anlaşılmasında bilişsel değişkenlerin önemi vurgulanmakta ve bilişsel değişkenlerin, girişimciliğin karmaşık sürecini aydınlatacak bilgiler elde edilmesini sağladığının altı çizilmektedir (Baron, 2004; Shaver ve Scott, 1991). Baron (2004); *“Bilişsel yaklaşımın diğer alanlardaki (örneğin, psikoloji ve eğitim gibi) etkileyici başarısı göz önüne alındığında, bu yaklaşımın girişimcilik alanına uygulanması durumunda da olumlu sonuçlar elde edileceği yönünde güçlü kanıtlar bulunmaktadır”* demektedir (Baron, 2004: 237).

Krueger ve arkadaşlarının (2000), araştırmalarında elde ettikleri bulgular, girişimcilik araştırmalarında bilişsel konuların önemini savunan mevcut teori ve delillere önemli katkılarda bulunmuştur. Buna göre, bilişsel 'kara kutuyu' açmak ve içindeki bilişsel süreçleri anlamaya çalışmak son derece verimli olacaktır. Bu bilişsel konuların başında da öz-yeterlilik gibi, öğrenilen bazı tutumlar gelmekte ve yaşamsal önem taşımaktadır (Krueger vd., 2000: 426).

Bilişsel ölçümler, gözlemlenemeyen davranışlara dayanmaktadır ve insan zihnini anlamada son derece yararlıdır (Good ve Brophy, 1990). Girişimcilik araştırmasında bilişsel modellerin kişisel özellikler yaklaşımından daha güçlü bir öngörü gücü sağladığı düşünülmektedir (Gartner, 1985). Çünkü motivasyonlar ‘benzersiz girişimci kişilik özellikleri’ ile aynı şey değildir (Carsrud vd., 2009). Girişimcilerin bilişsel süreçleri üzerine yapılan araştırmalar, girişimcilerin ‘nasıl düşündükleri’ hakkında daha fazla bilgi sahibi olmaya çalışmaktadır (Mitchell vd., 2007). Bu araştırmalar, girişimcilerin bilgiyi işleme biçimlerini özellikle dikkate alır (Baron, 2004). Bu yaklaşımı yönlendiren sorulardan biri şudur; ‘Neden bazı kişiler girişimci haline gelirken, eşit derecede hatta daha yetenekli bazı kişiler girişimci olmamaktadır?’ Bu sorunun yanıtı, girişimcilerin girişimci olmayanlardan farklı bir tarzda düşündüğü ve davrandığı varsayımına dayanmaktadır (Kirzner, 1979). Girişimciler fırsatları araştırıp tanımakta ve yeni bir girişimin sunacağı yarar karşısında riskini de değerlendirebilmektedir. Bu süreçte girişimciler yalnızca duygusal yargıyı (duygusal tepkiler ve hisleri) kullanmakla kalmazlar; ayrıca, harekete geçip geçmeme konusunda karar vermek için bilişsel mantığı da (inançları, düşünceleri ve algıları) kullanırlar.

Girişimcilik alanında bilişsel yaklaşımla birlikte, tekrar ‘bireye’ odaklanılmıştır. Ancak kişisel özellikler yaklaşımından farklı olarak, bilişsel yaklaşımda vurgu, girişimcinin kişiliğine değil, algılarına ve inançlarına. Yani girişimcilik kişiyle ilişkilidir, kişilikle (karakter) değil (Shaver ve Scott, 1991). Sonuç olarak bilişsel yaklaşım, dış ortamın iç faktörlerle birlikte nasıl etkileşime girdiği ve girişimcilikle sonuçlanmasıyla ilgilenmektedir. Bilişsel girişimcilik yaklaşımının keşfetmeye değer verimli bir alan olduğu açıktır ve yeni olmasına rağmen alan, çok sayıda çalışma üretmeyi başarmıştır (McStay, 2008).

Yukarıda ayrıntılı olarak ele alınan bireysel yaklaşımları özetleyecek olursak; girişimciliği anlamaya yönelik kişisel özellikler yaklaşımı, girişimcinin ‘kim olduğuna’ ilişkin görüşleri belirlerken bilişsel yaklaşım, bireyin algılarına ve inançlarına odaklanarak girişimci davranışın öncüllerini (örneğin niyet) dikkate alır. Davranışsal yaklaşım ise, girişimcilerin ‘ne yaptığı’ ile ilgilenmektedir.

#### IV. Sosyoloji Temelli Girişimcilik Yaklaşımları:

Sosyolojik açıdan girişimcilik konusunu ele alan bilim insanları, toplumsal bağlam üzerinde yoğunlaşmaktadır (Simpeh, 2011). Diğer bir deyişle, sosyolojik temelli girişimcilik teorilerinde analiz seviyesi geleneksel olarak toplumdur (Landstrom, 1999). Toplumsal sistemlere ve bunların kurucu aktörlerine odaklanan sosyolojik girişimcilik yaklaşımında, bu sosyal aktörler arasında; bireyler ve kolektif gruplar (iş organizasyonları, siyasi partiler, devlet kurumları) yer almaktadır (Reynolds, 1991: 47).

Simpeh, (2011) girişimcilik fırsatlarına ilişkin dört toplumsal bağlam tespit etmiştir: Bunlardan ilki, '*sosyal ağlar*'dır. Burada, kast edilen oportünizm olmayıp, güven telkin eden sosyal ilişkiler ve bağlar inşa etmektir. İkincisi, girişimci olmaya karar vermiş bireylerin yaşam koşullarını ve özelliklerini analiz etmeyi içeren '*yaşam deneyimleri*'dir. Çünkü insanların deneyimleri, onların düşünce ve eylemlerini doğal olarak da girişimcilik konusundaki kararlarını etkilemektedir. Üçüncü bağlam, '*etnik kimlik*'tir. Birinin sosyolojik arka planı, girişimci olmak için belirleyici, itici (harekete geçirici) faktörlerinden birini oluşturmaktadır. Dördüncü toplumsal bağlama ise '*nüfus ekolojisi*' adı verilmektedir. Buradaki fikir, çevresel faktörlerin işletmelerin hayatta kalmasında önemli rol oynamasından kaynaklanmaktadır. Siyasi sistem, hükümet mevzuatı, müşteriler, çalışanlar ve rekabet yeni girişimin hayatta kalması veya girişimcinin başarısı üzerinde etkili olabilecek çevresel faktörlerden bazılarıdır.

Girişimci bir kişilik yapısı, bireylerin doğuştan kazandıkları özelliklerden oluştuğu gibi, dışsal, bir başka deyişle çevresel faktörlerin etkisiyle de şekillenmektedir. Girişim sürecinin başlaması ve girişimciliğin derecesini belirleyen etkenler, kişilerin içinde bulunduğu toplumsal yapı tarafından şekillendirilmektedir (Morrison, 2000: 59). Bu nedenle, girişimcilerin ait olduğu toplumun özellikleri, girişimcilik davranışının açıklanmasında önemli veriler sunacaktır. Aile, eğitim, toplumsal ve ekonomik çevre girişimcilik eğiliminin oluşmasında önemli faktörler olarak sıralanmaktadır (Chen ve Lai, 2010: 10).

Girişimciliği etkileyen çevresel faktörler arasında; ülkelerin içinde bulunduğu ekonomik koşullar, risk sermayesinin sağlanabilirliği, diğer

girişimcilik örnekleri, danışmanlık hizmetlerinden yararlanabilme, insan gücü ve hizmet desteğinin sağlanması gibi çevresel faktörler de sıralanabilir (Korkmaz, 2000: 165).

Bugünün örgütleri için, gerek kuruluş aşamasında gerekse sürdürülebilir rekabetin oluşturulmasında girişimciliğın önemi son derece açıktır. Yenilikçi ve girişimci davranışlar, yeni ürün ve hizmetlerin yaratılması yoluyla örgütlerin değişimi yakalayarak yenilenmesini sağlayan en önemli etkidir. Bu nedenle de örgütsel açıdan girişimci davranışlar, üzerinde sıklıkla durulan konularının başında gelmektedir. Coğrafi konum, kazanılan bilgi, beceri ve deneyimler, iş arkadaşları ile ilişkiler ve motivasyon gibi örgüt yapısı ile ilgili özellikler, örgütsel yaklaşımın ilgilendiğı konular arasında yer almaktadır (Korkmaz, 2000: 165).

#### *V. Antropoloji Temelli Girişimcilik Yaklaşımları:*

Dördüncü temel kuram ‘antropolojik’ temelli girişimcilik yaklaşımıdır. Antropoloji, bir topluluğun kökeni, gelişimi, gelenekleri ve inançlarının yani kültürün incelenmesi anlamına gelmektedir. Antropoloji temelli girişimcilik teorisi, başarılı bir girişimi başlatmak için sosyal ve kültürel bağlamın incelenmesi ya da değerlendirilmesi gerektiğini söylemektedir (Simpeh, 2011).

Burada vurgu, kültürel girişimcilik modeli üzerine yapılmaktadır. Model, bir toplumda yeni girişimlerin kişinin içinde bulunduğu kültürün etkisi altında yaratıldığını ileri sürmektedir. Kültürel uygulamalar, yeni bir girişim yaratma davranışına da yol açan inovasyon gibi girişimci tutumlara yol açmaktadır (Simpeh, 2011).

#### *VI. Fırsat Tabanlı Girişimcilik Yaklaşımı:*

Fırsat temelli teori, Peter Drucker ve Howard Stevenson gibi isimlerle birlikte anılmaktadır (Simpeh, 2011). Fırsata dayalı bir yaklaşım, girişimcilik araştırması için geniş kapsamlı bir kavramsal çerçeve sunmaktadır (Fiet, 2002). Bu görüşe göre, girişimciler değişiklik yapmazlar (Schumpeter veya Avusturya okullarının iddia ettiğı gibi) fakat değişen (teknoloji, tüketici tercihleri vb.) fırsatları kullanırlar (Drucker, 2014). Bu teoriye göre, girişimci, daima değişimi arayan ve bu değişimlere yanıt veren kişidir (Drucker, 2014).

## *VII. Kaynak Tabanlı Girişimcilik Yaklaşımı:*

Kaynak tabanlı girişimcilik teorisi, girişimcilerin kaynaklara erişiminin, fırsat temelli girişimciliğin ve girişimlerin büyümesinin en önemli öngörücüsü olduğunu savunmaktadır (Simpeh, 2011; Alvarez ve Busenitz, 2001). Bu teori, finansal, sosyal ve beşeri kaynakların önemine vurgu yapmaktadır. Çünkü kaynaklara erişim, bireyin fırsatları tespit etme ve bunlarla hareket etme becerisini artırmaktadır. Kaynak temelli girişimcilik teorileri ‘mali, sosyal ve beşeri sermaye’ temelli kategorilerde ele alınmaktadır (Simpeh, 2011).

Sonuç olarak, girişimcilik kavramını açıklayan çok sayıda girişimcilik teorisi bulunmaktadır. Bu teorilerin her biri, konuyu değişik yönleriyle açıklamaya çalışmaktadır. Geçmişten bu yana süren bazı tartışmalara rağmen, gün geçtikçe olgunlaşan girişimcilik literatüründeki temel yaklaşımlar, farklı bakış açıları sunarak alanın gelişmesine katkıda bulunmaktadır.

### **1.4. Girişimci Davranışın Açıklanmasında Kullanılan Niyet Temelli Teoriler**

Shapero ve Sokol (1982), Bird (1988), Katz ve Gartner (1988) tarafından yayımlanan makalelerden bu yana, giderek artan sayıda bilimsel çalışma, girişimcilik niyeti kavramı üzerine odaklanmaktadır. Bu araştırmalarda, bazı kişilerin neden girişimciliğe diğerlerinden daha yatkın olduğunu açıklamak amacıyla, çeşitli teorik çerçeveler kullanılarak girişimcilik niyeti üzerinde etkisi olduğu düşünülen çok sayıda belirleyici unsur, ampirik olarak incelenmiştir. Teorik olarak türetilen bu yaklaşımların sonucunda çok sayıda alternatif model ve alana dair bir genişleme ortaya çıkmıştır. Bu teori ve modellerde, girişimcilik niyeti, yeni bir firma yaratma sürecini anlamak için kilit unsur olarak değerlendirilmektedir (Bird, 1988). Bu bağlamda, girişimcilik araştırmaları iki ana hat üzerinden gerçekleştirilmektedir: Bunlardan ilki, girişimcinin kişisel özellikleriyken; ikincisi ise bağlamsal faktörlerin girişimcilikteki etkisidir. İkinci yaklaşımdan hareketle bilişsel temelli bazı girişimcilik modelleri ortaya çıkmıştır (Mitchell vd., 2000). Girişimci Olay Modeli (Shapero ve Sokol, 1982) ve Planlı Davranış Teorisi (Ajzen, 1991) potansiyel girişimcileri analiz etmek amacıyla, girişimcilik niyeti odaklı araştırmalarda yaygın olarak benimsenmiştir.

Literatürün girişimcilik konusundaki evrimi, sosyal psikoloji alanının farklı bir alan olan girişimciliğin incelenmesinde başarıyla uyarlanmasında yatmaktadır. Bu entegrasyon sürecinin oldukça hızlı gerçekleştiği söylenebilir. Çünkü psikoloji alanındaki ilk katkıların yayımlanması ile girişimcilik alanındaki girişimcilik niyeti kavramının gelişmesi neredeyse örtüşmektedir; bu saptama özellikle, Planlı Davranış Teorisi (Ajzen, 1991) ve öz-yeterlilik kavramı (Bandura, 1982, 1997) için geçerlidir (Fayolle ve Liñán, 2014: 663). Bu araştırmalara dayalı olarak, bireyin bir davranışa karşı niyetinin ölçülmesinin, belirli gelecekte ortaya çıkması muhtemel bu davranışı tahmin etmenin en güvenilir yolu olduğu saptanmıştır (Carsrud ve Brännback, 2011: 10). Bu bağlamda Ajzen'in (1991) Planlı Davranış Teorisi (PDT) üzerindeki varyasyonların egemen olduğu girişimcilik niyetleri üzerine kurgulanmış birçok model ortaya çıkmış ve niyetlerin girişimcilik davranışı konulu araştırmalarda kullanılabilileceği çeşitli çalışmalarda kanıtlanmıştır (Davidsson, 1991; Krueger ve Brazeal, 1994; Krueger ve Carsrud, 1993; Krueger vd., 2000). Bu araştırmalarda Planlı Davranış Teorisinin üç ana bileşeni 'tutum, algılanan davranış kontrolü ve öznel norm' girişimcilik niyetinin belirleyicileri olarak ele alınmıştır. Ayrıca girişimcilik niyetlerinin, öz-yeterlilik (Bandura 1989, 1986) tarafından yönlendirildiği de tespit edilmiştir (Bandura, 1989, 1986).

Bird (1988), girişimcilik niyetini, bireyin bir iş konseptine yönelik dikkatini, deneyimini ve eylemini yönlendiren ve işin başlangıcında biçim ve yönünü belirleyen girişimcinin bilişsel durumu olarak tanımlamaktadır.

Niyet temelli modeller, girişimcilik davranışının ortaya çıkması için öncelikle girişimcilik niyetinin bulunması gerektiğini ve niyetler yoluyla girişimlerin daha iyi tahmin edebileceğini ileri sürmektedir (Shook vd., 2003). Bu modellere göre, girişim yaratma süreci, bir kişide girişimcilik niyeti geliştiği andan itibaren başlamaktadır. Girişimci bir niyet oluştuğunda, ardından fırsatların aranması ve fırsatların keşfi gelmektedir. Girişimcilik faaliyetlerini açıklamak ve tahmin etmek için önemli fırsatlar sunan niyet temelli modeller, girişimcilik alanında bilişsel yaklaşımın uygulanmasında son derece yararlı olmaktadır. Niyetlere dayalı modellerin belirgin bir özelliği de, davranışın öncüllerini nasıl ele aldıkları konusunda kendini göstermektedir. Davranış, tutumlarla şekillenen



niyetler tarafından en iyi şekilde tahmin edilmektedir. Tutumlar ise, dışsal etkilere kaynaklanmaktadır. Ancak girişimcilik davranışı, yalnızca tutumlar ya da durumsal/bireysel/dışsal faktörler tarafından zayıf bir şekilde ön görülebilmektedir (Wagner ve Ziltener, 2008: 8).

Ajzen (1991) tarafından geliştirilen Planlı Davranış Teorisi veya Shapero'nun girişimci olayı modeli (1984) gibi niyet modelleri, yeni girişimlere doğru uzanan yolun takip edilmesinde özel olarak ilgi çekmektedir. Bu yaklaşımlar, bireyin yeni bir girişimi başlatma kararını açıklamaya çalışmak için, başlatılmadan hemen önceki zamana odaklanmaktadır. Planlanan davranışın (özellikle bu davranış nadir, gözlemlenmesi zor veya öngörülemez zaman gecikmelerini bünyesinde barındırıyorsa) iyi bir belirteç olduğu kanıtlanmıştır (Krueger vd., 2000; Bird, 1988). Girişimcilik davranışı da büyük oranda planlı bir davranıştır. Özellikle, kariyer kararları planlanmıştır yani kariyer kararları bireyin uyarılara verdiği bir cevap değildir. Bilgiler inançlarımızı ve deneyimlerimizi bilişsel olarak işlerken inanç, tutum ve niyetlerin geliştiği bir süreci yansıtmaktadır, girişimcilik kariyeri de bu kalıba uymaktadır (Davidsson, 1995).

Ajzen'in Planlı Davranış Teorisi (PDT), girişimcilik niyetlerinin ortaya çıkma biçimine kritik önem vermek suretiyle girişimci davranışı açıklamaktadır. İlk olarak Akıl Yürütme Eylemi teorisinden türetilen bu teori, davranışları etkileyen motivasyonel faktörlerin niyetlerle belirlendiğini belirtmektedir (Armitage ve Conner, 2001: 471). PDT, sosyal psikolojide en yaygın olarak kullanılan davranış teorisidir çünkü PDT, niyetlerin anlaşılması ve öngörülmesi amacıyla oldukça geliştirilebilir bir çerçeve sunmaktadır. Geçmiş araştırmalar PDT'nin genel anlamda girişimcilik niyetlerini tahmin edebildiğini göstermektedir ve literatürde, girişimcilik niyetlerine ilişkin geliştirilen çeşitli modeller de Ajzen'in PDT'sine dayanmaktadır (Krueger vd., 2000).

Niyet temelli modeller, sosyal psikolojiden türetilmiş olmakla birlikte, yönetim araştırmalarında, özellikle de girişimcilik çalışmalarında başarıyla kullanılmaktadır. Niyet modelleri, sürdürülebilir bir girişimcilik destek sistemi oluşturulmak isteyen politikacılar ve girişimcilik alanında eğitim verenler için, gelecekteki davranışları öngörerek girişimci tutumların geliştirilmesi doğrultusunda önemli katkılar sunmaktadır. Dünya genelinde insanların bir

bölümü maaşlı bir işte çalışmayı tercih ederken, bir bölümü de kendilerine ait bir iş kurmayı tercih etmektedir. Bu farkın nedenlerini açıklamaya yönelik pek çok araştırma yapılmış ve girişimcilik kararını şekillendiren faktörleri tanımlamak amacıyla girişimciliğin belirleyicilerini açıklayıcı kavramsal modeller geliştirilmiş ve test edilmiştir (Schlaegel ve Koenig, 2013). Yeni girişimlerin nasıl ve neden kaynaklandığını açıklamak için geliştirilen modeller arasında, girişimcilik faaliyetlerini öngörmeye yönelik ‘niyet temelli modeller’, girişimcilik literatüründe hakim duruma gelmiştir (Liñán, 2004; Krueger vd., 2000; Schlaegel ve Koenig, 2013). Bu modeller, kişisel (içsel) ve çevresel (dışsal) faktörleri ayrı ayrı ele alarak girişimcilik niyetini incelemektedir (Lüthje ve Franke, 2004).

Niyet modellerinin bu denli ilgi görmesinin temel nedeni, toplumsal davranışların çoğunun isteyerek kontrol altında kalması ve dolayısıyla niyetler yoluyla öngörülebilir (tahmin edilebilir) olmasıdır. (Ajzen, 2002a; Armitage ve Conner, 2001; Bagozzi vd., 1989; Souitaris vd., 2007; Fini vd., 2012). Girişimci olma kararı, gönüllü ve bilinçli bir karardır yani, iş kurmak için dikkatli bir planlama ve yüksek derecede bilinçli bir düşünce süreci gerekmektedir (Bird, 1988; Krueger vd., 2000). Dolayısıyla girişimcilik planlı (iradi) davranışlara iyi bir örnektir ve bu nedenle niyet temelli modeller girişimcilik davranışı için son derece uygun olmaktadır (Bird, 1988; Fayolle, 2007; Krueger vd., 2000; Shapero ve Sokol, 1982). Girişimcilik, niyet modellerinin ideal olarak uyduğu planlı (iradi) bir davranış türüdür (Bird, 1988; Katz ve Gartner, 1988). Niyet modelleri, yeni bir işletme kurma niyetini anlamak ve tahmin etmek için tutarlı, kapsamlı, son derece geliştirilebilir ve sağlam teorik bir çerçeve sunabilmektedir.

Niyet modellerinin genel ilkesi, niyetin tutumlar tarafından belirlendiğidir. Niyet, davranışın hemen öncesinde ortaya çıkmaktadır ve tutumlar dışsal etkilerden (kişisel özellikler, demografik bilgiler ve durum değişkenleri) etkilenmektedir (Ajzen, 1991; Krueger vd., 2000; Shapero ve Sokol, 1982). Girişimcilik konusuna dair ampirik araştırmalarda yalnızca durumsal veya kişisel faktörleri modelleyerek girişimcilik faaliyetlerini açıklamak, genelde hayal kırıklığı yaratan çok az açıklama ve daha az öngörülebilirlik sağlamaktadır; işte bu noktada niyet modelleri, bize girişimci bir faaliyeti anlama ve öngörme konusunda önemli fırsatlar sunmaktadır (Krueger vd., 2000).

Ampirik olarak yapılan çalışmalar, niyetlerin davranışları; tutumların da niyetleri başarıyla tahmin ettiğini göstermektedir (Kim ve Hunter, 1993). Yeni bir işletme kurmanın iradi (planlı) bir hareket olduğundan hareketle davranış modelleri, iradi davranışları tam olarak modelleyebilmelidir. Bu nedenle davranışla ilgili niyetlere ve davranışın algısal temellerine odaklanan test edilebilir, teoriye dayalı, girişimci biliş modellerine ihtiyacımız bulunmaktadır (Bird, 1988; Shaver ve Scott, 1991). Niyetler davranışların oluşmasına yola açarken, belirli özel tutumlar da niyetleri oluşturmaktadır. Dolayısıyla niyetler, davranışı daha iyi anlamak ve açıklamak için bir yol olarak hizmet etmektedir; yani niyet, yeni bir iş kurma davranışı ile dışsal etkiler arasında bir aracı değişken olarak hizmet etmektedir (Ajzen, 1991).

Ajzen'e göre (1991), dışsal etkiler genellikle niyet ve davranışları tutum değişiklikleri yoluyla dolaylı olarak etkilemektedir. Dışsal değişkenler tutumları etkilemek yoluyla niyet ve davranış arasındaki ilişkiyi de düzenlemektedir (Ajzen, 1991). Bu nedenle ampirik çalışmalarda davranışı, yalnızca bireysel ve yalnızca dışsal faktörlere odaklanarak tahmin etmek son derece zayıf bir ihtimaldir. Bir başka değişle, sadece dışsal faktörleri modelleyerek girişimci davranışların öngörülmesi mümkün değildir.

Girişimcilik araştırmalarının bazıları, sadece kişilik özellikleri ve demografik özellikleri kullanan ve bu nedenle daha az güvenilir ve tahmin gücü düşük yaklaşımlara dayanmaktadır (Krueger ve Carsrud, 1993). Girişimcilik niyetini açıklamak ve anlamak için Planlı Davranış Teorisi (PDT) ve Girişimci Olay Modeli gibi modelleri kullanmak daha uygun olacaktır (Krueger vd., 2000). Bu iki model, girişimcilik niyetini açıklamak amacıyla kullanılan en geniş kapsamlı ve test edilmiş teorilerdir (Schlaegel ve Koenig, 2013: 292).

Krueger ve arkadaşları girişimcilik niyetlerini tahmin edebilmeleri açısından Ajzen'in Planlı Davranış Teorisi (PDT) ve Shapero'nun Girişimci Olay Modelini karşılaştırdıkları ampirik çalışmalarında girişimcilik niyeti kuramları hakkında şu önemli sonuçlara ulaşmışlardır (Krueger vd., 2000: 412):

- Niyet, girişimciliği de içeren planlı davranışların tek ve en iyi tahmincisidir. Niyetlerin belirleyicilerini (öncüllerini) anlamak, amaçlanan davranışı anlama olasılığımızı artırmaktadır.
- Tutumlar, davranışları niyetler üzerindeki etkisi aracılığıyla etkilemektedir. Niyet ve tutum duruma ve kişiye bağlıdır. Buna göre, niyet modelleri; davranışları bireysel (örneğin kişilik) ya da durumsal (örneğin istihdam durumu) değişkenlerden daha iyi tahmin etmektedir. Niyet modelleri üstün tahmin geçerliliği sağlamaktadır.
- Kişisel tutum ve durumsal değişkenler, genellikle kilit tutumları ve harekete geçme konusunda genel motivasyonu etkilemek suretiyle girişimcilik üzerinde dolaylı bir etkiye sahiptir. Örneğin, rol modelleri, girişimcilik niyetlerini ancak algılanan öz-yeterlilik gibi tutum ve inançları değiştirdikleri takdirde etkileyecektir. Niyet temelli modeller; dış kaynaklı etkilerin niyetleri nasıl değiştirdiğini ve nihai olarak bir girişim yaratmayı açıklamaktadır.
- Niyet modellerinin çok yönlülüğü ve sağlamlığı, girişimcilik araştırmalarında kapsamlı, teoriye dayalı, test edilebilir süreç modellerinin daha geniş kullanımını desteklemektedir.
- Niyetleri anlamak, araştırmacıların ve akademisyenlerin ilgili olguları davranışları anlamalarına yardımcı olacaktır. Örneğin, bir ticari girişim için fikir kaynaklarının neler olduğu ve girişimin nihai olarak nasıl gerçeğe dönüştüğü açıklanabilmektedir.
- Niyet modelleri, girişimci eğitiminin, girişim yaratmadaki niyetleri nasıl şekillendirdiğini de açıklayabilmektedir (örneğin, iş planı yazma eğitimi tutum ve niyetleri nasıl değiştirir?).
- Niyet modelleri, bir işi büyütme veya piyasadan çekilme kararı gibi diğer stratejik kararlara da uygulanabilmektedir.
- Araştırmacılar, girişimdeki kritik paydaşların niyetlerini (örneğin sermayedarların belirli bir şirkete yatırım yapmaya yönelik niyetlerini) modelleyebilirler.
- Son olarak, yönetim araştırmacıları, girişim oluşturma niyetleri ve girişim fırsat tanımlaması arasındaki çakışmaları bu modeller yoluyla keşfedebilirler.

Girişimcilik niyetlerinin gelişiminde psikolojik değişkenlerin rolünü ele alan çalışmalarda özellikle şu üç modelin kullanıldığı ve girişimcilik niyetlerinin gelişiminin anlaşılmasına rehberlik ettiği literatürde göze çarpmaktadır (Shook vd., 2003):

- Birds'in (1988) Girişimci Fikirleri Uygulama Modeli (Implementing Entrepreneurial Ideas)
- Shapero'nun (1982) Girişimci Olay Modeli (Model of The Entrepreneurial Event)
- Ajzen'in (1987) Planlı Davranış Teorisi (Theory of Planned Behavior)

Ampirik kanıtlar, Shapero ve Sokol'un modeli ile Planlı Davranış Teorisinin girişimcilik alanında uygulanabilirliğini desteklemektedir (Krueger ve Brazeal, 1994; Krueger vd., 2000). Bununla birlikte, literatürde Bird'in modelini deneysel olarak doğrulayan yeterli sayıda araştırma bulunmamaktadır (Shook vd., 2003).

Özetle, girişimcilik niyetini ele alan araştırmalara büyük ölçüde iki teori hkim olmuştur: Ajzen'in Planlı Davranış Teorisi (1991) ve Shapero ve Sokol (1982)'un teorisi. Bu iki modelin ampirik olarak sağlam oldukları kanıtlanmıştır (Kautonen vd., 2013).

#### **1.4.1. Girişimci Fikirleri Uygulama Modeli**

Girişimci Fikirleri Uygulama Modelinde (Bird, 1988) bireyi girişimci olmaya yönelten etkenler; kişisel, kavramsal, düşünsel ve sezgiseldir. Modele göre, kişisel etkenlere kişinin sahip olduğu yetenekler, özellikler ve deneyimler örnek gösterilebilir. Kavramsal faktörler ise hükümet politikaları, yasal düzenlemeler ve pazar yapısıdır. Kişinin hedefleri, fikirleri ve tespitleri düşünsel unsurlar olarak sıralanırken, sezgisel unsurlar ile vurgulanan ise girişimcinin misyonu ve vizyondur (Sequeria, 2004; Boyd ve Vozikis, 1994).

Bird'in Girişimci Fikirleri Uygulama Modelinde; kişisel ve toplumsal bağlamlar, girişimin oluşturulması veya mevcut girişimler için yeni değerler yaratma konusunda, girişimcilik niyetlerinin oluşumu sırasında rasyonel ve sezgisel düşünceyle etkileşime girmektedir (Bird, 1988). Modelde sözü edilen toplumsal

bağlam; bireyin sosyal, politik, ekonomik ve kişisel durumunu, bireyin kişisel geçmişini, kişiliğini ve yeteneklerini içermektedir (Kolvereid ve Isaksen, 2012).

#### **1.4.2. Girişimci Olay Modeli**

Girişimcilik niyetlerinin teorik olarak kavramsallaştırılmasında Planlı Davranış Teorisinden sonra en sık olarak kullanılan model, Girişimci Olay Modelidir. Girişimci Olay Modeli, bireyin davranışının; eylemin isteklilik algılamalarına (değerlere) ve fizibilite algılarına bağlı olduğunu belirtmektedir (Shapero ve Sokol, 1982).

Shapero ve Sokol (1982) tarafından geliştirilen Girişimci Olay Modeli, bireylerin algılarını etkileyen kültürel ve sosyal faktörlerin etkileşimini açıklamaktadır. Bu anlamda model, girişimciliği, dış bir değişimin bir sonucu olarak gerçekleşen alternatif veya mevcut bir seçenek olarak değerlendirmektedir (Miralles vd., 2012).

Bu modelde girişimcilik niyetleri üç unsura dayanmaktadır (Shapero ve Sokol, 1982):

- İstenebilirliğin (arzu edirlilik) algısı
- Hareket etme eğilimi
- Fizibilite algısı

Model, niyet kavramından daha çok ‘yeni bir iş kurma’ olgusuna odaklanmaktadır (Kuehn, 2008). Model, kişinin ilk önce girişimcilik yönünde istek duyduğunu belirtmektedir. Ardından kişi, bu isteğini yaşama geçirip geçiremeyeceğini değerlendirmekte ve bu değerlendirmenin ışığında harekete geçip geçmemeye karar vermektedir (Krueger vd., 2000). Krueger (1993), bu çerçeveye dış etkenleri ekleyerek modelin geliştirilmesi yönünde önemli katkıda bulunmuştur, bu nedenle bu kavram bazen Shapero-Krueger Modeli olarak da adlandırılmaktadır (Krueger vd., 2000).

Model, eylemsizliğin (ataletin) insan davranışını yönlendirdiğini varsayar. Atalet ancak bir köklü değişiklikle kesintiye uğramaktadır. Girişimcilik davranışını anlamak için geliştirilen Girişimci Olay Modelinde değişim ile kastedilen genellikle olumsuz bir gelişmedir (iş kaybı veya mevcut işten duyulan

memnuniyetsizlik gibi). Ancak değişim bazen pozitif yönde de olabilir (piyango kazanma, miras alma gibi). Modele göre bu ve benzeri dürtüler, bir kişiyi harekete geçmeye zorlamaktadır (Shapero ve Sokol, 1982). Bu değişiklik, kişinin birtakım alternatiflerden elde edilebilecek en iyi fırsatı bulduğu yerde bir davranış değişikliğine neden olmaktadır (Katz, 1992). Davranışı gerçekleştirme yönündeki bu seçim, bazı davranış eğilimlerini olumlu yönde etkileyen alternatif davranışların görece güvenilirliğine bağlıdır. Güvenilirlik, arzu edilen ve uygulanabilir bir davranışa ihtiyaç duymaktadır (Krueger vd., 2000). Modele göre, davranışın güvenilirliği de çok önemlidir. Güvenilirlik; arzu edilirlilik (bir işletme kurmanın bireysel çekicilik algısı) ve fizibilite (birinin bir işi yapabileceğine dair hissettiği derece) olarak ikiye ayrılmaktadır. Bu faktörler ise girişimcilik niyetlerini şekillendirmektedir (Krueger vd., 2000; Shapero ve Sokol, 1982). Modele göre, öz-yeterlilik, arzu edilirlilik faktörü içinde yer almaktadır.

Shapero'nun modeli, arzulanabilirliğin algısı (bireysel değer sistemi ve bireyin parçası olduğu sosyal sistem) ve fizibilite (finansal destek ve ortak olma olasılığı) tarafından şartlandırılan girişimci olay fenomenine odaklanmaktadır. Modele göre, bu algılamalar, kültürel ve sosyal çevrenin birer ürünüdür ve kişisel tercihleri belirlemektedir (Shapero ve Sokol, 1982). Bu model, Krueger, Reilly ve Carsrud (2000), Peterman ve Kennedy (2003) tarafından ampirik olarak kullanılmıştır.

### **1.4.3. Planlı Davranış Teorisi**

Davranışı anlamak ve tahmin etmek, psikolojinin temel konularının başında gelir ve bu nedenle, davranışların nasıl öngörülebileceği konusunda çeşitli modeller geliştirilmiştir (Rauch ve Hulsink, 2015). Bu modellerden biri olan Planlı Davranış Teorisi (PDT), davranışları anlamak ve açıklamak için son derece yararlıdır (Ajzen, 1988). Son yirmi yıldır niyet temelli araştırmalarda Ajzen'in (1985, 1991) PDT'si ağırlığını hissettirmektedir (Botsaris ve Vamvaka, 2016). Davranışa yönelik araştırmalarda, yüksek doğruluk dereceleriyle sonuçları öngörmek ve açıklamak amacıyla, yaygın ve başarılı bir şekilde Planlı Davranış Teorisi uygulanmaktadır (Xu vd., 2016: 626).

İnançlar ve davranış arasındaki bağlantı üzerinde duran PDT, bir davranışın ortaya çıkmasını açıklamanın en iyi yolunun 'niyet' kavramı olduğunu

varsaymaktadır (Ajzen, 1988: 132). Bu teoriye göre, her iradi davranış, söz konusu davranışa sahip olma niyetiyle öngörülebilmektedir. Yani, niyetlerin davranışları etkileyen motivasyonel faktörleri açıkladığı varsayılmaktadır (Branchet vd., 2017: 110).

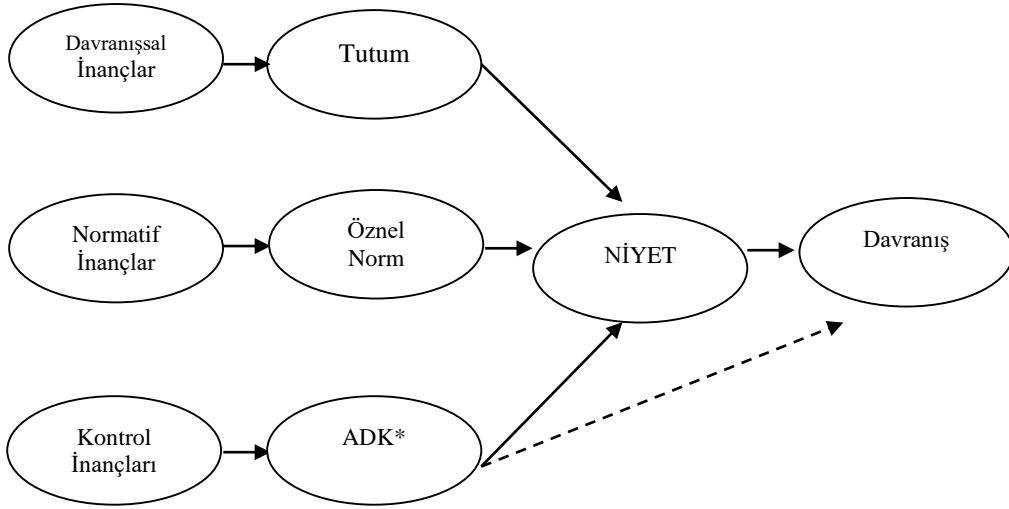
Teori, davranışa yönelik tutum, öznel norm ve algılanan davranış kontrolünün (ADK) birlikte bir bireyin davranışsal niyetini ve davranış biçimini şekillendirdiğini belirtmektedir (Ajzen, 1991). Planlı Davranış Teorisi (PDT), esasen, kontrol inancı ve algılanan davranış kontrolü gibi ölçümleri de içeren Akılcı Davranış Teorisinin (Theory of Reasoned Action) bir uzantısıdır (Armitage ve Conner, 2001: 471).

Planlı Davranış Teorisini literatüre kazandıran (Ajzen, 2002b: 1), teorisini şöyle açıklamaktadır:

*“Davranışsal inançlar, ilgili toplamlarında davranışa karşı olumlu veya olumsuz bir tutum sergiler; Normatif inançlar algılanan sosyal baskı ya da öznel normla sonuçlanır ve kontrol inançları, algılanan davranış kontrolünün ortaya çıkmasına neden olur. Davranışa yönelik kişisel tutum, öznel norm ve algılanan davranış kontrolü davranışsal bir niyetin oluşmasına yol açar. Genel bir kural olarak, tutum ve öznel norm ne kadar elverişli ve algılanan davranış kontrolü ne kadar büyük olursa, kişinin söz konusu davranışı yerine getirme niyeti de o kadar güçlü olur. Sonunda, davranış üzerindeki yeterli derecede fiili kontrol göz önüne alınırsa, fırsat elde edildiğinde insanların niyetlerini yerine getirmeleri beklenir. Dolayısıyla, niyet davranışın doğrudan (hemen) öncüsü olarak kabul edilir. Bununla birlikte, birçok davranış, istemli kontrolü sınırlayabilecek yürütme konusunda zorluklar oluşturduğundan, niyetin yanı sıra algılanan davranış kontrolünü de göz önüne almakta yarar vardır. Algılanan davranış kontrolü gerçekçi olduğu ölçüde, fiili kontrol için bir vekil görevi görebilir ve söz konusu davranışın tahmini için katkıda bulunabilir.”*



### Şekil 1.1: Planlı Davranış Teorisi



\* ADK, Algılanan Davranış Kontrolü

**Kaynak:** Armitage, J. Christopher ve Conner, Mark. (2001). "Efficacy of the Theory of Planned Behaviour: A meta-analytic review", British Journal of Social Psychology, s. 472.

İnsan davranışına kılavuzluk eden faktörler teoriye göre şöyle açıklanmaktadır (Ajzen, 2002b):

- Davranışın muhtemel sonuçları ve bu sonuçların değerlendirilmesi hakkındaki inançlarla (davranışsal inançlar) oluşan *Kişisel Tutum*,
- Başkalarının normatif beklentileri hakkındaki inançlar ve bu beklentilere uyma motivasyonu (normatif inançlar) ile oluşan *Sosyal Baskı - Öznel Norm*,
- Davranışın ve bu faktörlerin algılanan gücünü kolaylaştıracak veya engelleyebilecek faktörlerin varlığı hakkındaki inançlar (kontrol inançları) ile oluşan *Algılanan Davranış Kontrolü*.

Planlı Davranış Teorisi, Şekil 1.1'de yer alan bu unsurlar arasındaki ilişkileri göstermektedir. Niyet kavramı, bu teorinin temelini oluşturmaktadır. Bir davranışın performansı ya da farklı bir davranışa dönüşümü, bireyin davranışa karşı ürettiği niyetine bağlı bulunmaktadır (Benk vd., 2011).

Teoriye göre; herhangi bir davranış birey tarafından olumlu olarak algılanıyorsa (tutum), o davranışın ortaya çıkma ihtimali yüksek olacaktır. Ayrıca bireyin yaşamında önem taşıyan kişilerin, davranışa karşı tutumları (öznel norm) olumlu ise bu durum, bireyi o davranışı gerçekleştirmeye yönlendirecektir. Kişi,

söz konusu davranış üzerinde kontrol sahibi olduğu algısını (algılanan davranış kontrolü) taşıyorsa davranışın gerçekleştirilme ihtimali daha da artacaktır (Kalkan, 2011: 193). Planlı Davranış Teorisine göre, davranışlar birtakım sebeplere bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Birey, ilgili davranışının sonuçlarını önceden değerlendirir, ortaya çıkacak sonuçlardan herhangi birine ulaşmak amacıyla harekete geçmeye karar verir ve bu kararı davranışa dönüştürür (Kalkan, 2011: 193).

Burada üzerinde durulması gereken önemli nokta, yukarıda adı geçen üç bileşenin, bireyin davranışa yönelik ‘niyeti’ yoluyla davranış üzerinde belirleyici olduğudur. Niyet, davranışın tek ve en iyi öngörücüsü olarak düşünülmektedir (Ajzen, 1991, 2001; Fishbein ve Ajzen, 1975). PDT’ye göre, tüm insan davranışları belirli sebeplere bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Yani davranışlar kararlaştırılmış niyetler sonucunda gerçekleşmektedir. Buna göre, tutum niyeti şekillendirmekte; niyet ise davranışı ortaya çıkarmaktadır (Kalkan, 2011: 193).

Birçok davranış, gerekli fırsat ve kaynakların bulunması (örneğin zaman, para, beceri, başkalarının işbirliği vs.) gibi motivasyon içermeyen faktörlere ancak bir dereceye kadar bağlıdır. Toplu olarak bu faktörler, kişilerin davranışı üzerindeki fiili kontrolü temsil etmektedir. Ancak bir kişinin gerekli fırsat ve kaynakları bulursa bile ‘davranışı gerçekleştirmek istediği ölçüde’ bunu başarması beklenmektedir (Ajzen, 1991). Modele göre, davranışsal başarı; motivasyon (niyet) ve yetenek (davranış kontrolü) birlikteliğine bağlı bulunmaktadır. Dolayısıyla, niyetlerin davranış performansını, kişinin davranışsal kontrolü olduğu ölçüde etkilemesi beklenmektedir ve davranış kontrolü ile performans artmakta ve kişi davranışı gerçekleştirmek için motive olmaktadır (Ajzen, 1991).

Bireyin bir davranışı sergileme niyeti ne kadar güçlü olursa, davranış performansı da o kadar yüksek olacaktır (Ajzen, 1991). Bununla birlikte, davranışsal bir niyet, davranışı, söz konusu davranış ancak ‘iradi’ (kontrol altındaysa) ise, yani kişi davranışı gerçekleştirmek veya gerçekleştirmemek yönünde istekte bulunabiliyorsa açıklayabilmektedir (Ajzen, 1991).

Davranış, kontrol açısından ciddi bir sorun oluşturmadığı durumlarda, niyetler yoluyla oldukça isabetli bir şekilde öngörülebilmektedir. Bu ise, mevcut alternatifler arasından bir tercihi içeren davranışlarda kendini en iyi şekilde göstermektedir. Örneğin, genel seçimlerden kısa bir süre önce değerlendirilen halkın oy verme niyetleri, çok büyük oranda gerçek oylama tercihi ile korelasyon eğilimi göstermektedir (Ajzen, 1991).

Planlı Davranış Teorisinde ileri sürülen görüşler, pek çok farklı davranış türüne ilişkindir. Örneğin, bu davranışlar; laboratuvar oyunlarındaki çok basit strateji seçimlerinden, kürtaja, esrar içmek ve seçimde aday belirlemek gibi kayda değer kişisel veya toplumsal önem taşıyan eylemlere kadar uzanmaktadır (Ajzen, 1991: 186).

Planlı Davranış Teorisi, Shapero ve Sokol (1982) tarafından geliştirilen Girişimci Olay Modeli ile bazen rekabet halinde sayılsa bile, her iki model, büyük oranda örtüşmektedir. Örneğin, Shapero'nun algılanan istenebilirliği ve algılanan fizibilitesi, sırasıyla, Ajzen'in tutumları ve algılanan davranış kontrolü ile uyumludur (Van Gelderen vd., 2008). Sonuç olarak her iki model de niyet, isteklilik ve yetenek (beceri) kavramlarıyla açıklanmaktadır.

PDT, genel olarak bireysel davranışları açıklamak için geliştirilen bir model olup, daha sonra girişimcilik uzmanları tarafından girişimcilik alanına da uyarlanmıştır. Bireylerin girişimcilik niyetlerinin hangi mekanizmalar tarafından şekillendirildiğini anlamak için, araştırmacılar, bu köklü psikolojik ve sosyolojik temelli teoriden yararlanmaktadır. PDT, girişimcilik konulu araştırmalarda geniş çapta test edilmiş ve girişimcilik niyeti ve girişimcilik davranışının sağlam bir öngörücüsü olduğu kanıtlanmıştır (Kautonen vd., 2015, Karimi vd., 2016; Lima vd., 2015).

#### **1.4.3.1. Niyet**

Ajzen (1991), niyet kavramını; bir kişinin motivasyonunun, çaba harcamaya istekliliğinin ve belirli bir davranışı gerçekleştirmek üzere zorlukların üstesinden gelmeye gönüllü olmasının birleşimi olarak tanımlamaktadır. Türk Dil Kurumunun Güncel Online Sözlüğünde (2016) niyet; “*Bir şeyi yapmayı önceden isteyip düşünme, maksat*” olarak açıklanmaktadır. Merriam-Webster Online

Sözlük (2016)'te, niyet, "*Planladığınız ya da gerçekleştirdiğiniz şey*", yani bir amaç veya hedef olarak tanımlanmaktadır. Cambridge Online Sözlük (2016) ise niyet kavramını; "*İstedığınız ve yapmayı planladığınız bir şey*" şeklinde ele almıştır.

Planlı Davranış Teorisinde merkezi faktör, belirli bir davranışı gerçekleştirmek üzere bireyin sahip olduğu niyettir. Model, niyetlerin insan davranışlarını etkileyen motivasyon faktörlerinin bir göstergesi olduğunu varsaymaktadır. Niyetlerin davranışları etkileyen motivasyon faktörlerini yakaladığı ve insanların bir davranışı gerçekleştirmek için ne kadar istekli olduklarını veya davranışı gerçekleştirmek için ne kadar çaba harcayacaklarını gösterdiği varsayılmaktadır (Ajzen, 1991: 181). Dolayısıyla, niyet, bireyi harekete geçirme kapasitesiyle ilgili bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır.

Niyet, çeşitli koşullarda insan tutumlarının ve davranışlarının en başarılı tahmincisidir (Ajzen, 1991; Krueger vd., 2000). Bireylerin beklenen davranışı gerçekleştirmek için ne kadar yoğunlukta performans göstermeye hazır olduklarının en önemli göstergesi olan niyetler, davranışları etkileyen faktörlerin özünü oluşturmaktadır.

İnsanların rasyonel oldukları ve kendileri için karar alırken mevcut bilgiyi sistematik olarak kullandıkları varsayımına dayanan Planlı Davranış Teorisine göre (Yang, 2013: 368);

- Bireyin davranışı, davranışın en doğru tahmin edicisi olan bu davranışın kişi tarafından gerçekleştirilme 'niyetine' göre belirlenmektedir.
- Davranışsal niyet, davranışa karşı tutumun, öznel normların ve algılanan davranış kontrolünün bir fonksiyonudur.
- Diğer tüm değişkenler, davranışsal niyeti dolaylı olarak tutum, öznel normlar ve algılanan davranış kontrolü aracılığıyla etkilemektedir.

Öte yandan Rhodes ve arkadaşları (2006) tarafından niyet kavramı eleştirilmektedir. Yazarlar, popüler niyet ölçeklerinin, motivasyon kavramını özel olarak içermeyebileceğini ileri sürmektedir. Buna göre, niyete dayalı ögeler, yalnızca uygulama niyetlerini ve planlamayı kısmen gerektirdiğinden, motivasyon ölçümü tehlikeye girebilir (Rhodes vd., 2006). Niyet modelleri yalnızca yeni bir

girişimci olma niyetleri belirlenene kadarki zamanı içeriyor olması bakımından da eleştiriyeye maruzdur. Bu eleştiriyeyi getiren uzmanlar, bir kişinin niyetleri olmaksızın da girişimci faaliyet için büyük potansiyele sahip olabileceği görüşünü savunmaktadır (Katz, 1992). Ancak tüm bu eleştirilere rağmen, özellikle girişimcilik niyetlerini etkilemek veya arttırmak amacıyla potansiyel alanları belirlemek için niyete dayalı modellerin kullanımı, özellikle yararlıdır (Branchet vd., 2017: 110). Schumpeter'in girişimci süreci tanımlamak için önerdiği üç kavram da bu görüşü güçlendirmektedir; girişimci davranış, girişimcilik motivasyonu ve girişimciliği sınırlayan faktörler (Goss, 2005).

Sonuç olarak, niyet ne kadar kuvvetli ise, beklenen davranışı öngörme olanağı da o kadar yüksektir (Ajzen, 1991). Geçmiş araştırmalar, niyetlerin davranışlardaki varyansın yaklaşık yüzde 60'ını açıkladığını ve davranışın, tutum-niyet-davranış bağlantılarıyla tam olarak açıklanabildiğini göstermektedir (Krueger vd., 2000). Bu nedenle, Planlı Davranış Teorisi çerçevesinde gerçekleştirilen çalışmalarda, davranışa yönelik 'niyet' kavramına açıkça dokunabilecek ölçekler kullanmak önem taşımaktadır.

#### **1.4.3.2. Tutum**

Genel anlamıyla tutum, birtakım insan, nesne veya konular hakkında olumlu veya olumsuz yargı ve duygulara işaret eden bir kavramdır. Tutum, insan davranışlarının altında yatan önemli etkenlerden biridir. Tutum sonucu bireyler davranışlara yönelirler, yani her tutumun altında bir davranış eğilimi yatar. Tutum gözlemlenemez ancak insanların davranışları değerlendirilerek onların davranışlara karşı tutumlarının olumlu ya da olumsuz olduğu açıklanabilir (Kalkan, 2011: 194).

Davranışa yönelik tutum, beklenen yarar ve gelecekteki eylemlerin algılanış değerine dayanmaktadır. Öngörülen yüksek bir faydaya sahip eylemler olumlu olarak algılanmaktadır. Çok çeşitli kişilik özellikleri, öngörülen faydayı yani davranışa karşı tutumu büyük oranda etkilemektedir (Wagner ve Ziltener, 2008: 8).

Davranışsal açıdan tutum, bir kişinin belirli bir davranışı ne kadar onayladığı veya reddettiğinin değerlendirmesidir. Yani davranışa yönelik tutum, kişinin, söz konusu davranışı olumlu veya olumsuz değerlendirmesinde kendini

göstermektedir. Tutum, kişilerin davranışlarının ve bu davranışların kişiler üzerindeki etkilerinin sonuçlarına yönelik öznel bir değerlendirmesi şeklinde de açıklanabilir (Ajzen ve Fishbein, 1980). Genel olarak, bir kişi, davranışı belirli sonuçlarla ilişkilendirerek dikkate alınan davranış hakkında sahip olduğu inançlara dayalı tutum geliştirmektedir. Planlı Davranış Teorisi, belirli bir davranışın sonuçları ile ilgili bireyin inançlarının, onun bu davranışa karşı tutumunu şekillendirmeye katkıda bulunduğunu varsaymaktadır. Belirli sonuçlara dair inancının derecesi ve öznel önemi, davranışa karşı tutumu belirlemek için etkileşime girer. Dolayısıyla, bir tutum, belirli bir davranışın olası sonuçları ile ilgili inancın gücünün toplamı ve inancın özelliklerinin ne kadar önemli olduğunun öznel olarak değerlendirilmesidir (Ajzen, 1991).

Örneğin, girişimcilik davranışına (bir kişinin girişimci olması ya da olmaması) ilişkin olumlu veya olumsuz bir değerlendirmeye sahip olduğu ölçüdeki bir kişisel tutum, bireyin girişimci olmasının sonuçlarıyla ilgili inançlarının ve bu sonuçların öznel değerlendirmesinin toplamıdır. Yani kişinin girişimciliğe karşı tutumu, o bireyin girişimcilik davranışını gerçekleştirme konusunda taşıdığı olumlu ya da olumsuz yöndeki kişisel değerlendirme derecesini göstermektedir. Girişimcilik, yeni bir organizasyon kurarak gelecekteki ürünleri ve hizmetleri yaratmak için iş fırsatlarını keşfetmek ve bunlardan istifade etmektir. Bazı insanlar, girişimciliği, başka bir iş bulamayan insanlar için son çare olarak görürken, bazıları ise insanın kendini gerçekleştirmesine yardımcı olan, hayranlık uyandıran bir kariyer seçimi olarak değerlendirmektedir. Girişimciliğe yönelik olumlu bir tutum sergileyen yani girişimciliğin sadece iyi bir yaşam sağlamak için bir yöntem olmadığına, kendini gerçekleştirebilmenin bir yolu olduğuna inanan bireyler, doğal olarak girişimci olarak hareket etme eğiliminde olacaklardır.

Kişisel tutum, sadece duygusal (çekicilik, cazibe) bir kavram olmayıp; aynı zamanda mantığa dayalı değerlendirilmiş düşünceleri de (avantajları) içermektedir (Liñán ve Chen, 2009: 596). Davranışa yönelik daha elverişli bir tutum, amaçlanan davranışı gerçekleştirme niyetini artırmaktadır. Diğer bir deyişle, birey, davranışa karşı olumlu bir tutum takınmadan, o davranışı gerçekleştirme niyetinde olmayacaktır (Fini vd., 2012; Liñán, 2004).

### 1.4.3.3. Öznel Norm

Niyetin ikinci belirleyicisi, öznel norm olarak adlandırılan bir sosyal faktördür; öznel (subjektif) norm, *"davranışı gerçekleştirmek veya gerçekleştirmemek için algılanan sosyal baskı"* olarak tanımlanmaktadır (Ajzen, 1991: 188). Öznel normlar, bireyin belli bir davranışı gerçekleştirmesi konusunda onun için önemi olan, onu yönlendirebilen kişilerin veya grupların söz konusu davranışı onaylama veya onaylamama olasılığıyla ilgili normatif inançlara dayanmaktadır (Ajzen, 1991: 195). Öznel norm, aile üyeleri, iş arkadaşları, yakın arkadaşlar ve önemli diğer kişilerin beklentilerini karşılamak yönündeki kişinin motivasyonu ile temsil edilmektedir.

Dikkate alınan eylemle ilgili, söz konusu kişiyi etkileyen anahtar kişilerin tutumlarından kaynaklanan öznel normlar konusunda mikro sosyal çevrede algılanan normları etkileyen rol modellerin varlığı da önemlidir. Çeşitli araştırmalar girişimci rol modellerin girişimci etkinlik üzerinde yalnızca küçük bir doğrudan etkiye sahip olduğunu kanıtlamış olmasına rağmen (Scott ve Twomey, 1988) rol modellerinin tutum ve görüşlere dolaylı etkisi göz ardı edilmemelidir (Krueger, 1993; Scherer vd., 1989). Özellikle iç kontrol odağı olan belirli özelliklerin devreye girdiği yer burasıdır; çünkü öznel normlar, güçlü bir iç kontrol odağı göz önüne alındığında eylemleri etkilemekte çok daha küçük bir rol oynamaktadır (Ajzen, 1987).

Planlı Davranış Teorisinde, davranışların ortaya çıkıp çıkmamasında etkisi bulunan algılanan sosyal baskı, öznel normlarla ölçülmektedir. Bir başka deyişle, öznel norm, kişi için önem taşıyan insanların o kişiden beklentilerine ve bu beklentileri karşılamaya yönelik isteğine dayanılarak ölçülmektedir. Ancak öznel norm faktörü, genel kabul edilmiş inanç ve düşünceleri de kapsamaktadır (Park ve Blenkinsopp, 2009). Bu bağlamda toplumsal değerler ve normlar da girişimciliği önemli ölçüde etkilemektedir.

### 1.4.3.4. Algılanan Davranış Kontrolü

Niyetin üçüncü belirleyicisi, algılanan davranış kontrolü (ADK), bireyin kendini kontrol seviyesini öznel olarak kavrayışını ve hedef davranışta bulunmanın zorluk derecesi yani ilgili davranışının yerine getirilmesindeki

'kolaylık veya zorluk hissi' olarak açıklanmaktadır (Liñán ve Chen, 2006: 4). Davranışın gerçekleştirilmesinin kolaylığı veya zorluğu anlamına gelen algılanan davranış kontrolünün geçmiş deneyimlerin yanı sıra davranışın gerçekleştirilmesinde birey tarafından öngörülen engelleri de yansıttığı varsayılmaktadır (Ajzen, 1991: 188). ADK aynı zamanda, bireyin gözlemlenen davranışı ile ilgili inançlarını ne ölçüde kontrol ettiğinin derecesidir (Solesvik vd., 2012). PDT'ye göre, bir davranış ya da niyet, kişinin belirli bir davranışı sergilemesi için mevcut olan kaynaklara ve fırsatlara bağlı bulunmaktadır (Ajzen, 1991).

Gerçekleştirilecek eylemler üzerinde algılanan kontrol miktarını temsil eden ADK, Bandura'nın (1986) öz-yeterliliği ile benzeşmektedir; bu ise, odaklanmış bir davranışı (Ajzen, 1987) gerçekleştirmek için algılanan yetenektir. Bu unsur, belirli bir eylemin dayandığı gereksinimleri başarılı bir şekilde karşılama potansiyeli ile ilgili öznel beklentiler veya değerlendirmeler üzerinde durmaktadır. Deneyim ve yetenekler gibi, girişimcinin beşeri sermayesi ve algılanan zorluklar, algılanan davranış kontrolünü olumlu veya olumsuz yönde etkileyebilmektedir (Ajzen, 1987; Krueger, 1993).

Planlı Davranış Teorisi, davranışa yönelik tutumun ve öznel normların yalnızca niyetleri etkilediğini gösterirken ADK ise, davranış üzerinde doğrudan bir etkiye de sahiptir (Ajzen, 1991; Autio vd., 2001).

Ampirik çalışmalar, eylemin yalnızca bireyin bu eylemi gerçekleştirip gerçekleştiremeyeceği ile ilgili hem denetime hem de farkındalığa sahip olduğu zaman ortaya çıktığını kanıtlamıştır; yani yeni bir girişim başlatmanın uygulanabilirliği ile ilgili olarak harekete geçmek, algılanan fırsatlar ve kaynakların kullanılabilirliği sorunudur (Wagner ve Ziltener, 2008: 9). Genel olarak, bireyler ulaşılabilir olduklarına inandıkları davranışlarla meşgul olma eğilimi göstermektedir (Bandura, 1997). ADK, aynı zamanda doğrudan ve etkileşimli davranış üzerine etkileri de bünyesinde barındırmaktadır ancak, niyetin uygulanması en azından kısmen kişisel ve çevresel engeller tarafından belirlenmektedir (Armigate ve Conner, 2001). Davranışın niyetlerle tahmin edildiği durumlarda aktüel (yani istemli) kontrolün seviyesinin engel oluşturması muhtemel olduğundan, ADK, davranışsal niyetlerin eyleme geçirilmesini



kolaylaştırmalı ve davranışları doğrudan tahmin etmelidir (Armigate ve Conner, 2001). Ajzen'in (1991) tahminlerini, hem optimal (yani, tam isteğe bağlı kontrol) hem de optimal olmayan (yani, isteğe bağlı kontrol problemleri) koşulları altında algılanan davranış kontrolünün davranış üzerindeki etkisini inceleyerek değerlendirmek gerekmektedir (Armigate ve Conner, 2001). 'İsteğe bağlı kontrol problemleri' ile davranış üzerindeki çevresel ve kişisel kısıtlamalar kast edilmektedir. Örneğin, sigara içen bir kişiyi ele alacak olursak; burada, çevresel bir engel, iş yerindeki herkesin sigara içmesi olabilir; kişisel bir engel ise, sigara içmeye duyulan özlem olabilir (Armigate ve Conner, 2001: 473).

Sparks ve arkadaşları (1997), 'algılanan zorluk' ve 'algılanan kontrol' arasında bir ayrım önermektedirler. Bu yazarlar, 'algılanan zorluk' şeklinde kurgulanan araştırma maddelerinin, hem araştırmalarda kullanılan katılımcılar için daha anlamlı hem de Ajzen'in (1991) orijinal ADK kavramlaştırmasına daha yakın olduğunu ileri sürmüşlerdir. Bu görüşlerini desteklemek için iki ayrı çalışma gerçekleştiren Sparks ve arkadaşları (1997), ilk çalışmalarında, 'algılanan zorluk ve algılanan kontrol niyeti öngörememiştir' sonucuna ulaştıklarını belirtmişlerdir. İkinci çalışmalarında ise 'algılanan zorluk, bağımsız olarak niyeti öngörebilirken; algılanan kontrol öngörememiştir' sonucuna ulaşmışlardır. Yazarlar bu bulgularını 'algılanan kontrolden daha çok, algılanan zorluk kavramının kullanımını destekleyen kanıt' olarak yorumlamaktadırlar. Ancak bireylere belirli bir davranışı sergilemedeki 'kolaylaştırma' veya 'zorluk' hakkında sorular sormak, dışsal (örneğin, erişebilirlik) ve içsel kolaylık veya zorluk ayrımcılığına izin vermemektedir (Armitage ve Conner, 1999a, 1999b). Dolayısıyla Planlı Davranış Teorisi çerçevesinde ADK kavramını kullanmak yerinde olacaktır. Genel bir kural olarak, bir davranışa ilişkin tutum ve öznel norm ne kadar elverişli olursa ve algılanan davranış kontrolü ne kadar güçlü olursa, söz konusu davranışı gerçekleştirmek için bireyin niyeti o kadar güçlü olacaktır (Ajzen, 1991: 188).

Tutumun, öznel normun ve algılanan davranış kontrolünün nispi öneminin, çeşitli davranışlar ve durumların arasında değişmesi de beklenmektedir. Bu nedenle, bazı uygulamalarda yalnızca tutumların niyet üzerinde önemli bir etkisi olduğu, diğerlerinde tutumların ve algılanan davranış kontrolünün niyetleri açıklamak için yeterli olduğu ileri sürülmüş olsa da, davranışa yönelik niyetlerin

oluşmasında üç bileşen de bağımsız bir şekilde katkıda bulunmaktadır (Ajzen, 1991). Algılanan davranış kontrolünün niyet üzerindeki etkisi ile ilgili olarak, Ajzen (1991: 188) şunu belirtmektedir: “Niyetin tahmin edilebilmesinde tutum, öznel norm ve algılanan davranış kontrolünün görece önemi, davranışlar ve durumlar arasında değişiklik göstermektedir”. Ajzen (1991), ADK ile niyet arasındaki ilişkinin büyüklüğünün, davranış türüne ve durumun niteliğine bağlı olduğunu savunmaktadır. Örneğin, tutumların veya normatif etkilerin güçlü olduğu durumlarda, algılanan davranış kontrolü, niyetleri daha az öngörebilmektedir (Armigate ve Conner, 2001).

Bir kişinin kullanabileceği kaynaklar ve fırsatlar belli bir dereceye kadar davranışsal başarı olasılığını belirleyebilmektedir. Bununla birlikte, mevcut kontrolden daha fazla üzerinde durulması gereken psikolojik kavram, ADK algısı ve bu algının niyetler ve davranışlar üzerindeki etkisidir. Bu nedenle ADK, Planlı Davranış Teorisinde önemli bir rol oynamaktadır (Ajzen, 1991).

PDT’ye göre, algılanan davranış kontrolü, davranışa yönelik niyet ile birlikte doğrudan davranışsal başarı tahmininde kullanılabilir. Algılanan davranış kontrolü yapısı, niyet ve davranışta dikkate değer oranlarda farklılık yaratmaktadır (Armigate ve Conner, 2001). Ancak, algılanan davranış kontrolü ‘gerçekçi olduğu ölçüde’, başarılı bir davranışsal girişim olasılığını tahmin etmek için kullanılabilir (Ajzen, 1991). Ajzen (1991)’e göre, bir davranış, niyetlerin ve algılanan davranış kontrolünün ortak bir işlevdir. Ancak davranışın kesin olarak tahmini için zorunlu olan şartlar şunlardır (Ajzen, 1991: 185):

- Niyet ölçekleri ve algılanan davranış kontrolü, öngörülecek davranışa karşılık gelmeli yani uyumlu olmalıdır. Başka bir deyişle, niyetler ve kontrol algıları, sadece belirli bir davranışla ilişkili olarak değerlendirilmeli ve belirtilen bağlam, davranışın oluşacağı bağlamla aynı olmalıdır. Örneğin, tahmin edilecek davranış, Kızılay kurumuna para bağışı yapmaksa, o zaman ‘Kızılay’a para bağışı yapma’ yönündeki niyet değerlendirilmelidir.
- Doğru davranışsal tahmin için ikinci koşul, niyetlerin ve algılanan davranış kontrolünün, davranışların değerlendirilmesi ve gözlemlenmesi arasındaki aralıkta kalmasıdır. Aracılık (müdahale) eden olaylar,

niyetlerde veya algılanan davranış kontrolünde değişikliklere neden olabilir.

- Tahmini geçerlilik için üçüncü şart, algılanan davranış kontrolünün doğruluğuyla ilgilidir. Algılanan davranış kontrolü yoluyla davranışın tahmin edilmesi, davranışsal kontrol algılarının bireyler tarafından ancak ve ancak 'gerçekçi' bir şekilde yansıtıldığı ölçüde mümkündür.

Sonuç olarak, hem niyetler hem de algılanan davranış kontrolü, davranışın ortaya çıkıp çıkmayacağını tahmin etmek için önemli katkılarda bulunmaktadır (Ajzen, 1991).

### **1.5. Planlı Davranış Teorisi Çerçevesinde Girişimcilik Niyeti ve Girişimcilik Niyetinin Belirleyicileri**

Krueger ve Carsrud'a (1993) göre, yalnızca kişilik özellikleri, demografik özellikler veya durumsal faktörlere odaklanmak yerine, niyetlere odaklanarak girişimci faaliyetlerin daha doğru bir şekilde öngörülmesi mümkündür. Hatta denilebilir ki kişilik özellikleri, demografik özellikler veya durum faktörlerinden ziyade, ancak 'niyet' üzerinde çalışılarak girişimci davranış tahmin edilebilir (Krueger ve Carsrud, 1993). Bu nedenle, bir davranışın gerçekleşip gerçekleşmeyeceğini tahmin etmek için, niyetlerin araştırılması son derece önem taşımaktadır çünkü niyet ne kadar kuvvetli olursa, davranışın ortaya çıkma olasılığı o kadar yüksek olacaktır (Ajzen, 1991).

Girişimci davranış, niyet modellerinin ideal bir şekilde uygun olduğu, niyet temelli planlı bir davranış türü olarak kabul edilmektedir (Krueger ve Carsrud, 1993; Krueger, vd., 2000; Kolvereid ve Isaksen, 2006), Bu nedenle girişimcilik niyeti, girişimci davranış için öncü ve belirleyici bir unsuru temsil etmektedir (Bird, 1988; Kolvereid, 1996). Birçok davranış türü için güçlü bir öngörme gücü bulunan Planlı Davranış Teorisi (PDT) kullanılarak, davranışa yönelik niyetler açıklanabilmektedir (Armitage ve Conner, 2001). Belirli bir davranışa (örneğin girişimci olma) yönelik niyet, bu davranışları ancak niyet temelli bir model çerçevesinde tahmin edebilecektir, bu noktada PDT uygun bir temel sunmaktadır (Koçoğlu ve Hassan, 2013).

Planlı Davranış Teorisi (PDT), girişimcilik bağlamında girişimcilik niyetini ve davranışını açıklamak amacıyla ilgili araştırmalarda kullanılmaktadır. Çünkü bir kişinin girişimci olup olmama kararı, istemli (iradi) ve denetim altında olan bir davranıştır (Rauch ve Hulsink, 2015; Krueger vd., 2000; Liñan ve Chen, 2009; Kautonen vd., 2013). PDT'ye göre, birey, bir davranışa (örneğin, yeni bir işletme kurmak gibi) niyetli olduğu iradi bir eylem olarak girmektedir (Ajzen, 1991).

PDT, hem niyetlere hem de davranışlara dayanır; niyetler, iradi (planlı) davranışları öngörebilmektedir (Ajzen, 1991). Davranışın planlanabileceği, özellikle davranışın gözlemlenmesinin nadir olduğu veya öngörülemeyen gecikmeleri içerdiği durumlarda niyetler davranışın önemli bir tahmincisidir (Ajzen, 1991). Girişimci davranış da, bu özellikleri göstermektedir; bu, girişimciliğin çeşitli deneysel çalışmalarının, PDT'nin psikolojik bir perspektiften girişimcilik alanına neden uygulandığını da açıklamaktadır (Krueger, 1993; Kolvereid ve Isaksen, 2006; Souitaris vd., 2007).

PDT, davranışa etki eden üç motivasyon faktörü veya öncüsüne vurgu yapmaktadır (Liñan, 2004):

- Bir girişimi başlatmaya karşı *tutum (kişisel tutum)*, bireyin girişimci olma konusunda olumlu veya olumsuz bir kişisel değerlendirmesinin derecesine işaret etmektedir (Ajzen, 2001; Autio vd., 2001; Kolvereid, 1996). Bu, sadece duygusal değil (hoşuma gidiyor, çekici), aynı zamanda değerlendirme konusundaki düşünceleri de içermektedir (avantajları var) (Liñan ve Chen, 2009).
- *Öznel norm*, girişimci davranışları gerçekleştirmek ya da uygulamak için algılanan sosyal baskıyı ölçmektedir (Liñan ve Chen, 2009). Özellikle, referans insanların bir girişimci olma kararını onaylayacağı veya onaylamayacağı algısına işaret eder (Ajzen, 2001).
- *Algılanan davranış kontrolü (ADK)*, girişimci olmanın kolaylığı veya zorluğunun algısı olarak tanımlanmaktadır (Liñan ve Chen, 2009).

Ajzen'e göre, yukarıda açıklanan bu yapılar arasındaki ilişkilerin spesifik konfigürasyonu, her bir davranış için ampirik olarak ayrıca belirlenmelidir (Ajzen, 1991, 2002a). PDT'nin bu üç bileşeni, davranışları gerçekleştirmek için insanların

çabalamaya ne kadar istekli olduklarını ve ne kadar çaba harcamayı planladıklarının göstergeleridir (Ajzen, 1991: 181).

Girişimcilik niyeti, girişimcilik konusundaki tutum, öznel normlar, algılanan davranış kontrolünden başka kişisel faktörlere ve kişinin mevcut durumunu istenen bir hale getirme olasılığını nasıl algıladığına da bağlıdır (Ajzen, 1987, 1991). PDT, niyetin hem davranışın bir öncülü olduğunu hem de bazı davranışların birincil motivasyonu olduğunu varsaymaktadır (Venesaar vd., 2006).

Özetle, Planlı Davranış Teorisi çerçevesinde tutuma yönelik inançlardan oluşan davranışa yönelik ‘tutum’, normatif inançlardan oluşan ‘öznel norm’ ve kontrol inançlarından oluşan ‘algılanan davranış kontrolü’ unsurları girişimcilik eğilimini yani niyetini oluşturmaktadır. Bu üç bileşen, girişimcilik niyetini belirlemede, niyet, olumlu veya olumsuz olabilmektedir. Teoriye göre, bir davranışın ortaya çıkabilmesi için öncelikle o davranışa yönelik niyetin oluşması gerekmektedir. Davranışa yönelik bireyde oluşan ‘niyet’ ne kadar güçlü ise davranışın ortaya çıkma olasılığı da o kadar çoktur. Bu açıdan girişimcilik niyeti, bir iş kurma davranışını öngörmenin de en iyi yoludur.

Çalışmamızda; PDT’nin bu üç değişkeninin yanı sıra, iç ve dış kontrolleri birbirinden ayırmak amacıyla, algılanan davranış kontrolünden (ADK) farklı dördüncü bir değişken olarak ‘öz-yeterlilik’ bileşeni Planlı Davranış Teorisine entegre edilmiştir. Schlaegel ve Koenig (2013) tarafından geliştirilen entegre modelle uyumlu olarak, bu çalışmada öz-yeterlilik algılanan davranış kontrolünden kavramsal ve ampirik olarak ayrı bir değişken olarak ele alınmıştır.

Önceki araştırmalar, PDT’nin girişimcilik niyetlerini ortaya çıkışı ve gelişimi üzerindeki çalışmalar için uygun olduğunu göstermektedir. Birçok araştırmacı, Planlı Davranış Teorisini yeni bir firma oluşturma sürecini analiz etmek için uygulamış ve girişimcilik niyetlerinin araştırma akışında ampirik destek sağlamıştır (Ajzen, 1991; Obschonka vd., 2012; Kautonen vd. 2013; Kim ve Hunter, 1993; Krueger, 1993; Hui-Chen vd., 2014; Kolvereid, 1996; Tkachev ve Kolvereid, 1999; Solesvik vd., 2012; Souitaris vd., 2007). Ayrıca özellikle öğrenciler arasındaki girişimcilik niyetini öngörmek için de PDT kullanılmaktadır

(Gird ve Bagraim, 2008; Kolvereid, 1996; Tkachev ve Kolvereid, 1999; Krueger vd., 2000; Kennedy vd., 2003; Souitaris vd., 2007). Bazı araştırmalarda girişimcilik eğitiminin etkileri de Planlı Davranış Teorisi çerçevesinde ele alınmıştır (Athayde, 2009; Ferreira vd., 2012; Lińán vd., 2011b; Mwasalwiba, 2010; Peterman ve Kennedy, 2003). Bu araştırmaların önemli bir bölümü PDT'nin üç bileşeni ile girişimcilik niyeti arasında doğrudan ve anlamlı bir ilişki bulmuştur (Lińán, 2008; Yang, 2013; Debarliev vd., 2015; Zhang vd., 2015; Kautonen vd., 2013; Kolvereid, 1996; Tkachev ve Kolvereid, 1999; Souitaris vd., 2007; Kennedy vd., 2003).

Kautonen ve arkadaşları (2013), Finlandiya'da çalışma çağına gelmiş kişiler üzerinde yaptıkları araştırmada yeni bir iş kurma niyetini ve bunun ardından gelen davranış tahmini için Planlı Davranış Teorisini test etmişlerdir. Araştırma sonucunda elde edilen ekonometrik sonuçlar; tutum, algılanan davranış kontrolü ve öznel normların girişimcilik niyetinin belirleyicileri olduğunu ve girişimcilik niyeti ile algılanan davranış kontrolünün, davranışın anlamlı birer öngörücüsü olduğunu göstermiştir. Kautonen ve arkadaşları (2013) tarafından yapılan bu araştırma, gözlemlenebilir herhangi bir davranışın başlangıcından önce (örneğin girişimcilik gibi karmaşık bir ekonomik davranışın) ortaya çıkıp çıkmayacağını anlamak için, Planlı Davranış Teorisinin (PDT) ve davranışsal niyet kavramının uygun olduğunu ortaya koymaktadır.

Zhang ve arkadaşları (2015), kısa vadeli risk alma tercihi ve psikolojik refah olmak üzere bağlamsal iki belirleyiciyi daha ekledikleri çalışmalarıyla PDT'yi doğrulamayı ve zenginleştirmeyi amaçlamışlardır. ABD'de büyük bir üniversitedeki öğrenciler üzerinde yapılan bu araştırmada öğrencilerden elde edilen 275 anketin sonuçları; sosyal normların, algılanan davranış kontrolünün ve kısa vadeli risk alma tercihinin girişimcilik niyeti ile olumlu yönde ilişkili olduğunu ortaya koymuştur (Zhang vd., 2015).

Girişimcilik eğitimi üzerinde çalışan Krueger ve Carsrud (1993), girişimcilik eğitmenleri ve danışmanlarının girişimcilerin niyetlerinin nasıl olduğunu ve bireylerin inançlarının, algılarının ve motivasyonlarının bir girişimi başlatma niyetine nasıl uyum sağladığını daha iyi anlamalarında, bu modelden yararlanılmasının uygun olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Krueger ve Carsrud

(1993), öğrencilerin motivasyonlarını ve niyetlerini daha iyi anlamak isteyen eğitimciler ve girişimcilğe dair politikaları belirleyenler için Planlı Davranış Teorisinin özellikle faydalı olduğunu vurgulamaktadır.

Davidsson (1995), PDT'nin girişimcilik alanındaki en yaygın soru olan ‘bir kişi girişimci haline nasıl gelir’ sorusunu yanıtlayabilecek bir model olduğunu söylemektedir. Planlı Davranış Teorisinin getirdiği değişkenlerin yanı sıra, bu teoriyi takip eden birçok ampirik çalışma, PDT’nin girişimcilik niyetini etkileyen yönlerini ya da doğrudan girişimcilik niyetini etkileyen çeşitli değişkenleri araştırmaktadır (Debarliev vd., 2015).

2015 yılında gerçekleştirilen bir başka çalışmada, üç bağımsız değişken olarak ele alınan kişisel tutum, öznel norm ve algılanan davranış kontrolünün, girişimcilik niyeti üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Debarliev vd., 2015).

Gird ve Bagraim (2008) tarafından yapılan bir araştırma, üniversite öğrencilerinin girişimcilik niyetlerinin, Planlı Davranış Teorisi kullanılarak % 27 oranında açıklanabildiğini göstermektedir.

PDT’nin geçerliliğinin test edildiği ve 1.330 Çinli öğrenci örneği üzerinde gerçekleştirilen bir çalışmada, girişimcilik niyetini tahmin etmek amacıyla Planlı Davranış Teorisinin kullanılabilceği sonucuna ulaşılmıştır (Yang, 2013). Aynı çalışmada ulaşılan bulgulara göre; tutum, girişimcilik niyetinin en etkili öngörücüsüdür, bunu sırasıyla öznel normlar ve algılanan davranış kontrolü (ADK) izlemektedir (Yang, 2013). Ayrıca cinsiyet ve ebeveynlerin girişimcilik deneyimleri; girişimcilğe yönelik tutum, öznel normlar, ADK ve girişimcilik niyeti üzerinde önemli bir etkiye sahiptir ve etkili bir girişimcilik eğitimi, ADK ve girişimcilik niyetini önemli ölçüde artırabilmektedir (Yang, 2013).

İşletme Bölümünde öğrenim gören yaklaşık 100 Norveçli öğrenciden oluşan bir örneği inceleyen Kolvereid (1996)’in sonuçları, serbest meslek sahibi olma niyetinin davranışa yönelik tutumlar, öznel normlar ve algılanan davranış kontrolü ile anlamlı şekilde ilişkili olduğunu göstermektedir. Bu araştırmanın ulaştığı bir diğer önemli sonuç ise yukarıda sıralanan son iki faktörün, niyet üzerinde

davranışa karşı kişisel tutumdan daha güçlü bir etkiye sahip olduğudur. Bu sonuçlar, Ajzen ve Fishbein'in (1980) çalışması ile de tutarlıdır.

Krueger ve arkadaşları (2000), kariyer kararları ile yüz yüze kalan mezun olma durumundaki 97 üniversite öğrencisi üzerinde yaptıkları çalışmada, bireylerin girişimcilik niyetlerinin geliştirilmesinin tamamen mümkün olduğunu savunmuşlardır. Ajzen'in modelini, İşletme Bölümü mezunları üzerinde uygulayan Krueger ve arkadaşlarının (2000) araştırmalarında, algılanan fizibilite ve davranışa yönelik tutumlar, niyeti önceden belirlemiş ancak fizibilite tutumdan daha etkili olmuştur. PDT'ye dayanarak, Krueger ve arkadaşları (2000), beklenen değerlerin, normatif inançların ve algılanan öz-yeterliliğin girişimcilik niyetini önemli ölçüde etkilediğini, davranışla ilgili tutum, öznel normlar ve algılanan fizibilitenin arabuluculuk değişkenleri olarak rol oynadığını gösteren bir girişimcilik niyeti bilişsel etki modeli oluşturmuşlardır. Kolvereid (1996)'in araştırmasına uygun olarak, fizibilite, niyet üzerinde tutumdan daha güçlü bir etkiye sahiptir. Krueger ve arkadaşlarının (2000) araştırmasında öznel normların önemsiz olduğu sonucu da bulunmuştur bu sonuç ise, öznel normların olumlu etkisini ortaya koyan Kolvereid (1996) ile çelişmektedir.

Planlı Davranış Teorisinin öğrencilerin girişimcilik niyetlerini açıklamadaki rolünü araştıran Tsordia ve Papadimitriou (2015), İşletme Bölümünde eğitimlerini sürdüren 186 öğrenciden oluşan bir örneklem üzerinde çalıştılar. Tsordia ve Papadimitriou'nun (2015) bulgularına göre, Planlı Davranış Teorisinin üç bileşeni, öğrencilerin girişimcilik niyetlerinin oluşmasında farklılaşmış bir rol oynamakla birlikte; öznel normların niyet oluşum sürecinde önemsiz olduğu kanıtlanmıştır.

Çeşitli çalışmalar arasında görülen bu ve benzer çelişkilerin önemli bir kısmı, her bir yapıyı ölçmek için tekli değişkenleri kullanmak veya koşulsuz bir ölçek kullanmak gibi ölçme sorunlarından kaynaklanmış olabilir (Liñán ve Chen, 2009). Ayrıca, farklı kültürlerin ve değerlerin girişimcilik niyeti üzerindeki etkileri için belirli kültürel boyutların daha iyi anlaşılması gerektiği düşünülmelidir. Ancak konuyla ilgili bazı çelişkiler bulunmasına rağmen, Planlı Davranış Teorisinin girişimciliğe uygulanabileceği görülmektedir (Liñán ve Chen, 2009). Liñán ve Chen (2009) farklı araştırmalardan elde edilen sonuçların,



PDT'nin girişimcilik için uygulanabilirliğini desteklediğini belirtmektedirler. İlgili literatürde yer alan bu tartışmalı sonuçlar, PDT ile girişimcilik niyeti arasındaki ilişkinin daha ileri araştırmalarla ele alınması gerekliliğini de doğrulamaktadır.

Kennedy ve arkadaşları (2003), Ajzen'in PDT'sinin gözlemlenen üç değişkeninin yaklaşık 1.000 Avusturyalı öğrenciden oluşan örneklem üzerinde iyi çalıştığını göstermektedir.

Tkachev ve Kolvereid (1999) tarafından, St. Petersburg, Rusya'daki üç üniversiteden 512 öğrenciden oluşan bir örneği kullanarak yapılan çalışmanın sonuçları, Planlı Davranış Teorisinin, istihdam tercihi niyetlerini tespit ettiğini ortaya koymaktadır.

Liñán (2008), 249 üniversite öğrencisi üzerinde bir araştırma yapmış ve sosyal değerler ile becerilerin girişimcilik niyetlerini açıklamada önemli bir rol oynadığını tespit etmiştir. Liñán'ın (2008) Ajzen'in Planlı Davranış Teorisine dayanan yaklaşımı, bireyin girişimci olma niyeti üzerindeki farklı algılamaların rolünü test etmektedir. Bu çalışma, sosyal değerler ve bireyin girişimcilik becerileri ile algılarının girişimcilik niyetini belirleyen motivasyonel faktörler üzerindeki olası etkisini test etmeyi amaçlamaktadır. Liñán (2008), bireyin kendi girişimcilik becerileri ile ilgili algılarının, dikkate alınan üç motivasyonel yapı üzerinde (kişisel tutum, öznel normlar ve algılanan davranış kontrolü) belirgin bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Díaz-García ve Jiménez-Moreno (2010), İspanya'daki bir üniversitede Ekonomi ve İşletme bölümünde öğrenim gören 967 öğrenciden oluşan bir örneği analiz ettikleri çalışmalarında, cinsiyetin girişimcilik niyetleri üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Souitaris ve arkadaşları (2007), Planlı Davranış Teorisini girişimcilik eğitimleri açısından ele alarak literatüre katkıda bulunan önemli bir çalışmaya imza atmışlardır. Bulguları, girişimcilik eğitim programlarının bazı tutumları ve öğrencilerin genel girişimcilik niyetlerini arttırdığı ve ilham verici olmalarının (duygusal unsuru olan bir yapı) girişimcilik programlarının en önemli yararı olduğunu ortaya koymaktadır.

Liñán ve arkadaşları (2011a), İspanya'daki bir üniversitede İşletme ve Ekonomi Bölümlerindeki 354 son sınıf öğrencisinden oluşan örnek üzerinde yaptıkları ampirik çalışmada; kişisel tutumların ve algılanan davranış kontrolünün girişimcilik niyetini en iyi şekilde açıklayan faktörler olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

İspanya'daki 864 üniversite öğrencisi üzerinde bir araştırma yapan Sánchez (2011), girişimcilik eğitim programı grubunda yer alan öğrencilerin kendi hesabına çalışma ve kendi işini kurma ile ilgili niyet etme yeteneklerini geliştirebildiklerini kanıtlamıştır.

### **1.5.1. Girişimcilik Niyeti**

Shapero'nun 33 yıl önce başlattığı çalışma (Shapero ve Sokol, 1982; Shapero, 1984), girişimcilik niyetleriyle ilgili literatürün bugünkü hızlı büyüme döneminin başladığı noktayı işaret etmektedir. Bundan kısa bir süre sonra girişimcilik alanında bazı bağımsız katkılar ortaya çıkmaya başlamış ve daha fazla sayıda araştırmacı, niyet yaklaşımının potansiyel değerinin farkına varmıştır (Bird, 1988). Girişimcilik konusunun bir süreç olarak ele alınmaya başlaması da, (Gartner, 1985; Shaver ve Scott, 1991) şüphesiz ki bu gelişime önemli katkılarda bulunmuştur. 1980'lerden bu yana girişimcilik üzerine geniş bir literatür, 'girişimcilik niyeti' kavramına odaklanmış ve girişimcilik, niyetli bir davranış olarak görülmüştür (Kautonen vd., 2015; Schlaegel ve Koenig, 2013).

Genel olarak, girişimcilik davranışı planlı bir davranıştır; bu da onu niyetli davranışlar arasına sokar ve bireyin davranışı (girişimci olmak), tutumlar, öznel normlar ve algılanan davranış kontrolünden etkilenir (Kautonen vd., 2013). Yeni bir girişimi başlatmaya yol açan bilişsel süreçlerin kavramsal temeli, büyük oranda Ajzen'in (1991) Planlı Davranış Teorisi üzerine kurulmuştur. PDT'nin davranışa yönelik niyetlerin açıklanması için yaygın bir model haline gelmesinin nedenleri, onun kapsamlılığı, kavramsal netliği ve birçok farklı davranış alanlarında kullanılabilme yeteneğinde yatmaktadır (Krueger ve Brazeal, 1994; French vd., 2005; Tegtmeier, 2012). Hastalıklardan korunma, yeni teknolojilerin kabulü, sosyal ağ oluşturma ve girişimcilik gibi çok çeşitli alanlarda PDT'nin, hem çeşitli davranışları yapma niyetini hem de bu davranışların ortaya çıkıp çıkmayacağını öngörmede başarılı olduğu kanıtlanmıştır (Cakmak vd., 2011;

Hales vd., 2010; Pelling ve White, 2009; Truong, 2009; Van der Heijden, 2003, Armitage ve Conner 2001, Krueger vd., 2000; French vd., 2005).

Girişimcilik niyeti üzerine yapılmış birkaç araştırmada (Krueger, 2009; Shook vd., 2003), konuyla ilgili bazı tanımlama zorlukları yaşandığına değinilmektedir. Bu sorunu çözmek için, araştırmacılar girişimcilik niyetinin tam olarak ne anlama geldiğini açıklamalıdır. Ayrıca birbirinden farklı türdeki girişimcilik niyetlerini ayırtıracak yeni çalışmalara da ihtiyaç duyulmaktadır. Örneğin, kurumsal girişimcilik niyeti (Fini vd., 2012), sosyal girişimcilik niyeti (Nga ve Shamuganathan, 2010), akademik girişimcilik niyeti (Goethner vd., 2012) ve aile girişimciliği niyeti (Zellweger vd., 2011) konuları gibi. Ayrıca literatürü gözden geçirdikleri çalışmalarında alanın teorik netlik ve ampirik kesinlikten yoksun olduğu sonucuna ulaşan Shook ve arkadaşları (2003), alternatif niyet modellerinin sayısını azaltmak amacıyla, gelecekteki araştırmalarda modellerin entegre edilmesi gerekliliğinin altını çizmektedir. Literatürdeki pek çok araştırmanın sonucunun, Planlı Davranış Teorisinin girişimciliğe uygulanabilirliğini tutarlı bir şekilde doğrulamasına rağmen, çeşitli çalışmalar arasında bazı çelişkiler de yer aldığı görülmektedir. Bu tutarsızlıkların önemli bir bölümü, ölçüm (ölçek) sorunlarından kaynaklanıyor olabilir.

Armitage ve Conner (2001) ve Sheeran (2002) tarafından yapılan meta analizler sırasıyla; niyet ve davranış arasında 0.47 ve 0.53 ortalama korelasyonu rapor etmektedir. Güncel girişimcilik araştırmalarında da, girişimcilik davranışına yönelik niyet, yaygın bir şekilde kabul görmüş bir kavram haline gelmiştir. Çünkü girişimcilik niyeti, girişimcilik davranışını tahmin etmenin en iyi yolu olarak düşünülmektedir.

Genel anlamıyla niyet, gelecekte yapılacak işlerin zihindeki temsili olarak tanımlanabilir (Bandura, 1997). Niyet, kişinin dikkatini, tecrübesini ve davranışını belirli bir nesneye veya davranış biçimine yönlendiren zihinsel durumunu belirtmektedir (Bird, 1992: 11). Bu açıdan 'psikolojik bir sezgi' olarak da adlandırılabilir niyet, gelecekte gerçekleştirilmesi planlanan eylemlerle ilgili basit bir beklenti olmayıp; bu planların gerçeğe dönüşmesi yönünde ciddi bir sorumluluğu da gerektirmektedir (Bird, 1988).

Girişimci, yeni iş imkânlarının farkına varan, önemli kararlar veren ve kâr elde etmek için risk almak isteyen belirli bir zihinsel yapıya ve vizyona sahip yenilikçi ve proaktif kişidir. Bu tanımın ışığında, girişimci yeni bir iş kurmak için hayal gücü, esneklik ve yaratıcılığa sahip olmalıdır (Butler vd., 2010; Krueger, 1993; Peterson ve Meckler, 2001). Birey, girişimciliğin hoşça giden, keyifli, özgürlük sunan, riskli, sıkı çalışmayı gerektiren ve yüksek gelir getiren bir eylem olduğunu düşündüğünde girişimci olmaya niyet etmektedir (Venesaar vd., 2006). Girişimcilik, tehditler karşısında fırsatlara vurgu yapan bir düşünce tarzıdır. Fırsat tanımlama süreci ise net olarak iradi (planlı) bir süreçtir ve bu nedenle, girişimcilik niyeti, girişimcilik ve girişimci davranışları daha iyi açıklamak ve analiz etmek için önemli bir araçtır, çünkü insanlar yeni bir iş kurma eylemini, sadece refleks olarak gerçekleştirmez. Niyetlere tutulacak mercek, girişimcilerin yeni bir girişimde bulunma motivasyonları hakkında fikir sahibi olmamızı sağlayacaktır.

Planlı Davranış Teorisinde niyet kavramı, 'kişinin belirli bir davranışı sergilemeye hazır olduğunu' (Ajzen, 1991) göstermektedir ve davranışın hemen öncüsü olarak değerlendirilir. PDT'ye göre, planlı eylemler, belirlenen şekilde davranma yönündeki bilinçli kararların sonucudur. Bu eylemleri yönlendiren niyetler ise deneyimlerin, bireysel özelliklerin ve bireyin kişisel güdülenmesinin birleşimidir. Modele göre kişi, kişisel beklentileri ve toplumdaki sosyal normlar doğrultusunda girişimciliğe yönelmekte, algıladığı davranışsal kontrol sayesinde kişisel güdülenmesini sağlayarak girişimci davranış gerçekleştirme niyetini ortaya koymaktadır. PDT'nin diğer modeller arasında dikkat çekmesini sağlayacak en önemli iddiası, bireyin davranışının, niyetler tarafından şekillendirilen planlı bir davranış olduğudur (Roxas vd., 2008). Bu ise, kişilerin gelecekte girişimci olup olmayacakları ile ilgili eylemlerinin, hali hazırdaki niyetleri ile tahmin edilebileceği sonucunu doğurmaktadır.

Potansiyel girişimcilere yönelik 'girişimcilik niyeti', 'girişimci olmaya karar verme' şeklinde basitçe açıklanabilir. Girişimcilik niyeti, bir kişinin yeni bir girişim kurma konusunda kendine güvenmesiyle ve gelecekte bunu yapmak için bilinçli bir planlama yapmasıyla ilgili bir kavramdır (Thompson, 2009). Bu ise, yeni bir girişiminin kurulması, var olan bir organizasyona değer katılması ya da

ileride bunu yapmak için bilinçli olarak planlama konusundaki bireyin kendine güveni, kanaati ve hazırlığına atıfta bulunmaktadır. Girişimcilik niyeti, girişimcilik davranışından hemen önce gelen ‘bilinçli bir zihin hali’ olarak (Shook vd., 2003: 38) ya da; ‘bir kişinin örgütsel istihdama karşı serbest çalışmaya yönelik dikkatini ve hareketini yönlendiren bir zihniyet hali’ olarak değerlendirilebilir (Souitaris vd., 2007: 570).

Kendi işini kurmak için güçlü bir niyet, girişimci davranışın ortaya çıkması için gerekli olan ve yoğun çaba gerektiren girişim yaratma sürecinin ilk adımıdır (Liñán ve Chen, 2006). Girişimcilik, zamanla ortaya çıkan bir ‘süreç’tir (Gartner vd., 1994). Bu anlamda, girişimcilik niyeti, bazen oldukça uzun bir zaman alabilen girişimcilik sürecinin başlangıcı olmaktadır (Lee ve Wong, 2004). Bu durumda yeni bir girişim başlatma niyeti, girişimci davranışları gerçekleştirmek için gerekli öncül olacaktır (Fayolle vd., 2006; Kolvereid, 1996). Yeni bir işin kurulması ise, psikolojik gelişimin tutarlılığı ile girişimci görevleri tahmin etme bilişsel yeteneğinden etkilenmektedir (Baron, 2007).

Literatürde girişimcilik niyetinin net ve evrensel bir tanımı bulunmamakla birlikte, girişimcilik niyeti en basit şekilde; bireyin kendi işini kurmak için girişimci gayretler gösterme yönündeki eylemlere adanmışlığı (bağlılığı) olarak tanımlanabilir (Krueger ve Carsrud, 1993). Niyet ve plana olan adanmışlığın gücü, davranışa yönelik niyetin etkili olabilmesi için çok önemlidir (Ajzen vd., 2009). Bu durumda, davranışı gerçekleştirme niyetleri, amaçlanan davranışa bağlılık yarattığı için de etkili olabilmektedir (Ajzen vd., 2009: 1356). Niyet ve plana olan ‘adanmışlık (commitment)’ kavramı, girişimcilik alanında niyet ve davranış arasındaki bağlantıyı açıklayan kilit kavramdır (Fayolle vd., 2011). Burada, davranışın etkili bir şekilde uygulanması yönünde bir dizi karar ve eyleme vurgu yapılmaktadır. Adanmışlık, bireyi davranışsal eylemlerine bağlayan şeydir ve adanmışlık-karar-eylem arasında bir ilişki bulunmaktadır (Fayolle ve Liñán, 2014). Şöyle ki insanlar eylem ve davranışları yoluyla gayret gösterirler, fikirleri ya da hisleri yoluyla (ya da niyetleriyle) değil (Fayolle ve Liñán, 2014). Adanmışlık ile ilgili bu görüşler, hem bir hedefe olan bağlılığı hem de hedefe ulaşmak için ayrıntılı bir eylem planı taahhüdünü ifade etmektedir (Fayolle ve Liñán, 2014). Yeni bir girişim yaratma süreci için bireysel adanmışlık,

girişimcilik sürecinin başladığı gerçek noktayı ve yeni bir iř örgütlenmesinin nasıl ortaya çıktığını anlamada belirleyici bir değişken olabilir (Fayolle vd., 2011: 161). Giriřimcinin adanmışlığı, “Kiřinin zamanının, enerjisinin ve maddi, entelektüel, ilişkisel ve duygusal kaynaklarının çoğunu kendi projesine ayırmaya başlaması” şeklinde tanımlamaktadır (Fayolle ve Lińan, 2014: 665). Giriřimci adanmışlıktan söz edebilmek için iki koşulun gerçekleşmesi gerekmektedir (Fayolle ve Lińan, 2014: 665):

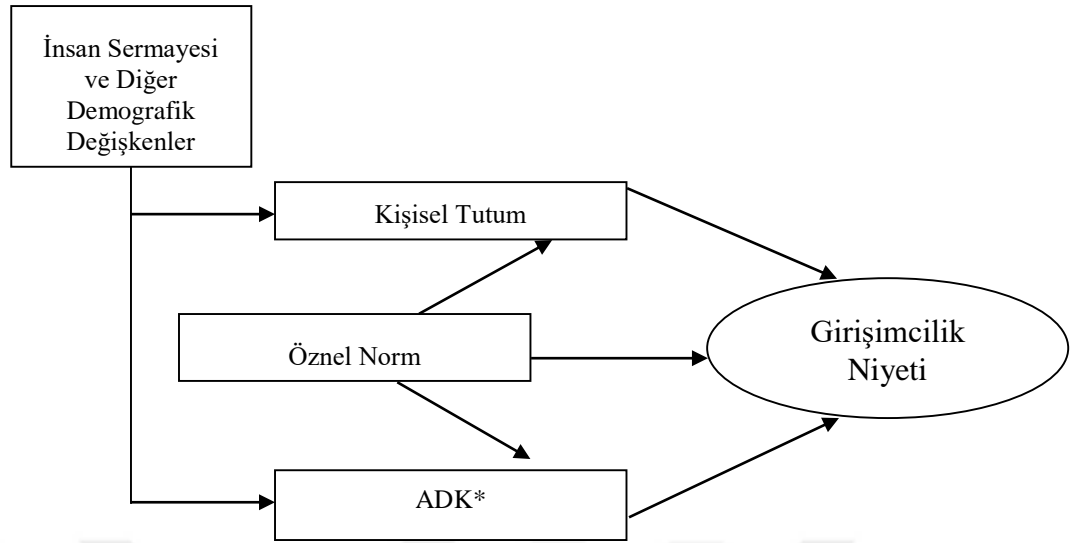
- Girişimcilik davranışının mevcut duruma (alışan, işsiz, ğrenci vb.) veya başka herhangi bir potansiyel değişikliğe (yeni iş) tercih edilme algısı.
- Değişim direncinin üstesinden gelme ihtiyacı (belirsizlikten kaçınma, alışkanlıklar ve alışılmış düşünme ve davranış biçimleri, fırsat maliyetleri vb.).

Girişimcilik niyeti, kişinin girişimciliğe hazırlık derecesinin ve girişimcilik davranışını gerçekleştirmek için ne kadar çaba harcamayı planladığının önemli bir göstergesidir. Bu nedenle girişimcilik niyeti; hedef belirleme, iletişim, organizasyon ve diğer benzer iş konularında bize rehberlik etmektedir (Bird, 1988: 442).

Girişimcilik niyeti, bilginin ekonomik bir sonuca dönüşmesi örneğinde olduğu gibi, girişimcilik sürecini açıklamaya yönelik araştırmalarda, merkezi bir değişkeni temsil etmektedir (Obschonka vd., 2012). Bu bilişsel mantık ve girişimcilik yaklaşımına dayanarak, Krueger ve arkadaşları (2000), aşağıdaki bağlantı ve ilişkiler dizisi yoluyla girişimci inançları, bilişsel yapıları, tutumları, niyetleri ve eylemleri şöyle açıklamaktadırlar (Debarliev vd., 2015: 145):

- Girişimcilik davranışının arkasında girişimcilik niyeti vardır,
- Girişimcilik niyetinin arkasında girişimci tutumlar yatmaktadır,
- Girişimci tutumların ardında derin bilişsel yapılar vardır ve
- Derin bilişsel yapıların arkasında derin inançlar vardır.

## Şekil 1.2: Girişimcilik Niyeti Modeli



\*Algılanan Davranış Kontrolü

**Kaynak:** Liñan, Francisco ve Chen, Yi-Wen. (2009). "Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions". Baylor Un. Entrepreneurship Theory and Practice, Vol. 33, No. 3, s. 597.

Girişimcilik davranışına yönelik niyetler, davranışın güçlü göstergeleri olduğundan girişimcilik niyetleri, girişimcilik süreci için hayati önem taşımaktadır (Fishbein ve Ajzen, 1975). Yeni bir iş kurmak ve bunu başarıyla devam ettirebilmek, belirli bir zaman ve çaba harcamayı zorunlu kılar, bu da, girişimciliğin rastgele bir uğraş değil, bilinçli bir tercih olduğunun kanıtıdır. İşte bu bilinçli tercih ise girişimcilik niyetinin bir yansımasıdır (Carter vd., 2003: 5).

Niyet, planlı bir davranışı tahmin edebilme konusunda önemli bir öngörü niteliği taşımaktadır (Krueger, 1993). Hatta bir görüşe göre niyet, girişimcilik de dahil olmak üzere planlanan herhangi bir davranışın tek ve en iyi öngörücüsüdür (Bagozzi vd., 1989; Krueger vd., 2000). Bu durumda, girişimcilik davranışı da niyetli bir davranıştır yani girişimcilik niyeti; planlı girişimcilik davranışının önemli bir göstergesi olarak ele alınabilir. Bu nedenle girişimcilik odaklı niyetler, girişimci eylemin öncüsü olarak değerlendirilmelidir (Bird, 1988; Kolvereid, 1996; Krueger vd., 2000). Öyle ki, Thompson (2009: 670); "*Girişimcilik niyeti, sadece girişimcilik için bir vekil olmaktan öte, yalnızca kendi başına bir bağımlı bir değişken olarak değil, bağımsız ve kontrol değişkenleri olarak da kullanılabilir nitelikte meşru ve yararlı bir yapıdır*" demektedir.

Niyetlerin ve onun altında yatan tutumların önemli bir özelliği de algıya dayalı olmalarıdır; bu da, öğrenilebilir oldukları dolayısıyla da geliştirilebilecekleri anlamına gelmektedir (Krueger vd., 2000).

Ayrıca, niyetlerin uzun vadeli bir geçerlilikleri bulunmaktadır. Yani bazı beklenmeyen gelişmelerin yaşandığı durumlarda bile niyetler, davranışın önemli bir öngörücüsü ve belirleyicisidir. Örneğin, bir iş kurmak için güçlü bir niyet; evlilik, kârlı veya ödüllendirici bir iş bulma veya doğal afetler gibi acil ve ani gelişen koşullar uzun bir gecikme oluştursa bile, bu girişimin bir gün mutlaka gerçekleştirileceği anlamına gelmektedir (Krueger vd., 2000; Bagozzi vd., 1989).

Girişimcilik konusunun ülkelerin ve toplumların kalkınmasında oynadığı önemli rol nedeniyle ‘girişimciliğin bireyler tarafından neden bir kariyer olarak tercih edildiğini’ açıklamak ve tahmin etmek önemli bir araştırma konusu haline gelmiştir (Pruett vd., 2009). Bir görüşe göre, girişimcilik süreci, ‘girişimciler bir iş girişimi başlatırlar’ ifadesindeki kadar açık ve basittir; asıl açıklığa kavuşturulması gereken ise, ‘girişimciler bunu niçin yaparlar’ sorusudur (Carland vd., 1996).

Girişimcilik niyeti kavramının anlaşılabilmesi için, bir bireyi kendi işini kurma ve girişimci olma yönünde motive eden faktörlerin neler olduğunun açıkça ortaya konulması gerekmektedir (Şeşen ve Basım, 2012: 22). Bu nedenle, araştırmacılar, girişimcilik konusunda ilerleyebilmek ve alanın genişletilmesi amacıyla, bir iş kurmayı düşünenlerin niyetlerini etkileyebilecek faktörlerin tam olarak anlaşılmasının gerekliliğine vurgu yapmaktadır (Carter vd., 1996; Reynolds vd., 2004). Davranış, genellikle yalnızca duruma (örneğin, istihdam durumu) veya bireye (örneğin demografik özellikler veya kişilik özellikleri) ait faktörlerle veya tutumlarla zayıf bir şekilde tahmin edilebilmektedir (Krueger vd., 2000). Tutumların, girişimcilik davranışını niyetler aracılığıyla etkilediğini gösteren çalışmalar bulunmaktadır (Douglas ve Shepherd, 2002). Bu da, insanların girişimcilik konusunda önemli bir potansiyele sahip olsalar dahi, girişimcilik niyetinden yoksun olduklarında girişimciliğe geçişten kaçınacakları anlamına gelmektedir.



Girişimcilik niyetinin belirlenmesinde temel alınan kriterler, girişimciliğin tarihsel gelişimi içinde zamana bağlı olarak farklılık göstermektedir. Bu süreç boyunca bireyi girişimci olmaya yönelten -yani girişimcilik niyetini oluşturan- faktörler farklı bakış açılarıyla ele alınmıştır. Örneğin, bazı çalışmalarda girişimcilikle doğrudan ilişkisi bulunduğu düşünöldüğünden kişilik özellikleri temel alınırken bazı çalışmalarda ise, yaş, cinsiyet, eğitim seviyesi, ırk, iş deneyimi gibi durumsal faktörlerin girişimcilik niyeti üzerindeki etkilerine odaklanılmıştır (Liñán, 2004: 3). Elbette kişisel özellikler, kişinin potansiyel bir girişimci olup olmadığını belirlemektedir (Furdas ve Kohn, 2010). Ancak herhangi bir planlı davranış; tutum, inanç, kişilik veya sadece demografik özelliklerle değil, bu davranışa yönelik niyetleri gözlemleyerek en iyi şekilde tahmin edilebilir (Bagozzi vd., 1989).

Alandaki önceki araştırmalarda, yeni bir iş kurma niyetinin belirleyicileri demografik etkenler, kişisel özellikler ve çevresel etkenler olmak üzere üç ana başlık altında ele alınmıştır (Kristiansen ve Indarti, 2004). Son yıllarda kayda değer sayıda araştırma yoluyla, girişimcilik niyetini ortaya çıkaran faktörler belirlenmeye çalışılmaktadır. Bu çalışmaların ışığında, girişimcilik niyetlerinin oluşmasında ölkeler ve bölgeler bazında farklılıkların olduğu da kanıtlanmıştır (Khuong ve An, 2016: 104). Bird (1988) ise, girişimcilik niyeti üzerinde etkili olan faktörleri; ekonomik-sosyal-politik etkenler, kişisel geçmiş, kişilik ve kişisel özellikler olarak belirtmektedir.

Son yıllarda, geniş bir konu yelpazesini kapsayan girişimcilik niyeti odaklı çalışmalarda değerlendirilen spesifik konulardan bazıları şunlardır; girişimcilik eğitimi, girişimci bilişsel stil, girişimci sosyal ağlar, öz-yeterlilik, girişimci uyanıklık, bilgi bağlamı, psikolojik iyilik hali vb. (Xu vd., 2016: 626).

Fayolle ve Liñán (2014), 2004 ve 2013 yılları arasında girişimcilik niyeti konulu araştırmalardan etki faktörü yüksek çıkan makaleleri (en çok alıntı yapılan 24 ayrı araştırma) gözden geçirerek, konunun en önemli alanlarını belirlemiş ve 6 kategoride sıralamışlardır:

- Çekirdek model, yöntemsel ve teorik konular,
- Bireysel düzeydeki değişkenlerin etkisi,

- Girişimcilik eğitimi ve niyetleri,
- Koşulların ve kurumların rolü,
- Girişimci süreç ve niyet-davranış bağlantısı ve yeni araştırma alanları.

Girişimcilik niyetleri üzerine daha önce yapılmış araştırmaları tarayan ve girişimcilik niyeti araştırmaları için bir yönerge oluşturan Fayolle ve Liñán (2014) tarafından, konuyla ilgili araştırma yapmak isteyenlere aşağıda yer alan araştırma kategorileri çerçevesinde yeni perspektifleri tartışmaları da önerilmektedir (Fayolle ve Liñán, 2014: 663-664):

- Girişimcilik niyeti modelini inceleyerek bazı teorik nüansları derinleştiren ya da metodolojik konuları analiz eden araştırmalar.
- Kişisel düzeydeki değişkenlerin girişimci niyetlerin konfigürasyonundaki rolünü analiz eden makaleler.
- Girişimcilik eğitimi ile bu eğitimlerin katılımcılarının girişimcilik niyetleri arasındaki ilişkiyi ele alan araştırmalar.
- Girişimcilik niyetlerinin konfigürasyonunda rol oynayan bağlamlar ve kurumlar.
- Girişimcilik süreci ve niyet-davranış bağlantısını göz önüne alan araştırmalar.

Yazarlar bu kategorilerin her birinde doldurulması gereken boşluklar bulunduğunun altını çizmektedir (Fayolle ve Liñán, 2014).

Shane ve arkadaşları (2012), girişimcilikle ilgili araştırmaların çoğunlukla makro düzeyde çevresel etkiler ve girişimsel fırsatlar üzerinde yoğunlaştığını; oysa günümüzde girişimcilik konusundaki gelişmelerin, girişimcilik kararlarında ‘motivasyonu’ merkeze alan daha çok araştırmaya ihtiyaç duyulduğunu vurgulamaktadır.

Sonuç olarak, Planlı Davranış Teorisine göre, girişimcilik niyeti, kişinin girişimci davranışı sergilemek için ortaya koyacağı çabayı göstermektedir. Niyeti etkileyen bilişsel değişkenlere ise Ajzen (1991) tarafından, ‘motivasyona dayalı belirleyiciler’ denilmektedir. PDT’nin temel varsayımından hareketle, bireyin girişimcilik niyetleri şu üç motivasyonel faktörün toplam fonksiyonu olmaktadır:

- Bireyin girişimci olmasının kendisi için getireceği sonuçları olumlu ya da olumsuz olarak değerlendirmesine dair girişimciliğe yönelik *tutumu*,
- Birey için önem taşıyan diğer kişilerin girişimcilikle ilgili değerlendirmelerini yansıtan *öznel norm*,
- Bireyin girişimciliği kendisi için kolay ya da zor olarak algılamasına dair inançlarından oluşan *algılanan davranış kontrolü (ADK)*.

PDT'ye teoriye göre, öznel norm, bireysel tutum ve algılanan davranış kontrolü arasındaki etkileşim, bir kişinin niyetlerini oluşturmaktadır ve bu da, bireysel kararları ve davranışı şekillendirmektedir (Ajzen, 1991).

Yukarıda anlatılanların ışığında bu araştırmada girişimcilik niyeti, ‘sezgisel düşünce (vizyon) ile analitik yani rasyonel düşüncenin (planlanmış amaca yönelik davranış) birlikte yapılandığı bir öngörü’ olarak ele alınmış ve bireylerin girişimcilik niyetleri üzerinde etkili olan değişkenler Planlı Davranış Teorisi çerçevesinde açıklanmaya çalışılmıştır. Buradan hareketle girişimcilik niyetini; “*Bir kişinin yeni bir ticari girişim kurmayı planladığı ve bilinçli olarak bunu gelecekte gerçekleştireceğinden emin olduğu bir inanç*” olarak tanımlamak mümkündür (Thompson, 2009: 676). Bu perspektiften girişimcilik niyeti, bir kişinin yeni bir iş kurmaya yönelik dikkatini, deneyimini ve eylemini yönlendiren zihinsel bir durum veya bu amaca ulaşmak için belirlediği bir yol olarak açıklanabilir (Bird, 1988). Buna göre girişimcilik niyeti, girişimci bir kişiyi bir iş planı geliştirmeye ve uygulamaya sevk eden zihinsel bir süreç olarak kabul edilebilir (Boyd ve Vozikis, 1994: 64). Benzer bir şekilde Fini ve arkadaşları da (2012), girişimcilik niyetinin, bir kişinin girişimcilik davranışının ortaya çıkmasına yönelik olarak dikkatini ve eylemini yönlendiren zihinsel bir durumu yansıttığının altını çizmektedir.

### **1.5.2. Girişimcilik Niyeti ve Tutum**

Davranışa yönelik tutum, kişinin, söz konusu davranışı gerçekleştirmesinin sonuçlarını olumlu veya olumsuz olarak değerlendirmesinin derecesi ile kavramsallaştırılmıştır (Ajzen, 2002b: 5). Ajzen (1987) tutumu, bir nesneye, kişiye, kuruluşa veya olaya olumlu ya da olumsuz yanıt verme eğilimi olarak ele almaktadır. Ajzen (1991)'e göre, niyet kişisel tutum, öznel norm ve algılanan davranış kontrolü yoluyla yüksek doğruluk oranlarıyla öngörülebilir.

Kim ve Hunter (1993) tutumu, bir nesne veya durum etrafında organize edilen bir dizi birbirine bağılı yatkınlık olarak ifade etmektedir. Krueger ve arkadaşları (2000) ise, tutumu, bir nesnenin olumlu veya olumsuz değerlendirmelerinin kalıcı bir sistemi olarak tanımlamaktadır. Tutum, kişinin, bir olguya yönelik düşüncenin (bilış), inançların (değerlerin) ve duyguların (sevgi) temelinde mevcut seçeneklere karşı olgunun değerlendirilmesi ve karşılaştırılmasını temsil etmektedir (Hoyer ve MacInnis, 2004).

Çeşitli davranışlara ve bu davranışlara katılma niyetlerine ilişkin geniş çaplı bir dizi çalışmada, tutumlar niyetlerdeki varyansının % 50'sinden fazlasını açıklamaktadır (Debarliev vd., 2015: 147). Başka bir ampirik çalışma da; tutum ve davranış arasındaki korelasyonların tutum-niyet ve niyet-davranış bağlantılarıyla tam olarak açıklandığını doğrulamaktadır (Kim ve Hunter, 1993).

Girişimcilik bağlamında davranışa karşı kişisel tutum ise, kişinin girişimci olma fikrini olumlu veya olumsuz olarak değerlendirmesini ya da girişimci olmanın çekicilik derecesini ifade etmektedir (Ajzen 1991, 2002a; Kolvereid 1996). Girişimcilik davranışına karşı tutum bir yönüyle de, serbest meslek sahibi olma isteği ve belirli bir ücret karşılığında çalışma arzusu kavramları arasındaki farka vurgu yapmaktadır (Souitaris vd., 2007). Girişimciliğe yönelik tutum, bireyin girişimci olup olmama konusunda, olumlu ya da olumsuz kişisel değerlemelerinin derecesini içeren davranışın cazibesini yansıtmaktadır (Pejvak vd., 2009). Planlı Davranış Teorisine göre, belirli bir davranışın sonuçlarına ilişkin insanların inançları (davranışın kişiyi olumlu bir sonuca götürüp götürmeyeceğine ilişkin), bu davranışa karşı tutumlarını şekillendirmektedir (Ajzen, 1991).

Tutum, dışsal faktörlerden etkilenmektedir (Ajzen, 1991; Krueger vd., 2000). Yani, insanlar bağımsız olmak, zengin olmak ve mücadele etmek için kendi işlerini kurmaktadır ve birçok durumda işletmelerinin başarısı bu hedefe ulaşmada bir araçtır. Sosyal statü edinme ve kişinin kendini sınamasını da bu amaçlar arasında sıralamak mümkündür (Bateman ve Crant, 1993; Shapero ve Sokol, 1982; Van Gelderen ve Jansen, 2006; Wu ve Wu, 2008). Kendini sına, mücadele etme (meydan okuma), başarı, bağımsızlık, toplumsal onay, servet edinme ve yaratıcılık girişimciliğe karşı kişisel tutumu etkileyen önemli

faktörlerdir. Maes ve arkadaşları (2014), kişisel tutumların ve algılanan davranış kontrolünün, girişimci olup olmama ile ilgili kişinin niyetini belirlemede dolaylı olarak toplumsal normlarla çalıştıklarını ileri sürmektedir.

İnançlar ve tutumlar, iradi (istekli) davranışlara derinden bağlıdır (Elfvig, 2008). Davranışa yönelik tutum, kişinin söz konusu davranışı gerçekleştirme konusundaki genel değerlendirmesidir (Ajzen, 1991; Fishbein ve Ajzen, 1975; Schwarz ve Bohner, 2001). Bu açıdan davranışa karşı tutum, bir kişinin davranışın incelenmesi için elverişli veya olumsuz bir değerlendirmeye sahip olma derecesini belirtir (Fini vd., 2012: 390). Fishbein ve Ajzen, (1975: 6) tarafından tutum; *"Belirli bir nesneye göre sürekli olarak olumlu ya da olumsuz bir şekilde cevap vermeyi öğrenmiş yatkınlık"* şeklinde tanımlanmaktadır. Souitaris ve arkadaşları ise (2007: 570), kişinin kendi işini kurmasına yönelik tutumu; *"Bir bireyin kendi işinin sahibi olma arzusu ve örgütsel olarak istihdam edilmeye ilişkin algıları arasındaki fark"* olarak tanımlamaktadır.

Tutum - davranış ilişkisinde niyetin rolünün belirlenmesi, kavramsal ve felsefi açılardan önemlidir; 'bir tutum, yani zihinsel bir olay, davranışları ve gözlemlenebilir bir eylemi nasıl etkileyebilir?' (Bagozzi vd., 1989). Ajzen ve Fishbein (1980) bir niyetin, psikolojik durumu, rehberlik eden bedensel tepkilere dönüştürdüğünü varsayarak bu soruyu yanıtlamaktadır. Böyle bir dönüşüm süreci varsayımı, ciddi bir dezavantajın aşılmasını sağlamaktadır, şöyle ki, tutumların otomatik olarak harekete geçmesini teşvik etmek mantıksız görülmektedir (Bagozzi vd., 1989). Bu noktada davranışa neden olan tutumlar için davranış kararlaştırmaya ya da gerçekleştirmeye karşı niyetli olması beklenmektedir. Sonuçta, bazı eylemlerde bulunmaya karşı olumlu bir tutuma sahip olabiliriz ancak bir niyet oluşturmakta başarısız oluruz ya da eylemsizlikten dolayı bazı yönetsel olmayan sebeplerden kaçınmaya niyetliyizdir (Bagozzi vd., 1989). Bu, tutumların davranışları yalnızca niyetlerle dolaylı olarak etkilediğini söylemek değildir, nitekim tutumlar, rutin tepki davranışı veya zorlayıcı duygusal baskılara tepki olarak yapılan satın alımlarda olduğu gibi, az düşünce veya düşünce olmadan da bir eylemi uyarabilmektedir (Bagozzi vd., 1989).

Bireyin girişimci olma konusunda olumlu ya da olumsuz yöndeki kişisel değerlendirme derecesini ifade eden kişisel tutum, sadece duygusal değil

mantıksal çerçevede değerlendirilen düşünceleri de kapsamaktadır (Liñán ve Chen, 2009: 596). Teorik yaklaşımlar ve ampirik kanıtlar, genellikle biri bilişsel nitelikte ve diğeri duygusal nitelikte olmak üzere iki ayrılabilir bileşen içeren tutumun tek boyutlu bir yapı olarak görülmemesi gerektiğini göstermektedir (Botsaris ve Vamvaka, 2016). Bilişsel bileşen, davranışın sonucunda değerli veya avantajlı bir şey elde etme derecesinin bilişsel bir değerlendirmesini ifade etmektedir ve genel olarak inançlar biçiminde olan nesne hakkında sahip olduğumuz düşünce, bilgi ve algılara karşılık gelmektedir (Botsaris ve Vamvaka, 2016). Duygusal bileşen ise, bir davranışın gerçekleştirilme ihtimaliyle ortaya çıkan duyguları, (örneğin, sevinç, memnuniyet) ve hareketleri ifade etmektedir (Ajzen, 1991; French vd., 2005; Trafimow ve Sheeran, 1998; Yan, 2014). Bilişsel ve duygusal tutumların niyetlerin önemli belirleyicileri olduğu yönünde kanıtlar bulunmaktadır (Trafimow vd., 2004). Bununla birlikte, çok daha az sayıda çalışma, genellikle incelenen bu yapıların bilişsel yönlerine ek olarak davranışsal inançların ve tutumun daha duygusal yönlerini incelemektedir (French vd., 2005; Kolvareid, 1996; Kolvareid ve Isaksen 2006; Kraft vd., 2005).

Girişimcilikle ilgili önemli bir literatürde daha çok bilişsel faktörlere vurgu yapılmaktadır (Liñán vd., 2013). Planlı Davranış Teorisine göre de, davranışa yönelik tutumlar, davranışın sonuç değerlendirmelerine dair belirgin inançlarla öngörülmektedir.

### **1.5.3. Girişimcilik Niyeti ve Özel Norm**

Özel (subjektif/sosyal) norm, gözlemlenen davranışı gerçekleştirmek (veya gerçekleştirmemek) için birey tarafından algılanan sosyal baskıyı belirtmektedir (Solevik vd., 2012: 448). Girişimcilik bağlamında özel norm, bireyin hayatında onun için önem taşıyan kişilerin, onun kendi işini kurması ile ilgili ‘ne düşündükleri’ hakkındaki kişisel algılarının derecesini yansıtmaktadır (Jackson vd., 2003). Özel norm, kişi için değerli olan, görüşleri önem taşıyan aile üyeleri, yakın arkadaşlar, öğretmenler, başarılı girişimciler, meslektaşlar vb. belirli referans grupların bireyin belli bir davranışı gerçekleştirip gerçekleştirmemesi yönündeki düşünceleri ile ilgili algılanan normatif baskı anlamına gelmektedir (Goethner vd., 2009). Bireyin girişimci olarak kariyer yapmayı tercih edip etmeyeceği konusunda onun için önemli kişilerin görüşleri, girişimcilik niyetinin

oluşumunu etkilemektedir (Ajzen, 2001; Liñán ve Chen, 2006). Kişinin bir öğretmen, avukat, doktor veya girişimci olma isteği ile ailesinin beklentileri arasındaki ilişki, öznel normlara örnek gösterilebilir. Bu normatif inançlar, onlara uyma motivasyonunun gücü ile ağırlıklandırılmaktadır.

Öznel normlar, doğal olarak, birey için önem taşıyan diğer kişilerden beklenen desteğe de bağlı olmaktadır (Ajzen, 2001). Ayrıca kendi işinin sahibi olan bir arkadaşına ya da akrabaya sahip olmak, girişimcilik konusunda pozitif öznel normlara yol açabilmektedir. Bireyin bu yakınlarının girişimcilik ile ilgili olumsuz deneyimleri ise (örneğin kişinin bir yakınının başarısızlıkla sonuçlanan girişimcilik deneyimi gibi), doğal olarak olumsuz öznel normlarla sonuçlanabilecektir.

Birçok bağımlı değişkende ve birçok örnekte öznel normlar önemlidir (Van Gelderen vd., 2008). Ancak öznel norm, iç denetim odağı olan ya da harekete geçmeye yönelik güçlü bir içsel yönlendirmesi bulunan kişilerin niyetlerini ise daha az öngörmektedir (Krueger vd., 2000). Önemli bir sosyal kimliği olan bireyler arasında tutum ve kontrol inançları (ADK) gibi kişisel özelliklerin, davranışsal niyetlerin belirleyicileri olarak nispeten öznel normlara göre daha etkili olduğunu gösteren çalışmalar da mevcuttur (Obschonka vd., 2012).

#### **1.5.4. Girişimcilik Niyeti ve Algılanan Davranış Kontrolü**

Algılanan davranış kontrolü (ADK); belirli bir davranışın başarılı bir şekilde gerçekleştirilmesi için algılanan kolaylık veya zorluk derecesini yansıtmaktadır. İnsanların bir davranışı gerçekleştirmenin kolaylığı veya zorluğu hakkındaki algılarına atıfta bulunan ADK, ayrıca, belirli bir davranışı başarıyla gerçekleştirmek için bireyin gerekli kaynaklara ve donanıma (zaman, para, ekipman yetenek beceri vb.) sahip olup olmadığı hakkındaki inançlarını da göstermektedir (Ajzen ve Madden, 1986: 457).

ADK'nın yüksek seviyede olması, kişinin ilgili davranışı gerçekleştirme niyetinin güçlü ve bu davranışı gerçekleştirme yönündeki çaba ve azminin fazla olacağı anlamına gelmektedir (Ajzen, 2002a; Bateman ve Crant, 1993; Claar vd., 2012; Krueger ve Dickson, 1994).

Girişimci faaliyetlerde ise ADK, yeni bir girişim yaratmanın kolaylığı veya zorluğunun algılanması anlamına gelmektedir (Mei vd., 2016). Girişimcilik davranışı bağlamında ADK, kişinin kendi girişimcilik yeteneği ve kaynakları ile girişimcilik başarısı olasılığının öznel değerlendirilmesi olarak da açıklanabilir (Yang, 2013).

PDT'ye göre, öznel normlar ve girişimciliğe yönelik tutumlar olumlu olsa bile, girişimcilik davranışları ve bunların sonuçları üzerinde kontrol sahibi olmayan bireylerin güçlü girişimcilik niyetleri oluşturma ihtimalinin düşük olması beklenmektedir. Ajzen (1987)'e göre, davranışı sergileyebileceğine inanmayan kişilerin, olumlu tutumlara ve sosyal çevre onayına sahip olsalar bile, davranışı ortaya çıkaracak güçlü niyetler oluşturma olasılığı düşüktür. Literatürde, algılanan davranış kontrolünün, bir girişimi başlatma kararında rol oynayabileceğine dair kanıtlar bulunmaktadır (Wilson vd., 2007; Bandura, 1997; Liñán, 2008; Kadir vd., 2012; Souitaris vd., 2007). Bireyin bir girişimi başlatma davranışına yönelik kontrolü elinde tuttuğuna dair algıladığı inancı, onun yeni bir iş kurma niyetini etkilemektedir. Ancak bu inanç, algılara dayalı olduğundan yanılsamalar olabileceği de göz önünde bulundurulmalıdır. Örneğin, hali hazırda girişimci olan bireyler, sık sık çoğu da gerçekçi olan engelleri görmezden gelmekte ve kendi işlerini kuran girişimciler, girişim başarısı ile ilişkili pek az özelliklere sahip olsalar bile, şirketlerinin benzer girişimlerden daha iyi performans göstereceğini düşünmektedirler (Simon vd., 1999).

ADK, davranışa ilişkin algıları kişisel olarak kontrol edilebilir olarak yansıtmanın yanı sıra bir davranışı başlatmanın kolaylığı veya zorluğu ile ilgili düşünceleri, geçmiş deneyimler ile kaynakların ve fırsatların varlığını veya yokluğunu da yansıtmaktadır. Bu boyut ise, birçok davranışın isteğe bağlı olarak tamamen kontrol altında olmadığını göstermektedir (Rauch ve Hulsink, 2015: 90). ADK, insanların 'kaynakların bulunabilirliği hakkındaki inançlarını' değiştirebilecek güce sahiptir. Bu ise, ancak kaynaklara erişilmesi ve suni deneyimlerin ortadan kaldırılmasıyla gerçekleştirilecektir (Van Gelderen vd., 2008).



### **1.5.5. Girişimcilik Niyeti ve Öz-Yeterlilik**

Çalışmanın buraya kadar olan kısmında Planlı Davranış Teorisinin (PDT) girişimcilik niyetini belirleyen üç değişkeni (ADK, tutum ve öznel norm) detaylı olarak değerlendirilmiştir. Çalışmamızda özel bir bağlamda, PDT'nin unsurlarıyla birlikte girişimcilik niyeti üzerinde etkileri araştırılan girişimci öz-yeterlilik kavramının hem genel hem de girişimcilik alanı açısından ele alınması yararlı olacaktır.

#### **1.5.5.1. Genel Kapsamda Öz-Yeterlilik**

Psikoloji alanındaki çalışmalarıyla tanınan Albert Bandura tarafından geliştirilen öz-yeterlilik kavramı, yine Bandura'nın literatüre kazandırdığı Sosyal Bilişsel Kuramın içinde yer alır. Öz-yeterliliğin kökleri, Sosyal Bilişsel Kuramın karşılıklı belirleyicilik ilkesine dayanmaktadır. Bu ilke, bireysel faktörler, çevre ve bireyin davranışlarının birbirleriyle etkileşime girerek bunun, kişilerin gelecekteki davranışlarını şekillendirdiğine vurgu yapmaktadır. Albert Bandura'ya göre öz-yeterlilik, karşılıklı belirleyicilik ilkesinin kilit etkenlerinden birini oluşturmaktadır (Bandura, 1997).

Sosyal Bilişsel Kuram, bireylerin sadece çevresel etkilere yanıt vermekten daha çok, aktif olarak bilgiyi aradıklarını ve yorumladıklarını ileri sürmektedir (Bandura, 1999). Sosyal Bilişsel Kuram, ahlaki yargı ve fizyolojik uyarılma gibi birçok konuyu kapsayan bir kuram olmakla birlikte, bu alandaki araştırmalar, öncelikle 'öz-yeterlilik' kavramı yani bireylerin üzerlerine alacakları görev ve hedefleri başarıyla tamamlayacaklarına dair duydukları inanç üzerinde durmaktadır (Locke ve Latham, 2002). Bandura (2005)'ya göre, Sosyal Bilişsel Kuram, değişim, gelişim ve uyum için tıpkı bir ajan gibi bir bakış açısı sunmaktadır. Bandura söz konusu bu ajani, kasıtlı olarak, kişinin çalışmalarını ve yaşam koşullarını etkileyen 'biri' olarak açıklamaktadır. Bu görüşe göre, insan kendi kendini örgütleyebilir, ayarlar, yansıtır ve proaktiftir.

Bilişsel, bireysel, davranışsal ve çevresel faktörlerin motivasyon ve davranışları belirlemek için nasıl etkileşim gösterdiğini açıklayan Sosyal Bilişsel Kuram, şu dört amacın gerçekleşmesi sürecinden oluşur: Öz-gözlem, öz-değerlendirme, öz-reaksiyon ve öz-yeterlilik (Crothers vd., 2008).

### *I. Öz-Gözlem:*

Kendini gözlemlemek, kişinin hedefe ulaşma yönündeki gelişiminin değerlendirilmesinin yanı sıra, davranış değişikliklerinin motive edilmesi için de kullanılabilir. ‘Düzenlilik’ ve ‘yakınlık’, öz-gözlem açısından iki önemli faktördür. Düzenlilik, davranışın devamlı olarak gözlemlenmesi anlamına gelirken; yakınlık ise davranışın ortaya çıkmasının hemen sonrasında gözlemlenmesi anlamına gelmektedir. Tek başına öz-gözlem yetersizdir çünkü motivasyon, kişinin sonuçlar ve yeterlilik üzerindeki beklentilerine de bağlı bulunmaktadır (Zimmerman ve Schunk, 2001).

### *II. Öz-Değerlendirme:*

Öz değerlendirme, arzu edilen performans veya amaç ile bireyin mevcut performansını karşılaştırır. Öz değerlendirme, belirlenen standartlar ve hedeflerin önemi tarafından etkilenmektedir. Hedefler, spesifik ve önemli olmalıdır. Örneğin, ‘elinden gelenin en iyisini yapmak’ cümlesindeki gibi hedefler, belirsizdir ve motive etmezler. Özel olarak tanımlanmış hedefler, başarı için gerekli çaba miktarını belirtmeli ve öz-yeterliliği artırmalıdır (Schunk ve Zimmerman, 1994). Eğer kişi kendi hedefini küçümsüyorsa, performansını değerlendirilemez. Bireyler, değerli amaçlara ulaştıkları zaman, daha yüksek düzeyde çaba sarf etmeyi sürdürmeye eğilimlidir, çünkü standartların altında kalan performans artık memnuniyet sağlamayacaktır (Bandura, 1989).

### *III. Öz-Reaksiyon:*

Kişinin performansına karşı verilen tepkiler motive edici olabilmektedir. Eğer kaydedilen ilerleme kabul edilebilir düzeyde ise, o zaman kişi devam etme konusunda öz-yeterlilik duygusuna sahip olacak ve amaca ulaşma yolunda motive olacaktır. Hedefin değerli olduğunu düşünen bireylerin bulunması durumunda, negatif öz-değerlendirme de motive edici olabilir, böyle bir durumda da kişi daha çok çalışmak isteyebilir. Öz-reaksiyon, kişiye hedeflerini kendi kazanımları ile bağlantılı olarak yeniden değerlendirme olanağı sunmaktadır. Kişi bir hedefi başarırsa, yeniden değerlendirme yapması ve standardı (hedefi) yükseltmesi olasıdır. Bunun aksine kişi hedefine ulaşamazsa, yeniden değerlendirme yapması ve standardı (hedefi) ulaşılabilir bir hedefe düşürmesi de olasıdır (Bandura, 1989).

#### IV. Öz-Yeterlilik:

Albert Bandura tarafından daha büyük bir teori olan Sosyal Öğrenme Kuramının bir parçası olarak geliştirilen öz-yeterlilik, zamanla Sosyal Bilişsel Kurama dönüşmüştür. Öz-yeterlilik, insanların belirli görevleri gerçekleştirme kapasiteleri hakkındaki yargılarını ifade etmektedir. Görevle ilişkili öz-yeterlilik, zorlu görevlere karşı çaba ve sebatı, dolayısıyla görevin tamamlanma olasılığını artırmaktadır (Axtell ve Parker, 2003).

Öz-yeterlilik, *“kişinin kendisinden beklenen çeşitli görev ve durumları yönetmesini sağlayacak yeteneklere olan inancı”* şeklinde tanımlanmaktadır (Bandura, 1995: 2). Öz-yeterlilik, bireyin çeşitli hedef ve görevlerin yerine getirilmesi ile ilgili süreçte ihtiyaç duyduğu eylemleri planlama ve uygulama konusundaki yetenek ve becerilerin kendisinde bulunduğu dair taşıdığı kişisel inancıdır (Bandura, 1997: 3).

Öz-yeterliliği, *“bireylerin kendilerinden yerine getirilmesi istenen güç görevlerde ve kendi uygulamaları üzerinde kontrolü elinde bulundurabilme yeteneklerine duydukları inanç”* şeklinde tanımlamak da mümkündür (Luszczynska vd., 2005: 82).

Öz-yeterlilik kavramının geliştirilmesi, Bandura'nın 1970'li yıllarda, korkularıyla baş etmeye çalışan kişiler üzerinde gerçekleştirdiği tedaviye yönelik çalışmalarla başlamıştır. Birbirinden farklı fobileri olan kişilere yönelik terapiler sırasında Bandura, ne kadar istekli olurlarsa olsunlar bazı bireylerin fobilerinden kurtulamadıklarını gözlemlemiştir. Bir hayvan tarafından ısırılma fobisini yenmeye çalışan kişilerin yer aldığı terapiler sırasında Bandura, aynı tedavi yöntemlerinden farklı sonuçların elde edilmesinin nedeninin, bireylerin başarılı olup olamayacaklarına yönelik algılarının değişik olmasından kaynaklandığını tespit etmiştir. Demografik özellikleri itibarıyla bireyler birbirleriyle aynı özellikleri taşıyorsa da ve hatta aynı istek ve beklentileri bulursa da, yeterlilik algılarındaki farklılıklar, tedavide farklı sonuçlar almalarına yol açmıştır (Bandura, 1977).

Bu çalışmalar göstermiştir ki, kişinin bireysel yeterliliklerine ve başaracağına dair inancı, hedefe ulaşma sürecindeki önemli belirleyicilerden biridir. Öz-yeterlilik, bireyin sahip olduğu beceri ve yeteneklerini ifade etmez; öz-yeterlilik, kişinin bu becerilerle farklı koşullar altında ne yapabileceğiyle ilgili inancıdır. Birey, herhangi bir görev karşısında ilk olarak bu görevin özelliklerini zihninde canlandırır ve kendisinin sahip olduğu bilgi ve becerilerle bu görevi gerçekleştirip gerçekleştiremeyeceği sorusunun cevabını verir. İşte, bu soruya kişinin verdiği yanıt, yani bireyin öz-yeterlilik inancı, görevin yerine getirilmesinde kişinin gönüllü olup olmayacağı konusunda belirleyici bir faktör halini almaktadır (Bandura, 1997). Böylece öz-yeterlilik, bir kişinin edindiği ve zor durumlarla karşılaşınca yararlanacağı duygusal performansını kontrol edebilme becerisi olarak karşımıza çıkmaktadır (Schunk,1991).

Bir insan, yaşamı boyunca elde ettiği deneyimlerin ışığında, sahip olduğu çeşitli yetenekler hakkında inançlar taşır. Bireyin öz-yeterliliği olarak adlandırılan bu inancın seviyesi arttıkça, ilgili alanlarda bireyin faaliyetlerinde de bazı değişimler ortaya çıkmaktadır. Kişilerin değişik alanlardaki davranışları ve başarıları üzerinde etkili olan öz-yeterlilik algısı, klinik psikoloji, eğitim ve öğrenme, örgütsel psikoloji gibi kişisel gelişimi kendine konu edinen birçok disiplinin ilgi alanında yer almaktadır. Sosyal Bilişsel Kuramın ortaya çıktığı 1970'li yılların sonlarından itibaren öz-yeterlilik kavramı, eğitim, psikoloji ve örgütsel bilim alanlarında yaygın olarak çalışılan bir konu haline gelmiştir (Scherbaum vd., 2006).

Öz-yeterliliğin düzeyi; ortama, koşullara, görevin şekline, görevin zorluk derecesine ve kişinin konu üzerindeki bilgi düzeyine göre farklılık göstermektedir (Zimmerman, 2000). Çevreden edindikleri bilgiler çerçevesinde öz-yeterliliğe ilişkin kuramlar geliştiren bireylerde, bu kuramlar zaman içinde kalıcı hale gelmektedir. Bu da, kişinin kendisini başarılı veya başarısız olarak algılamasında önemli bir belirleyici olmaktadır. Sağlam bir öz-yeterlilik inancı geliştiren kişi, bazı görevlerde başarısız olsa da, bu durum, onun öz-yeterlilik algısında önemli bir değişikliğe neden olmaz (Schunk, 1989).

Öz-yeterlilik algısı, farklı yaşam deneyimleri sırasında bireyin başarı ve mutluluğa ulaşmasındaki önemli belirleyicilerden biridir. Öz-yeterlilik algısı

gelişmiş bireyler, yeteneklerine büyük ölçüde güven duyan ve zor görevlerin üstesinden geleceklerine inanan bireylerdir. Bu kişiler, üstlendikleri görevleri başarmak ve hedeflerine ulaşmak üzere kendilerini güçlü bir şekilde güdüleyebilmektedir. Herhangi bir başarısızlıkla karşılaştıklarında ise, hedeflerine odaklanarak, işleri yoluna koymaya çalışırlar. Aynı zamanda öz-yeterlilik algısı güçlü kişiler, hatayı çevreden çok, kendilerinde arayarak hata nedenlerini; çabalarında, bilgi ve becerilerindeki eksiklerde aramaktadır (Bandura, 1994).

Zaman zaman diğer bazı kavramlarla karıştırılabilen öz-yeterlilik, bireyin sadece kapasitesi ve performansı ile alakalı bir konu değildir; belli koşullarda bireyin sahip olduğu beceri ve yetenekleriyle 'ne yapabilirim' sorusuna yanıtı ile ilgili benimsediği kendine ait inancıdır (Bandura, 1997). Konuyla ilgili tüm dünyada yapılan araştırmalara bakıldığında, öz-yeterlilik algısının özellikle 'öz-saygı' kavramıyla karıştırılabildiği görülmektedir. Öz-yeterlilikten farklı olarak, öz-saygı kavramı, hedeflenen bir sonuca ulaşmadaki edimsel süreçle ilgili değildir; öz-saygı bir eylemin sonucuna göre belirlenmemektedir. Bireyin öz-yeterliliğinin düşük olması, öz-saygısının da düşük olacağı anlamına gelmez (Bandura, 1997). Öz-yeterlilik ile öz-saygı kavramları arasında anlamlı bir ilişki var olsa da, öz-yeterlilik davranışın güdüleyici yönü ile ilgiliyken; öz-saygı, insanın kendisiyle ilgili hoşnut olma ya da olmamasıyla ilişkilidir (Chen vd., 2004). Bireyin öz-saygısı veya kontrol odağından ziyade, öz-yeterlilik etkisinin test edilmesi daha önemlidir çünkü mevcut araştırmalar, öz-yeterliliğin girişimcilikle ilgili görev performansının ve kişisel değişkenliğin daha güçlü bir öngörücüsü ve belirleyicisi olduğunu göstermektedir (Markman, vd., 2005: 5)

Öz-yeterlilik algıları, 'büyüklük, güç ve genellik' şeklinde genelde üç temel ölçekte ölçümlenmektedir. Öz-yeterlilik büyüklüğü, belirli bir görevi gerçekleştirmek için bireyin hissettiği zorluk (örneğin, kolay, orta ve zor) derecesini ifade etmektedir (Van der Bijl ve Shortridge-Baggett, 2002). Öz-yeterlilik gücü, çeşitli düzeylerdeki zorluklarda başarıyla performans sergileme konusunda bireyin sahip olduğu inancın miktarını göstermektedir (Van der Bijl ve Shortridge-Baggett, 2002). Öz-yeterlilikte genellik, çeşitli durumlar karşısında beklentinin genelleşme derecesini ifade etmektedir (Lunenburg, 2011).

### 1.5.5.2. Öz-Yeterlilik İnancının Kaynakları

Bandura, öz-yeterliliği, kişinin belirli bir işi başaracağına dair taşıdığı inancı olarak açıklamaktadır (Bandura, 1995). Bandura, bir görevi yerine getirirken, o görevin tamamlanmasını sağlamak için gerekli kaynaklara sahip olunması gerektiğine vurgu yapar ve öz-yeterliliğin, bireyin sahip olduğu becerilerle belirli bir görevi yapabileceğiyle ilgili yargıları olduğunu belirtir. Yani insanlar kendi düşünce, eylem ve duygularıyla etkileşim yoluyla öz-yeterlilik yargılarını oluşturmaktadır (Bandura, 1977).

Kişilerin öz-yeterlilik inançları, onların dört ayrı kaynaktan elde ettikleri bilgilerin ışığında oluşturulmaktadır (Bandura, 1995: 3):

- Bireyin geçmişte yaşadıklarından edindiği olumlu ya da olumsuz deneyimler,
- Çevresindeki kişilerin yaşadığı deneyimler,
- Kişinin ailesinden ve çevresinden yapılan sosyal baskılar, uyarılar ve telkinler,
- Kişinin psikolojik, duygusal ve fiziksel durumları.

Bu kaynaklardan ilki olan bireyin kendi deneyimleri, kaynaklar arasında en etkili olanıdır. Bireyin geçmişte yaşadığı deneyimlerden elde ettiği ham haldeki bilgiler, ancak bilişsel bir süreçte işlenerek kişinin kendini değerlendirme sürecinde etkili olmaktadır. Bireyin öz-yeterlilik inançlarını geliştirdiği ikinci kaynak, başkalarının davranışlarını gözleme yoluyla gerçekleşmektedir. Burada kritik önem taşıyan nokta, birey tarafından gözlemlenen durumun öz-yeterlilik inancı geliştirmesi beklenen durumla benzer özellikler taşımasıdır. Bir diğer öz-yeterlilik kaynağı, bireylerin karşılaştıkları sosyal baskı, uyarı ve telkinlerle ortaya çıkmaktadır. Sosyal baskı, olumlu ya da olumsuz sözel yargıları içermektedir. Çevreden bireye yapılan olumsuz yöndeki bir baskı, kişinin öz-yeterlilik inancının zayıflamasına neden olabilmektedir. İnsanların içinde buldukları fiziksel ve psikolojik haller de öz-yeterlilik inancının belirleyicilerinden biridir. İnsanlar, stres, kaygı, bunalım diye adlandırılan bazı duygu durumlarını, kendilerine has kişisel bir eksiklik olarak yorumlayabilmektedir (Bandura, 1986, 1999).

Yukarıda geçen bu kaynaklardan elde edilen bilgiler doğrudan değerlendirme olarak kullanılmamakta; bunun öncesinde olaylar ve sonuçlar yorumlanarak bunlar bilgiye dönüştürülmektedir (Bandura, 1997). Öz-yeterlilik inancının temelinde yatan bu bilgilerin, kişilerin ‘bilişsel, motivasyonel, duygusal ve seçim’ süreçlerinde etkisi bulunmaktadır (Bandura, 1999).

Öz-yeterlilik inancının, bilişsel süreç açısından; amaç belirleme, problem çözme gibi konular üzerinde etkisi bulunmaktadır. Yüksek düzeyde öz-yeterlilik inancı taşıyan insanlar, kendilerine gerçekleştirilmesi zor amaçlar belirleyerek bu amaçlara ulaşmak için yoğun çaba harcarlar (Bandura, 1986, 1997, 1999).

Öz-yeterlilik, motivasyon süreci üzerinde de etkilidir. Motivasyon, pek çok zaman bilişsel (zihinsel) olarak üretilen bir kavramdır. Motivasyonun üretilmesinde öz-yeterlilik inançları önemli bir belirleyicidir (Bandura, 1986, 1997, 1999).

Kişilerin öz-yeterlilik inançları, seçtikleri çevreyi ve faaliyet türlerini de etkilemektedir. Bireyler bu yöndeki seçimlerinde kendi yetenek ve kapasitelerinin üzerinde olduğuna inandıkları durumları tercih etmekten uzak durmaktadır. Yüksek öz-yeterlilik inancı taşıyan bireyler ise, ilgilerini istedikleri yönde geliştirebilmekte ve en iyi eğitim çevresini kendileri için hazırlamaktadır (Bandura, 1995).

Konuyla ilgili literatür tarandığında, öz-yeterlilik kavramının örgütsel süreçlerin işleyişinde de kayda değer bir etkisi olduğu göze çarpmaktadır. Kişilerin zor bir durumun üstesinden gelebilmek için kendilerine olan inancını ifade eden öz-yeterlilik, örgüt çalışanlarının da en temel güdülenme araçlarından biridir (Tian ve Huang, 2013: 763). Performans, personel güçlendirme, stres, eğitim, girişimcilik ve liderlik; örgütlerde öz-yeterliliğin etkilerinin gözlemlendiği değişkenlerin önde gelenleri arasındadır (Basım vd., 2008).

Açık birer sosyal sistem olan örgütler, her biri bir diğerinden farklı özelliklere, yaşam deneyimlerine ve inançlara sahip kişilerden meydana gelmektedir. Bunun doğal bir sonucu olarak, iş görenlerin örgütsel süreçlere karşı tepkilerinin de farklı olması kaçınılmazdır. İşte, öz-yeterlilik algısı da, bir örgütteki çalışanların nasıl hissettiği, ne düşündüğü ve eyleme geçip geçmemeleri

üzerinde farklılaşmalara yol açar ki; bu da, örgütteki bireylerin güdülenme süreçlerine yön verir. Yüksek öz-yeterlilik algısı taşıyan kişiler kendileri için başarması zor hedefler koyarlar. Önlerine çıkan güçlükler karşısında pes etmek yerine, daha fazla mücadele etmeyi seçerler. Öz-yeterlilik algısı düşük bireyler ise, beceri ve yeteneklerine inanmadıklarından, zor durumlarla karşılaştıklarında genellikle hedeflerinden vazgeçmeyi tercih ederler ya da başarısız olurlar (Luszczynska vd., 2005: 81-82). İş görenlerin sahip oldukları öz-yeterlilik algıları, yani 'üzerlerine aldıkları bir işi başarıp başaramayacaklarına olan inançları', kişilerin harekete geçmelerini ve zor durumlarla baş etme çabalarını şekillendirmektedir. Bunun yanı sıra, öz-yeterlilik algıları, bireylerin çıtalarını yükseltmelerini yani kendilerine zor ve gerçekçi hedefler koymalarını ve bu hedeflere sıkı sıkı bağlanmalarını sağladığından bireysel performansları olumlu yönde etkilemektedir.

Örgütsel süreçlerde iş görenlerin öz-yeterlilik inançlarının performans üzerinde önemli etkileri olduğunu kanıtlayan çeşitli araştırmalar bulunmaktadır (Chen vd., 2002; Gist, 1989). Konuyla ilgili yapılan bir araştırmada; öz-yeterlilik inancının çalışan performansını şekillendiren etkenlerden biri olduğu gözlemlenmiştir (Kozlowski vd., 2001). Bir başka çalışmada ise kişilerin belirli bir iş ile ilgili öz-yeterlilik inançlarının, o işle ilgili en önemli performans belirleyicilerinden biri olduğunu kanıtlanmıştır (Stajkovic ve Luthans, 1998). Locke (2003), çalışmasında; öz-yeterlilik inancının, kişilerin performansı üzerinde olumlu yönde etkisi bulunan önemli bir motivasyon aracı olduğunu vurgulamaktadır. Öz-yeterliliğin görev performansı üzerinde önemli bir belirleyici etkisi olduğu da başka bir araştırmada ulaşılan sonuç olmuştur (Judge vd., 2007).

Ayrıca öz-yeterlilikle personel güçlendirme (Bandura, 2009), iş tatmini (Baggerly ve Osborn, 2006; Siu vd., 2005), liderlik (Paglis ve Green, 2002; Semadar vd., 2006) girişimcilik (Bandura, 2002; Baum ve Locke, 2004) konuları arasında olumlu yönde bir ilişki bulunduğunu gösteren çalışmalar bulunmaktadır.

Bireylerin öz-yeterlilikleri, olumlu geribildirim, psikolojik ve fizyolojik uyarılma, dolaylı ve modelleyerek öğrenme gibi çeşitli tekniklerle güçlendirilebilecek, geliştirilebilecek bir olgudur (Bandura, 1997). Geliştirilebilir



olma yönüyle de öz-yeterlilik, hem bireysel hem de örgütsel açıdan kayda değer bir önem taşımaktadır.

### 1.5.5.3. Girişimci Öz-Yeterlilik

Genel anlamıyla öz-yeterlilik, herhangi bir davranışı çeşitli şekillerde etkilediği kanıtlanan motivasyonel bir yapıdır. Bireyin kişisel verimliliğine dair beklentileri; davranışların başlatılmasını, ne kadar çaba harcanacağını ve caydırıcı deneyimler ile engeller karşısında ne kadar süreceğini belirlemektedir (Bandura, 1977).

Girişimci öz-yeterlilik, araştırmacılar tarafından çeşitli perspektiflerden tanımlanmıştır. Bazı araştırmacılar, girişimci öz-yeterliliği, bireylerin girişimcilik sürecindeki belirli görevlerle ilgili kendine güvenleri olarak tanımlarken (Baum vd., 2001; Boyd ve Vozikis, 1994); bazıları ise işletme kurma sürecini başarmak için bireyin kişisel yeteneklerine güveni olarak tanımlamaktadırlar (Chen vd., 1998). Bu çalışmada da, girişimci öz-yeterliliği tanımlamak için birinci perspektif benimsenmiş ve girişimci öz-yeterlilik, *“insanların girişimcilik süreciyle ilgili görevlere ilişkin yeteneklerine dair inançları”* şeklinde ele alınmıştır.

Girişimci öz-yeterlilik kavramını, kişinin yeni bir girişimde bulunma becerisine ilişkin inancını ölçen yapı, şeklinde tanımlamak da mümkündür (McGee vd., 2009). Girişimci olarak başarılı olmak için, bireyin kişisel verimliliğini ve etkinliğini iyimser bir şekilde görmesi, önemli bir faktördür. Girişimcilik kariyeri planlayan bireylerin kendi yeteneklerine inanmaları yani öz-yeterliliğe sahip olmaları önemli bir gerekliliktir.

Sosyal Bilişsel Kuramın anahtar yapısı olarak öz-yeterlilik (Bandura, 1977), girişimcilik araştırmalarında yaygın olarak kabul edilen bir kavram haline gelmiştir. Bu yaklaşım, davranışların, bilişlerin ve çevrenin bireylerin zihinlerinde birbirini sürekli etkilediğini varsayan bir bakış açısı sunmaktadır (Bandura, 1986). Öz-yeterlilik; davranışın, bilişin ve çevrenin birbirini dinamik bir şekilde etkilediğini belirten bir yapıdır ve böylece bireylerin belirli görevleri yerine getirebilme yetenekleri hakkındaki inançlarını şekillendirmektedir (Bandura, 1977). Bu açıdan girişimci öz-yeterlilik, bir kişinin yeni bir işi başarıyla kurabileceğine dair inancının derecesini göstermektedir.

Girişimci öz-yeterlilik bünyesinde; risk ve belirsizliklerin yönetimi, inovasyon, ürün geliştirme, kişiler arası ilişkilerin (ilişkiler ağının) yönetilmesi, fırsatların tanınması, kaynakların bulunması ve yenilikçi bir iş ortamının oluşturulması ve sürdürülmesi gibi yeterlilikleri barındırmaktadır (De Noble vd., 1999). Öz-yeterlilik, bir kişinin belli başlı bir görevi yerine getirme ve olumlu sonuçlar doğuran hedefleri gerçekleştirme becerisine işaret etmektedir. Bandura (2009), yüksek öz-yeterlilik düzeyleri sergileyen kişilerin, tipik olarak, değişim yaratabileceklerine inandıklarını; düşünce ve davranışlarının üzerinde kontrol sahibi olduklarını belirtmektedir. Konuyu girişimcilik alanı açısından ele alan Boyd ve Vozikis (1994), ‘girişimci öz-yeterliliği’, girişimcilerin yeteneklerini başkalarınınkinden üstün olarak algılayıp, bunları daha elverişli sonuçlar elde etmek için uygulayabileceklerine dair ‘bir dizi kesin düşünce süreci’ olarak açıklamaktadır.

Çeşitli araştırmalarda, ekonomik, sosyal, psikolojik ve çevresel faktörlerin yanı sıra kişilik özelliklerinin de girişimci davranışın sergilenmesinde etkili olduğu belirtilmektedir (Gaddam, 2008). Birden fazla kişilik özelliği arasında öz-yeterlilik, girişimcilik araştırmalarında öne çıkan önemli bireysel özelliklerden biridir (Koçoğlu ve Hassan, 2013). Girişimcilik konusunda da değinildiği üzere, bireylerin girişimci olup olmamalarını etkileyen faktörlerin sayısı oldukça çoktur; kişisel özellikler, kişisel geçmiş, deneyim, çevre gibi çeşitli unsurların birleşiminden oluşmaktadır (Arenius ve Minniti, 2005; Baron, 2004; Shane vd., 2012). Sözü edilen bu faktörlerden biri olan girişimci öz-yeterlilik, yeni bir iş kurma meselesinin anlaşılmasında önemli bir kavram olarak değerlendirilmektedir (Boyd ve Vozikis, 1994; Zhao vd., 2005).

Mintzberg ve Waters (1982) ile Chandler ve Jansen (1992) tarafından yazılanlardan yola çıkarak, girişimcinin üç temel rolü üzerine beş tane yeterlilik belirlenmiştir (Campo, 2011); girişimcilik rolü, yönetsel rol ve teknik-işlevsel rol. Söz konusu girişimciliğin kapsamı veya ölçeği ne olursa olsun girişimci bireylerin bu rollerin tümünü üstlenmeleri gerekmektedir; örneğin, hem bir endüstriyel üreticinin hem de seyyar bir arabada yiyecek satan kişinin, kendi konularıyla ilgili olarak bu temel yeterliliklere sahip olması gerekmektedir.

Girişimcilik rolü, işletme kurucularının çevrelerini izleyerek, inceleyerek, müşterileri dinleyerek yeni fırsatları taramalarını ve bu fırsatlar doğrultusunda yeni bir işletmenin kurulması için yöntemler geliştirmelerini kapsamaktadır (Mintzberg ve Waters, 1982). Burada iki yeterlilikten söz edilmektedir. Birincisi, girişimcilerin benzersiz fırsatları tanımak için insani/ kavramsal yeterliliğe sahip olmaları ve ikincisi de, girişimin kavramsallaştırılmasından yaşama geçirilmesine kadar çeşitli girişimlerde bulunabilmeleridir (Chandler ve Jansen, 1992; Macmillan vd., 1985; Pavett ve Lau, 1983).

Yöneltil rol, iki geniş yetkinlik gerekmektedir; liderlik ve örgütsel beceriler ile şebeke üyelerinin deiteğini almaya yönelik yeterlilik (Pavett ve Lau, 1983).

Teknik-işlevsel rol ise, girişimcilerin kuracakları işletmenin içinde bulunduğu endüstri alanına dair uzmanlık bilgisine sahip olmalarıdır (Chandler ve Jansen, 1992; Timmofts vd., 1987).

İşletme kurucularının girişimcilik yeterliliklerine yönelik öz değerlendirmelerini içeren bir araştırma yapan Chandler ve Jansen (1992), işletme kurucularının girişimci, yöneltil ve teknik/ işlevsel rolleri ile ilişkili beş beşeri yeterliliği ölçen bir ölçek geliştirdiler. Chandler ve Jansen (1992)'in örneklemleri arasında yer alan en başarılı firmaların kurucuları, bu üç rolün hepsiyle ilişkili yeteneklerde kendilerini diğerlerinden daha yüksek olarak göstermişlerdir.

Chen, Greene ve Crick (1998), kendilerinden önceki literatürde tanımlanan girişimciliğe özel 26 adet görev ve temel girişimci rol ile girişimcilerle yapılan görüşmelerde elde ettikleri verilerin ışığında 'girişimci öz-yeterlilik' kavramını geliştiren uzmanlardır. Öğrencilerden ve işletme sahiplerinden, bu görevler hakkında kendilerini değerlendirmelerini isteyen Chen, Greene ve Crick (1998), bunları; pazarlama, yenilikçilik, yönetim, risk alma ve mali kontrol şeklinde kategorize etmişlerdir. Chen ve arkadaşları (1998), ayrıca, 26 maddenin tamamı üzerinden bir 'girişimci öz-yeterlilik" ölçeği oluşturmuşlardır. Bulguları, öğrenciler arasında, girişimci öz-yeterliliğin yeni bir iş kurma niyetiyle önemli derecede ilişkili olduğunu göstermiştir. İşletme sahipleri arasında ise bir iş kurmuş olanlar, toplam girişimci öz-yeterlilik ve özellikle de yenilikçilik ve risk alma konularında kendilerine daha fazla puan vermişlerdir.

McGee, Peterson, Mueller ve Sequeira (2009) tarafından girişimci öz-yeterliliğin ölçümünü rafine edebilmek amacıyla gerçekleştirilen ampirik bir çalışmada ise, girişimcilik sürecinin temel aşamaları şöyle sıralanmıştır:

- (1) Araştırma-Geliştirme (Searching)
- (2) Planlama (Planning)
- (3) Bir Araya Getirme-Sıralama (Marshaling)
- (4) İnsanlara Yönelik Uygulama (Implementing)
- (5) Finansal Uygulama (Implementing)

Girişimci öz-yeterlilik, kişiliği olduğu kadar çevre faktörlerini de kapsadığı için özellikle yararlıdır ve girişimci niyetlerin yani yeni bir girişimi tahmin etmenin güçlü bir öngörücüsüdür (Boyd ve Vozikis, 1994; Barbosa, vd., 2007). Girişimci öz-yeterliliğe ilişkin algılar, girişimcilik kariyerine devam edip etmeme konusundaki kararlar üzerinde de önemli ölçüde etkilidir (Boyd ve Vozikis, 1994; Krueger ve Brazeal, 1994).

Bazı araştırmalarda, bir kişinin girişimci öz-yeterliliğinin eğitim yoluyla yükseltilebileceğini, bunun sonucunda da potansiyel olarak girişimci faaliyet oranının artırılacağını öne sürülmektedir (Florin vd., 2007; Mueller ve Goic, 2003; Zhao vd., 2005). Girişimcilik niyetlerinin geliştirilmesinde öz-yeterliliğin arabuluculuk rolünü araştıran Zhao ve arkadaşları (2005), girişimcilik eğitiminin yüksek derecede girişimci öz-yeterlilik seviyeleri ile pozitif yönde ilişkili olduğunu belirlemişlerdir. Aynı çalışmada, yüksek girişimci öz-yeterlilik seviyesinin girişimcilik niyetiyle pozitif yönde ilişkili olduğu sonucuna da ulaşılmıştır. Bu bulgu, girişimcilik eğitiminin, iş kurma konusundaki güveni arttırarak daha fazla girişimci faaliyet seviyelerine götürebileceğini düşündürmektedir.

Farklı girişimcilik motivasyonu, niyeti ve davranışı ile ilgili gün geçtikçe artan sayıda çalışmada, açıklayıcı bir değişken olarak girişimci öz-yeterlilik kavramına yer verilmesi ve araştırmacılar arasında girişimci öz-yeterliliğin önemi konusunda geniş bir fikir birliği bulunmasına rağmen, konunun tanımlanması, boyutları ve ölçülmesinde hala bazı tutarsızlıklar söz konusudur (McGee vd., 2009). Örneğin, girişimci öz-yeterlilik yapısının gerekli olup olmadığı konusunda

bazı tartışmalar bulunmaktadır. Bir kısım araştırmacı alana özel bir girişimci öz-yeterlilik yapısı yerine, kendine özgü bir etkinlik olan öz-yeterliliğin ‘genel’ bir kavram olarak kabul edilmesi ve ölçümlenmesi gerektiğini savunmaktadır (Chen vd., 2004). Bu araştırmacılar, çeşitli rol ve beceri setleri gerektiren girişimcilik faaliyetleriyle açıkça ilişkili olan kapsamlı bir listenin henüz tanımlanmasının çok zor olacağını düşünmektedir (Markman vd., 2002). Ayrıca faydacı bir perspektiften, genel öz-yeterliliği ölçmek, girişimci öz-yeterliliğin nüanslarını açıkça yakalamaktan çok daha kolay olacaktır (McGee vd., 2009).

Öz-yeterlilik algısı ölçümü yapılırken kavram, farklı kategorilerde ele alınabilmektedir. Genel öz-yeterlilik, akademik öz-yeterlilik, yazma öz-yeterliliği ve girişimci öz-yeterlilik gibi çeşitli alanlara özgü öz-yeterlilik türleri ve ölçümlenmeleri literatürde göze çarpmaktadır. Farklı alanlara özgü çeşitli öz-yeterlilik türleri ve ölçekleri kullanılmakla birlikte, birbirinden farklı disiplinlerde uygulanabilme özelliğine sahip ‘genel öz-yeterlilik’ kavramı ve ölçekleri de tercih edilebilmektedir (Luszczynska vd., 2005: 82). Örneğin, Markman ve arkadaşları araştırmalarında (2002), genel öz-yeterlilik ölçeklerinin girişimciliğe uygulanabileceğini belirtmektedir.

Ancak farklı görüşler bulunmakla birlikte, araştırmacıların büyük bölümü, girişimciliğin kendine özgü çeşitli rol ve beceri setleri gerektirdiğinden yola çıkarak, girişimci öz-yeterlilik ölçütünün kullanılmasını savunmaktadır (McGee vd., 2009). Ayrıca, öz-yeterlilik kavramını literatüre kazandıran Bandura’ya göre de (1977, 1997) öz-yeterlilik, belirli bir bağlam kapsamında ele alınması gereken yani bir etkinlik alanına odaklanması gereken bir kavramdır. Bu çalışmada da bu görüş benimsenerek genel öz-yeterlilik yerine, ‘girişimci öz-yeterlilik’ kavramı temel alınmıştır.

Çoğu teorisyen, girişimci öz-yeterliliğin ancak çok boyutlu bir yapı olarak ele alınması durumunda en iyi şekilde kavramsallaştırılabileceğini iddia ederken, uygulamada ampirik araştırmaların büyük bir kısmının ise girişimci öz-yeterliliğin tek boyutlu ölçümlerine dayandığı görülmektedir (McGee vd., 2009) Örneğin, Tominc ve Rebernik (2007) tarafından yapılan bir araştırmada, katılımcılardan sadece; ‘yeni bir işletmeye başlamak için gerekli bilgi, beceri ve deneyime sahip misiniz’ sorusunun yanıtlanması istenerek girişimci öz-yeterlilik düzeyleri

ölçülmeye çalışılmıştır. Dolayısıyla, girişimci öz-yeterlilik konulu araştırmalar yoluyla, girişimcilik alanında öz-yeterliliğin çeşitli boyutlarının aydınlatılmaya ihtiyacı bulunmaktadır (McGee vd., 2009). Girişimci öz-yeterlilik konusunun ampirik açıdan daha fazla araştırılması gerekmektedir (Forbes, 2005).

Girişimci öz-yeterlilik konusuna ilişkin çalışmaların ezici bir çoğunluğu, üniversite öğrencileri ve küçük işletme sahiplerinden oluşan örneklere dayanmaktadır (Begley ve Tan, 2001; Wilson vd., 2007; Chen vd., 1998; De Noble vd., 1999; Drnovsek ve Glas, 2002; Mueller ve Goic, 2003) Bu durum da, girişimci öz-yeterlilik konusunda örneklenen ve test edilen popülasyonlarda çeşitlilik olmayışı sonucunu beraberinde getirmektedir. Çoğu araştırmacı için büyük bir örneklem havuzuna kolay erişim anlamına gelen öğrencilerin girişimcilik araştırmalarında kullanılması, çok da yadırganmaması gereken bir durumdur (McGee vd., 2009). Çünkü üniversite öğrencilerinin pek çoğu, yeni girişimci davranışı özelliklerini sergilemektedir. Ayrıca öğrenciler, girişimci öz-yeterliliğin eğitim ve öğretim yoluyla nasıl geliştirilebileceğini saptamaya çalışırken de uygun örnekler olmaktadır. Bununla birlikte, öğrencileri merkeze alan girişimci öz-yeterlilik konulu çalışmalar, bariz birtakım sınırlamalar taşımaktadır. Bu sınırlamalardan en önemlisi ve dikkate alınması gerekeni ise, çoğu öğrencinin kendisinin başarılı bir girişimci olup olmayacağını değerlendirebilmesi için yeterli deneyim ve kaynaklara sahip olmamasıdır (McGee vd., 2009).

Girişimci öz-yeterliliği değişken olarak içeren araştırmaların incelenmesine ve analizine dayanarak, girişimci öz-yeterliliği ölçmek için daha önce yapılmış olan çalışmaların üç tür kısıtlamaya maruz kaldığı görülmektedir (McGee vd., 2009):

- Genel öz-yeterlilik ve girişim yaratma süreci ile ilişkili kendine özgü görevlere dair öz-yeterlilik arasında net bir ayırım yapılmaması,
- Girişimci öz-yeterliliğin çok boyutlu niteliğinin tam olarak açıklanamamış olması ve
- Örneklerin büyük bölümünün üniversite öğrencilerinden oluşması.

Öz-yeterlilik hem teorik hem de ampirik olarak girişimciliğin yanı sıra çeşitli idari konularla bağlantılı olarak da kullanılmıştır. Örneğin, Krueger ve arkadaşları (2000), cinsiyet ve etnik kökenin mesleki seçimlerdeki farklılıklara olan etkisinin, öz-yeterlilikteki farklılıklarla bağlantılı olduğunu ortaya koymuştur. Lent ve arkadaşları (1994), öz-yeterlilik ve kariyer niyetleri arasında korelasyonlar tespit etmiştir. Lent, Brown ve Hackett (1994), bireyin öz-yeterlilik düzeyinin kariyer ilgileri, kariyer seçim hedefleri (niyetler) ve mesleki performansı ile anlamlı düzeyde ilişkili olduğunu kanıtlamışlardır. Aynı araştırmada, bir kişinin yetenekleri ve kariyer ilgileri arasındaki tek arabulucunun öz-yeterlilik olduğu sonucuna da ulaşılmıştır (Lent vd., 1994). Bu bulgular, öz-yeterliliğin kişilerin kariyerleriyle ilgili niyet ve davranışlarını tahmin etmek için kullanılabilmesi anlamına gelmektedir.

Özetle geçmiş araştırmalar, bize, girişimci öz-yeterlilik ve girişimcilik niyetlerinin birlikte ele alınması gerektiğini ayrıca bireylerin girişimciliği kariyer olarak seçip seçmeyeceklerini belirlemek için Bandura'nın öz-yeterlilik teorisinin uygulanabileceğini göstermektedir (Hackett ve Betz, 1981). Bu da, girişimcilikle ilgili olarak, yüksek seviyede girişimci öz-yeterlilik sahibi bireylerin, girişimci bir kariyer için güçlü bir niyete sahip oldukları anlamına gelmektedir.

#### **1.5.5.4. Algılanan Davranış Kontrolü ve Girişimci Öz-Yeterlilik İlişkisi**

Öz-yeterlilik, belirli bir sonucun elde edilmesi için gerekli olan eylemleri gerçekleştirme kapasitesi hakkında bireyin sahip olduğu güveni (Bandura, 1977: 193) veya potansiyel durumlarla başa çıkmak için gerekli olan hareket tarzlarını ne kadar iyi uygulayabileceğine ilişkin otomatik yargıyı temsil etmektedir (Bandura, 2002). Öz-yeterlilik inançları; davranışın seçimi, bir davranışa hazırlık, performans sırasında harcanan çaba, düşünce kalıpları ve duygusal tepkiler üzerinde etkili olmaktadır (Bandura, 1982). ADK'nın rolü hakkındaki bilgilerimizin çoğu, Bandura'nın sistematik araştırmalarına dayanmaktadır; bu araştırmalar, insanların davranışlarının, bu davranışları gerçekleştirme yeteneklerine olan güvenden (örneğin, algılanan davranış kontrolü ile) güçlü bir şekilde etkilendiğini kanıtlamıştır (Ajzen, 1991: 184). Çoğu zaman öz-yeterlilik olarak da adlandırılan ADK, bireyin amaçladığı davranışın kolaylığı veya zorluğu konusundaki algısını ifade etmektedir (Gaddam, 2008). ADK, bir kişinin herhangi

bir davranışı gerçekleştirebilme konusundaki yeteneği ile ilgili duygularını yansıtmaktadır.

Planlı Davranış Teorisinin (PDT) önemli kavramlarından biri olan algılanan davranış kontrolü (ADK), bazı araştırmacılara göre, Bandura'nın (1977, 1982) algılanan öz-yeterlilik kavramıyla en iyi şekilde uyumludur. Örneğin, Ajzen (1991), ADK ile öz-yeterlilik algısı arasında fark olmadığı konusunda ısrarcıdır. Ajzen'e göre, öz-yeterlilik, bireyin muhtemel durumlarla başa çıkmak için gerekli olan hareket tarzlarını ne kadar iyi uygulayabileceğine dair kendi değerlendirmesini içeren kararıyla ilgili bir kavramdır (Ajzen, 1991: 184). Her ne kadar Ajzen (1991), ADK ve öz-yeterlilik yapılarının birbirinin yerine kullanılabilirliğini savunuyor olsa da 2002 yılında yazdığı bir makalede (Ajzen 2002a: 680); "*Araştırmanın amacına bağlı olarak, ADK tek bir faktör olarak kurgulanabilir veya tahmini denklem içinde öz-yeterlilik ve ADK arasında ayırım yapmaya karar verilebilir*" demektedir.

Ancak, bazı uzmanlar, örneğin Terry (1993), öz-yeterlilik ve ADK'nın tamamen eşanlamlı olmadığını ileri sürmektedir. Bandura (1986) da, ADK ve öz-yeterlilik kavramlarının oldukça farklı kavramlar olduğunu savunmuştur. Öz-yeterlilik, iç kontrol faktörlerine dayalı bilişsel algılarla daha fazla ilgiliyken, ADK ise daha genel ve dış etkenleri yansıtmaktadır (Armigate ve Conner, 2001: 476). Konuyu daha da ileri taşıyarak, niyet ve davranış tahmini konusunda ADK'ya karşıt olarak, öz-yeterlilik ölçütlerinin kullanılmasını savunan bazı araştırmacılar ise teorileri karşılaştırdıkları çalışmalarında, ADK'dan ziyade öz-yeterliliğin davranış üzerinde doğrudan etkisi olduğunu ileri sürmektedir (Armigate ve Conner, 2001: 476).

Birkaç çalışmada ise algılanan davranış kontrolü iki ayrı yapıdan (algılanan öz-yeterlilik ve kontrol edilebilirlik) oluşmaktadır. Bu çalışmalarda algılanan öz-yeterlilik 'davranış gerçekleştirme yeteneğine duyulan inanç' ve "davranışın kolaylığı-zorluğu" ile tanımlanırken; kontrol edilebilirlik 'davranışın ötesinde kontrolün gerçekleştirilebilirliği' olarak tanımlanmaktadır (Tavousi vd. 2009: 151). Bu çalışmalarda öz-yeterlilik, 'insanların yaşamlarını etkileyen performanslar üretme yetenekleri hakkındaki inançları' olarak tanımlanmaktadır;



algılanan davranış kontrolü ise ‘davranışın ötesinde kontrolü gerçekleştirmek’ şeklinde tanımlanmaktadır (Tavousi vd. 2009: 151).

Armitage ve Conner’e göre (1999a, 1999b), girişimci öz-yeterlilik, ADK’dan farklı bir kavramdır ve yazarlar çalışmalarında öz-yeterlilik ile ADK arasında bir ayrımı destekleyecek kanıtlar sunmuştur. Bu görüşe uygun olarak bazı başka çalışmalarda da öz-yeterlilik ve ADK’nın iki ayrı yapı olduğu belirtilmektedir (Tavousi vd., 2009; Manstead ve Van Eekelen, 1998; Sparks vd., 1997). ADK ve öz-yeterlilik arasındaki ayrıma odaklanan bir araştırmada ise, öz-yeterliliğin niyetler üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğu ortaya koyulmuştur (White vd., 1994). Algılanan davranış kontrolü öz-yeterlilik (Bandura, 1997) ve fizibilite algısı (Shapiro ve Sokol, 1982) kavramlarına oldukça benzer bir kavramdır. Her üç kavram da firma oluşturma davranışlarının yerine getirilmesi ile ilgili kapasite duygusunu ifade etmektedir. Yine de, son çalışmalar ADK ve öz-yeterlilik arasındaki farka vurgu yapmaktadır (Ajzen, 2002a). ADK, yalnızca mümkün olma hissini değil, aynı zamanda davranışın kontrol edilebilirliği hakkındaki algılamayı da içermektedir (Liñán ve Chen, 2009: 596).

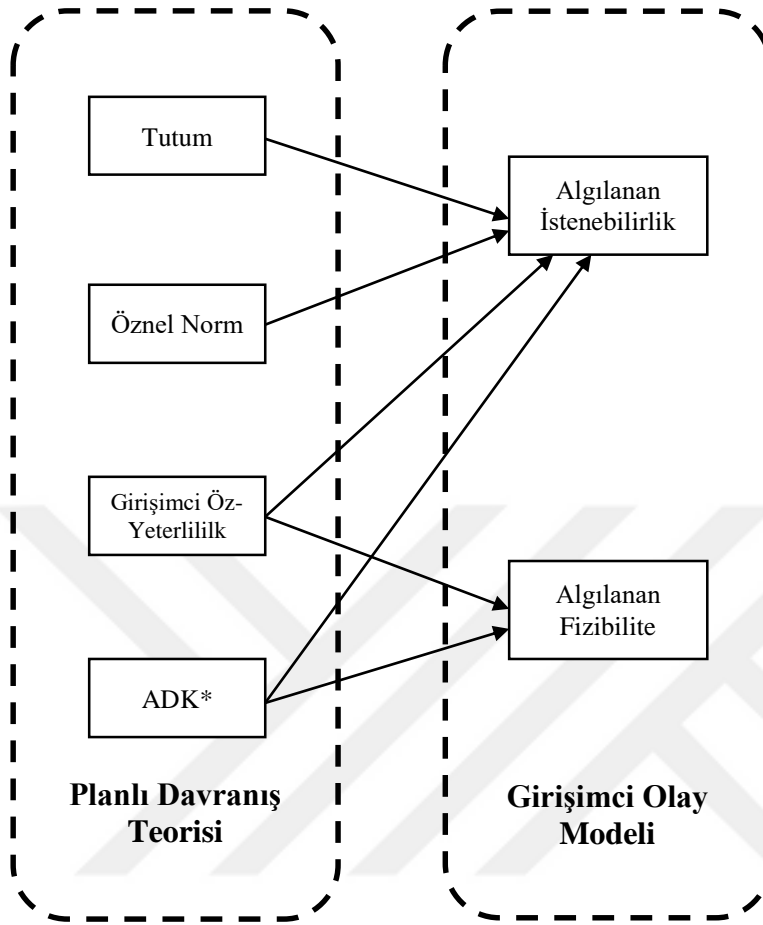
Planlı Davranış Teorisinde, ADK kavramı, kümülatif etkilerin analiz edilmesi zor olabilecek şekilde, hem iç hem de dış kontrol biçimlerini kapsayan tek bir kavram olarak tanımlanmaktadır. Dolayısıyla, Armitage ve Conner (2001), ADK’ı, iç kontrol olarak görülen öz-yeterlilik ve bir sonuç beklentisi veya dış kontrol biçimi olarak bölmek suretiyle daha iyi tahmin edilen bir psikolojik model elde edilebileceğini önermektedir.

Schlaegel ve Koenig (2013), tarafından yapısal eşitlik modellemesi kullanılarak gerçekleştirilen ampirik bir çalışmada, Planlı Davranış Teorisi ve Girişimci Olay Modeli test edilmiş ve bütünleştirilmiştir. 98 ayrı çalışmanın bulgularını kullanan Schlaegel ve Koenig’in araştırmasının sonuçları, birbirine rakip olarak görülen bu iki teoriyi desteklemektedir. Entegre bir modelin açıklayıcılık gücünün yüksek olduğunu ampirik kanıtlarla ortaya koyan Schlaegel ve Koenig (2013), Planlı Davranış Teorisinde bireyin davranışa yönelik niyetini belirleyen; tutum, öznel norm ve algılanan davranış kontrolü değişkenlerine ‘öz-yeterlilik’ değişkenini eklemiştir. Algılanan davranış kontrolü ve girişimci öz-yeterliliğin girişimcilik niyeti üzerindeki etkisini gidermek için üç farklı regresyon

modelini inceleyen araştırmacılar, ilk modelde yalnızca ADK kullanan çalışmaları; ikinci modelde yalnızca girişimci, öz-yeterlilik kullanan çalışmaları; üçüncü modelde ise her iki değişkeni birden kullanan çalışmaları test etmişlerdir. ADK ve girişimci öz-yeterliliğin bir arada (iki ayrı değişken olarak) kullanıldığı modelin verileri oldukça güçlü ve anlamlı sonuçlar vermiştir. Bu sonuç, iki değişkeni kavramsal ve ampirik olarak ayıran önceki araştırmaları teyit etmektedir. Özetle; ADK ve öz-yeterlilik birbirleriyle ilgili (benzer) kavramlar olmalarına rağmen, girişimcilik niyeti üzerindeki etkileri önemli derecede farklıdır (Schlaegel ve Koenig, 2013).

Bu bilgilerin ışığında; öz-yeterlilik ve algılanan davranış kontrolünün iki ayrı kavram olarak ele alınması doğru olacaktır. Çalışmamızda da yukarıda anlatılan yaklaşımı takiben, iç ve dış kontrolleri birbirinden ayırmak amacıyla, algılanan davranış kontrolünden (ADK) ayrı bir faktör olarak öz-yeterlilik bileşeni Planlı Davranış Teorisine entegre edilmiştir. Bu bağlamda Şekil 1.3'te gösterilen ve Schlaegel ve Koenig (2013) tarafından geliştirilen entegre modelle uyumlu olarak, bu araştırmada öz-yeterlilik algılanan davranış kontrolünden kavramsal ve ampirik olarak ayrı bir değişken olarak ele alınmıştır. Öz-yeterlilik bileşeninin, girişimcilik niyetlerinin belirleyicilerinin saptanmasında oldukça yararlı olacağını düşünmekteyiz. Bu çalışmanın temel amacı olan girişimcilik niyetlerini etkileyen unsurları belirleme konusunda ADK ve öz-yeterlilik bileşenlerinin girişimcilik niyetlerindeki farklılıkları açıklayacağı inancındayız.

**Şekil 1.3: Girişimcilik Niyetinin Entegre Bir Modeli**



\*Algilanan Davranış Kontrolü

**Kaynak:** Schlaegel, Christopher ve Koenig, Michael (2013). “Determinants of Entrepreneurial Intent: A Meta-Analytic Test and Integration of Competing Models”, Entrepreneurship Theory And Practice March, 2014, 38(2), 291-332. s. 299.

### 1.5.6. Girişimcilik Niyetini Etkileyen Diğer Faktörler

Çalışmamızın temelini, girişimcilik niyetlerini Planlı Davranış Teorisi kapsamında test eden değişkenler ve bu çerçeveye uygunluğu kanıtlanan öz-yeterlilik değişkeni oluşturmaktadır. Ancak girişimcilik niyetlerinin; kişisel özellikler, geçmiş deneyimler ve insan ve sosyal sermaye gibi pek çok değişkenden de etkilenmesi olasıdır.

Girişimcilik davranışı gerçekleştirme niyeti; ihtiyaçlar, değerler, istekler, alışkanlıklar ve inançlar gibi çok çeşitli faktörlerden de etkilenmektedir (Bird, 1988; Lee ve Wong, 2004). Niyeti etkileyen bilişsel değişkenlere Ajzen (1991)

tarafından, ‘motivasyona dayalı belirleyiciler’ denilmektedir. Doğal olarak daha elverişli belirleyiciler, bir girişimi başlatma niyetini artıracaktır (Liñán, 2004). Literatür gözden geçirildiğinde, girişimcilik davranışının ortaya çıkmasının nedenini çeşitli faktörlere bağlayan çalışmaların var olduğu görülmektedir, bu faktörleri; tutumları ya da niyet-davranış ilişkisini etkileyen dışsal faktörler olarak adlandırmak mümkündür (Krueger ve Carsrud, 1993). Bu dışsal faktörler, kişinin girişimcilik konusundaki tutumları yoluyla girişimcilik niyetlerini etkilemektedir (Krueger, 1993). Dışsal faktörler tipik olarak ya kişi değişkenleridir (kişisel özellikler, demografik veriler) ya da durum değişkenleri (ekonomik durum gibi). Zaman kısıtlamaları, görev zorluğu, toplumsal baskı yoluyla diğer insanların, örnek alınan rol modellerin etkisi gibi değişkenler durumsal faktörlere örnek olarak gösterilebilir (Lee ve Wong, 2004).

Sonuç olarak diyebiliriz ki kişisel değişkenlerin ve durumsal faktörlerin de girişimcilik niyeti üzerinde etkisi bulunmaktadır (Ajzen, 1987; Boyd ve Vozikis, 1994; Lee ve Wong, 2004; Tubbs ve Ekeberg, 1991).

Birçok araştırmacı, kişisel özelliklerin ve durumsal etkenlerin bireyin girişimci olmasında önemli olduğunu kabul etse de, bu etkilerin derecesi ve önemli olup olmadığı hala net değildir. Girişimcilik alanındaki birçok yazar, eğitim, cinsiyet, deneyim gibi faktörlerle girişimcilik arasındaki ilişkiye ilişkin çözümlenmemiş çeşitli konulara vurgu yapmaktadır. Yani ‘girişimci bireyin kişilik özelliklerini, beşeri sermaye kaynaklarını ve belirli bir yerel çevre içerisinde kazanılan daha önceki deneyimlerini yansıtacak şekilde işletmelerin kurulup kurulmadığı’ sorusu cevapsız kalmaktadır (Wagner ve Ziltener, 2008).

Alandaki bu belirsizliğe rağmen yaş, cinsiyet, beceri, kişilik, eğitim, bilgi ve deneyimin girişimcilik niyeti üzerinde etkisi olduğunu vurgulayan çalışmalar mevcuttur (Khuong ve An, 2016). Bireylerin girişimcilik tercihlerini analiz eden birtakım çalışmalar, girişimci olma kararının şekillendirilmesinde; yaş, cinsiyet, eğitim, iş deneyimi gibi kişisel özelliklerin ve gelir gibi durumsal koşulların etkili olduğunu göstermektedir (Colombo vd., 2004). Günümüzde girişimci olma kararını etkileyen faktörlerden bazıları; ebeveyn mesleği, cinsiyet, eğitim, beşeri sermaye ve iş deneyimi ve psikolojik özelliklerdir (Delmar ve Davidsson, 2000).

## *I. Yaş:*

Girişimciler arasında tüm yaş gruplarına rastlamakla birlikte çoğu, kendi girişimlerini 25-40 yaşları arasında başlatma kararı almaktadır (Shmailan, 2016: 2). Yaş faktörünün girişimcilik niyeti üzerindeki etkilerine değinen çalışmaların bulguları, genellikle, genç yaştaki bireylerin girişimci olma konusundaki isteklerinin yaşlılardan daha fazla olduğu şeklindedir (Reynolds vd., 2000, Sinha, 1996). Hayata yeni atılan genç bireylerin geleceğe dair beklenti ve ihtiyaçlarının yaşça daha büyük bireylere göre daha fazla olması son derece doğaldır. Bu nedenle gençlerin, yeni bir girişim başlatma konusunda daha istekli olacaklarını düşünmek yanlış olmayacaktır.

Girişimcilik faaliyetinde yaşın etkisini araştıran Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Global Report 2016/17, en yüksek girişimcilik aktivitesinin 25-34 yaş arasında gerçekleştirildiğini göstermektedir. Rapora göre bunu, 35-44 yaş aralığı takip etmektedir (Global Entrepreneurship Monitor, 2017). Raporda, kariyerlerinin ortasında olan bireyler arasında daha yüksek girişimcilik oranları, bu bireylerin beceri ve bilgilerini eğitim yoluyla ve iş tecrübeleri ile geliştirmiş olmalarına atfedilmektedir. Ayrıca bu bireylerin ilişkisel ağlar, kişisel tasarruflar ve diğer finansal kaynaklara erişim gibi gerekli kaynakları biriktirmiş olmalarının da etkili olabileceği vurgulanmaktadır.

## *II. Cinsiyet:*

Girişimcilik niyeti odaklı çalışmaların ulaştığı genel sonuçlardan biri de, erkeklerin girişimcilik niyetlerinin kadınlardan daha yüksek olduğu yönündedir (Ede vd., 1998). Girişimcilik odaklı araştırmalarda elde edilen bulgular tutarlı bir şekilde, erkeklerin, ekonomik gelişme seviyesine bakılmaksızın, girişimci faaliyette bulunma ihtimalinin kadınlardan yüksek olduğu sonucunu ortaya koymaktadır (Global Entrepreneurship Monitor, 2017). Girişimcilik tercihinde cinsiyetin etkisini analiz eden bazı araştırmalarda erkeklerin girişimciliği kadınlardan daha fazla tercih ettiği sonucuna ulaşılmıştır (Delmar ve Davidsson, 2000; Matthews ve Moser, 1996; Scherer vd., 1989; Davidsson 1995; Matthews ve Moser 1995; Reynolds vd., 2004). Bu ise pek çok ülkede girişimlerin erkeklerin egemenliğinde kurulduğunu göstermektedir. Scherer ve arkadaşları ise

(1990) kadınların yeterince temsil edilmediği mesleklerde öz-yeterlilik algılarının düşük olduğunu ortaya koyan çalışmalara atıfta bulunmaktadır.

Literatür tarandığında; erkeklerin kadınlara kıyasla, kendi işlerini kurma eğilimlerinin daha fazla olduğunu ileri süren çalışmaların yanı sıra, kadınların girişimcilikle ilgili fırsatları, erkeklerden daha az algılama eğiliminde olduklarına dair kanıtlara da rastlanmaktadır (Langowitz ve Minniti, 2007). Yüksek başarı davranışının özellikle girişimci rol için erkeklere uyduğunu işaret eden araştırmalar da mevcuttur ancak teorinin tek başına yeterli olmadığı da belirtilmektedir McClelland (1961: 259).

Zhao ve arkadaşlarının çalışmasının sonuçlarına göre (2005), cinsiyet, girişimci öz-yeterlilik ile değil, doğrudan girişimcilik niyetleriyle ilişkilidir. Yine aynı çalışmada, kadınların girişimci olma konusunda erkeklerden daha düşük niyetleri bulunduğu da gözlemlenmiştir (Zhao vd., 2005).

Norveçli ve Endonezyalı öğrenciler üzerinde yapılan bir araştırma, her iki ülkede de benzer olarak erkek öğrencilerin, kız öğrencilerden daha yüksek girişimcilik niyeti taşıdıklarını ortaya koymaktadır (Kristiansen ve Indarti, 2004).

Kothari (2013) tarafından yapılan bir çalışmada, girişimciliği kariyer olarak seçme konusunda erkeklerin kadınlardan yaklaşık iki katı kadar fazla orana sahip oldukları saptanmıştır.

Ancak cinsiyet faktörünü başka bir perspektiften ele alan araştırmacılar da bulunmaktadır. Bu görüşe göre, cinsiyete ve ırka dayalı ayrımcılık, girişimci olma arzusuna katkıda bulunan bir değişkene dönüşebilmektedir. Bu grupların (örneğin kadınlar) diğerlerinin sahip olduğu kariyer fırsatları olmayabilir, aynı ücretleri alamazlar. Bu durumda girişimci olmak, onlara daha fazla para ve fırsat sağlayacaktır (Basu ve Altinay, 2002).

Genelde girişimciler demografik olarak benzer özellikler gösterebilmektedir; örneğin çoğunlukla evli ve ilk doğan çocuklardır (Shmailan, 2016: 3). Tüm dünyada başarılı kadın ve erkek girişimciler bulunmakla birlikte iki cinsiyet arasında var olan bazı farklılıklar bulunmaktadır. Bu farklılıklar; karar verme biçimleri, risk toleransı, işin amaçları, işletmenin finansmanı, yönetim

biçimleri, ağ oluşturma yetenekleri, motivasyonlarda görülebilmektedir (Shmailan, 2016: 3).

Bu bağlamda kadın ve erkek girişimciler arasındaki farklar şöyle sıralanabilir (Shmailan, 2016):

- Erkekler kadınlara göre daha fazla risk almaya isteklidir. Kadınlar özellikle finansal risk söz konusu olduğunda daha muhafazakârdır.
- Erkekler kararları daha hızlı alma eğilimindedir, kadınların ise karar vermek için daha fazla zamana ihtiyacı vardır.
- Erkek girişimciler, maliyetlerin kontrol altında olduğundan emin olmaya ve kârlı olmaya odaklanmaktadır. Kadınlar ise sosyal katkıda bulunma ve yaşam kalitelerini güvence altına alma eğilimindedir.
- Yönetim tarzları da erkekler ve kadınlar arasında farklılık gösterir. Erkekler daha çok görev odaklıdır; kadınlar ise daha fazla ilişki merkezlidir. İşlerini kurarken erkekler ve kadınlar da farklı hedeflere sahiptir.
- Kadınlar, sosyal konulara daha fazla odaklanırken, erkekler daha çok, finansal konulara odaklıdır. Örneğin, çalışanlarla iyi ilişkiler, kadınlar için erkeklere göre daha önemlidir.
- Finansman ihtiyacı karşısında erkekler risk alarak dışarıdan finansman bulmaya kadınlardan çok daha isteklidir.
- Kadın girişimciler, mühendislik veya daha teknik disiplinler gibi alanlar yerine, sanatsal ve sosyal alanlarda eğitim alma eğilimindedir.
- Bir kadının girişimci olma kararı, erkeğe göre çok daha zor aldığı bir karardır.

### *III. Eğitim Düzeyi:*

Şüphesiz ki eğitim, hem genel hem de konuyla ilgili olarak, bireylerin gelişiminde etkisi bulunan önemli faktörlerden biridir. Eğitim sayesinde, insanlar sadece bilgi edinmekle kalmaz aynı zamanda sosyal yeteneklerini de geliştirirler. Günümüzde eğitim, daha iyi bir iş ve kazanç elde etme fırsatlarını beraberinde getirmesi açısından da önemli bir role sahiptir.

Eğitim, bir girişimci olma kararında farklı bir rol de onayabilir. Eğitim seviyesi ve düzeyi rakiplerine göre kısıtlı olan bireyler girişimci olmayı seçebilirler. Çünkü yöneticilerin şirkette sahip oldukları resmi yeterliliklere sahip değildirler. Sınırlı eğitimlerinden ötürü terfi zamanı gelince es geilebilirler. Bu ise, yeni bir işe başlamak ve şirket ortamından ayrılmak için onları harekete geçirebilir. Yine de çoğu girişimci, halkın büyük çoğunluğuna göre daha iyi eğitim almış bireylerdir (Shmailan, 2016: 2). Büyük ve kurumsallaşmış firmalara veya kamu sektörüne kıyasla küçük firmalar, kuruldukları andan itibaren faaliyetlerinde daha yüksek risk taşıdıklarından dolayı daha az güvenlidir. Dolayısıyla, bir kişinin eğitim düzeyi ne kadar yüksek olursa, girişimciliği tercih etme olasılığı o kadar düşük olacaktır (Sluis vd., 2005). Çünkü iyi eğitimi bireylerin, büyük ölçekli ve kurumsal işletmelerde iş bulma fırsatları, doğal olarak daha fazla olacaktır.

Eğitim düzeyi, doğal olarak, iş zihniyetinin genel çerçevesini etkileyen önemli bir faktördür. Ayrıca, toplumun eğitim düzeyi ne kadar yüksek ise, o toplumdaki bireyler de, yenilikçi teknikler kullanarak ürün ve hizmetleri geliştirmeye o kadar yatkın olacaktır. Ayrıca daha yüksek eğitim düzeyine sahip kişilerin, kendilerine ilişkin öz-değerlendirmelerinin, eğitim seviyesi düşük bireylere göre daha gerçekçi olma ihtimali yüksektir. Bu nedenle, iyi eğitimi yeni girişimcilerin, bir girişimi başlatma ve sürdürme yeteneklerini, daha düşük eğitim düzeyine sahip yeni girişimcilerden daha iyi tahmin etmeleri olasıdır (Verheul ve Carree, 2008). Ayrıca, bir girişimcinin eğitim düzeyi, potansiyel kaynakların yorumlanmasını da etkilemektedir (Taktak ve Triki, 2015).

Eğitim seviyesi yüksek bireyler, maaşlı bir çalışan olma seçeneği karşısında daha iyi fırsatlara sahiptirler. Bu nedenle de, başlangıç maliyetleri nedeniyle yeni bir iş kurmaya sıcak bakmayabilmektedirler. Öte yandan, kendi işyerini kurmak da, belirli bir ticari ve / veya teknik bilgiyi de gerektirmektedir.

Ampirik alışmalar, eğitimin genellikle hem erkekler hem de kadınların girişimcilik eğilimleri üzerinde olumlu bir etki yaptığını göstermektedir. Küresel Girişimcilik Monitörünün (GEM, 2001) politika sonuçları, sınırlı eğitim alan kişilerin girişimci olma olasılıklarının düşük olduğunu ortaya koymaktadır (Turker ve Selcuk, 2009). Ancak ampirik çalışmalar, niversite mezunu olmanın



bir girişimcinin başarı ihtimalini artırıp arttırmadığını kesin olarak göstermemektedir (Wagner ve Ziltener, 2008: 8).

Eğitim faktörü, aynı bağlamdaki kişiler için benzer olsa da algı, tutum ve davranış farklılıkları görülebileceği de göz önüne alınmalıdır. Furdas ve Kohn (2010)'a göre, eğitimin bir iş kurma eğilimi üzerindeki bireysel etkisi belirsizdir.

#### *IV. Bireysel Deneyim:*

Bireyin girişimcilikle ilgili deneyimi, gelecekteki girişimci performansının en tutarlı öngörücülerinden biridir (Singer, 1995). Bireyin girişimcilik deneyimi bilinmeyen risk potansiyeli karşısında, ilgili alandaki kalifiye çalışanlarla, tedarikçilerle, müşterilerle ve iş ortaklarıyla ilişkilerle ilgili bir konudur. Deneyimli girişimcilerin girişimcilik deneyiminden yoksun girişimcilere göre daha az hata yapma ihtimalleri yüksektir. Özellikle, kişinin girişimciliğın farklı yönleri hakkında daha fazla bilgi sahibi olması, onun girişimcilik faaliyeti ile ilgili daha gerçekçi algılamalarına kesinlikle katkıda bulunacaktır (Ajzen, 2002a) bu da, dolaylı olarak niyetleri etkilemektedir. Deneyim ve eğitim, kişinin girişimcilik ile ilgili bilgi birikimine katkıda bulunacağı için özellikle önem taşımaktadır (Cooper, 1993). Genel olarak, daha fazla bilgi doğrudan mesleki kariyer seçeneğinin varlığı konusunda daha fazla farkındalık sağlayacaktır (Liñán, 2004, Scherer vd., 1991). Finans, ürün geliştirme, pazar planı geliştirme gibi konularda, girişimcinin iş deneyimine sahip olması oldukça önemlidir (Özden vd., 2008).

Girişimci birey ile ilgili ilgili iki tür insan sermayesi bulunmaktadır; 'endüstri deneyimi' ve 'girişimcilik deneyimi' (Wagner ve Ziltener, 2008: 7). Ürün, hizmet ve pazarla ilgili bilginin hayati öneme sahip olması nedeniyle, girişimcilik için sektöre özel deneyim gerekmektedir. Ayrıca bir şirketi kurmak ve çıktılarını oluşturmak için pazar potansiyelini ölçebilme becerisi de girişimci olabilmek için gerekli bilgilerdir. Aynı zamanda, kendi başlattığı girişimin içinde yer aldığı sektörde deneyim sahibi olan girişimciler, etkili bir endüstri ilişkileri ağına sahip olacaklardır, ampirik çalışmalar da, iyi bir eğitim ve endüstri deneyimi ile girişimcilik başarısı arasında net bir ilişki olduğunu göstermektedir (Wagner ve Ziltener, 2008: 7).

Girişimciliğe beşeri sermayenin bakış açısından bakıldığında, potansiyel girişimcinin sahip olduğu endüstri ve girişimcilik iş deneyiminin olumlu etkisi konusunda hiç şüphe yoktur. Bu deneyim, hem yeni bir girişim başlatma ihtimalini hem de girişimin başarı şansını artıran bir etkiye sahiptir (Wagner ve Ziltener, 2008: 8).

#### *V. Aile ve Rol Modeller:*

Ailesi, bireyin girişimci olma kararını etkileyebilir. Ayrıca girişimin kurulma aşamasında kendileri de girişimci olan ebeveynler bir rol modeli işlevi görebilmektedir. Ebeveynlerinin tutumu ve eylemleri birey için güçlü bir rol modeli haline gelebilir. Araştırmalar, girişimci bir ebeveyni olan bireyin girişimci davranış sergilemesi arasında bir ilişki olduğunu belirtmektedir, örneğin, birçok kadın girişimci, girişimci geçmişi olan bir aileden gelmektedir (Shmailan, 2016: 2).

Diğer kişilerin yaptıklarını gözlemleyerek eylemin kopyalanması yoluyla öğrenme sürecini açıklayan Rol Modeli Teorisi, ebeveynleri girişimci olan bireylerin, kendilerinin de neden girişimci oldukları sorusunu açıklamak için girişimcilik araştırmalarına uygulanan bir modeldir (Liñán vd., 2011a).

Bir araştırmada, ebeveyn bir girişimci rol modelinin varlığı, artan eğitim ve öğretim hedefleri, öz-yeterlilik ve girişimci bir kariyer için beklenti ile ilişkilendirilmiştir (Ucbasaran, 2004). Aynı araştırma, girişimci bireyin eğitim düzeyinin, bireyin bilgiye erken erişme şansını etkileyen önemli bir faktör olduğuna ve iş fırsatlarını doğru bir şekilde değerlendirme olasılığını artırdığına dair ampirik kanıtlar sağlamıştır (Ucbasaran, 2004). Girişimci ebeveynlerin çocukları, bir rol modele ek olarak, ailelerinden kendilerine aktarılan bilgi birikimine de sahiptirler (Shaver ve Scott, 1991).

Kruger ve arkadaşlarına (2000) göre, rol modeller, girişimci niyetlerini ancak bireyin öz-yeterliliğini etkileyebildiği ölçüde etkilemektedir. Bununla birlikte, öz-yeterlilik, fırsatları tanıma (farkına varma), risk alma ve meslek seçimleriyle de ilişkilidir (Krueger vd., 2000).

Ebeveyn rol modeli ile girişimci olma tercihi arasındaki bağlantının ampirik kanıtları, çeşitli çalışmalarda bildirilmiştir (Dunn ve Holtz-Eakin, 2000; Scott ve Twomey, 1988; Scherer vd., 1989).

#### *VI. Sosyal ve Kültürel Faktörler:*

Girişimciler, içinde yaşadıkları sosyal ve ekonomik ortamın ürünüdürler (Özdemir ve Mazgal, 2012: 92). Bir ülkedeki sosyal ve kültürel faktörlerin ya da hükümetlerin girişimcilik ile ilgili politikalarının, o ülkedeki girişimcilik iklimini etkilemesi doğal olarak kaçınılmazdır. Girişimciliğe önem veren bir sosyal yapıda, bireyler girişimci olma yolunu daha fazla seçecektir (Khuong ve An, 2016). Bir ülkedeki yasal, siyasal ve idari ortam ile koşulların girişimciliğin gelişmesinde önemli payı vardır. Bir ülkede girişimcilikle ilgili olarak negatif bir görüş hâkimse bu durum yasalara, idari kararlara ve siyasal düzenlemelere yansiyacaktır. Oysa yasal düzenlemelerin, ekonomi politikalarının ve bürokratik mekanizmanın girişimciliği teşvik ettiği ortamlarda girişimcilik daha rahat kök salıp gelişebilecektir (Özdemir ve Mazgal, 2012: 94).

Bir toplumun kültürü; girişimciliğe karşı tutumu ve doğrudan girişimcilere sağlanacak maddi desteğin miktarını da etkileyebilmektedir. Hatta toplumun girişimciliğe bakışı, eğitim ve öğretimi bile etkileyecektir. Örneğin, ülkemizde son yıllarda üniversitelerin birçok bölümünde girişimcilik dersleri ders programlarında yer almaya başlamıştır. Bu ise, ülke olarak girişimcilik konusuna verilen önemdeki artışın bir göstergesi sayılabilir.

## 2. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

Çalışmamızın bu bölümünde, daha önceki bölümde ayrıntılı olarak anlatılan Planlı Davranış Teorisi çerçevesinde gerçekleştirilen ‘girişimcilik niyeti’ odaklı uygulamalı araştırmamız ele alınmaktadır. Araştırmanın amacı, literatüre katkısı, hipotezleri, araştırma modeli, ana kütlesi, örnekleme, veri toplama yöntemi, kısıtları, analiz yöntemi ve kullanılan ölçekler bu bölümde açıklanmaktadır.

### 2.1. Araştırmanın Amacı ve Katkısı

Girişimcilik, genç nüfus yoğunluğu nedeniyle istihdam sorunu yaşayan ülkelerin sosyal ve ekonomik problemlerinin çözümünde önemli bir rol oynamaktadır. Bu nedenle, bireylerin yeni bir girişimi başlatma niyetlerini etkileyen faktörleri öğrenmek önemlidir. Girişimciliğin ekonomik gelişme ve büyüme için son derece önemli olduğu düşünülse de, girişimcilik niyeti konusunda hala sınırlı sayıda araştırma bulunmaktadır (Fayolle ve Liñán, 2014; Karimi vd., 2016). "*Neden bazı insanlar yeni girişimleri başlatırken, bazıları bu konuda daha çekimser oluyor?*" sorusu, konunun üzerinde hala daha fazla çalışmaya ihtiyaç duyulduğunun bir göstergesidir (Carsrud ve Brännback, 2011: 9). Bu açıdan, bireyleri girişimci olmaya yönlendiren faktörleri anlamak amacıyla bir araştırma yapmak ve bu alandaki anlayışın gelişmesine katkıda bulunmak konuyla ilgili bilinmeyenleri aydınlatmak açısından değerlidir.

Bu bağlamda araştırmamızın konusu; yeni istihdam alanları yaratmanın, ekonomik ve sosyal kalkınmanın lokomotifi olarak değerlendirilen girişimcilik davranışının gerçekleşmesinin hemen öncesinde ortaya çıkan ve girişimci davranışın gerçekleşip gerçekleşmeyeceğinin en iyi öngörücüsü olan girişimcilik niyetinin belirleyicilerinin Planlı Davranış Teorisi (PDT) çerçevesinde incelenmesidir.

Çalışmanın temel amacı, kişisel tutum, öznel norm, algılanan davranış kontrolü ve öz-yeterlilik olarak adlandırılan motivasyonel faktörlerin girişimcilik niyetinin oluşması üzerindeki etkilerini belirlemektir. Bu sayede, girişimcilik konusuyla ilgili kurumların, akademisyenlerin, eğitimcilerin ve danışmanların toplumda girişimciliği teşvik edecek uygun çözümleri bulmaları yönünde katkıda bulunmak hedeflenmektedir.

Planlı Davranış Teorisi (PDT) çerçevesinde gerçekleştirilen araştırmamızda, KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitim Programına Zonguldak ve ilçelerinden dâhil edilen girişimcilik adaylarının girişimcilik niyetlerini etkileyen faktörler belirlenmeye çalışılmıştır. Çalışmada, PDT'nin üç motivasyonel faktörünün (kişisel tutum, öznel norm ve algılanan davranış kontrolü) ve algılanan davranış kontrolünden ayrı bir kavram olarak ele alınan öz-yeterlilik faktörünün girişimcilik niyetleri üzerindeki etkileri, Zonguldak örneği üzerinde incelenmiştir. Bu değişkenlerin girişimcilik niyetinin oluşmasındaki rolleri araştırılmıştır.

Girişimcilik niyetinin oluşmasında etkisi bulunan faktörlere odaklanan bu araştırma, girişimcilik literatürüne dört açıdan katkıda bulunmaktadır.

Birincisi, bu çalışma, girişimcilik niyetlerinin oluşma sürecinin açıklanmasında kullanılan Planlı Davranış Teorisine ilişkin bilgi birikimine katkıda bulunmaktadır. Girişimcilik niyeti konulu araştırmalarda bireysel düzeyde, özellikle de bilişsel (zihinsel) açıdan, 'girişimci karar verme sürecinin' daha iyi anlaşılmasına katkıda bulunabilecek büyük bir potansiyel mevcuttur (Fayolle ve Liñán, 2014: 665). Gönüllü ve bilinçli bir karar olan yeni bir iş kurma kararında 'niyet' kavramının önemli bir rol oynadığını savunan ampirik araştırmalar yoğun ilgi görmektedir (Liñán ve Chen, 2009; Wang vd., 2016; Fayolle ve Liñán, 2014; Koçoğlu ve Hassan, 2013; Mei vd., 2016; Simpeh, 2011; Debarliev vd., 2015; Campo, 2011; Rauch ve Hulsink, 2015; Wach ve Wojciechowski, 2016; Lee vd., 2011; Hockerts, 2017; Mortan vd., 2014; Krueger, 1993; Krueger ve Brazeal, 1994; Kolvereid, 1996; Chen vd., 1998; Tkachev ve Kolvereid, 1999; Erikson, 1999; Kickul ve Zaper, 2000; Krueger vd., 2000; Autio vd., 2001; Peterman ve Kennedy, 2003; Lee ve Wong, 2004; Zhao vd., 2005; Fayolle vd., 2006; Kolvereid ve Isaksen, 2006; Botsaris ve Vamvaka, 2016).

Planlı Davranış Teorisi, belirli davranışları gerçekleştirme yeteneğine ilişkin bireyin algı ve inançlarının bu davranışları gerçekleştirme niyetlerini etkilediğini ortaya koymaktadır (Ajzen, 1991). Bu kapsamda gerçekleştirilen çalışmalar, girişimcilik literatürüne önemli katkılar sağlamıştır. Ancak konuyla ilgili yeni araştırmalar yapılarak alandaki boşlukların doldurulmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Son yıllarda bu konu ile ilgili araştırmalar yapılmış olmasına rağmen, girişimcilik niyeti ve onun öncüllerine yönelik standart veya geliştirilmiş bir ölçüm aracı

üretimde hala bir boşluk olduğu göze çarpmaktadır (Debarliev vd., 2015: 144). Bireylerin girişimcilik ile ilgili algılarını etkileyen faktörlerin neler olduğunu daha iyi anlamak için daha çok araştırma yapılması gerekmektedir (Liñán ve Chen, 2009). Konuyla ilgili yeni araştırmalara duyulan ihtiyacı, Krueger (2009: 53) şöyle ifade etmektedir: *“Niyetlerin yapısı, insan karar verme sürecinde derin bir öneme sahip gibi görünmektedir. Bu nedenle niyet, risk ve belirsizlik altında karar alma ile ilişkili geniş bir dizi diğer teori ve modeller arasındaki bağlantıyı keşfetmek amacıyla çeşitli çalışmaların yapılması gerekmektedir.”*

Krueger'in bu önerisinden yola çıkarak diyebiliriz ki, girişimcilik niyeti konulu araştırmalar, niyetlerin temelini oluşturan derin varsayımların ve bilişsel süreçlerin anlaşılmasını geliştirerek, önemli ilerlemeler sunacaktır (Hayton ve Cholakova, 2012). Bilişsel süreçlerin, senaryoların, şemaların ve haritaların rolünü ve önemini değerlendirmek, girişimcilik niyetlerinin oluşmasını ve davranışa dönük niyetten yola çıkılarak girişimcilik davranışlarını aydınlatılabilir (Prabhu vd., 2012). Bu bilişsel kavramların açıklanması, insanların girişimci olmaya karar vermelerinin nasıl gerçekleştiğinin daha iyi anlaşılmasına yardımcı olabilir (Krueger ve Day, 2010).

Ayrıca, girişimcilik niyetini bir çerçeve olarak kullanan giderek daha fazla çalışmanın yayımlanmasıyla birlikte, yeni uygulamalar, uyumsuzluklar ve özel alanlar ortaya çıkmaktadır (Carsrud ve Brännback, 2011; Krueger, 2007, 2009; Krueger ve Day, 2010). İşte bu nedenle, girişimcilik niyetleri ile ilgili daha derin araştırmalar yapılması gerekmektedir (Krueger, 2009). Çeşitli çalışmalar arasında görülen çelişkilerin önemli bir kısmı, her bir yapıyı ölçmek için tekli değişkenleri kullanmak veya koşulsuz bir ölçek kullanmak gibi ölçme sorunlarından kaynaklanmış olabilir (Liñán ve Chen, 2009). Ayrıca, farklı kültürlerin, değerlerin, toplumsal yapıların bireylerin girişimcilik niyetleri üzerindeki etkilerinin farklı boyutlarının da açıklanmasına ihtiyaç vardır. Ancak konuyla ilgili bazı çelişkiler ve boşluklar bulunmasına rağmen, PDT'nin girişimciliğe uygulanabileceği görülmektedir (Liñán ve Chen, 2009). İlgili literatürde yer alan tartışmalı sonuçlar, PDT ile girişimcilik niyeti arasındaki ilişkinin daha ileri araştırmalarla ele alınması gerekliliğini de doğurmaktadır. Özetle ‘girişimci

davranış' hakkında alanda hâlâ bilgi eksikliği bulunmaktadır ve çalışmamızın bu yönde katkıda bulunacağı inancındayız.

Bu çalışmanın literatüre ikinci katkısı, ülkemizde konuyla ilgili boşluğun doldurulması yönünde hizmet etmesidir. Ulusal düzeyde akademi, ticaret sektörü, hükümet ve sivil toplumun bir ülkedeki girişimcilik iklimi üzerinde önemli bir rol oynadığı belirtilen GEM Küresel Raporunda (2017); "*Girişimcilik alanında etkin uygulamalar, spesifik ekonomilerin (kalkınma profili, ulusal kültür ve siyasi, sosyal dinamikler de dahil olmak üzere) belirli bir bağlamın kabul edilmesi ve dikkate alınmasına bağlıdır*" denilmektedir. Ayrıca aynı rapora göre, dünyadaki girişimcilik ekosistemlerinin coğrafi bölgelerin yanı sıra gelişmişlik düzeylerine göre de büyük farklılık göstermektedir (Global Entrepreneurship Monitor, 2017). Planlı Davranış Teorisinden uyarlanan psiko-sosyolojik bir niyet modeli ile 24 farklı milletten 7000 öğrencinin girişimcilik niyetlerini analiz eden bir çalışmada (Branchet vd., 2017), ülkeler arasındaki farklılıklara vurgu yapılmaktadır. Girişimciliğin bölgesel boyutu üzerine yapılan araştırmalar, bölgesel kalkınmada girişimciliğin oynadığı rolü de ortaya koyarak, girişimcilik araştırmalarında bireye odaklanmak gerektiğini ortaya koymaktadır (Fritsch ve Mueller, 2004; Mueller vd., 2008; Van Stel ve Storey, 2004). Bu araştırmalarda aynı zamanda, bireysel düzeyde girişimcilik faaliyetlerini etkileyen bir dizi bölgesel özellik de belirlenmiştir (Armington ve Acs, 2002; Fritsch ve Falck, 2007; Reynolds vd., 1994). Bölgelerin demografik, yapısal ve ekonomik özelliklerine ek olarak, akademisyenler, bölgesel kültürün girişimcilik üzerindeki belirleyici rolünün araştırmaya değer olduğunu belirtmektedir (Davidsson ve Wiklund, 1997; Fritsch ve Wyrwich, 2014). Gelişmekte olan bu araştırma akımının sonuçları, özellikle yeni işletmelerin kurulma aşamalarının ilk evrelerinde, bölgesel-kültürel faktörlerin etkisini vurgulamaktadır. Bu da, girişimcilik niyetleri ile ilgili olarak yerelde daha fazla araştırma yapılması gerektiğine işaret etmektedir.

Ülkemizde yapılan lisansüstü araştırmalar tarandığında, 'girişimcilik niyeti' odaklı beş lisansüstü tez çalışması bulunmaktadır. Bu çalışmaların sadece üçü, işletme alanında yapılmışken, geri kalan iki çalışma eğitim ve sosyoloji alanlarında gerçekleştirilmiştir. İşletme alanındaki bu üç çalışmada kişilik özelliklerinin girişimcilik niyetlerine etkisi (Gençay, 2017); üniversite

öğrencilerinde girişimcilik niyetinin kariyer planlamasındaki yeri (Sönmez, 2017), farklı kültürlerin üniversite öğrencilerinin girişimcilik niyeti üzerindeki etkileri (Akşit, 2003) incelenmiştir. Bu bağlamda çalışmamız, Türkiye’de girişimcilik niyetleri üzerinde Planlı Davranış Teorisinin bileşenlerinin ve ek olarak öz-yeterlilik bileşeninin etkisini keşfetmek amacıyla, lisansüstü araştırması olarak yapılan ilk sistematik ve niceliksel çabayı temsil etmektedir.

Araştırmanın literatüre katkıda bulunduğu üçüncü nokta, çalışmanın ilk bölümünde ayrıntılarıyla açıklandığı üzere, hem genel hem de özel pek çok davranışın açıklanmasındaki önemi ve değeri kanıtlanmış öz-yeterlilik kavramının girişimcilik niyeti üzerindeki etkisini girişimcilik perspektifinden incelemesinde yatmaktadır. Geçmiş araştırmalar, girişimci öz-yeterlilik ve girişimcilik niyetlerinin birlikte ele alınması gerektiğini ayrıca bireylerin girişimciliği kariyer olarak seçip seçmeyeceklerini belirlemek için Bandura'nın öz-yeterlilik kavramının kullanılabilirliğini göstermektedir (Hackett ve Betz, 1981). Bu da, girişimcilikle ilgili olarak, yüksek seviyede girişimci öz-yeterlilik sahibi bireylerin, girişimci bir kariyer için güçlü bir niyete sahip oldukları anlamına gelmektedir. Bu çalışmada, Planlı Davranış Teorisi bağlamına ek ve entegre olarak girişimci öz-yeterlilik düzeyi, bireysel girişimcilik niyetini etkileyen bir faktör olarak ele alınmıştır.

Araştırmanın dördüncü katkısı, girişimcilik niyeti odaklı bu çalışmanın öğrenciler dışındaki kesimlere odaklanan bir çalışma olmasıdır. Tüm dünyada girişimcilik niyetleri konusuna ilişkin çalışmaların ezici bir çoğunluğu, üniversite öğrencileri ve küçük işletme sahiplerinden oluşan örneklerle dayanmaktadır (Begley ve Tan, 2001; Wilson vd., 2007; Chen vd., 1998; De Noble vd., 1999; Drnovsek ve Glas, 2002; Mueller ve Goic, 2003). Ayrıca konuyla ilgili önceki çalışmaların büyük çoğunluğu, girişimci öz-yeterliliğin girişimcilik niyetleri üzerindeki etkilerini lisans ve lisansüstü düzeyde eğitim gören öğrencilerden oluşan örneklemelere dayalı olarak araştırmışlardır. Örneğin, Chen ve arkadaşları (1998), öğrencilerden oluşan bir örneklemi kullanarak bu ilişkiyi araştırdıkları çalışmada girişimci öz-yeterliliğin girişimcilik niyetlerini olumlu etkilediğini belirlemişlerdir. Benzer şekilde öğrenciler üzerinde çalışan başka araştırmacılar da girişimci öz-yeterlilik ile niyet arasında pozitif yönde bir bağ tespit etmişlerdir



(De Noble vd., 1999; Jung vd., 2001; Segal vd., 2005; Wilson vd., 2007; Borchers ve Park, 2010; Byabashaija ve Katono, 2011). Özetle diyebiliriz ki, girişimcilik niyetinin belirleyicilerini incelemek amacıyla yapılan önceki araştırmaların birçoğu, üniversite öğrencileri üzerinde yoğunlaşmaktadır (McGee vd., 2009). Bu durum da, örneklenen ve test edilen popülasyonlarda çeşitlilik olmayışı sonucunu beraberinde getirmektedir (McGee vd., 2009). Bazı bireysel algıların bir girişim başlatma niyetleri üzerindeki etkilerini inceleyen bilişsel girişimcilik literatürü, genellikle MBA programlarına katılan öğrencilerin oluşturduğu küçük örneklerle kısıtlanmıştır (Liñán vd., 2011c: 374). Ayrıca öğrencileri merkeze alan girişimcilik niyeti odaklı çalışmalar, bariz birtakım sınırlamalar taşımaktadır. Bu sınırlamalardan en önemlisi ve dikkate alınması gerekeni ise, çoğu öğrencinin kendisinin başarılı bir girişimci olup olmayacağını değerlendirebilmesi için yeterli deneyim ve kaynağa sahip olmamasıdır (McGee vd., 2009). Bu araştırmaların incelenmesine ve analizine dayanarak, örneklerin büyük bölümünün üniversite öğrencilerinden oluşması, kısıtlamaya neden olmaktadır (McGee vd., 2009). Bu da, öğrenciler dışındaki kesimlere odaklanan yeni araştırmalara ihtiyaç duyulduğunu göstermektedir. Bu noktada araştırmanın örnekleme; 18 - 56 yaş aralığında, birbirinden değişik deneyim, eğitim seviyesi ve sosyal, ekonomik koşulları bulunan yani çeşitliliği yüksek bir katılımcı gruptan oluşmaktadır. Bu bağlamda girişimcilik niyeti odaklı bu çalışmanın öğrenciler dışındaki kesimlere odaklanan bir çalışma olması önemlidir.

Bireyleri girişimci olmaya sevk eden faktörlerin aydınlatılması, ülkemizin girişimcilik potansiyelinin artırılması yönünde bir katkı sunacağı düşünülmektedir. Zira günümüzde potansiyel girişimcileri belirlemek, eğitimler yoluyla onların donanımlarını artırmak ve yeni girişimleri teşvik etmek, ülkelerin ekonomik ve sosyal kalkınmasında büyük önem taşımaktadır. Girişimcilik niyetini etkileyen temel faktörler nelerdir? Bu faktörler, girişimcilik niyetinin oluşmasında doğrudan mı etkilidir? Bu faktörlerin birbirleriyle bağlantıları ve girişimcilik niyeti üzerindeki dolaylı etkileri nelerdir? Bu ve benzeri soruların yanıtları, girişimcilik niyetlerini belirleyen değişkenlerin hangilerinin baskın olduğunu anlamak açısından önemlidir. Buradan yola çıkılarak, bu faktörleri daha etkili şekilde geliştirebilecek yeni içerik ve stratejiler önermek mümkün olacaktır. Bugün dünyanın her yerinde milyonlarca insan, kendi işlerini kurarak yeni işler

yaratmakta ve ülkelerinin genel ekonomik kalkınmasına aktif olarak katılmaktadır. Yeni girişimlerin ülke ekonomileri için önemini göz önüne alarak kamu politikalarına yön veren politikacılar tarafından yeni girişimlerin oluşturulmasını teşvik eden süreçlere ve faktörlere yardımcı olmak amacıyla da birtakım çalışmalar yapılmaktadır. Girişimcilik alanındaki bu tür araştırma ve çalışmalardan elde edilen uygulamaya yönelik sonuçlar, kamu politikalarını belirleyen karar mercilerinin, yeni girişimleri kolaylaştıran yasal reformların ve ‘girişimci dostu’ bir toplumsal kültür oluşturmanın önemini kavramaları yönünde değerli katkılarda bulunacaktır. Ayrıca girişimcilik kurslarını ve eğitim seminerlerini yapılandırma ve tasarlama çabaları için girişimcilik psikolojisini daha iyi anlamaya da katkıda bulunabilir.

Alanın önde gelen isimlerinden Liñán ve Chen (2009: 611), girişimcilik eğitimleri ile ilgili olarak önemli bir noktaya dikkat çekmektedirler: “*İş planının hazırlanması, girişimcilik kurslarının ve programlarının büyük çoğunluğu tarafından ele alınan temel araçtır. Ancak bazı yeni çalışmalar, yalnızca bir iş planının oluşturulmasından oluşan bir kursun, kişisel tutumlar üzerinde olumsuz bir etkisi olabileceğini göstermektedir. Bu nedenle, daha geniş girişimcilik eğitimi programları geliştirilmelidir*”. Bu yöndeki araştırmaların, girişimcilik eğitimleri açısından da uygulamaya dönük pek çok katkısı olacağı açıktır.

## **2.2. Araştırmanın Hipotezleri**

Bu çalışma, aşağıda yer alan soruları araştırarak girişimcilik literatürüne katkıda bulunmaktadır:

- (1) Planlı Davranış Teorisinin (PDT) üç değişkeninin (kişisel tutum, öznel norm ve algılanan davranış kontrolü) bireyin girişimcilik niyeti üzerindeki etkileri nelerdir?
- (2) Girişimci öz-yeterlilik değişkeninin girişimcilik niyeti üzerindeki etkileri nelerdir?
- (3) Demografik ve bazı durumsal özelliklerin girişimcilik niyeti üzerindeki etkileri nelerdir?

Ajzen (1991)’e göre, niyet; kişisel tutum, öznel norm ve algılanan davranış kontrolü yoluyla yüksek doğruluk oranlarıyla öngörülelebilmektedir. Krueger ve

arkadaşları (2000), tutumu; bir nesnenin olumlu veya olumsuz değerlendirmelerinin kalıcı bir sistemi olarak tanımlamaktadır. Tutum, kişinin, bir nesneye yönelik düşüncenin (biliş), inançların (değerlerin) ve duyguların (sevgi) temelinde mevcut seçeneklere karşı nesnenin değerlendirilmesi ve karşılaştırılmasını temsil etmektedir (Hoyer ve MacInnis, 2004).

Girişimciliğe yönelik tutum, bireyin girişimci olup olmama konusunda, olumlu ya da olumsuz kişisel değerlemelerinin derecesini içeren davranışın cazibesini yansıtmaktadır (Pejvak vd., 2009). Planlı Davranış Teorisine göre, belirli bir davranışın sonuçlarına ilişkin insanların inançları (davranışın kişiyi olumlu bir sonuca götürüp götürmeyeceğine ilişkin), bu davranışa karşı tutumlarını şekillendirmektedir (Ajzen, 1991). Bu bağlamda kişisel tutum, bir kişinin, yeni bir iş kurma davranışını olumlu ya da olumsuz olarak değerlendirmesine veya değerlendirme derecesine işaret etmektedir (Ajzen, 1991). Bu nedenle, yeni bir işletme kurma fikrine karşı olumlu bir tutum taşıyan bireyin bu fikri yaşama geçirmesinin güçlü bir olasılık olduğu söylenebilir.

Girişimcilik bağlamında tutum, serbest meslek sahibi olma isteği ve maaşlı bir çalışan olarak çalışma arzusu kavramları arasındaki farka da vurgu yapmaktadır (Souitaris vd., 2007). Bir işletme kurma fikri arzulanan bir eylem olarak algılanırsa, girişimcilik niyetinin daha güçlü olacağı öngörülebilir.

Önceki birtakım çalışmalar, PDT çerçevesinde girişimcilik konusundaki “tutum” ile “girişimcilik niyeti” arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Konuyla ilgili bazı araştırmalarda, girişimciliğe karşı tutumun girişimcilik niyetinin önemli bir öngörücüsü olduğu ileri sürülmektedir (Engle vd., 2010; Schlaegel ve Koenig, 2013; Schwarz vd., 2009; Zampetakis vd., 2009).

Çeşitli davranışlara ve bu davranışlara katılma niyetlerine ilişkin geniş çaplı bir dizi çalışmada, tutumlar niyetlerin varyansının %50'sinden fazlasını açıklamaktadır (Debarliev vd., 2015: 147). Başka bir ampirik çalışmada da; tutum ve davranış arasındaki korelasyonların tutum-niyet ve niyet-davranış bağlantılarıyla açıklandığını doğrulanmaktadır (Kim ve Hunter, 1993).

Solesvik ve arkadaşları (2012) Ukrayna'daki üç üniversitede okuyan ekonomi ve işletme yönetimi öğrencileri üzerinde yaptıkları araştırmada;

girişimciliğe yönelik tutumları yüksek olan öğrencilerin, girişimcilik faaliyeti geliştirme konusunda artan bir girişimcilik niyeti gösterme olasılıklarının daha yüksek olduğunu tespit etmişlerdir.

Başka bir araştırmada da lisans ğrencilerinin tutumlarının, girişimciliği kariyer olarak seçme niyeti üzerinde olumlu bir etkisi olduğu belirlenmiştir (Kadir vd., 2012).

Sonuç olarak, tutum ve girişimcilik niyeti arasında önemli bir ilişki olduğu söylenebilir (Claar vd., 2012; Cialdini vd., 1981; Douglas ve Shepherd, 2002; Johns ve Mattsson, 2005). Bireylerin girişimciliğe yönelik olumlu tutumları, onların girişimcilik niyetlerini güçlendirmektedir. Yukarıda açıklanan kavramsal çerçeveden yola çıkararak aşağıdaki hipotez önerilmektedir:

**Hipotez 1: Girişimciliğe yönelik kişisel tutum, bireyin girişimcilik niyeti ile pozitif yönde ilişkilidir.**

Planlı Davranış teorisinde (PDT) znel normlar, belirli davranışlar hakkında birey için önem taşıyan diğer kişilerin (aile, yakın arkadaşlar, meslektaşlar vs.) inançları ve bu inançlara uyma eğilimi derecesine göre belirlenmekte; bireyler için önem taşıyan insanların birey tarafından algılanan beklentilerini yansıtılmaktadır (Ajzen, 1991). Bu bağımsız değişken, bireylerin kendilerine yakın hissettikleri insanların görüş ve düşüncelerine biçtiği değeri ölçmektedir.

Giriřimcilik konulu araştırmalarda, öznel normlar, kişinin girişimci olma kararını onaylayan ya da onaylamayan aile yeleri, arkadaşlar ve bireyin yaşamında önem taşıyan referans insanların algılarına atıfta bulunmaktadır (Lińán, 2008). Bu da, öznel normların girişimcilikle ilgili olarak olumlu ya da olumsuz olabileceğini göstermektedir; Araştırmamızda, bireylerin girişimcilik niyetlerine ilişkin öznel normlar, pozitif ve negatif yönde ele alınarak öznel normların girişimcilik niyetleri üzerindeki etkileri araştırılmaktadır.

Birey üzerinde etkili kişiler, bir nevi davranışa ilişkin referans kılavuzlar sunmakta ve bu kılavuzlar öznel normları şekillendiren bireyin inançlarını etkilemektedir (Gird ve Bagraim, 2008). Amaçlanan girişimcilik davranışını gerçekleştirmesiyle ilgili olarak birey tarafından algılanan ‘sosyal desteği’ ölçen

öznel normların girişimcilik niyeti üzerinde bir etkisi olduğunu düşünmek için literatürde bazı kanıtlar bulunmaktadır.

Girişimcilik konusunda yapılmış 16 ayrı çalışmayı tarayan Liñán ve Chen (2009), bu çalışmaların yedisinde “öznel norm” değişkeninin yer aldığını ve araştırmaların ikisinde herhangi bir regresyon analizinin yapılmadığını belirtmişlerdir. Kalan beş çalışmadan üçünde ise; girişimcilik niyetini önemli ölçüde açıklayacak öznel normlar tespit edilmiştir (Kolvereid, 1996; Kolvereid ve Isaksen, 2006; Tkachev ve Kolvereid, 1999). Diğer iki çalışmada ise öznel normların anlamsız olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Autio vd., 2001; Krueger vd., 2000).

Rusya’daki üç ayrı üniversitede öğrenciler üzerinde araştırma yapan Tkachev ve Kolvereid (1999), öznel norm ve girişimcilik niyeti arasında doğrudan ve anlamlı bir ilişki tespit etmişlerdir.

Yang (2013), Çinli lisans öğrencilerinin girişimcilik niyetlerini araştıran çalışmasında, girişimciliğe yönelik tutum ve öznel normların katılımcıların girişimcilik niyetlerine etkisinin algılanan davranış kontrolünden (ADK) çok daha fazla olduğunu sonucuna ulaşmıştır. Bu çalışmada ADK, girişimcilik niyetlerini önemli ölçüde etkilemiş olmasına rağmen, tutum ve öznel norma kıyasla etkisi çok daha az olarak rapor edilmiştir. Bununla birlikte, Batı ülkelerinde çalışmalar yapan uzmanlar daha çok, “ADK”nın, girişimcilik niyetinin en iyi öngörücüsü olduğunu ve bunu takiben sırasıyla “tutum” ve ardından “öznel normların” geldiğini keşfetmişlerdir (Krueger vd., 2000). Yang (2013: 374), kendi çalışmasındaki bu farklı sonucu şöyle açıklamaktadır:

*“Bireyciliğin vurgulandığı Batı kültürlerinde, insanlar kendi yeteneklerine büyük önem verirler ve çevrelerindeki önemli figürlerin görüşlerinden kolayca etkilenmezler; oysa insanların kolektivizminin vurgulandığı Çin kültüründe önemli figürlerin görüşlerine büyük önem verilmekte ve insanlar kendi yeteneklerine çok az dikkat etmektedirler. Bu nedenle, algılanan davranış kontrolü, çalışmamdaki Çinli öğrencilerin girişimcilik niyetleri üzerinde subjektif normlara göre daha az etkili olmuştur.”*

Bununla birlikte, Şanghay'daki Çinli öğrencilerin ele alındığı bir başka araştırmada ise, öznel norm ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır (Wu ve Wu, 2008). Yine, bu sonuçla uyumlu olarak Solesvik ve arkadaşları da (2012), öznel normun, öğrencilerin girişimcilik niyetlerini belirgin bir şekilde etkilemediğini ileri sürmüşlerdir. Benzer bir sonuç da, Liñán ve Chen (2006) tarafından iki farklı ülkeden öğrenciler üzerinde yapılan araştırmada ortaya çıkmıştır. İspanya ve Tayvan'da gerçekleştirilen bu araştırmada, öznel normun girişimcilik niyetinin belirlenmesinde - en azından doğrudan - bir rol oynamadığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Armigate ve Conner (2001)'a göre, öznel norm yapısı, genellikle niyetlerin daha zayıf tahminçisi olarak değerlendirilmektedir ve yazarlar bu durumun, kısmen zayıf ölçüleme yapmanın bir sonucu olduğunu belirterek normatif bileşenin genişletilmesinin gerekliliğinin altını çizmektedir.

Özetle, öznel norm, bir kişinin kendi işini kurmasıyla ilgili olarak onun yaşamında önem taşıyan insanların algılarıyla ilgili bir kavramdır. Öznel norm, dışsal faktörler içermektedir ve bu da girişimci davranışı gerçekleştirmek veya gerçekleştirmemek yönündeki algılanan sosyal baskıyı ölçmektedir (Liñán ve Chen, 2006). Aile ve kişinin yaşamında önem taşıyan diğer insanların (arkadaşlar, meslektaşlar, öğretmenler vs.) düşünceleri öznel normların kaynağıdır. Dolayısıyla, bu kaynaklar ve destekler, girişimcilik faaliyetiyle ilgili olarak bireyin kendine güven duymasını; bir girişimi kolaylıkla kurabileceğine inanmasını ve dolayısıyla bir işletme kurma (girişimci olma) konusunda daha istekli olmasını sağlayabilecektir. Bu varsayımdan hareketle, öznel normlar ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu öne sürülebilir. Yukarıdaki kavramsal çerçeveye dayanarak, aşağıdaki hipotez önerilmektedir:

**Hipotez 2: Girişimcilikle ilgili öznel normlar, bireyin girişimcilik niyeti ile olumlu yönde ilişkilidir.**

Planlı Davranış Teorisi, inançlar, tutumlar, niyetler ve davranışlar arasındaki ilişkilerin daha genel bir çerçevesi içinde kendi kendini etkileme inancını ya da bir başka deyişle algılanan davranış kontrolü (ADK) yapısını içermektedir (Ajzen, 1991: 184). PDT'nin bu üçüncü belirleyicisi, bireyin kendini kontrol seviyesini

öznel olarak kavrayışını ve hedef davranışta bulunmanın zorluk derecesi yani 'ilgili davranışın yerine getirilmesindeki kolaylık veya zorluk hissi' olarak açıklanmaktadır (Liñán ve Chen, 2006: 4). Davranışın gerçekleştirilmesinin kolaylığı veya zorluğu anlamına gelen ADK'nın geçmiş deneyimlerin yanı sıra davranışın gerçekleştirilmesinde birey tarafından öngörülen engelleri de yansıttığı varsayılmaktadır (Ajzen, 1991: 188). ADK'nın yüksek seviyede olması, kişinin ilgili davranışı gerçekleştirme niyetinin güçlü ve bu davranışı gerçekleştirme yönündeki çaba ve azminin fazla olacağı anlamına gelmektedir (Ajzen, 2002a; Bateman ve Crant, 1993; Claar vd., 2012; Krueger ve Dickson, 1994).

Girişimci faaliyetlerde ise ADK, yeni bir girişim yaratmanın kolaylığı veya zorluğunun algılanması anlamına gelmektedir (Mei vd., 2016). Girişimcilik davranışı bağlamında ADK, kişinin kendi girişimcilik yeteneği ve kaynakları ile girişimcilik başarısı olasılığının öznel değerlendirilmesi olarak da tanımlanabilir (Yang, 2013).

İşletme kaynakları ve bireyin sahip olduğu girişimcilik yetenekleri, girişimci sürecin başarısı için elbette son derece önemlidir, ancak kaynakların varlığı ya da girişimcilerin yeteneklerinden ziyade, 'bireyin kaynaklara ve yeteneklerine yönelik öznel değerlendirmeleri', girişimcilik niyetinin esas belirleyicisidir (Krueger vd., 2000). Yani, aynı ya da benzer kaynaklar değerlendirilirken, bazı kişiler kaynakların bol ve yeterli olduğunu düşünürken, bazıları ise eldeki kaynakların kıt ve yetersiz olduklarına inanabilmektedir. Bu durum, bireylerin yetenekleri hakkındaki algıları için de geçerlidir. Elleriindeki kaynaklar ve sahip oldukları yetenekler konusunda olumlu düşünceler taşıyan insanlar, girişimciliği bir risk olarak değil, bir fırsat olarak görürler ve olumsuz düşüncelere sahip olanlardan daha güçlü bir girişimcilik niyeti taşırlar (Wilson vd., 2007).

İç kontrol inançları bir kişinin kişisel yeteneklerine bağlıdır, girişimci olabilmek için kişinin kendine güveninin olması gerekir; dışsal kontrol ise durumsal kontrol ile ilgilidir (Maes vd., 2014). Örneğin, kişinin mali destek göreceği algısına sahip olması, yeni bir iş kurma davranışını gerçekleştirmesi için önemli bir gerekliliktir. Ajzen (1987)'e göre, davranışı sergileyebileceğine inanmayan kişilerin, olumlu tutumlara ve sosyal çevre onayına sahip olsalar bile, davranışı ortaya çıkaracak güçlü niyetler oluşturma olasılığı düşüktür.

Literatürde, algılanan davranış kontrolünün, bir girişimi başlatma kararında rol oynayabileceğine dair kanıtlar bulunmaktadır (Solesvik vd., 2012; Wilson vd., 2007; Bandura, 1997; Liñán 2008; Kadir vd., 2012; Souitaris vd., 2007). ADK'nın, girişimcilik niyetinin en iyi öngörücüsü olduğunu ve bunu takiben sırasıyla tutum ve ardından öznel normların geldiğini ortaya koyan çalışmalar bulunmaktadır (Krueger vd., 2000).

Solesvik ve arkadaşları (2012), algılanan davranış kontrolü yüksek öğrencilerin, güçlü girişimcilik niyetine sahip olma olasılıklarının daha yüksek olduğunu belirlemişlerdir.

Soutaris ve arkadaşları (2007) tarafından öğrencilerin girişimcilik niyeti üzerine yapılan çalışma; genel olarak 'elit üniversitelerde' eğitim gören öğrencilerin algılanan davranış kontrolünü temsil eden yüksek özgüvene sahip olma olasılığının yüksek olduğunu göstermiştir.

Kadir ve arkadaşları (2012) tarafından yapılan çalışmada, algılanan davranış kontrolünün girişimcilik niyeti ile pozitif bir ilişkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Planlı Davranış Teorisinde tanımlanan algılanan davranış kontrolü (algılanan girişimcilik kontrolü) kavramı, bir kişinin girişimci olma (bir işi başlatma) konusunda algıladığı kolaylık veya zorluk derecesi anlamına gelmektedir. Planlı Davranış Teorisi, insanların kontrol inançlarının algılanan davranış kontrollerini belirlediğini savunmaktadır (Ajzen, 1991). Bu mantığa dayanarak, girişimci faaliyetlerde bulunmakla ilgili olarak güçlü bir kararlılığa sahip kişilerin, yeni bir iş kurma konusu hakkında düşük bir risk algısına sahip olma olasılıkları daha yüksektir; bu kişiler kendi işlerini kurma konusunda oldukça istekli olacaklardır (Liñán, 2008). Yukarıda anlatılan kavramsal çerçeveye dayanarak, aşağıdaki hipotez önerilmektedir:

**Hipotez 3: Algılanan davranış kontrolü, bireyin girişimcilik niyeti ile pozitif yönde ilişkilidir.**

Öz-yeterlilik, belirsizlik altındaki davranışları başlatma, bu davranışları devam ettirme, daha yüksek hedefler belirleme ve tehditler karşısında yılmama



bağlantılı bir kavramdır (Bandura, 1986). Bu ise girişimcilik davranışının ortaya çıkmasında son derece önemlidir çünkü girişimciliğin ateşleyicisi sayılabilecek ‘fırsatları tanıma’, kontrol edilebilirliğin durumsal algılamalarına ve öz-yeterliliğe dayanmaktadır (Dutton, 1993; Krueger ve Dickson, 1994). Girişimci öz-yeterlilik, fırsatları tanımayı (farkına varmayı) öngördüğü gibi, öz-yeterlilik algıları, bir girişimi başlatma davranışı için de önemlidir (Scherer vd., 1989). Bireyin kendisinin sahip olduğuna inandığı yetenekler, onun girişimcilik performansı konusunda önemli ipuçları sunmaktadır (Chandler ve Jansen, 1992). Girişimcilik davranışı açısından, girişimci öz-yeterlilik kavramı; ‘bir kişinin bir işletmeyi başarılı bir şekilde kurup sürdürebileceğine inanması’ şeklinde özetlenebilir.

Sosyal-bilişsel bir mekanizma olarak girişimci öz-yeterliliğin girişimcilik niyeti ve girişimci davranışın ortaya çıkmasındaki kritik etkisine işaret eden çalışmalar bulunmaktadır. Girişimcilik motivasyonu, niyetleri ve davranışları üzerine yapılan çeşitli çalışmalarda sıklıkla yer alması nedeniyle, girişimci öz-yeterlilik ölçümünü rafine ve standardize etmeyi amaçlayan ampirik bir çalışma yapan McGee, Peterson, Mueller ve Sequeira (2009), girişimci öz-yeterliliği, yeni bir girişimi başarıyla başlatma becerisine ilişkin bir kişinin inancını ölçen bir yapı şeklinde ele almaktadır.

Chen ve arkadaşları (1998), girişimci öz-yeterliliğin, öğrencilerin kendi işlerini başlatma niyetleriyle olumlu bir şekilde bağlı olduğunu ampirik kanıtlarla ortaya koymuşlardır. Öğrencilerin girişimci olma niyetlerinin geliştirilmesinde öz-yeterliliğin aracılık rolünü araştıran Zhao ve arkadaşları (2005), girişimcilik niyeti ile öz-yeterlilik arasındaki bağlantıyı güçlendiren kanıtlar elde etmiştir. Bu çalışmanın (Zhao vd., 2005) bulguları, örgün öğrenme, önceki girişimcilik deneyimi ve risk eğilimi algılarının girişimci öz-yeterlilik ile anlamlı derecede ilişkili olduğunu ve öz-yeterliliğin de girişimcilik niyeti üzerinde etkili olduğunu göstermektedir. Girişimci öz-yeterliliğin bireysel düzeydeki bazı faktörler ile girişimcilik niyetleri arasındaki ilişkiye aracılık ettiğine dair bir dizi hipotezi geliştirmek ve test etmek için çalışan Zhao ve arkadaşlarının (2005) bu sonuçları, girişimci öz-yeterlilik düzeyleri yüksek bireylerin doğrudan girişimci olmayı tercih ettiğine dair kanıtlar sunmaktadır.

Arenius ve Minniti (2005), Küresel Girişimcilik Monitörü (GEM) projesinde yer alan ülke çapında bir örneği kullanarak, bireyin girişimci öz-yeterliliğinin girişimcilik davranışı sergilemesi ile pozitif yönde ilişkili olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Vesalainen ve Pihkala (1999) tarafından gerçekleştirilen bir araştırmada, öz-yeterlilik alanının iki boyutu olan yönetsel genelleme ve risk almanın girişimcilik niyeti ile ilişkili olduğu belirlenmiştir.

Lans ve arkadaşları (2010), öğrencilerin öz-yeterliliklerinin girişimcilik alanındaki niyetlerini, çalışma alanlarına bakılmaksızın, doğrudan etkilediğini tespit etmiştir.

Piperopoulos ve Dimov (2015), daha yüksek öz-yeterlilik düzeylerinin teorik olarak yönlendirilmiş kurslarda daha düşük; pratik olarak yönlendirilmiş kurslarda ise daha yüksek girişimcilik niyetiyle ilişkili olduğunu belirtmiştir.

Kolvereid ve Isaksen (2006) tarafından, Norveçli girişimcilerden oluşan bir örneklem üzerinde yapılan araştırmada girişimci öz-yeterlilik ile girişimcilik davranışı arasında anlamlı bir ilişki gözlemlenmiştir.

Liñán ve arkadaşları (2013), Planlı Davranış Teorisini, İngiltere ve İspanya'daki ticaret okulları ve üniversitelerinde eğitim gören 1.005 öğrenciden oluşan bir örneği analiz ederek test ettikleri çalışmalarında, bilgi düzeyini ve girişimcilik farkındalığını arttırmanın, öz-yeterlilik algısını ve girişimcilik niyetini arttırdığı sonucuna ulaşmışlardır.

Boyd ve Vozikis (1994), teorik bir model geliştirdikleri çalışmalarında öz-yeterliliği, girişimcilik niyeti ve girişimci davranışların kritik önceliği olarak önermektedir.

Girişimci olmak isteyen bireyler, engelleri aşarak girişimcilik niyetlerini gerçekleştirmek için, güven ve sebatla çalışmak zorundadırlar (Krueger ve Brazeal, 1994). Dolayısıyla öz-yeterlilik inançlarına sahip bireylerin, girişimci davranış sürecini başlatması ve başarıyla sürdürmesi olasıdır. Öz-yeterlilik sahibi bireyler, daha yüksek hedefler koyabilir, daha iyi planlar geliştirebilir, çabalarını sürdürebilir, geribildirim yapıcı bir şekilde kullanabilir ve başarısızlık karşısında

yılmayarak yollarına devam edebilir (Tolentino vd., 2014). Sıralanan bu özellikler ise, girişimcilik için vazgeçilmezdir. Çünkü girişimcilik; çabanın, ısrarcı olmanın ve planlamanın önemli olduğu belirsizlik ve risk taşıyan bir yapıya sahiptir (Shane vd., 2012).

Öz-yeterlilik, inançlar, tutumlar, niyetler ve davranış arasındaki ilişkileri açıklamaktadır. Buna göre, insanların bir davranışa yönelik niyetleri ve davranışın ortaya çıkması, o davranışı etkili bir şekilde tamamlayabilecekleri ile ilgili inançlarından büyük ölçüde etkilenmektedir (Bandura vd., 1980). Bird'e göre (1988: 443); kişisel yetenekler ve kaynaklar, 'sezgisel, bütünsel ve bağlamsal düşünme' ve 'mantıksal, analitik ve neden-sonuç odaklı süreçler' yoluyla girişimcilik niyetlerini dolaylı olarak etkilemektedir. Dolayısıyla, öz-yeterlilik düzeyi yüksek olan bir kişi, bir iş planı düzenleme, bir iş fırsatını analiz etme ve hedef belirleme gibi yeteneklerine daha fazla güven duyduğundan girişimci olma potansiyeli de doğal olarak yüksek olacaktır. Öz-yeterlilik düzeyi yüksek olan kişiler, bir işi veya belirli bir görev setini tamamlama yeteneklerine kuvvetle inanırlar (Bandura, 1977; Bandura vd., 1980). Dolayısıyla bir işe başlama becerilerine yüksek seviyede güvenen bireyler, başarılı bir girişim kurabileceklerini düşünebilir ve bu beklenti, onların girişimcilik konusundaki davranışlarını motive edebilir. Bu mantığa dayalı olarak, "girişimci öz-yeterlilik" "girişimcilik niyeti" üzerindeki etkisini pozitif yönde göstermektedir. Yani yüksek seviyede girişimci öz-yeterlilik sahibi insanlar, yüksek düzeyde girişimcilik niyetine sahip olabilirler, çünkü bir girişimin kolaylıkla kurulabileceğine inanmaktadırlar.

Sonuç olarak, girişimcilik için gerekli kişisel özelliklerden biri olan girişimci öz-yeterlilik, yeni bir girişim kurma amaçları için ayrıcalıklı bir önem taşımaktadır (Zhao vd., 2005; Boyd ve Vozikis, 1994; Barbosa vd., 2007). Buna göre Planlı Davranış Teorisi, öz-yeterliliğin girişimcilik niyetleri üzerindeki etkisine bakmak için iyi bir çerçeve sunmaktadır. Bu çalışmada da girişimci öz-yeterliliğin girişimcilik niyetlerini teşvik eden bir faktör olduğu iddia edilmektedir. Buraya kadar anlatılanların ışığında, girişimci öz-yeterlilik algıları yüksek olan bireylerin girişimcilik niyetlerinin de yüksek olacağı varsayılmış ve şu hipotez öne sürülmüştür:

**Hipotez 4: Girişimci öz-yeterlilik, bireyin girişimcilik niyeti ile pozitif yönde ilişkilidir.**

Yukarıda sıralanan değişkenler, Planlı Davranış Teorisi kapsamında girişimcilik niyetlerini yeterli düzeyde ancak genel bir bakış açısıyla test etmektedir. Ancak doğal olarak, araştırmamızın örneklemini oluşturan girişimcilik eğitimi katılımcıları arasında bireysel farklılıklar da bulunmaktadır. Farklı kişisel değişkenlere sahip her bir katılımcı için farklı değerlendirmeler de yapılması gerekmektedir. Bu nedenle, PDT modelinin uygulanabilirliğinin bir teyidi olarak hizmet edeceği düşünülen bu araştırmada aynı zamanda, PDT modelinde yer almayan demografik ve durumsal bazı kişisel özelliklerin etkisi de araştırılmıştır.

Girişimcilik niyetlerinin; yaş, cinsiyet, deneyim, eğitim, aile, gelir, girişimciliğin toplumsal imajı, kariyer tercihleri, kişisel özellikler, kişisel inançlar ve benzeri pek çok değişkenden etkilenmesi son derece doğaldır (Lee ve Wong, 2004; Boyd ve Vozikis, 1994; Tubbs ve Ekeberg, 1991). Bu araştırmada, bireyin girişimcilik niyetini potansiyel olarak etkileyebilecek demografik özellikler ve kişisel bilgilere yönelik bazı faktörlerin belirlenmesi için de çalışılmıştır. Bu kapsamda çalışmamızda bireylerin “yaş, cinsiyet, eğitim, iş yaşamına ilişkin deneyimler ve gelir” konularındaki özelliklerinin (demografik ve durumsal değişkenler) girişimcilik niyetleri üzerindeki etkileri incelenmiştir.

Geçmiş bazı araştırmalarda yaş değişkeni, girişimcilik niyetini belirleyen unsurlardan biri olarak incelenmiştir (Kautonen, 2008; Kautonen, vd., 2011; Walker ve Webster, 2007). Yaş faktörünün girişimcilik niyeti üzerinde etkili olduğunu öne süren çalışmalara göre, genç yaştaki bireylerin girişimci olma konusundaki istekleri, yaşlılardan daha fazladır (Reynolds vd., 2000; Sinha, 1996). Girişimcilik faaliyetinde yaşın etkisini araştıran Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Global Report 2016/17, en yüksek girişimcilik aktivitesinin 25-34 yaş arasında gerçekleştirildiğini göstermektedir. Literatürdeki bu bulgulardan yola çıkarak aşağıdaki hipotez ileri sürülmüştür:

**Hipotez 5: Yaş grupları arasında girişimcilik niyetleri açısından istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.**

Girişimcilik niyeti odaklı çalışmaların ulaştığı sonuçlardan biri de, erkeklerin girişimcilik niyetlerinin kadınlardan daha yüksek olduğu yönündedir (Ede vd., 1998). Daha önceki araştırmalar, cinsiyetin girişimcilik niyetini etkileyen bir faktör olduğunu göstermektedir (Koh, 1996; Matthews ve Moser, 1996; Mueller, 2004; Langowitz ve Minniti, 2007; Díaz-García ve Jiménez-Moreno, 2010). Girişimcilik tercihinde cinsiyetin etkisini analiz eden bazı araştırmalarda erkeklerin girişimciliği kadınlardan daha fazla tercih ettiği sonucuna ulaşılmıştır (Delmar ve Davidson, 2000; Matthews ve Moser, 1996; Scherer vd., 1989; Davidsson, 1995; Matthews ve Moser, 1995; Reynolds vd., 2004). Ayrıca literatürde, kadınların girişimcilikle ilgili fısıtları, erkeklerden daha az algılama eğiliminde olduklarına dair kanıtlar da bulunmaktadır (Langowitz ve Minniti, 2007). Norveçli ve Endonezyalı öğrenciler üzerinde yapılan bir araştırma, her iki ülkede de benzer olarak erkek öğrencilerin, kız öğrencilerden daha yüksek girişimcilik niyeti taşıdıklarını ortaya koymuştur (Kristiansen ve Indarti, 2004). Yukarıdaki bilgilerin ışığında, aşağıdaki hipotez ileri sürülmüştür:

**Hipotez 6: Kadınlarla erkekler arasında girişimcilik niyetleri açısından istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.**

Eğitim ve deneyim, kişinin girişimcilik ile ilgili bilgi birikimine katkıda bulunacağı için özellikle önem taşımaktadır (Cooper, 1993). Eğitim, hem genel hem de konuyla ilgili olarak, bireylerin gelişiminde etkisi bulunan önemli faktörlerden biridir. Eğitim sayesinde, insanlar sadece bilgi edinmekle kalmaz aynı zamanda sosyal yeteneklerini de geliştirirler. Günümüzde eğitim, daha iyi bir iş ve kazanç elde etme fırsatlarını beraberinde getirmesi açısından da önemli bir role sahiptir. Geçmişte yapılmış bazı çalışmalarda girişimcilik niyeti ile bireyin eğitim düzeyi arasındaki ilişki ele alınmıştır (Sluis vd., 2005; Wu ve Wu, 2008). Ayrıca bazı araştırmalarda spesifik olarak girişimcilik eğitimi açısından girişimcilik niyetlerine mercek tutulmuştur (Fayolle vd., 2006; Liñán, vd., 2011b; Wilson, vd., 2007).

Bireyin girişimcilik kararı üzerinde eğitimin etkisi, bireye iyi şartlara sahip ücretli işlerde çalışma olanağı sunması bakımından, negatif yönde olabilir. İyi okullarda ve bölümlerde eğitim görmüş bireylerin, büyük işletmelerde veya kamu sektöründe iş bulma olasılıkları doğal olarak daha yüksektir. Oysa bireyin girişimci olarak başlatacağı küçük ve yeni bir işletme, faaliyetlerinde (kurumsallaşmış işletmelere kıyasla) daha yüksek risk taşıyacağı için, daha az güvenli olabilir. Dolayısıyla, nitelikli okullarda iyi ve yüksek seviyede eğitim görmüş kişi, girişimci olmayı tercih etmeyebilir. Özetle, bireyin eğitim düzeyi ne kadar yüksek olursa, girişimciliği tercih etme olasılığı o kadar düşük olacaktır (Sluis vd., 2005). Çünkü iyi eğitilmiş bireylerin, büyük ölçekli ve kurumsal işletmelerde, iyi olanaklara sahip iş bulma fırsatları, doğal olarak daha fazladır. Bu düşünceden yola çıkarak aşağıdaki hipotez test edilmek istenmiştir:

**Hipotez 7: Eğitim seviyesi grupları arasında bireylerin girişimcilik niyetleri açısından istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.**

Bireyin yakın çevresinden sağlayacağı maddi ve manevi destek, onun yeni bir iş kurup kurmayacağı üzerinde etkili olabilir. Ailenin sunacağı desteğin, girişimcilik niyetini olumlu yönde etkilemesi doğaldır (Basu ve Virick, 2008, Gurel vd., 2010). Özellikle Türkiye gibi aile içi dayanışma ve bağlılığın yoğun olarak yaşandığı sosyal ve kültürel yapıya sahip toplumlarda ailenin gelirinin bireyin girişimcilik niyeti üzerinde etkili olması beklenebilir. Yeni bir iş kurma niyetindeki kişinin ailesi maddi olanaklarıyla bireyi destekleme gücüne sahipse, kişi girişimci olma konusunda daha istekli olabilir. Bireyin ailesinin sunacağı maddi olanaklar, bireyin girişimcilik niyeti üzerinde etkilidir varsayımından hareketle aşağıdaki hipotez ileri sürülmüştür:

**Hipotez 8: Gelir grupları arasında bireylerin girişimcilik niyetleri açısından istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.**

Genel olarak daha fazla bilgi, girişimci kariyer seçeneğinin varlığı konusunda daha fazla farkındalık sağlayacaktır (Liñán, 2004, Scherer vd., 1991). Bu nedenle, finans, ürün ve pazar planı geliştirme gibi konularda, potansiyel girişimcilerin iş deneyimine sahip olması oldukça önemlidir (Özden vd., 2008). Ayrıca, kişinin girişimciliğe ve iş yaşamına ilişkin deneyiminin, motivasyonel

niyet belirleyicileri üzerinde de farklı ve anlamlı etkileri olması beklenebilir. Bireyin girişimciliğin farklı yönleri hakkında daha fazla bilgi sahibi olması, onun girişimcilik faaliyetini daha gerçekçi algılamasına katkıda bulunacağından, bu durum, niyetleri de etkileyebilecektir (Ajzen, 2002a). Bir başka değişle, bireyin deneyiminin ADK, tutum ve öz-yeterlilik üzerinde etkide bulunması da olasıdır.

Potansiyel bir girişimcinin sahip olduğu girişimciliğe ve iş yaşamına ilişkin deneyimin, onun girişimcilik niyeti üzerinde olumlu etkisi olacağı düşünülebilir. Çünkü bu deneyim, hem onun yeni bir girişim başlatma ihtimalini hem de girişimin başarı şansını artıran bir etkiye sahiptir (Wagner ve Ziltener, 2008: 8). Geçmiş yıllarda gerçekleştirilen bazı çalışmalar, bireyin iş yaşamına ilişkin deneyiminin bulunmasının girişimcilik niyetini olumlu yönde etkilediğini göstermektedir (Harris ve Gibson, 2008; Peterman ve Kennedy, 2003). Yukarıda anlatılanların ışığında aşağıdaki hipotezler ileri sürülmüştür:

**Hipotez 9: Hali hazırda çalışan bireylerin girişimcilik niyetleri ile çalışmayan bireylerin girişimcilik niyetleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.**

**Hipotez 10: Daha önce kendi işletmesinin sahibi olan kişilerin girişimcilik niyetleri ile daha önce işletme sahibi olmayan kişilerin girişimcilik niyetleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.**

**Hipotez 11: Geçmişte iş deneyimi olan kişilerin girişimcilik niyetleri ile iş deneyimi olmayan kişilerin girişimcilik niyetleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.**

Ailesi, bireyin girişimci olma kararını çeşitli şekillerde etkileyebilir. Bu etkilerden biri de, ailede yer alan girişimci ya da girişimcilerin bireyin girişimcilik kararı üzerinde rol modeli işlevi görmesidir. Ebeveynlerin ve yakın akrabaların tutumu ve eylemleri birey için güçlü bir rol modeli haline gelebilir. Araştırmalar, girişimci bir ebeveyni olan bireyin girişimci davranış sergilemesi arasında bir ilişki olduğunu belirtmektedir, örneğin, birçok kadın girişimci, girişimci geçmişli olan bir aileden gelmektedir (Shmailan, 2016: 2). Diğer kişilerin yaptıklarını gözlemleyerek eylemin kopyalanması yoluyla öğrenme sürecini açıklayan Rol Modeli Teorisi, ebeveynleri girişimci olan bireylerin, kendilerinin de neden

girişimci oldukları sorusunu açıklamak için girişimcilik araştırmalarına uygulanan bir modeldir (Liñán vd., 2011a). Girişimci ebeveynlerin çocukları, bir rol modele ek olarak, ailelerinden kendilerine aktarılan bilgi birikimine de sahiptirler (Shaver ve Scott, 1991). Ebeveyn rol modeli ile girişimci olma tercihi arasındaki bağlantının ampirik kanıtları, çeşitli çalışmalarda bildirilmiştir (Dunn ve Holtz-Eakin, 2000; Scott ve Twomey, 1988; Scherer vd., 1989). Yukarıda açıklananlar göz önüne alınarak aşağıda yer alan hipotez öne sürülmüştür:

**Hipotez 12: Yakın aile üyeleri arasında danışabileceği bir girişimci bulunan (rol model) bireylerin girişimcilik niyetleri ile girişimci bir rol modele sahip olmayan bireylerin girişimcilik niyetleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.**

### **2.3. Araştırma Modeli**

Bu çalışmanın kavramsal modeli, Ajzen'in Planlı Davranış Teorisine (PDT) ve Bandura'nın öz-yeterlilik kavramına dayanmaktadır. Araştırma modelinin ana boyutunu 'girişimcilik niyeti' oluşturmaktadır. Bağımlı değişken olarak tanımlanan girişimcilik niyeti, araştırmada gerçekleştirilen anketlerden elde edilen bir dizi gösterge ile işlerlik kazanmaktadır. Çalışmanın kavramsal modeli, Planlı Davranış Teorisinde (PDT) öne sürülen üç motivasyon faktörünün (tutum - algılanan davranış kontrolü - öznal norm) ayrıca özel bir bağlamda girişimci öz-yeterliliğin girişimcilik niyetleri üzerindeki etkilerini araştırmak amacıyla tasarlanmıştır. Araştırmamızda PDT'nin üç bağımsız değişkeninin yanı sıra, iç ve dış kontrolleri birbirinden ayırmak amacıyla, algılanan davranış kontrolünden (ADK) farklı dördüncü bir bağımsız değişken olarak 'girişimci öz-yeterlilik' bileşeni Planlı Davranış Teorisine entegre edilmiştir. Schlaegel ve Koenig (2013) tarafından geliştirilen entegre modelle uyumlu olarak, araştırmada girişimci öz-yeterlilik algılanan davranış kontrolünden kavramsal ve ampirik olarak ayrı bir değişken olarak ele alınmaktadır.

1990'lı yılların başından bu yana niyet temelli modeller, konseptin farklı ortamlarda uygulanabilirliğini doğrulamaktadır (Kolvereid, 1996; Krueger, 1993; Autio vd., 2001; Liñán ve Chen, 2009; Tkachev ve Kolvereid, 1999). Çalışmalar, niyet temelli modellerin girişimcilik davranışı ile ilgili araştırmalara uyumluluğuna işaret etmektedir (Boyd ve Vozikis, 1994; Krueger vd., 2000).



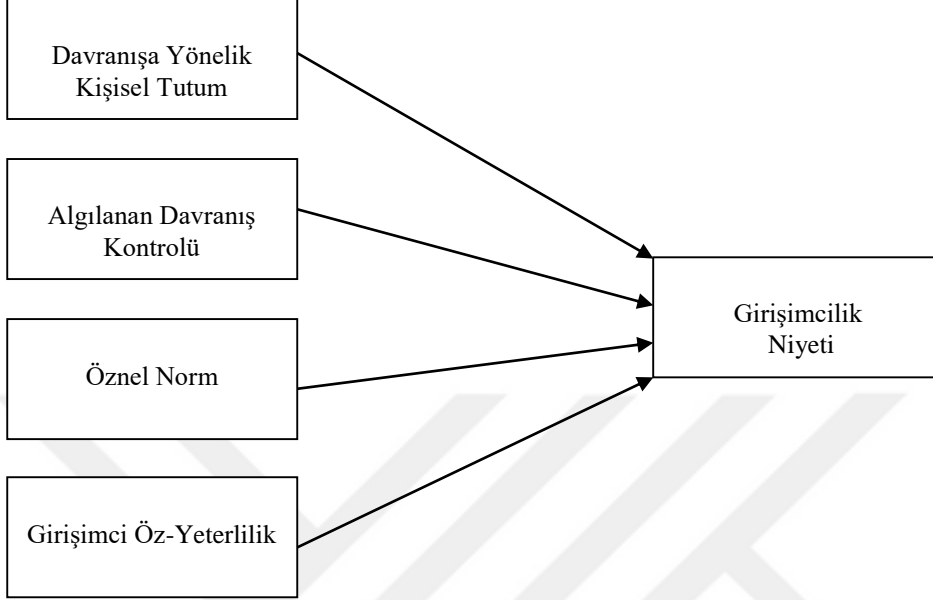
Giriřimcilik niyetlerini tahmin etme yetenekleri açısından en etkili iki model, Ajzen'in Planlı Davranış Teorisi (PDT) ve Shapero'nun Giriřimci Olay Modelidir (Li vd., 2008). Ajzen'in (1991) Planlı Davranış Teorisi ise, bu modeller arasında baskın olarak ön plana çıkan modeldir (Fayolle ve Lińan, 2014). Bilimsel çevreler tarafından büyük ilgi gören Planlı Davranış Teorisini (PDT) ele aldıkları çalışmalarında Armigate ve Conner (2001), 1997 sonuna kadar yayımlanan 185 bağımsız çalışmanın veri tabanını gözden geçirmişlerdir. Yazarlar, PDT'nin sırasıyla, davranış ve niyetteki varyansın % 27'sini ve % 39'unu oluşturduğunu tespit etmişlerdir (Armigate ve Conner, 2001: 471). Krueger, Reilly ve Carsrud (2000) ise rakip modeller yaklaşımını kullandıkları araştırmalarında bu iki modelin bir miktar çakıştığını ancak Giriřimci Olay Modeline kıyasla, Planlı Davranış Teorisinin ayrıntılar ve bağlantılar üzerinde daha iyi çalıştığını belirlemişlerdir.

Bu araştırmanın temeli, Ajzen'in PDT'sine dayanmaktadır. Çünkü bu yaygın teori, oldukça sağlamdır ve girişimci süreçlerin gelişmiş bir Şekilde anlaşılmasını sağlamaktadır (Krueger, 1993; Kautonen vd., 2015). Girişimcilik niyetlerini belirleyen faktörleri analiz etmeyi hedeflediğimiz çalışmamıza, Planlı Davranış Teorisinin girişimcilik bağlamında uygulanabilirliği, ampirik destek sağlamıştır. Bu araştırmanın amacı, çok sayıda ve çeşitli belirleyicinin etkisi altında bulunan girişimcilik niyetinin karmaşıklığını anlamaya çalışmaktır. Bu nedenle, Planlı Davranış Teorisi çerçevesinde kişisel tutum, öznel norm ve algılanan davranış kontrolü (ADK) ve girişimci öz-yeterlilik değişkenlerinin girişimcilik niyetleri üzerindeki etkisi incelenmiştir. Modelde yer alan değişkenlerden ayrı olarak, demografik değişkenler grubunun bağımlı değişkeni etkileme potansiyelinin yüksek olduğu dşnldğnden, PDT değişkenlerinin yanı sıra, demografik değişkenler de, girişimcilik niyetleri üzerindeki etkilerini sınamak amacıyla, araştırmamıza dâhil edilmiştir. Demografik (durumsal) değişkenlerin de, girişimcilik niyetinin açıklanmasında yararlı olacağı inancındayız.

Farklı değişkenler arasında hipotezlenmiş ilişkileri gösteren çalışmamızın kavramsal modeli, Şekil 2.1.'de yer almaktadır. Model, zgn PDT'nin bir parçası olan öznel normların, tutumların, algılanan davranış kontrolünün (ADK) ve

algılanan davranış kontrolünden farklı bir kavram olarak ele alınan girişimci öz-yeterliliğin girişimcilik niyeti üzerindeki etkilerini araştırmaktadır.

### Şekil 2.1: Araştırma Modeli



### 2.4. Araştırmanın Ana Kütlesi ve Örnekleme

Bu araştırmanın teorik evrenini, Türkiye Cumhuriyetinde yaşayan 18 yaş üzeri potansiyel girişimcilerin tamamı oluşturmaktadır. Araştırmanın ana kütlesi; Zonguldak il ve ilçelerindeki 18 yaş üzeri potansiyel girişimcilerin tümüdür. Çalışmanın örneklem çerçevesi ise; KOSGEB tarafından 2016 yılında, Zonguldak il ve ilçelerinde (Zonguldak Merkez, Ereğli, Alaplı, Çaycuma, Devrek, Gökçebey, Kilimli, Kozlu) düzenlenen ve Bülent Ecevit Üniversitesi öğretim elemanlarının da eğitim verdiği Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerine katılan toplam 1003 kursiyer olarak belirlenmiştir. Bu çerçeveden hareketle araştırmanın örneklemini, KOSGEB Zonguldak Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerine gönüllü olarak katılan 229 kişi oluşturmaktadır. Bağımsız ve bağımlı değişkenlerin birincil verileri, yapılandırılmış bir anket formu kullanılarak toplanmıştır. 2016 yılında, Zonguldak ve ilçelerinde düzenlenen kursiyerlere eğitim verilen sınıflarda, ders başlangıçlarında katılımcılara dağıtılarak doldurmaları istenen toplam 300 anketten 229'u geçerli görülerek değerlendirmeye alınmıştır. 0,4 etki büyüklüğü ve  $\alpha=0,05$  için 229 örneklem sayısı için elde edilen güç %91 olarak bulunmuştur. İlgili hesaplama, G-Power 3.1.3 paket programında yapılmıştır.

Anket çalışmasının uygulandığı örneklem seçiminde temel alınan ölçüt, Uygulamalı Girişimcilik Eğitime gönüllü olarak katılmış olmaktır. Bunun sebebi; bir girişimcilik kursuna gönüllü olarak katılan bireylerin girişimcilik konusunda bilgi sahibi olacakları varsayımdır. Girişimcilikle hiç ilgisi olmayan/olmayacak bireylerin dâhil edileceği bir örneklemin araştırmanın amacı doğrultusunda sağlıklı sonuçlar vermeyeceği düşüncesinden hareketle, örneklem seçiminde bu yol tercih edilmiştir.

KOSGEB Zonguldak Uygulamalı Girişimcilik Eğitime başvurular için ilan edilen şartlar, örneklemin, araştırmanın teorik evrenini ve araştırma evrenini temsil etmesi açısından yeterli olduğunu göstermektedir. Türkiye'nin tüm il ve ilçelerinde ücretsiz olarak verilen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerine katılım şartları aşağıdaki gibidir (KOSGEB, 2016):

- 18 yaşını doldurmuş olmak.
- Daha önce KOSGEB Girişimcilik Kursu almamış olmak.
- Terör veya yüz kızartıcı suç işlememiş olmak.
- Yukarıdaki şartları taşıyanların yanı sıra girişimcilik eğitimi kursuna istedikleri takdirde; isteğe bağlı şekilde sigortalı olanlar, tarımla uğraşanlar, sosyal yardım alanlar, her hangi bir özel sektörde SGK'lı çalışanlar da katılabilirler.

KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Başkanlığı), 1990 yılında, imalat sanayii işletmelerinin ekonomideki yerlerinin geliştirilmesi amacıyla, Bilim, Teknoloji ve Sanayi Bakanlığına bağlı olarak kurulmuş bir kamu kuruluşudur. KOSGEB, Zonguldak ilinde Müdürlük ve bir temsilcilik ile hizmet vermektedir. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, KOSGEB'in destek programlarından biri olan ve 2010 yılında uygulamaya koyulan Girişimcilik Destek Programı kapsamında yer almaktadır. Girişimcilik Destek Programının amacı; girişimciliğin desteklenmesi, yaygınlaştırılması ve başarılı işletmelerin kurulmasına katkıda bulunmaktır. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, ülkede girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması ve başarılı işletmelerin kurulması genel hedefine uygun olarak; girişimcilerin iş kurma ve yürütme konularında bilgi ve beceri sahibi olmaları, bu süreçte kendi rol ve sorumluluklarının farkına varmaları ve kendi iş fikirlerine yönelik iş planı hazırlayabilecek bilgi ve deneyim

kazanmaları amacıyla düzenlenmektedir. KOSGEB birimleri tarafından düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri, KOSGEB ile işbirliği içerisinde çeşitli kurum ve kuruluşlar ve üniversiteler tarafından örgün eğitim kapsamında verilen girişimcilik derslerinden oluşmaktadır. Eğitimler, genel katılıma açık ve ücretsizdir. Tüm il ve ilçelerde KOSGEB kursları için başvurular, İŞKUR - KOSGEB birimleri, Belediyeler veya Üniversitelere yapılmaktadır. Yeterlilik sınavı adı verilen ön eleme sınavında başarılı görülen girişimcilerin, Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi programına kayıtları yapılmaktadır. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri sınıflarda, konferans salonlarında ve atölyelerde KOSGEB uzmanları ya da özellikle üniversitelerin İşletme Bölümlerinden öğretim elemanları tarafından verilmektedir.

- İş fikirlerinin geliştirilmesi,
- Pazarlama teknikleri ve üretim,
- Yönetim ve pazarlama planlanması ve
- İş planının hazırlanması ve yazılması konularındaki dersler toplam 32 saattir.

Zonguldak ve ilçelerinde 1 Ocak 2016 - 31Aralık 2016 tarihleri arasında, Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerinden toplam 1003 katılımcı yararlanmıştır.

**Tablo 2.1: KOSGEB Zonguldak Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi 2016 Yılı Katılımcı Sayıları**

Eğitime Katılan Kadın Sayısı	Eğitime Katılan Erkek Sayısı	Toplam
499	504	1003

**Kaynak:** KOSGEB Zonguldak Müdürlüğü, 2017.

## 2.5. Araştırmanın Veri Toplama Yöntemi

Çalışmamızda kullanılan veriler, anket yöntemiyle toplanmıştır. 'Girişimcilik Anketi' başlığını taşıyan anket formumuz üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde; girişimcilik niyetini, girişimciliğe yönelik tutumları, algılanan davranış kontrolünü ve öznel normları ölçen soru maddeleri yer almaktadır. Anketin ikinci bölümü ise bireylerin girişimci öz-yeterliliklerinin seviyelerini ölçen soru maddelerinden oluşmaktadır. Üçüncü bölümde ise katılımcılara özel sektör, kamu çalışanı ve girişimcilik kariyer tercihlerinden

hangisinin kendilerine daha çekici geldiği sorusu sorulmuş ve ardından ‘Kişisel Bilgiler’ başlığı altında demografik bilgilere yer verilmiştir.

Toplam üç sayfadan oluşan anket formu, basılarak çoğaltılmış ve KOSGEB tarafından düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri kapsamında Bülent Ecevit Üniversitesi öğretim elemanları tarafından verilen derslerin işlendiği sınıflara gidilerek kursiyerlere dağıtılmış ve kendilerinden doldurmaları istenmiştir. Katılımcılara anketi ‘sadece isteyenlerin cevaplayabileceği ve bilimsel bir araştırma nedeniyle bu çalışmanın yapıldığı’ belirtilerek ‘istemeyen kursiyerlerin doldurmak zorunda olmadığı’ vurgulanmıştır. Derslerin hemen başında katılımcılara dağıtılan anketler tüm katılımcılar cevaplayana kadar beklenmiş ve ardından toplanarak değerlendirmeye alınmıştır. Bu işlem, 2016 yılı boyunca düzenlenen eğitimlerde gerçekleştirilmiştir.

## **2.6. Araştırmanın Kısıtları**

Araştırmamızda kullanılan ölçekler aracılığıyla katılımcılardan, kendilerini değerlendirmeleri istenmiştir. Planlı Davranış Teorisi (PDT) değişkenlerinin ve girişimci öz-yeterliliğin kendi kendine rapor edilen bilgilerin ışığında girişimcilik niyetlerini tahmin etmesini beklediğimiz çalışmamızda, katılımcıların verdiği yanıtlarda objektif olmama olasılığı, çalışmanın kısıtını oluşturmaktadır.

Planlı Davranış Teorisi gibi davranışsal karar verme modelleri, bu tür verilerin kendi kendine raporlama yanlılıklarına karşı savunmasızlığını ortaya koyan kanıtlar bulunmasına rağmen, bu raporlamalara güvenme eğilimi taşımaktadır (Armigate ve Conner, 2001: 475). Bu modellerin geçerlilik ve güvenilirlik tehdidine rağmen, PDT ile ilgili literatürde büyük ölçüde bu konu göz ardı edilmiştir (Armigate ve Conner, 2001: 475). Beck ve Ajzen, dürüst olmayan niyet ve eylemleri (hile, hırsızlık ve yalancılık) öngörmek için PDT’yi ve Marlowe-Crowne Toplumsal İstenilebilirlik Ölçeğini (SDS) uyguladıkları çalışmalarında, SDS skorlarının, regresyon analizinde niyetlerin varyansının % 5’ini oluşturduğunu belirlemişlerdir (Armigate ve Conner, 2001: 475). Bu ise bize, bireylerin tutum ve niyetlerine göre toplumsal olarak istenen cevapları verebileceğini gösteren bazı kanıtlar sunmaktadır.

## 2.7. İstatistiksel Analiz

Çalışmanın istatistiksel analizlerinde SPSS 19.0, G-Power 3.1.3 ve EvIEWS 9 paket programlarından yararlanılmıştır. Sürekli değişkenlere ait betimleyici istatistikler medyan, minimum ve maksimum değerleriyle; kategorik değişkenler ise frekans ve yüzde ile gösterilmiştir. Sürekli değişkenlerin normal dağılıma uygunluğu, Shapiro Wilk ve Kolmogorov-Smirnov testleri ile incelenmiştir. Sürekli değişkenlerin ikili grup kıyaslamalarında Mann Whitney U testi, 3 ve daha fazla grup karşılaştırmalarında Kruskal Wallis testi kullanılmıştır. 3 ve daha fazla grup karşılaştırmaları sonucunda anlamlı çıkan değişkenlerin 2'li alt grup karşılaştırmalarında Bonferonni düzeltmeli Mann Whitney U testi kullanılmıştır. Bağımsız değişkenlerle bağımlı değişkeni tahmin etmek için çoklu doğrusal regresyon analizi ile model kurulmuştur. Ölçek alt boyutları arasındaki ilişki Spearman korelasyon analizi ile incelenmiştir. Çalışmada yer alan “Girişimcilik Niyeti” ölçeğine (Liñán, Urbano ve Guerrero, 2011a) ait alt boyutların belirlenmesinde açıklayıcı faktör analizi yapılmış ve faktörler altında toplanan maddeler belirlenmiştir. Elde edilen her bir alt boyuta ait Cronbach's Alpha güvenirlik katsayısı hesaplanmıştır. “Girişimci Öz-Yeterlilik” ölçeğindeki (McGee vd., 2009) girişimci öz-yeterlilik ölçeğine ait 19 madde değerlendirildiğinde tek bir faktör altında toplandıkları gözlemlenmiştir. Çalışmadaki tüm istatistiksel analizlerde p değeri 0,05'in altındaki karşılaştırmalar istatistiksel olarak anlamlı kabul edilmiştir.

## 2.8. Araştırmada Kullanılan Ölçekler

Bu araştırmada kullanılan anket formunun oluşturulmasında aşağıda yer alan süreç işletilmiştir.

- (1) Kavramsal çerçeve oluşturulmuş ve bu çerçevede araştırma hipotezleri ve araştırma modeli şekillendirilmiştir.
- (2) Planlı Davranış Teorisine uygun olacak şekilde anket maddeleri, daha önce geliştirilen iki ayrı ölçek kullanılarak düzenlenmiştir.
- (3) Yukarıdaki ilk iki süreçle ilgili olarak, akademisyenlerin ve uygulayıcıların tavsiye ve önerileri alınmıştır.

Çalışma kapsamında tasarlanan anket, ‘Girişimcilik Niyeti’ ve ‘Girişimci Öz-Yeterlilik’ ve ‘Kişisel Bilgilerin’ yer aldığı üç ana bölümden oluşacak şekilde hazırlanmıştır. Örnekleme yer alan katılımcılara verilen anket formu ise ‘Girişimcilik Anketi’ başlığı altında bir bütün olarak üç sayfa halinde basılmıştır. Ayrıca anket formu tamamlandıktan sonra 45 kişilik bir pilot grup üzerinde denenmiş ve bunun ışığında bazı düzeltmelere gidilerek anketlerin baskı işlemi gerçekleştirilmiştir.

Araştırmamızda yararlanılan anketlerden ilki, Liñán ve Chen (2009) tarafından geliştirilen ve daha sonra Liñán ve arkadaşları (2011a) tarafından değiştirilen “Girişimcilik Niyeti Anketi (Entrepreneurial Intention Questionnaire - EIQ)”dır. Bu anket, bağımsız değişkenlerden (kişisel tutum, öznel norm ve algılanan davranış kontrolü) ve girişimcilik niyeti ölçeklerinden oluşmaktadır.

İkincisi ise, McGee, Peterson, Mueller ve Sequeira (2009) tarafından geliştirilen “Girişimci Öz-Yeterlilik (Entrepreneurial Self-Efficacy - ESE) Anketi”dir. Girişimci Öz-Yeterlilik Anketinde girişimcilik faaliyetlerinden oluşan sürecin beş temel aşaması çerçevesinde öz-yeterlilik ölçümü yapılmaktadır.

### **2.8.1. Girişimcilik Niyeti Ölçeği**

Araştırma kapsamında “girişimcilik niyetinin” ölçülmesinde; ilk olarak Liñán ve Chen (2009) tarafından tasarlanan ve daha sonra Liñán, Urbano ve Guerrero (2011a) tarafından modifiye edilen “Girişimcilik Niyeti Anketi (Entrepreneurial Intention Questionnaire-EIQ)” kullanılmıştır. Prof. Liñán ile elektronik posta yoluyla iletişime geçilerek anketin İspanyolcadan İngilizceye çevrilmiş hali temin edilmiş ve Türkçeye uyarlaması yapılarak kullanılmıştır. İngilizceden Türkçeye çevrilen anket, öncelikle Bülent Ecevit Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü akademisyenlerinden oluşan bir grup eşliğinde değerlendirilerek Türkçeye ve ülkemizin sosyal, ekonomik ve kültürel yapısına uygun hale getirilmiştir.

Girişimcilik Niyeti Anketi (EIQ);

- Girişimcilik niyetini (4, 6, 9, 13, 17, 19),
- Girişimciliğe yönelik tutumları (2, 10, 12, 15, 18),

- Algılanan davranış kontrolünü (1, 5, 7, 14, 16, 20) ve
- Öznel normları (3, 8, 11) ölçmek üzere tasarlanan 4 faktör ve 20 maddeden oluşmaktadır.

Liñán, Urbano ve Guerrero (2011a) tarafından Ajzen'in Planlı Davranış Teorisi kullanılarak geliştirilen "Girişimcilik Niyeti Anketi - (EIQ)" psikometrik özellikleri analiz etmektedir. Bu çalışma, bir 'girişimcilik niyeti modelinin' uygulanması yoluyla bilişsel yaklaşımı izlemektedir. Girişimcilik niyeti ve öncülleri için standart bir ölçüm aracı üretmek amacıyla tasarlanan EIQ, psikoloji ile girişimcilik literatürünün entegrasyonuna ve bu alanda daha önce yapılmış ampirik araştırmalara dayandırılmıştır (Liñán ve Chen, 2009). EIQ, aynı konuda daha önce geliştirilmiş olan araştırma araçlarının temel eksiklikleri göz önüne alınarak tasarlanmış bir anket olma özelliği ile de önem taşımaktadır (Liñán ve Chen, 2009). Farklı araştırmaların karşılaştırılabilir olması için ölçüm araçlarının standartlaştırılması gerekmektedir. Bu nedenle, girişimcilik algılamalarını ve niyetlerini analiz etmek için daha yeterli ve güvenilir araçlar üretmeye ihtiyaç duyulmaktadır. Liñán, Urbano ve Guerrero (2011a) tarafından geliştirilen "Girişimcilik Niyeti Anketi - (EIQ)" de, bu ihtiyaçtan yola çıkılarak oluşturulmuş bir ankettir.

Anketin bu bölümünde verilen tüm yanıtlar, "1 = hiç uymuyor" dan "7 = tam uyuyor"a kadar değişen 7 noktalı Likert tipinde cevapları içeren ölçek maddeleri kullanılarak ölçülmüştür.

### **2.8.2. Girişimci Öz-Yeterlilik Ölçeği**

McGee, Peterson, Mueller ve Sequeira (2009) tarafından "*Girişimci Öz-Yeterlilik: Ölçümün Rafine Edilmesi (Entrepreneurial Self-Efficacy: Refining the Measure)*" başlıklı makale çerçevesinde geliştirilen "Girişimci Öz-Yeterlilik (Entrepreneurial Self-Efficacy - ESE) Anketi" tez çalışmamıza uyarlanarak kullanılmıştır. Girişimci Öz-Yeterlilik (ESE) Anketinde teorik bir rehber olarak, girişimcilik faaliyetlerinden oluşan sürecin beş temel aşaması çerçevesinde öz-yeterlilik ölçülmektedir. McGee ve arkadaşları (2009) tarafından geliştirilen anket, girişimci öz-yeterliliği ölçmek üzere biçimlendirilen 5 faktör ve 19 maddeden oluşmaktadır:



- Araştırma-Geliştirme (Searching) aşaması (1, 2, 3)
- Planlama (Planning) aşaması (4, 5, 6, 7)
- Bir Araya Getirme-Sıralama (Marshaling) aşaması (8, 9, 10)
- İnsanlara Yönelik Uygulama (Implementing) aşaması (11, 12, 13, 14, 15, 16)
- Finansal Uygulama (Implementing) aşaması (17, 18, 19)

Doktora tezi kapsamında yapılacak çalışmada bu maddeler, öncelikle ilgili makaleden Türkçeye çevrilmiş, daha sonra Bülent Ecevit Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü akademisyenlerinden oluşan bir grup eşliğinde değerlendirilerek Türkçeye ve ülkemizin sosyal, ekonomik ve kültürel yapısına uygun hale getirilmiştir.

Girişimci öz-yeterliliği ölçen ampirik araştırmaların çoğu ‘toplam girişimci öz-yeterlilik ölçeğine dayanan tek boyutlu ölçeklerdir. Bu tür araştırmaların sonuçları, girişimci öz-yeterliliğin altta yatan boyutlarını ve girişimci öz-yeterliliği güçlendirmek için hangilerinin daha önemli olduğuna dair çok az ışık tutmaktadır (McGee vd., 2009). Girişimci öz-yeterliliği ölçmek için geliştirilen diğer bazı ölçekler ise, çok boyutlu olmakla birlikte, pazarlama, stratejik planlama ve karar verme gibi daha genel yönetim görevlerine dayanmaktadır (McGee vd., 2009). McGee ve arkadaşları (2009) tarafından geliştirilen bu çok boyutlu girişimcilik ölçeği, yeni girişimcilerin bir girişim başlatma sürecinde girdiği belirli görevleri esas alarak girişimci öz-yeterliliği ölçmektedir.

Ölçek maddeleri "1 = hiç güvenmiyorum"dan "7 = tam olarak güveniyorum" a kadar değişen 7 noktalı Likert tipinde cevapları içermektedir.

### 3. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Bu bölümde, öncelikle verilerin elde edildiği örneklemin demografik ve durumsal özellikleri hakkında bilgi verilecek olup ardından; kullanılan ölçeklere ilişkin güvenilirlik analizlerine, faktör analizine, korelasyon analizine, hipotez testlerine ve araştırma hipotezlerinin test edilmesinde kullanılan çoklu doğrusal regresyon analizine yer verilecektir. Ayrıca, araştırma amacı kapsamında oluşturulan hipotezler, araştırma analizinden elde edilen bulgularla karşılaştırılarak değerlendirilecektir.

#### 3.1. Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Bulgular

Zonguldak il ve ilçelerinde 2016 yılında düzenlenen KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimine gönüllü olarak katılanlar arasından seçilen örneklemin demografik özellikleri sekiz değişken ile ölçülmüştür. Bu değişkenler; “cinsiyet, yaş, eğitim seviyesi, gelir (hane), halen çalışıyor olmak, daha önce kendi işinin sahibi olmak, geçmişte başka bir işte çalışmış olmak ve yakın aile üyeleri arasında bir girişimci olması” konularındaki bulguları kapsamaktadır.

Araştırmanın örneklemini oluşturan katılımcıların %56,1’ini kadınlar oluşturmaktadır. Tablo 3.1’de katılımcıların cinsiyet değişkenine göre dağılımları yer almaktadır.

**Tablo 3.1: Örneklemin Cinsiyete Göre Dağılımı**

	N	Oran (%)	Geçerli Oran (%)
<b>Kadın</b>	128	55,9	56,1
<b>Erkek</b>	100	43,7	43,9
<b>Yanıtlamayan</b>	1	0,4	-
<b>Toplam</b>	229	100,0	100,0

Çalışmamızı örnekleminde yer alan bireylerin en küçük yaşta olanı 18, en büyük olanı ise 56 yaşındadır. Katılımcıların ortalama yaşı 32,54’tür. Örnekleminimize ait yaş bulguları Tablo 3.2’de verilmiştir. Yaş faktörünün, girişimcilik niyeti üzerindeki etkisini inceleyebilmek için öncelikle yaş gruplarının belirlenmesi gerekmiştir. Girişimcilik faaliyetinde yaşın etkisini araştıran Global Entrepreneurship Monitor Raporu (GEM, 2017) temel alınarak “18-24, 25-34, 35-44, 45 ve üzeri” şeklinde bir gruplandırma yapılmıştır.

**Tablo 3.2: Örneklemin Yaşa Göre Dağılımı\***

	N	Oran (%)	Geçerli Oran (%)
18-24 Yaş	48	21,0	21,9
25-34 Yaş	88	38,4	40,2
35-44 Yaş	55	24,0	25,1
45 Yaş ve üzeri	28	12,2	12,8
Yanıtlamayan	10	4,4	-
<b>Toplam</b>	<b>229</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

\* Örnekleimde yaş sorusuna yanıt veren 219 kişinin yaş ortalaması 32,54'tür (Standart Sapma: 9,233; Medyan: 31,00; Minimum: 18; Maksimum 56).

Örnekleminizi oluşturan katılımcıların eğitim durumları, beş kategori altında sınıflandırılarak incelenmiştir; “ilkokul/ortaokul mezunu, lise mezunu, meslek yüksekokulu (MYO) mezunu, üniversite mezunu, halen üniversite öğrencisi”. Tablo 3.3'te verilen katılımcıların eğitim seviyeleri incelendiğinde; lise mezunlarının %33,3'lük oranla ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Katılımcıların %22,8'i ilk/ortaokul düzeyinde eğitime sahipken, MYO ve üniversite mezunlarının toplam oranı %31,5 şeklindedir. Örnekleminizin %11'ini ise üniversite eğitimlerine devam etmekte olan öğrenciler oluşturmaktadır.

**Tablo 3.3: Örneklemin Eğitim Seviyesine Göre Dağılımı**

	N	Oran (%)	Geçerli Oran (%)
İlk/Orta Okul	52	22,7	22,8
Lise	76	33,2	33,3
MYO*	31	13,5	13,6
Üniversite	43	18,8	18,9
Üniversite Öğrencisi	26	11,4	11,4
Yanıtlamayan	1	0,4	-
<b>Toplam</b>	<b>229</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

\* Meslek Yüksekokulu

Anketin katılımcılarına ait gelir değişkeni ailenin (haneye giren) aylık toplam geliri sorularak incelenmiştir. Gelir değişkeni ile ilgili bilgiler üç kategori altında sınıflandırılmıştır; aylık geliri 2000 ₺'den az olanlar, aylık geliri 2000-4000 ₺ arasında olanlar, aylık geliri 4000 ₺'nin üzerinde olanlar. Tablo 3.4'e göre, örnekleminizin %40'ının ailesindeki beyan edilen aylık toplam gelir, 2000 ₺'nin altındadır.

**Tablo 3.4: Örneklemin Gelire Göre Dağılımı**

	N	Oran (%)	Geçerli Oran (%)
<2000	89	38,9	40,1
2001 – 4000	74	32,3	33,3
4001 +	59	25,8	26,6
Yanıtlamayan	7	3,1	-
<b>Toplam</b>	<b>229</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

229 katılımcıdan oluşan araştırma örnekleminizdeki bireylerin 156'sı (%69'u) anket çalışmasını gerçekleştirdiğimiz dönemde herhangi bir işte çalışmamaktadır. Tablo 3.5'te verilen bulgulara göre, katılımcılar arasında hali hazırda çalışanların oranı ise %30 olarak gözlemlenmiştir.

**Tablo 3.5: Örneklemin Güncel Çalışma Durumuna Göre Dağılımı**

	N	Oran (%)	Geçerli Oran (%)
<b>Çalışan</b>	70	30,6	31,0
<b>Çalışmayan</b>	156	68,1	69
<b>Yanıtlamayan</b>	3	1,3	-
<b>Toplam</b>	<b>229</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Örnekleme yer alan bireylerin girişimciliğe ilişkin deneyimleri hakkında bilgi edinmek amacıyla, daha önceki yıllarda kendilerine ait bir işletme sahibi olup olmadıkları sorulmuştur (Tablo 3.6). Ankete verilen yanıtların sonucunda katılımcıların %75,2'sinin daha önce kendilerine ait bir işletmeleri olmadığı belirlenmiştir.

**Tablo 3.6: Örneklemin Geçmişte İşletme Sahibi Olup Olmamasına Göre Dağılımı**

	N	Oran (%)	Geçerli Oran (%)
<b>Geçmişte Kendi İşyeri Var</b>	56	24,5	24,8
<b>Geçmişte Kendi İşyeri Yok</b>	170	74,2	75,2
<b>Yanıtlamayan</b>	3	1,3	-
<b>Toplam</b>	<b>229</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Literatür, bireylerin girişimci olmasında bireysel iş deneyiminin önemine atıfta bulunduğundan örnekleme yer alan bireylerin çalışma deneyimlerine ilişkin bilgi edinmek amacıyla, daha önce başka işlerde çalışıp çalışmadıkları sorusu sorulmuştur. Tablo 3.7 incelendiğinde, katılımcıların %71,4'ünün daha önce ücretli olarak başka işlerde çalışmış oldukları görülmektedir.

**Tablo 3.7: Örneklemin Çalışma Deneyiminin Bulunup Bulunmamasına Göre Dağılımı**

	N	Oran (%)	Geçerli Oran (%)
İş Deneyimi Var	162	70,7	71,4
İş Deneyimi Yok	65	28,4	28,6
Yanıtlamayan	2	0,9	-
<b>Toplam</b>	<b>229</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Katılımcıların %57'sinin yakın akrabaları arasında girişimcilik konusunda danışabilecekleri bir girişimci olduğu belirlenmiştir. Tablo 3.8'de yer alan sonuçlar incelendiğinde, 6 kişinin bu soruyu yanıtlamadığı da görülmektedir.

**Tablo 3.8: Örneklemin Yakın Aile Üyeleri Arasında Danışabileceği Bir Girişimci Bulunup Bulunmamasına Göre Dağılımı**

	N	Oran (%)	Geçerli Oran (%)
Danışabileceği Bir Girişimci Var	127	55,5	57,0
Danışabileceği Bir Girişimci Yok	96	41,9	43,0
Yanıtlamayan	6	2,6	-
<b>Toplam</b>	<b>229</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

### 3.2. Soru Gruplarının Değerlendirilmesi

Bu bölümde veri toplama aracındaki soru ifadeleriyle ilgili güvenilirlik analizlerinin sonuçları, faktör analizi sonuçları ve faktör analizi sonuçlarına göre bir araya gelen soru gruplarına ilişkin tanımlayıcı istatistikler ve korelasyon sonuçları yer almaktadır.

#### 3.2.1. Kullanılan Ölçeklere İlişkin Güvenilirlik Analizleri

Çalışmanın bu bölümünde ölçeklerin araştırmamız kapsamında güvenilirlikleri incelenmiştir. Önceki bölümde detaylı olarak bilgi verilen “Girişimcilik Niyeti Anketi (Liñán, Urbano ve Guerrero, 2011a)” ve “Girişimci Öz-Yeterlilik Anketi (McGee vd., 2009)” araştırmamız kapsamında kullanılan ölçekleri oluşturmaktadır. Öncelikle araştırmanın alt boyutlarına ait Cronbach's Alpha değerleri hesaplanmıştır. Literatürde bir ölçeğin güvenilir sayılabilmesi için, Cronbach's Alpha alt limit değeri 0,70 olarak belirtilmekle birlikte bu değer, araştırmalarda 0,60'a kadar düşebilir (Hair vd., 2014: 123). Sekaran'a göre de güvenilirlik katsayısı 1,0'a ne kadar yakın olursa o kadar iyidir ve genellikle 0,60'ın altındaki değerler güvenilirlikten yoksun olarak; 0,60-0,70 aralığındaki değerler güvenilir ve 0,80'in üzerindeki değerler ise güvenilirlik açısından iyi olarak kabul edilmektedir (Sekaran, 2003: 311).

Araştırmamızın bağımlı ve bağımsız değişkenlerine ilişkin kullanılan ölçekler için hesaplanan Cronbach's Alpha değerleri, 0,665 (en düşük) ila 0,954 (en yüksek) arasındadır. Dolayısıyla, ölçekler için hesaplanan bu değerlerin çalışmanın güvenilirliği için yeterli olduğu sonucuna varılmıştır. Araştırmanın alt boyutlarına ait güvenilirlik sonuçları şöyledir:

- Girişimcilik Niyeti için Cronbach's Alpha: 0,768
- Tutum için Cronbach's Alpha:0,763
- Algılanan Davranış Kontrolü için Cronbach's Alpha:0,800
- Öznel Norm için Cronbach's Alpha: 0,665
- Girişimci Öz-Yeterlilik için Cronbach's Alpha: 0,954

Cronbach's Alpha katsayısı ölçek güvenilirliğini ölçen bir katsayıdır. Ölçeklerin güvenilirlikleri öznel norm için orta düzeyde iken; diğer alt boyutlar için yeterince iyi bulunmuştur. Araştırmamız kapsamında gerçekleştirilen güvenilirlik analizleri sonucunda, ölçeklerin güvenilirliğine katkı sağlamayan Girişimcilik Niyeti Anketindeki (Liñán, Urbano ve Guerrero, 2011a) 6 soru maddesi çıkarılmıştır.

### 3.2.2. Açıklayıcı Faktör Analizi

Araştırmamızda kullanılan ölçeklerden ilki, Liñán, Urbano ve Guerrero (2011a) tarafından tasarlanan ve “kişisel tutum, öznel norm, algılanan davranış kontrolü, girişimcilik niyeti” ölçümlerinden oluşan “Girişimcilik Niyeti Anketi (Entrepreneurial Intention Questionnaire-EIQ)”dir. İkincisi ise, McGee, Peterson, Mueller ve Sequeira (2009) tarafından “girişimci öz-yeterliliği” ölçmek üzere tasarlanan ankettir. Literatürde önceden geliştirilmiş, başka araştırmalarda kullanılmış ve kuramsal dayanağı olan bu iki ölçek, araştırmamız kapsamında açıklayıcı faktör analizine (AFA) tabi tutulmuştur.

“**Girişimcilik Niyeti**” anketindeki alt boyutlara ait açıklayıcı faktör analizi sonuçlarına göre;

- Tutum alt boyutundaki üç madde (ifade) değerlendirildiğinde tek bir faktörde toplandıkları ve bu üç maddenin (10, 15, 18 numaralı soru maddeleri) toplam varyansın %68,1'ini açıkladığı görülmüştür.

- Algılanan davranış kontrolü alt boyutundaki dört madde (ifade) değerlendirildiğinde tek bir faktörde toplandıkları ve bu dört maddenin (1, 7, 14, 20 numaralı soru maddeleri) toplam varyansın %62,6'sını açıkladığı görülmüştür.
- Öznel norm alt boyutundaki üç madde değerlendirildiğinde tek bir faktörde toplandıkları ve bu üç maddenin (3, 8, 11 numaralı soru maddeleri) toplam varyansın %60,1'ini açıkladığı görülmüştür.
- Girişimcilik niyeti alt boyutundaki dört madde değerlendirildiğinde tek bir faktörde toplandıkları ve bu dört maddenin (4, 6, 13, 17 numaralı soru maddeleri) toplam varyansın %59,1'ini açıkladığı görülmüştür.

“Girişimci Öz-Yeterlilik” anketindeki girişimci öz-yeterlilik boyutundaki 19 madde değerlendirildiğinde tek bir faktör altında toplandığı ve toplam varyansın %54,6'sını açıkladığı gözlemlenmiştir.

### 3.2.3. Faktör Analizi Sonuçlarına Göre Bir Araya Gelen Soru Gruplarına İlişkin Tanımlayıcı İstatistik ve Korelasyon Katsayıları

Araştırmadaki soru gruplarına ait verilerin ortalamaları alınarak elde edilen değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistik sonuçları ve korelasyon katsayıları sırasıyla Tablo 3.9 ve Tablo 3.10'da verilmiştir.

**Tablo 3.9: Değişkenlere İlişkin Tanımlayıcı İstatistik Sonuçları**

	N	Ortalama	Standart Sapma	Medyan	Minimum	Maksimum
Öz-Yeterlilik	229	5,9729	0,87368	6,1053	1,79	7,00
ADK*	229	5,8745	1,04546	6,2500	1,00	7,00
Tutum	229	6,3068	1,03414	6,6667	1,00	7,00
Öznel Norm	229	6,0899	1,07062	6,3333	1,33	7,00
Girişimcilik Niyeti	229	6,1397	0,99104	6,5000	1,00	7,00

\* Algılanan Davranış Kontrolü

**Tablo 3.10: Değişkenler Arasındaki Spearman Korelasyon Katsayıları**

	Öz-Yeterlilik	ADK*	Tutum	Öznel Norm	Girişimcilik Niyeti
Öz-Yeterlilik	-				
ADK	r=0,787 p<0,001	-			
Tutum	r=0,618 p<0,001	r=0,650 p<0,001	-		
Öznel Norm	r=0,540 p<0,001	r=0,541 p<0,001	r=0,478 p<0,001	-	
Girişimcilik Niyeti	r=0,689 p<0,001	r=0,731 p<0,001	r=0,830 p<0,001	r=0,547 p<0,001	-

\* Algılanan Davranış Kontrolü

Araştırmanın korelasyon analizi sonuçlarına göre, değişkenler arasındaki korelasyon katsayıları (r), zayıf, orta, kuvvetli ilişki ölçütü baz alınarak yorumlanmıştır. Buna göre, korelasyon katsayısı “0-0,39 arasında ise zayıf ilişki”, “0,40-0,69 arasında orta şiddette ilişki”, “0,70-1,00 arasında ise kuvvetli ilişki” vardır yorumu yapılmıştır. Araştırmanın korelasyon analizi sonuçları şöyledir:

“Öz-Yeterlilik” ile “ADK” arasında pozitif yönlü kuvvetli bir ilişki vardır (r=0,787; p<0,001).

“Öz-Yeterlilik” ile “Tutum” arasında pozitif yönlü orta şiddette bir ilişki vardır (r=0,618; p<0,001).

“Öz-Yeterlilik” ile “Öznel Norm” arasında pozitif yönlü orta şiddette bir ilişki vardır (r=0,540; p<0,001).

“Öz-Yeterlilik” ile “Girişimcilik Niyeti” arasında pozitif yönlü orta şiddette bir ilişki vardır (r=0,689; p<0,001).

“ADK” ile “Tutum” arasında pozitif yönlü orta şiddette bir ilişki vardır (r=0,650; p<0,001).

“ADK” ile “Öz-Yeterlilik” arasında pozitif yönlü orta şiddette bir ilişki vardır (r=0,541; p<0,001).

“ADK” ile “Girişimcilik Niyeti” arasında pozitif yönlü kuvvetli bir ilişki vardır (r=0,731; p<0,001).



“Tutum” ile “Öznel Norm” arasında pozitif yönlü orta şiddette bir ilişki vardır ( $r=0,478$ ;  $p<0,001$ ).

“Tutum” ile “Girişimcilik Niyeti” arasında pozitif yönlü kuvvetli bir ilişki vardır ( $r=0,830$ ;  $p<0,001$ ).

“Öznel Norm” ile “Girişimcilik Niyeti” arasında pozitif yönlü orta şiddette bir ilişki vardır ( $r=0,547$ ;  $p<0,001$ ).

### 3.3. Hipotez Testleri

#### 3.3.1. Farklılık Analizleri

Araştırma örnekleminde elde edilen veri setine parametrik ve parametrik olmayan (non-parametrik) testlerden hangisinin uygun olduğunu belirleyebilmek amacıyla “normallik” testi yapılmıştır. “Shapiro-Wilk” ve “Kolmogorov-Smirnov” testlerinin sonucunda “Sig.” değerleri 0,05’ten küçük olduğu için araştırmamızın veri setinin normal dağılıma sahip olmadığı gözlemlenmiştir. Bu nedenle veri setinde araştırma hipotezlerini test etmek amacıyla, Mann-Whitney U ve Kruskal-Wallis parametrik olmayan istatistik testleri kullanılmıştır.

Parametrik olmayan veriye sahip birbirinden bağımsız iki veya daha fazla örneklemin (grubun) bağımlı bir değişkene ait ölçümlerinin karşılaştırılmasında Kruskal-Wallis testi kullanılmaktadır (Gürbüz ve Şahin, 2015: 237). İki bağımsız grup arasındaki farkın önemini sınamak için yaygın bir kullanıma sahip testlerden biri de Mann-Whitney U testidir; bu test, iki bağımsız grubun bağımlı bir değişkene ilişkin ölçümlerinin karşılaştırılarak iki dağılım arasında anlamlı bir fark olup olmadığını sınamaktadır (Gürbüz ve Şahin, 2015: 240). Kruskal-Wallis test sonuçları elde edildikten sonra ikili kıyaslamalar için Bonferroni düzeltme katsayısı uygulanmıştır.

**Tablo 3.11: Cinsiyete Göre Değişkenlerdeki Farklaşma**

	<i>Cinsiyet</i>		<b>p</b>
	<b>Kadın (N=128)</b> Medyan (Min-Mak)	<b>Erkek (N=100)</b> Medyan (Min-Mak)	
<b>Öz-Yeterlilik</b>	6,02 (3,58 – 7,00)	6,15 (1,79 – 7,00)	0,265
<b>Algılanan Davranış Kontrolü</b>	6,12 (1,75 – 7,00)	6,25 (1,00 – 7,00)	0,112
<b>Tutum</b>	6,66 (1,00 – 7,00)	6,66 (1,67 – 7,00)	0,526
<b>Öznel Norm</b>	6,33 (1,33 – 7,00)	6,33 (2,67 – 7,00)	0,855
<b>Girişimcilik Niyeti</b>	6,50 (1,75 – 7,00)	6,50 (1,00 – 7,00)	0,856

#Mann Whitney U testi

Araştırma örnekleminde elde edilen veri setinin “cinsiyete” göre değişkenler üzerinde farklılık gösterip göstermediğine ilişkin analiz sonuçları Tablo 3.11’de görüldüğü gibidir. Buna göre;

Erkeklerle kadınlar arasında Öz-Yeterlilik ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yok ( $p=0,265$ ).

Erkeklerle kadınlar arasında ADK ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yok ( $p=0,112$ ).

Erkeklerle kadınlar arasında Tutum ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yok ( $p=0,526$ ).

Erkeklerle kadınlar arasında Öznel Norm ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yok ( $p=0,855$ ).

Erkeklerle kadınlar arasında Girişimcilik Niyeti ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yok ( $p=0,856$ ).

**Tablo 3.12: Yaşa Göre Değişkenlerdeki Farklılaşma**

	Yaş				p
	18-24 (N=48) Medyan (Min-Mak)	25-34 (N=88) Medyan (Min-Mak)	35-44 (N=55) Medyan (Min-Mak)	45+ (N=28) Medyan (Min-Mak)	
<b>Öz-Yeterlilik</b>	5,8158 (1,79 – 7,00)	6,0000 (3,74 – 7,00)	6,4211 (3,63 – 7,00)	6,1579 (4,53 – 7,00)	<b>0,015*</b>
<b>ADK**</b>	5,6250 (1,00 – 7,00)	6,0000 (3,00 – 7,00)	7,0000 (1,00 – 7,00)	6,8333 (5,00 – 7,00)	<b>0,030*</b>
<b>Tutum</b>	6,3333 (1,33 – 7,00)	6,6667 (2,67 – 7,00)	7,0000 (1,00 – 7,00)	6,8333 (5,00 – 7,00)	<b>0,012*</b>
<b>Öznel Norm</b>	6,3333 (1,33 – 7,00)	6,3333 (2,67 – 7,00)	6,6667 (2,33 – 7,00)	6,000 (5,00 – 7,00)	0,236
<b>Girişimcilik Niyeti</b>	6,0000 (1,00 – 7,00)	6,5000 (3,00 – 7,00)	6,7500 (1,75 – 7,00)	6,7500 (5,00 – 7,00)	<b>0,009*</b>

#Kruskal Wallis testi

\*  $p<0,05$

\*\* Algılanan Davranış Kontrolü

Araştırma örnekleminde elde edilen veri setinin “yaşa” göre değişkenler üzerinde farklılık gösterip göstermediğine ilişkin analiz sonuçları Tablo 3.12’de görüldüğü gibidir. Buna göre;

Dört ayrı yaş grubu arasında “Öz-Yeterlilik, ADK, Tutum ve Girişimcilik Niyeti” anlamlı farklılık göstermektedir.

Öz-Yeterlilik ölçek puanı açısından farklılığın hangi yaş grubu veya gruplarından kaynaklandığı incelendiğinde; “18-24” ile “35-44” arasında anlamlı bir fark var; diğer alt yaş grupları arasında fark yok.

ADK ölçek puanı açısından farklılığın hangi yaş grubu veya gruplarından kaynaklandığı incelendiğinde; “18-24” ile “35-44” arasında anlamlı bir fark var; diğer alt yaş grupları arasında fark yok.

Tutum ölçek puanı açısından farklılığın hangi yaş grubu veya gruplarından kaynaklandığı incelendiğinde; “18-24” ile “35-44” arasında anlamlı bir fark var; diğer alt yaş grupları arasında fark yok.

Girişimcilik Niyeti ölçek puanı farklılığın hangi yaş grubu veya gruplarından kaynaklandığı incelendiğinde; “18-24” ile “35-44” arasında anlamlı bir fark var; diğer alt yaş grupları arasında fark yok.

**Tablo 3.13: Eğitim Seviyesine Göre Değişkenlerdeki Farklılaşma**

	Eğitim Seviyesi					p
	İlk/ortaokul (N=52) Medyan (Min-Mak)	Lise (N=76) Medyan (Min-Mak)	MYO*** (N=31) Medyan (Min-Mak)	Üniversite (N=43) Medyan (Min- Mak)	Üniversite öğrencisi (N=26) Medyan (Min- Mak)	
<b>Öz-Yeterlilik</b>	6,00 (1,79 – 7,00)	6,31 (3,84 – 7,00)	6,315 (4,13 – 7,00)	5,89 (3,74 – 7,00)	5,67 (3,58 – 7,00)	<b>0,003*</b>
<b>ADK**</b>	6,50 (1,00 – 7,00)	6,50 (3,00 – 7,00)	6,00 (3,50 – 7,00)	5,75 (3,75 – 7,00)	5,62 (2,25 – 7,00)	<b>0,001*</b>
<b>Tutum</b>	6,83 /1,00 – 7,00)	7,00 (3,00 – 7,00)	6,66 (3,00 – 7,00)	6,33 (2,67 – 7,00)	6,166 (1,33 - 7,00)	<b>0,019*</b>
<b>Öznel Norm</b>	6,33 (2,33 – 7,00)	6,66 (3,00 – 7,00)	6,33 (3,33 – 7,00)	5,66 (2,67 – 7,00)	6,00 (1,33 – 7,00)	<b>0,012*</b>
<b>Girişimcilik Niyeti</b>	6,50 (1,00 – 7,00)	6,75 (3,00 - 7,00)	6,25 (3,75 – 7,00)	6,00 (3,25 – 7,00)	6,00 (2,00 – 7,00)	<b>0,001*</b>

#Kruskal Wallis testi

\* p<0,05

\*\*Algılanan Davranış Kontrolü

\*\*\* Meslek Yüksekokulu

Araştırma örnekleminde elde edilen veri setinin “eğitim seviyesine” göre değişkenler üzerinde farklılık gösterip göstermediğine ilişkin analiz sonuçları Tablo 3.13’te görüldüğü gibidir. Buna göre;

Eğitim seviyesi grupları arasında Öz-Yeterlilik ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık bulunmaktadır (p=0,003). Farklılığın hangi

eğitim seviyesi veya seviyelerinden kaynaklandığı incelendiğinde; “lise” mezunu ile “üniversite” mezunu grupları arasında; “lise” mezunu ile “üniversite öğrencisi” grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık varken; diğer eğitim grupları arasında anlamlı bir fark yoktur.

Eğitim seviyesi grupları arasında ADK ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık var ( $p=0,001$ ). Farklılığın hangi eğitim seviyesi veya seviyelerinden kaynaklandığı incelendiğinde; “ilk/ortaokul” mezunu ile “üniversite” mezunu grupları arasında; “lise”mezunu ile “üniversite” mezunu grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık varken diğer eğitim grupları arasında anlamlı bir fark yoktur.

Eğitim seviyesi grupları arasında Tutum ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık bulunmuştur ( $p=0,019$ ). Farklılığın hangi eğitim seviyesi veya seviyelerinden kaynaklandığı incelendiğinde; “lise” mezunu ile “üniversite öğrencisi” grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık varken diğer eğitim grupları arasında anlamlı bir fark yoktur.

Eğitim seviyesi grupları arasında Özel Norm ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık vardır ( $p=0,012$ ). Farklılığın hangi eğitim seviyesi veya seviyelerinden kaynaklandığı incelendiğinde; “lise” mezunu ile “üniversite” mezunu grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık varken diğer eğitim grupları arasında anlamlı bir fark bulunmamaktadır.

Eğitim seviyesi grupları arasında Girişimcilik Niyeti ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık vardır ( $p=0,001$ ). Farklılığın hangi eğitim seviyesi veya seviyelerinden kaynaklandığı incelendiğinde; “lise” mezunu ile “üniversite” mezunu grupları arasında; “lise” mezunu ile “üniversite öğrencisi” grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık tespit edilmiş olup diğer eğitim grupları arasında anlamlı bir fark yoktur.

**Tablo 3.14: Gelire Göre Değişkenlerdeki Farklılaşma**

	<i>Ailenin Aylık Toplam Geliri</i>			<b>p</b>
	<b>&lt;2000 (N=89)</b> Medyan (Min-Mak)	<b>2001-4000 (N=74)</b> Medyan (Min-Mak)	<b>4001+ (N=59)</b> Medyan (Min-Mak)	
<b>Öz-Yeterlilik</b>	6,00 (3,58 – 7,00)	6,31 (1,79 – 7,00)	6,00 (3,74 – 7,00)	0,216
<b>ADK*</b>	6,00 (2,25 – 7,00)	6,25 (1,00 – 7,00)	6,00 (3,75 – 7,00)	0,764
<b>Tutum</b>	6,66 (2,67 – 7,00)	7,00 (1,33 – 7,00)	6,66 (4,00 – 7,00)	0,447
<b>Öznel Norm</b>	6,33 (2,33 – 7,00)	6,66 (1,33 – 7,00)	6,00 (3,33 – 7,00)	0,099
<b>Girişimcilik Niyeti</b>	6,50 (3,00 – 7,00)	6,37 (1,00 – 7,00)	6,50 (3,25 – 7,00)	0,799

#Kruskal Wallis testi

\* Algılanan Davranış Kontrolü

Araştırma örnekleminde elde edilen veri setinin “gelire” göre değişkenler üzerinde farklılık gösterip göstermediğine ilişkin analiz sonuçları Tablo 3.14’te görüldüğü gibidir. Buna göre;

Gelir grupları arasında Öz-Yeterlilik ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yok ( $p=0,216$ ).

Gelir grupları arasında ADK ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yok ( $p=0,764$ ).

Gelir grupları arasında Tutum ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yok ( $p=0,447$ ).

Gelir grupları Öznel Norm puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yok ( $p=0,099$ ).

Gelir grupları arasında Girişimcilik Niyeti ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yok ( $p=0,799$ ).

**Tablo 3.15: Güncel Çalışma Durumuna Göre Değişkenlerdeki Farklılaşma**

	<i>Şu anda çalışıyor musunuz?</i>		<b>p</b>
	<b>Evet (N=70)</b> Medyan (Min-Mak)	<b>Hayır (N=156)</b> Medyan (Min-Mak)	
<b>Öz-Yeterlilik</b>	6,23 (3,84 – 7,00)	6,02 (3,58 – 7,00)	<b>0,031*</b>
<b>ADK**</b>	6,25 (3,50 – 7,00)	6,00 (1,75 – 7,00)	<b>0,040*</b>
<b>Tutum</b>	6,66 (3,00 – 7,00)	6,66 (1,00 – 7,00)	0,429
<b>Öznel Norm</b>	6,66 (3,33 – 7,00)	6,33 (1,33 – 7,00)	0,111
<b>Girişimcilik Niyeti</b>	6,50 (3,50 – 7,00)	6,50 (1,75 – 7,00)	0,460

#Mann Whitney U testi

\*  $p<0,05$ 

\*\* Algılanan Davranış Kontrolü

Araştırma örnekleminde elde edilen veri setinin “çalışma durumuna” göre değişkenler üzerinde farklılık gösterip göstermediğine ilişkin analiz sonuçları Tablo 3.15’te görüldüğü gibidir. Buna göre;

Hali hazırda çalışanlarla çalışmayanlar arasında Öz-Yeterlilik ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık var ( $p=0,031$ ).

Hali hazırda çalışanlarla çalışmayanlar arasında ADK ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık var ( $p=0,040$ ).

Hali hazırda çalışanlarla çalışmayanlar arasında Tutum ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yok ( $p=0,429$ ).

Hali hazırda çalışanlarla çalışmayanlar arasında Öznel Norm ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yok ( $p=0,111$ ).

Hali hazırda çalışanlarla çalışmayanlar arasında Girişimcilik Niyeti ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yok ( $p=0,460$ ).

**Tablo 3.16: Daha Önce Bir İşletme Sahibi Olma Durumuna Göre Değişkenlerdeki Farklılaşma**

	<i>Daha önce hiç kendi işinizin sahibi oldunuz mu?</i>		<b>p</b>
	<b>Evet (N=56)</b> Medyan (Min-Mak)	<b>Hayır (N=170)</b> Medyan (Min-Mak)	
<b>Öz-Yeterlilik</b>	6,42 (4,58 – 7,00)	6,00 (3,58 – 7,00)	<b>0,006*</b>
<b>ADK**</b>	6,50 (3,50 – 7,00)	6,00 (1,75 – 7,00)	<b>0,019*</b>
<b>Tutum</b>	7,00 (5,00 – 7,00)	6,66 (1,00 – 7,00)	<b>0,022*</b>
<b>Öznel Norm</b>	6,33 (2,33 – 7,00)	6,33 ( 1,33 – 7,00)	0,451
<b>Girişimcilik Niyeti</b>	6,75 (4,50 – 7,00)	6,25 (1,75 – 7,00)	<b>0,004*</b>

#Mann Whitney U testi

\*  $p<0,05$

\*\* Algılanan Davranış Kontrolü

Araştırma örnekleminde elde edilen veri setinin “daha önce kendi işinin sahibi olma” durumuna göre değişkenler üzerinde farklılık gösterip göstermediğine ilişkin analiz sonuçları Tablo 3.16’da görüldüğü gibidir. Buna göre;

Daha önce kendi işinin sahibi olanlarla olmayanlar arasında Öz-Yeterlilik ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık var ( $p=0,006$ ).

Daha önce kendi işinin sahibi olanlarla olmayanlar arasında ADK ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık var ( $p=0,019$ ).

Daha önce kendi işinin sahibi olanlarla olmayanlar arasında Tutum ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık var ( $p=0,022$ ).

Daha önce kendi işinin sahibi olanlarla olmayanlar arasında Öznel Norm ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yok ( $p=0,451$ ).

Daha önce kendi işinin sahibi olanlarla olmayanlar arasında Girişimcilik Niyeti ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık var ( $p=0,004$ ).

**Tablo 3.17: Çalışma Deneyimine Göre Değişkenlerdeki Farklılaşma**

	<i>Geçmişte başka işlerde çalıştınız mı?</i>		<b>p</b>
	<b>Evet (N=162)</b> Medyan (Min-Mak)	<b>Hayır (N=65)</b> Medyan (Min-Mak)	
<b>Öz-Yeterlilik</b>	6,157 (1,79 – 7,00)	5,94 (3,58 – 7,00)	0,069
<b>ADK*</b>	6,250 (1,00 – 7,00)	5,75 (2,25 – 7,00)	0,091
<b>Tutum</b>	7,00 (1,00 – 7,00)	6,66 (1,33 – 7,00)	0,124
<b>Öznel Norm</b>	6,33 (2,33 – 7,00)	6,33 (1,33 – 7,00)	0,920
<b>Girişimcilik Niyeti</b>	6,50 (1,00 – 7,00)	6,50 (2,00 – 7,00)	0,742

#Mann Whitney U testi

\* Algılanan Davranış Kontrolü

Araştırma örnekleminden elde edilen veri setinin “geçmişte başka işte çalışma” durumuna göre değişkenler üzerinde farklılık gösterip göstermediğine ilişkin analiz sonuçları Tablo 3.17’de görüldüğü gibidir. Buna göre;

Geçmişte başka işte çalışanlarla çalışmayanlar arasında Öz-Yeterlilik ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yok ( $p=0,069$ ).

Geçmişte önce başka işte çalışanlarla çalışmayanlar arasında ADK ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yok ( $p=0,091$ ).

Geçmişte önce başka işte çalışanlarla çalışmayanlar arasında Tutum ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yok ( $p=0,124$ ).

Geçmişte önce başka işte çalışanlarla çalışmayanlar arasında Öznel Norm ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yok ( $p=0,920$ ).

Geçmişte önce başka işte çalışanlarla çalışmayanlar arasında Girişimcilik Niyeti ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yok ( $p=0,742$ ).

**Tablo 3.18: Danışılabilir Bir Girişimci Bulunması Durumuna Göre Değişkenlerdeki Farklılaşma**

	<i>Yakın aile üyeleriniz arasında girişimcilik konusunda danışabileceğiniz bir girişimci var mı?</i>		<b>p</b>
	<b>Evet (N=127)</b> Medyan (Min-Mak)	<b>Hayır (N=96)</b> Medyan (Min-Mak)	
<b>Öz-Yeterlilik</b>	6,10 (3,74 – 7,00)	6,07 (1,79 – 7,00)	0,633
<b>ADK*</b>	6,00 (3,00 – 7,00)	6,25 (1,00 – 7,00)	0,657
<b>Tutum</b>	6,66 (1,33 – 7,00)	6,66 (1,00 – 7,00)	0,538
<b>Öznel Norm</b>	6,33 (1,33 – 7,00)	6,33 (2,33 – 7,00)	0,575
<b>Girişimcilik Niyeti</b>	6,50 (2,00 – 7,00)	6,25 (1,00 – 7,00)	0,306

#Mann Whitney U testi

\* Algılanan Davranış Kontrolü

Araştırma örnekleminde elde edilen veri setinin “yakın ailesinde danışabileceği bir girişimci bulunması” durumuna göre değişkenler üzerinde farklılık gösterip göstermediğine ilişkin analiz sonuçları Tablo 3.18’de görüldüğü gibidir. Buna göre;

Yakın aile üyeleri arasında danışabileceği bir girişimci olanlarla olmayanlar arasında Öz-Yeterlilik ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yok ( $p=0,633$ ).

Yakın aile üyeleri arasında danışabileceği bir girişimci olanlarla olmayanlar arasında ADK ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yok ( $p=0,657$ ).

Yakın aile üyeleri arasında danışabileceği bir girişimci olanlarla olmayanlar arasında Tutum ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yok ( $p=0,538$ ).

Yakın aile üyeleri arasında danışabileceği bir girişimci olanlarla olmayanlar arasında Öznel Norm ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yok ( $p=0,575$ ).

Yakın aile üyeleri arasında danışabileceği bir girişimci olanlarla olmayanlar arasında Girişimcilik Niyeti ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yok ( $p=0,306$ ).



### 3.3.2. Regresyon Analizi

Araştırmanın bağımlı değişkeni girişimcilik niyeti (GN) üzerinde etkileri olduğu düşünülen bağımsız değişkenler arasındaki ilişkinin açıklanması amacıyla çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Girişimcilik niyeti (GN) ile bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiyi gösteren regresyon modeli denklem 3.1’de verilmiştir.

$$GN = \beta_0 + \beta_1ADK + \beta_2Tutum + \beta_3ÖN + \beta_4ÖY + u \quad (3.1)$$

Burada;

$GN$  = Girişimcilik Niyeti

$ADK$  = Algılanan Davranış Kontrolü

$Tutum$  = Tutum

$ÖN$  = Öznel Norm

$ÖY$  = Öz-Yeterlilik şeklindedir.

Regresyon analizinde kullanılacak gözlem sayısı 229’dur. (1) nolu denklem ile verilen regresyon modelinin parametre tahminleri yapıldığında Tablo 3.19’deki sonuçlar elde edilmektedir.

**Tablo 3.19: Regresyon Modeli Sonuçları**

<b>Bağımlı Değişken: Girişimcilik Niyeti (GN)</b>				
<b>Metot: Least Squares</b>				
<b>Örnekleme: 1 229</b>				
<b>Dâhil Edilen Gözlem Sayısı: 229</b>				
<b>Değişken</b>	<b>Katsayı</b>	<b>Std. Hata</b>	<b>t İstatistiği</b>	<b>Olasılık</b>
Sabit	0.165769	0.243452	0.680909	0.4966
ADK	0.209639	0.053549	3.914913	0.0001
Tutum	0.549851	0.042412	12.96462	0.0000
Öznel Norm	0.086621	0.036975	2.342687	0.0200
Öz-Yeterlilik	0.125091	0.062158	2.012469	0.0454
$R^2$	0.765346	Bağımlı Değ. Ortalaması		6.139738
Düzeltilmiş $R^2$	0.761156	Bağımlı Değ. Std Sapması		0.991045
Regesyon Standart Hatası	0.484340	Akaike Bilgi Kriteri		1.409535
Hata Ter. Karelerinin Toplamı	52.54720	Schwarz Kriteri		1.484507
Log Olabilirlik	156.3918	Hannan-Quinn Kriteri		1.439781
F-İstatistiği	182.6491	Durbin-Watson İstatistiği		1.972770
Olasılık(F-İstatistiği)	0.000000			

(3.1) nolu denklem için katsayılar yerine yazıldığında girişimcilik niyetini açıklayan model aşağıdaki gibi elde edilmektedir.

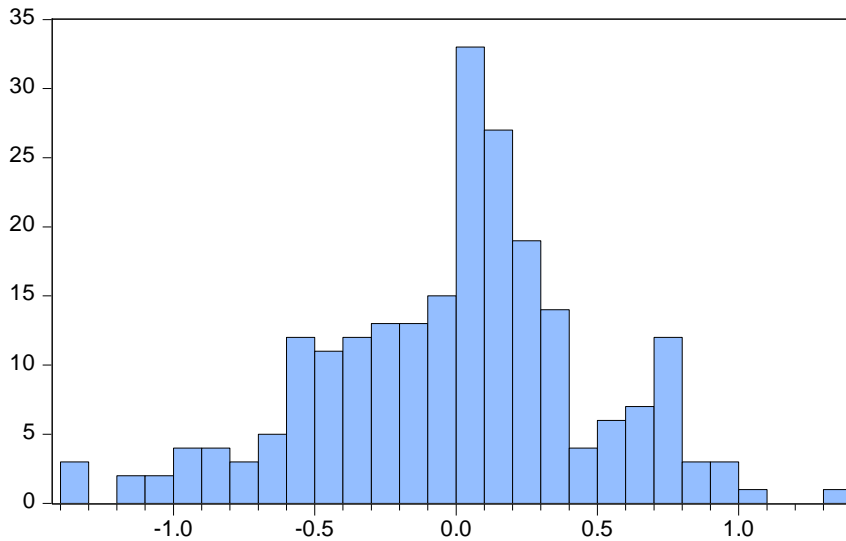
$$GN = 0,166 + 0,21ADK + 0,55Tutum + 0,087ÖN + 0,125ÖY + u \quad (3.2)$$

Modelin eğim parametreleri literatürdeki gibi pozitif olarak elde edilmiştir. Değişkenlerin olasılık değerleri incelendiğinde Öznel Norm ve Öz-Yeterlilik değişkenlerinin 0,05 hata payı ile istatistiksel olarak anlamlı olduğu, ADK ve Tutum değişkenlerinin ise 0,01 hata payı ile istatistiksel olarak anlamlı oldukları görülmektedir. Modelin belirlilik katsayısı ( $R^2 = 0,77$ ) olarak elde edilmiştir. Bu sonuçların geçerli olabilmesi için EKK (En Küçük Kareler) varsayımlarının test edilmesi gerekmektedir. Hata terimlerinin normal dağılıma uygunluğunun testi için Jarque-Bera testi yapılmıştır. Hata terimlerinin test sonuçları ve histogramı aşağıda yer alan sırasıyla Tablo 3.20 ve Şekil 3.1’de verilmiştir.

**Tablo 3.20: Hata Terimleri**

Seri: Hata Terimi	
Örnekleme: 1 229	
Gözlem: 229	
Ortalama	6.63e-16
Medyan	0.042402
Maksimum	1.330463
Minimum	-1.384779
Standart Sapma	0.480073
Skewness (Eğiklik)	0.287967
Kurtosis (Basıklık)	3.242818

**Şekil 3.1: Hata Terimleri Histogramı**



Jarque-Bera testinin olasılık değeri (0,155) incelendiğinde 0,10 hata payı ile sıfır hipotezinin (hata terimleri normal dağılıma sahiptir) reddedilemediği görülmektedir. Regresyon modelinin hata terimleri normal dağılıma sahiptir.

Hata terimlerinde otokorelasyon olup olmadığının testi Breusch-Godfrey Otokorelasyon testi ile incelenmiştir. Breusch-Godfrey test istatistiği 0,022872 ve olasılık değeri de 0,8798 olarak elde edildiği Tablo 3.21'den görülmektedir.

**Tablo 3.21: Breusch-Godfrey Otokorelasyon Testi Sonucu**

<b>Breusch-Godfrey Otokorelasyon Testi (LM)</b>			
F-İstatistiği	0.022275	Olasılık F(1,223)	0.8815
Gözlem x R <sup>2</sup>	0.022872	Olasılık Ki-kare(1)	0.8798

0,10 hata payı ile Breusch-Godfrey otokorelasyon testindeki sıfır hipotezi (hata terimleri otokorelasyonsuzdur) reddedilememiştir. Dolayısıyla modelin hata terimleri otokorelasyonsuzdur.

Hata terimlerinde sabit varyans varsayımının geçerliliği Breusch-Pagan-Godfrey testi ile incelenmiştir. Test sonuçları Tablo 3.22'de verilmiştir.

**Tablo 3.22: Breusch-Pagan-Godfrey Değişen Varyans Test Sonucu**

<b>Breusch-Pagan-Godfrey Değişen Varyans (Heteroskedasticity) Testi</b>				
F-İstatistiği	2.839403	Olasılık F(4,224)	0.0252	
Gözlem x R <sup>2</sup>	11.05081	Olasılık Ki-Kare(4)	0.0260	
Ölçeklenmiş Açıklanan Kareler Toplamı	11.85723	Olasılık Ki-Kare(4)	0.0184	
<b>Test Denklemi:</b>				
<b>Bağımlı Değişken: U<sup>2</sup></b>				
<b>Metot: Least Squares</b>				
<b>Örnekleme: 1 229</b>				
<b>Dâhil Edilen Gözlem Sayısı: 229 HAC standard hata ve kovaryans (Bartlett kernel, Newey-West fixed bandwidth = 5.0000)</b>				
<b>Değişken</b>	<b>Katsayı</b>	<b>Std. Hata</b>	<b>t-İstatistiği</b>	<b>Olasılılık</b>
Sabit	0.604004	0.174214	3.467023	0.0006
ADK	-0.039905	0.035806	-1.114463	0.2663
Tutum	-0.004151	0.035218	-0.117875	0.9063
Öznel Norm	-0.062760	0.032699	-1.919321	0.0562
Öz-Yeterlilik	0.044913	0.045361	0.990131	0.3232
R <sup>2</sup>	0.048257	Bağımlı Değ. Ortalaması	0.229464	
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0.031261	Bağımlı Değ. Std. Sapması	0.344399	
Regresyon Std. Hatası	0.338973	Akaike Bilgi Kriteri	0.695798	
Hata Terimlerinin Karelerinin Toplamı	25.73816	Schwarz Kriteri	0.770770	
Log Olabilirlik	-74.66884	Hannan-Quinn Kriteri	0.726043	
F-İstatistiği	2.839403	Durbin-Watson İstatistiği	2.246775	
Olasılık (F-İstatistiği)	0.025160			

Değişen varyans testinde test istatistiği 11,051 olasılık değeri de 0,026 olarak elde edilmiştir. 0,05 hata payı ile hata terimlerinin sabit varyansa sahip olduğunu söyleyen sıfır hipotezi reddedilmektedir. Dolayısıyla modelin hata terimlerinde değişen varyans sorunu vardır ve elde edilen katsayı tahminleri geçersizdir.

Değişen varyans sorununu gidermek için, HAC yöntemi kullanılarak model tekrar tahmin edilmiştir. Bu tahmin yönteminde katsayılar değişmemekte fakat standart hatalar, dolayısıyla t istatistikleri ve olasılık değerleri değişmektedir. HAC yöntemine göre elde edilen tahmin sonuçları Tablo 3.23'te verilmiştir.

**Tablo 3.23: HAC Yöntemine Göre Elde Edilen Tahmin Sonuçları**

<b>Bağımlı Değişken: Girişimcilik Niyeti (GN)</b>				
<b>Metot: Least Squares</b>				
<b>Örneklem: 1 229</b>				
<b>Dâhil Edilen Gözlem Sayısı: 229</b>				
<b>HAC standart hata ve kovaryans (Bartlett kernel, Newey-West fixed bandwidth = 5.0000)</b>				
<b>Değişken</b>	<b>Katsayı</b>	<b>Std. Hata</b>	<b>t-İstatistiği</b>	<b>Olasılık</b>
Sabit	0.165769	0.246042	0.673742	0.5012
ADK	0.209639	0.049659	4.221604	0.0000
Tutum	0.549851	0.048799	11.26774	0.0000
Öznel Norm	0.086621	0.040885	2.118649	0.0352
Öz-Yeterlilik	0.125091	0.060712	2.060392	0.0405
R <sup>2</sup>	0.765346	Bağımlı Değ. Ortalaması		6.139738
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0.761156	Bağımlı Değ. Standart Sapması		0.991045
Regresyonun Std. Hatası	0.484340	Akaike Bilgi Kriteri		1.409535
Hata Terimlerinin Karelerinin Toplamı	52.54720	Schwarz Kriteri		1.484507
Log Olabilirlik	-156.3918	Hannan-Quinn Kriteri		1.439781
F-İstatistiği	182.6491	Durbin-Watson İstatistiği		1.972770
Olasılık (F-istatistiği)	0.000000	Wald F-İstatistiği		191.1441
Olasılık (Wald F-İstatistiği)	0.000000			

Katsayılar değişmediğinden olasılık değerleri üzerinden değişkenlerin istatistiksel anlamlılığı incelenecektir. Değişkenlerin olasılık değerleri incelendiğinde benzer şekilde Öznel Norm ve Öz-Yeterlilik değişkenlerinin 0,05 hata payı ile ADK ve Tutum değişkenlerinin ise 0,01 hata payı ile istatistiksel olarak anlamlı oldukları görülmektedir

Bir başka varsayım olan bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağıllığın olmadığı varsayımı VIF (varyans büyütme faktörü) ile incelenmiştir. Yardımcı regresyon modellerine ilişkin VIF değerleri Tablo 3.24'te verilmiştir.

**Tablo 3.24: Regresyon Modellerine İlişkin VIF Değerleri**

Varyans Büyütme Faktörü			
Örnekleme: 1 229			
Dâhil Edilen Gözlem Sayısı: 229			
Değişken	Katsayı Varyansı	Merkezi Olmayan VIF	Merkezi VIF
Sabit	0.060537	62.33756	-
ADK	0.002466	98.71661	2.878149
Tutum	0.002381	108.0014	2.397375
Öznel Norm	0.001672	73.99689	1.779348
Öz-Yeterlilik	0.003686	143.3748	2.733387

VIF değerleri incelendiğinde (Tablo 3.24) tüm yardımcı regresyon modellerine ilişkin VIF değerlerinin 5 kritik değerinden küçük olduğu dolayısıyla bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağıllık probleminin de olmadığı görülmektedir.

Girişimcilik Niyeti ile ilgili geçerli modelin denklemi 3.3'teki gibi elde edilmiştir. Parantez içindeki sayılar standart hatalardır.

$$GN = 0,166 + 0,21ADK + 0,55Tutum + 0,087ÖN + 0,125ÖY + u \quad (3.3)$$

**(0,246) (0,05) (0,049) (0,041) (0,061)**

Nihai modelin katsayıları incelendiğinde tüm değişkenlerin Girişimcilik Niyeti üzerinde pozitif yönlü bir etkisinin olduğu görülmektedir. Değişkenlerin ölçüm birimi aynı olduğundan katsayı büyüklükleri üzerinden Girişimcilik Niyeti değişkeni üzerindeki etkisi sıralanabilir. Buna göre; Girişimcilik Niyeti değişkeni üzerinde en fazla etkiye sahip olan değişken Tutum iken bu değişkeni sırasıyla ADK, Öz-Yeterlilik ve Öznel Norm takip etmektedir.

### 3.4. Araştırma Bulgularının Değerlendirilmesi

Araştırmanın bu bölümünde, çalışma amacı ve kapsamı çerçevesinde geliştirilen hipotezler değerlendirilerek öne sürülen bu hipotezlerin analizler sonucunda doğrulanıp doğrulanmadıkları incelenmiştir. Araştırma modeline ilişkin regresyon katsayıları (Tablo 3.23) gözden geçirildiğinde tüm bağımsız değişkenlerin Girişimcilik Niyeti (bağımlı değişken) üzerinde pozitif yönlü bir etkisinin olduğu gözlemlenmektedir.

Araştırmanın katılımcılarının ankete verdiği yanıtlardan elde edilen veri setinin analizinden; “Tutum ile Girişimcilik Niyeti arasında pozitif yönlü kuvvetli

bir ilişki vardır” sonucu elde edilmiştir. Bu sonuç, “Girişimciliğe yönelik kişisel tutum, bireyin girişimcilik niyeti ile pozitif yönde ilişkilidir” şeklinde önerilen araştırma hipotezini doğrulamaktadır. Bu da, bireyin girişimcilik davranışına yönelik tutumu ne kadar olumlu ise girişimcilik niyetinin de o kadar fazla olacağı anlamına gelmektedir. Başka bir deyişle, bireyin girişimcilik davranışına karşı tutumunun olumsuz olduğu durumlarda girişimcilik niyetinin de aynı oranda düşük olacağı düşünülebilir. Ayrıca araştırmamızda, girişimciliğe yönelik bireyin tutumu, Girişimcilik Niyeti üzerinde en fazla etkisi bulunan değişken olarak belirlenmiştir.

“ADK ile Girişimcilik Niyeti arasında pozitif yönlü kuvvetli bir ilişki vardır” şeklindeki araştırma bulgusu, “Algılanan davranış kontrolü, bireyin girişimcilik niyeti ile pozitif yönde ilişkilidir” şeklinde önerilen araştırma hipotezini doğrulamaktadır. Ayrıca araştırma modeline ait regresyon analizi sonucuna göre, ADK (algılanan davranış kontrolü) bağımsız değişkeni, Tutumun ardından girişimcilik niyeti üzerinde en fazla etkiye sahip ikinci değişkendir. Bu sonuç, ‘bireyin girişimcilik davranışını kolay ya da zor olarak değerlendirerek girişimciliği başarıyla yerine getirebileceğine ilişkin algısının’ onun girişimcilik niyetinin şekillenmesinde önemli bir etkiye sahip olduğu şeklinde yorumlanabilir.

Çalışmada elde edilen bir diğer sonuç, “Öznel Norm ile Girişimcilik Niyeti arasında pozitif yönlü orta şiddette bir ilişki vardır” şeklindedir. Bu bulgu, “Girişimcilikle ilgili öznel normlar, bireyin girişimcilik niyeti ile olumlu yönde ilişkilidir” şeklinde önerilen araştırma hipotezi ile uyumludur. Ancak modelin regresyon analizinde Girişimcilik Niyeti üzerinde en az etkiye sahip olan değişken Öznel Norm olarak gözlemlenmiştir. Bu bulgu, araştırmamızın katılımcıları için önem taşıyan kişilerin girişimcilik davranışına yönelik düşüncelerinin, katılımcıların girişimcilik niyetleri üzerinde, kısmen de olsa etkili olduğu şeklinde yorumlanabilir.

Çalışma kapsamında elde edilen bulgulardan biri de; “Öz-Yeterlilik ile Girişimcilik Niyeti arasında pozitif yönlü orta şiddette bir ilişki vardır” şeklindedir. Bu sonuç, “Girişimci öz-yeterlilik, bireyin girişimcilik niyeti ile pozitif yönde ilişkilidir” şeklinde formüle edilen araştırma hipotezini doğrulamaktadır. Tutum kadar güçlü bir ilişki tespit edilmemiş olsa da, bireyin

girişimcilik niyetini şekillendiren etkenlerden birinin öz-yeterlilik olduğu söylenebilir. Bu da, ‘bireyin girişimciliğe ilişkin öz-yeterlilik algıları ne kadar yüksekse girişimcilik niyeti de o ölçüde fazladır’ şeklinde yorumlanabilir. Bireyin sahip olduğu yetenek ve becerilerle girişimcilik davranışını başarıyla gerçekleştirebileceğine ilişkin algıları, girişimcilik niyetleri üzerinde belirleyici bir etkiye sahiptir.

“Kadınlarla erkekler arasında girişimcilik niyetleri açısından istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır” şeklinde ileri sürülen araştırma hipotezi, araştırma analizleri sonucunda doğrulanmamıştır. Veri setinin cinsiyete göre değişkenler üzerinde farklılık gösterip göstermediğine ilişkin analiz sonuçları incelendiğinde, “Cinsiyet” ile “Girişimcilik Niyeti, Tutum, ADK, Öznel Norm ve Öz-Yeterlilik” değişkenleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır. Araştırma bulguları, bireylerin girişimcilik niyetinin şekillenmesinde kadın ve erkekler arasında herhangi bir fark olmadığını göstermektedir (Tablo 3.11).

Örnekleme ait dört ayrı yaş grubu arasında “Öz-Yeterlilik, ADK, Tutum ve Girişimcilik Niyeti” değişkenlerinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılaşma gözlemlenirken, “Öznel Norm” ile yaş arasında anlamlı hiçbir ilişki tespit edilmemiştir. Yaşa göre değişkenlerdeki (Öz-Yeterlilik, ADK, Tutum ve Girişimcilik Niyeti) farklılaşma incelendiğinde (Tablo 3.12) 18-24 ve 35-44 yaş grupları arasında anlamlı bir farklılaşma olduğu görölmektedir. 35-44 yaş grubundaki bireylerin Girişimcilik Niyetlerinin 18-24 yaş grubundaki bireylerden fazla olduğu; aynı şekilde girişimciliğe yönelik Tutum, ADK ve Öz-Yeterlilik ölçümlerinde 35-44 yaş grubunun daha yüksek değerlere sahip olduğu belirlenmiştir. “Yaş grupları arasında girişimcilik niyetleri açısından istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır” şeklinde öne sürülen araştırma hipotezi, doğrulanmamıştır.

Eğitim seviyesi grupları arasında Öz-Yeterlilik ölçek puanı bakımından “lise” mezunu ile “üniversite” mezunu grupları arasında; “lise” mezunu ile “üniversite öğrencisi” grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık vardır. ADK ölçek puanı bakımından “ilk/ortaokul” mezunu ile “üniversite” mezunu grupları arasında; “lise”mezunu ile “üniversite” mezunu grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık bulunmuştur. Tutum ölçek puanı bakımından

“lise” mezunu ile “üniversite öğrencisi” grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık vardır. Öznel Norm ölçek puanı bakımından “lise” mezunu ile “üniversite” mezunu grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık vardır. Girişimcilik Niyeti ölçek puanı bakımından “lise” mezunu ile “üniversite” mezunu grupları arasında; “lise” mezunu ile “üniversite öğrencisi” grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık tespit edilmiş olup diğer eğitim grupları arasında anlamlı bir fark yoktur. Araştırma örnekleminde elde edilen veri setinin “eğitim seviyesine” göre değişkenler üzerinde farklılık gösterip göstermediğine ilişkin analiz sonuçları (Tablo 3.13) incelendiğinde, bireyin eğitim seviyesi arttıkça girişimcilik niyetinin azaldığı görülmektedir. Bu sonuç, “Eğitim seviyesi grupları arasında bireylerin girişimcilik niyetleri açısından istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır” şeklindeki araştırma hipotezini doğrulamaktadır. Benzer şekilde, girişimcilik davranışına ilişkin bireyin Öz-Yeterlilik ve ADK algıları, eğitim seviyesi arttıkça azalma eğilimi göstermektedir. Bu ise, eğitim seviyesi daha düşük kişilerin girişimcilik davranışının gerektirdiği yetenek ve becerileriyle ilgili değerlendirmelerinin eğitim seviyesi yüksek kişilere göre daha fazla olduğu anlamına gelmektedir.

“Gelir grupları arasında bireylerin girişimcilik niyetleri açısından istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır” şeklinde öne sürülen araştırma hipotezi doğrulanmamıştır. Araştırma örnekleminde elde edilen veri setinin “gelire” göre değişkenler üzerinde farklılık gösterip göstermediğine ilişkin analiz sonuçları (Tablo 3.14) incelendiğinde gelir grupları arasında “Öz-Yeterlilik, ADK, Tutum, Öznel Norm, Girişimcilik Niyeti” ölçek puanları bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamıştır.

Araştırma örnekleminde elde edilen veri setinin “çalışma durumuna” göre değişkenler üzerinde farklılık gösterip göstermediğine ilişkin analiz sonuçları Tablo 3.15’te görüldüğü gibidir. Buna göre; Hali hazırda çalışanlarla çalışmayanlar arasında “Öz-Yeterlilik ve ADK” ölçek puanları bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık bulunmuştur. Hali hazırda çalışanlarla çalışmayanlar arasında “Tutum, Öznel Norm ve Girişimcilik Niyeti” ölçek puanları bakımından herhangi bir farklılık bulunmamıştır. Elde edilen bu sonuç, “Hali hazırda çalışan bireylerin girişimcilik niyetleri ile çalışmayan bireylerin



girişimcilik niyetleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır” şeklinde öne sürölen araştırma hipotezini doğrulamamakla birlikte, “Öz-Yeterlilik ve ADK” değişkenleri açısından, çalışma durumundan kaynaklanan deneyimin, bireylerin girişimcilikle ilgili yetenek ve becerilerinde duydukları güven üzerinde belirleyici olabileceğini düşündürmektedir. Katılımcılardan elde edilen verilere göre, hali hazırda bir işi olan bireylerin girişimciliğe yönelik hem Öz-Yeterlilik hem de ADK algıları daha yüksek seviyededir.

Araştırma örnekleminde elde edilen veri setinin “daha öce kendi işinin sahibi olma” durumuna göre değişkenler üzerinde farklılık gösterip göstermediğine ilişkin analiz sonuçları (Tablo 3.16) incelendiğinde; daha önce kendi işinin sahibi olanlarla olmayanlar arasında “Girişimcilik Niyeti, Öz-Yeterlilik, ADK, Tutum” ölçek puanları bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık bulunmuştur. “Öznel Norm” ölçek puanı bakımından ise istatistiksel olarak anlamlı bir fark farklılık yoktur. Bulgular incelendiğinde, “Daha önce kendi işletmesinin sahibi olan kişilerin girişimcilik niyetleri ile daha önce işletme sahibi olmayan kişilerin girişimcilik niyetleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır” şeklinde formüle edilen araştırma hipotezinin doğrulandığı görölmektedir. Bireyin deneyiminin girişimcilik niyeti üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu sonucu, benzer şekilde “Öz-Yeterlilik, Tutum ve ADK” değişkenleri için de geçerlidir. Geçmişte kendilerine ait bir işletme sahibi olan bireylerin girişimciliğe yönelik tutumları, öz-yeterlilik ve ADK algıları, herhangi bir işletme sahibi olmayanlara göre daha yüksektir.

“Geçmişte iş deneyimi olan kişilerin girişimcilik niyetleri ile iş deneyimi olmayan kişilerin girişimcilik niyetleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır” şeklinde öne sürölen hipotez, çalışmada elde edilen bulgular sonucunda doğrulanmamıştır. Araştırma örnekleminde elde edilen veri setinin “geçmişte başka işte çalışma” durumuna göre değişkenler üzerinde farklılık gösterip göstermediğine ilişkin analiz sonuçları (Tablo 3.17) incelendiğinde; geçmişte başka işte çalışanlarla çalışmayanlar arasında “Öz-Yeterlilik, ADK, Tutum, Öznel Norm ve Girişimcilik Niyeti” ölçek puanları bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yoktur.

“Yakın aile üyeleri arasında danışabileceği bir girişimci bulunan (rol model) bireylerin girişimcilik niyetleri ile girişimci bir rol modele sahip olmayan bireylerin girişimcilik niyetleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır” şeklindeki araştırma hipotezi doğrulanmamıştır. Veri setinin “yakın ailesinde danışabileceği bir girişimci bulunması” durumuna göre değişkenler üzerinde farklılık gösterip göstermediğine ilişkin analiz sonuçları (Tablo 3.18) incelendiğinde, yakın aile üyeleri arasında danışabileceği bir girişimci olanlarla olmayanlar arasında Öz-Yeterlilik, ADK, Tutum, Öznel Norm ve Girişimcilik Niyeti ölçek puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık yoktur.



## SONUÇ

Bu araştırmanın amacı, bireyin girişimcilik davranışı sergileyip sergilemeyeceğinin önemli bir göstergesi olan girişimcilik niyetinin belirleyicilerinin neler olduğunun tespit edilmesidir. Planlı Davranış Teorisine (PDT) göre, bireylerin girişimcilik niyetlerini şekillendiren davranışa yönelik tutumun, algılanan davranış kontrolünün, öznel normların ve dördüncü bağımsız değişken olarak girişimci öz-yeterliliğin girişimcilik niyetleri üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Teoriye göre, insan niyetleri veya davranışları tutum ve inançlarından etkilenmektedir. PDT, geniş bir yelpazedeki insan davranışlarını ve bu davranışlara ilişkin niyetleri öngörmek ve açıklamak için literatürde yaygın olarak kullanılmaktadır. Günümüzde girişimcilik ekonomik büyüme, yenilikçilik ve istihdamın temel kaynağı olarak kabul edildiğinden, bireyleri girişimci olmaya yönlendiren faktörler hakkında bilgi sahibi olmak, girişimciliğin teşvik edilmesi ve yaygınlaştırılması adına önemlidir.

Son yıllarda girişimcilik alanında birçok çalışma, girişimcilikle ilgili bilişsel yapılara odaklanmış ve bilişsel seviyenin kişisel, sosyolojik ve çevresel değişkenlerle birlikte, girişimciliğe yönelik bireysel algılamalardan etkilendiğini gösteren kanıtlar ortaya konulmuştur. Çünkü bilişsel yapıların, girişimciliğe yönelik tutumların, girişimcilik niyetlerinin ve girişimci davranışların arkasındaki derin inançları incelemek, girişimciliği daha iyi anlamak adına önemli fırsatlar sunmaktadır (Krueger, 2007). Çok disiplinli bir yapıya sahip olan bilişsel yaklaşım, günümüzde girişimciliği yalnızca bireysel düzeyde değil, toplam olarak açıklayabilmek için de büyük önem kazanmıştır (Liñan vd., 2011c: 374).

12 adet hipotezin öne sürüldüğü bu çalışmada; dört değişkenin (Tutum, ADK, Girişimci Öz-Yeterlilik, Öznel Norm) bireyin girişimcilik niyeti üzerinde önemli etkilerinin olduğu saptanmıştır. Araştırma modeline ait analiz sonuçları incelendiğinde tüm değişkenlerin Girişimcilik Niyeti üzerinde pozitif yönlü bir etkisinin olduğu görülmektedir. Girişimcilik Niyeti üzerinde en fazla etkiye sahip olan değişken Tutum olurken bu değişkeni sırasıyla, Algılanan Davranış Kontrolü (ADK), Girişimci Öz-Yeterlilik ve Öznel Norm takip etmektedir.

Çalışmada kişisel tutumun bireylerin girişimci olma niyeti üzerinde belirgin bir etkiye sahip olduğu saptanmıştır. Davranışa yönelik tutum, kişinin, söz konusu davranışı gerçekleştirmesinin sonuçlarını olumlu veya olumsuz olarak değerlendirmesinin derecesi ile kavramsallaştırılmıştır (Ajzen, 2002b: 5). Bu bağlamda, girişimcilik davranışı ile ilgili kişisel tutum, bir kişinin, yeni bir iş kurma davranışını olumlu ya da olumsuz olarak değerlendirmesine veya değerlendirme derecesine işaret etmektedir (Ajzen, 1991). Çalışmanın bulgularına göre, girişimcilik davranışı ile ilgili tutumlar ne kadar güçlü ve olumlu yönde olursa girişimcilik niyetleri de o kadar yüksek olmaktadır. Buna göre, girişimciliğin sunacağı avantajlar, girişimci olmaktan duyulacak memnuniyet, girişimciliğin çekiciliği üzerine algı ve inançlar bireyin girişimcilik niyetini şekillendirmektedir. Elde edilen bu sonuç, Planlı Davranış Teorisine (PDT) dayanarak tutumların bireylerin girişimcilik niyetlerini etkilediğini ortaya koyan daha önceki bazı çalışmaların sonuçlarıyla benzerlik göstermektedir (Souitaris vd., 2007; Engle vd., 2010; Schlaegel ve Koenig, 2013; Schwarz vd., 2009; Zampetakis vd., 2009; Debarliev vd., 2015; Kim ve Hunter, 1993; Solesvik vd., 2012; Kadir vd., 2012; Claar vd., 2012; Cialdini vd., 1981; Douglas ve Shepherd, 2002; Johns ve Mattsson, 2005). Girişimciliğe yönelik tutum ile girişimcilik niyeti arasında pozitif yönlü kuvvetli bir ilişkinin varlığını teyit eden çalışmamızda tutum, girişimcilik niyeti üzerinde en fazla etkisi bulunan değişken olarak saptanmıştır.

Bu araştırmadan elde edilen önemli bir başka sonuç, algılanan davranış kontrolünün (ADK) bireylerin girişimcilik niyeti üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğudur. PDT'nin bu belirleyicisi, bireyin kendini kontrol seviyesini öznel olarak kavrayışını ve hedef davranışta bulunmanın zorluk derecesini yani 'ilgili davranışın yerine getirilmesindeki kolaylık veya zorluk hissini' açıklamaktadır (Liñán ve Chen, 2006: 4). ADK'nın geçmiş deneyimlerin yanı sıra davranışın gerçekleştirilmesinde birey tarafından öngörülen engelleri de yansıttığı varsayılmaktadır (Ajzen, 1991: 188). Dolayısıyla, bireyler girişimci davranış sergilemenin kolay olduğu algısına sahiplerse bu durum, onları girişimci olma yönünde motive etmektedir. ADK'nın yüksek seviyede olması, kişinin girişimcilik davranışını gerçekleştirme niyetinin güçlü ve bu davranışı gerçekleştirme yönündeki çabasının fazla olacağı anlamına gelmektedir. Elde

edilen bu sonuç, literatürde daha önce yapılan bazı çalışmalarla uyumludur (Ajzen, 2002a; Bateman ve Crant, 1993; Claar vd., 2012; Krueger ve Dickson, 1994; Souitaris vd., 2007; Krueger vd., 2000; Solesvik vd., 2012; Wilson vd., 2007; Bandura, 1997; Liñán 2008; Kadir vd., 2012).

Araştırmada ulaşılan bir diğer sonuç, girişimcilik kararı ile ilgili öznel normların bireyin girişimcilik niyeti üzerinde pozitif yönlü bir etkisinin olduğu şeklindedir. Öznel normlar, belirli davranışlar hakkında birey için önem taşıyan diğer kişilerin inançları ve bu inançlara uyma eğilimi derecesine göre belirlenmekte; bireyler için önem taşıyan insanların birey tarafından algılanan beklentilerini yansıtmaktadır (Ajzen, 1991). Ebeveynlerden, aileden, arkadaşlardan ve birey için önem taşıyan diğer insanlardan kişinin girişimci olması yönünde verilen destek ne kadar büyük olursa, girişimcilik niyeti de o kadar büyük olacaktır. Ancak bulgular incelendiğinde öznel normların girişimcilik niyeti üzerindeki belirleyici etkisinin, diğer değişkenlere göre, daha az olduğu görülmektedir. Literatürde öznel normların girişimcilik niyetleri üzerindeki etkileriyle ilgili tartışmalı ve farklı sonuçlar yer almaktadır. Girişimcilik niyetini önemli ölçüde açıklayacak öznel normların tespit edildiği çalışmaların (Kolvereid, 1996; Kolvereid ve Isaksen, 2006; Tkachev ve Kolvereid, 1999; Yang; 2013) yanı sıra; öznel normların anlamsız olduğu sonucuna ulaşılan çalışmalar da (Autio vd., 2001; Krueger vd., 2000) mevcuttur. Çin’de yapılan bir araştırmada (Yang; 2013), girişimciliğe yönelik tutum ve öznel normların katılımcıların girişimcilik niyetlerine etkisinin ADK’dan çok daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Batı ülkelerindeki uzmanlar ise genellikle, ADK’nın, girişimcilik niyetinin en iyi öngörücüsü olduğunu ve bunu takiben sırasıyla tutum ve öznel normun geldiğini keşfetmişlerdir (Krueger vd., 2000). Armigate ve Conner (2001)’a göre, öznel norm yapısı, genellikle niyetlerin daha zayıf bir öngörücüsü olarak değerlendirilmektedir. Bu araştırmaya başlarken kültürel, ekonomik ve sosyal yapısı gereği, öznel normların Türkiye’deki bireylerin girişimcilik niyetleri üzerinde önemli bir etkiye sahip olacağı düşünülmekteydi. Ancak elde edilen bulgular, PDT’nin diğer iki değişkeni tutum ve ADK ile öz-yeterliliğin girişimcilik niyetleri üzerinde öznel normdan daha etkili olduğunu göstermektedir.

Planlı Davranış Teorisinde yer alan üç belirleyiciye ek olarak girişimci öz-yeterlilik ile girişimcilik niyeti ilişkisi de araştırılmıştır. Bulgular, girişimci öz-yeterliliğin girişimcilik niyeti üzerinde pozitif yönlü bir etkisinin olduğunu göstermektedir. Bandura'ya göre (1982), öz-yeterlilik, özel bir faaliyeti gerçekleştirmek için algılanan uygunluğun göreve özel düşüncesidir. Öz-yeterlilik, bireyin sonuç (çıktı) üretmek için gereken ya da istenen davranışı başarıyla yerine getirebileceğine inancıdır (Bandura, 1982). Girişimcilik davranışı açısından, girişimci öz-yeterlilik kavramı ise; 'bir kişinin bir işletmeyi başarılı bir şekilde kurup sürdürebileceğine inanması' şeklinde açıklanabilir. Girişimci öz-yeterlilik, fırsatları tanımayı (farkına varmayı) öngördüğü gibi, öz-yeterlilik algıları, bir girişimi başlatma davranışı için de önemlidir (Scherer vd., 1989). Bireyin kendisinin sahip olduğuna inandığı yetenekler, onun girişimcilik performansı konusunda önemli ipuçları sunmaktadır (Chandler ve Jansen, 1992). Girişimcilik niyetinin oluşmasında ve yeni girişimlerin sayısının artmasında, sosyal-bilişsel bir mekanizma olarak girişimci öz-yeterliliğin önemi, literatürde kanıtlarla desteklenmektedir (Chen vd., 1998; Baum ve Locke, 2004). Girişimci öz-yeterliliğin girişimcilik niyeti ve girişimci davranışın ortaya çıkmasındaki kritik etkisine işaret eden çalışmalar bulunmaktadır (Lee vd., 2011). Bu araştırmada elde edilen sonuç, literatürde yer alan bu yöndeki çalışmalarla uyumludur (McGee vd., 2009; Chen vd., 1998; Zhao vd., 2005; Arenius ve Minniti, 2005; Vesalainen ve Pihkala, 1999; Lans vd., 2010; Piperopoulos ve Dimov, 2015; Kolvereid ve Isaksen, 2006; Liñán vd., 2013; Boyd ve Vozikis, 1994; Krueger ve Brazeal, 1994). Girişimcilik için gerekli kişisel özelliklerden biri olarak sayılabilecek girişimci öz-yeterliliğin yeni bir girişim kurma davranışı için taşıdığı önem, çalışmada doğrulanmıştır.

Planlı Davranış Teorisinin girişimcilik niyeti konulu araştırmalar için açıklayıcı ve uygun bir temel olduğu düşüncesinden yola çıkılarak gerçekleştirilen bu araştırmada, bireyin girişimcilik niyetini potansiyel olarak etkileyebilecek demografik ve durumsal bazı faktörlerin açıklanması amacıyla da çalışılmıştır. Bu bağlamda bireylerin "yaş, cinsiyet, eğitim, iş yaşamına ilişkin deneyimler ve gelir" konularındaki demografik ve durumsal özelliklerinin girişimcilik niyetleri üzerindeki etkileri de incelenmiştir.

Araştırma örneklemine ait dört ayrı yaş grubu arasında “öz-yeterlilik, ADK, tutum ve girişimcilik niyeti” değişkenlerinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılaşma gözlemlenirken, “öznel norm” ile yaş arasında anlamlı hiçbir ilişki tespit edilmemiştir. Yaşa göre değişkenlerdeki farklılaşma incelendiğinde (Tablo 3.12) 35-44 yaş grubundaki bireylerin girişimcilik niyetlerinin 18-24 yaş grubundaki bireylerden fazla olduğu; benzer şekilde, girişimciliğe yönelik tutum, ADK ve öz-yeterlilik ölçeklerinde de 35-44 yaş grubunun daha yüksek değerlere sahip olduğu saptanmıştır. Yaş değişkeni, girişimcilik niyetini belirleyen faktörlerden biri olarak literatürde ele alınmıştır (Kautonen, 2008; Kautonen, vd., 2011; Walker ve Webster, 2007). Yaş faktörünün girişimcilik niyeti üzerinde etkili olduğunu öne süren çalışmalara göre, genç yaştaki bireylerin girişimci olma konusundaki istekleri, yaşlılardan daha fazladır (Reynolds vd., 2000; Sinha, 1996). Girişimcilik faaliyetinde yaşın etkisini araştıran Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Global Report 2016/17, en yüksek girişimcilik aktivitesinin 25-34 yaş arasında gerçekleştirildiğini göstermektedir. Çalışmanın bulguları literatürdeki bu sonuçlarla tam olarak örtüşmemektedir.

Araştırma kapsamında elde edilen bulgular, bireylerin girişimcilik niyetinin şekillenmesinde kadınlar ve erkekler arasında herhangi bir farklılaşma olmadığını göstermektedir. Literatürde cinsiyetin girişimcilik niyetini etkileyen bir faktör olduğunu gösteren çalışmalar bulunmaktadır (Koh, 1996; Matthews ve Moser, 1996; Mueller, 2004; Langowitz ve Minniti, 2007; Díaz-García ve Jiménez-Moreno, 2010). Geçmiş çalışmaların cinsiyet faktörünün etkisiyle ilgili ulaştığı sonuçlardan biri de, erkeklerin girişimcilik niyetlerinin kadınlardan daha yüksek olduğu yönündedir (Ede vd., 1998). Bireyin girişimcilik tercihinde cinsiyetin etkisini analiz eden önceki bazı araştırmalarda erkeklerin girişimciliği kadınlardan daha fazla tercih ettiği sonucuna ulaşılmıştır (Delmar ve Davidson, 2000; Matthews ve Moser, 1996; Scherer vd., 1989; Davidsson, 1995; Matthews ve Moser, 1995; Reynolds vd., 2004). Literatürün aksine, bu çalışmada “cinsiyet” ile “girişimcilik niyeti, tutum, ADK, öznel norm ve öz-yeterlilik” değişkenleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gözlemlenmemiştir (Tablo 3.11). Dikkate değer bu farklılığın açıklanması amacıyla, Türkiye’de girişimciliğin cinsiyet ile ilişkisini ele alan daha ileri araştırmalar gerçekleştirilebilir.

Araştırmanın örneklemeden elde edilen veri setinin analiz sonuçları incelendiğinde, katılımcıların eğitim seviyesi arttıkça girişimcilik niyetinin azaldığı görülmektedir. Benzer şekilde, girişimcilik davranışına ilişkin öz-yeterlilik ve ADK eğitim seviyesi arttıkça azalma eğilimi göstermektedir. Bu sonuç, eğitim seviyesi daha düşük kişilerin girişimcilik niyetlerinin yanı sıra girişimcilik davranışının gerektirdiği yetenek ve becerileriyle ilgili olumlu yöndeki değerlendirmelerinin, eğitim seviyesi yüksek kişilere göre daha fazla olduğu anlamına gelmektedir. Yani eğitim seviyesi düştükçe katılımcıların girişimci olmanın üstesinden gelebilecekleri yönündeki inançları güçlenmektedir. Bu sonuç, oldukça dikkat çekici olup ve Sluis ve arkadaşlarının (2005) bulgularıyla uyumludur. Bireyin girişimcilik kararı üzerinde eğitimin etkisi farklı yönleriyle değerlendirilmesi gereken bir konudur. Bu etki, kişiye iyi şartlara sahip ücretli işlerde çalışma olanağı sunması bakımından, negatif yönde olabilir. Çünkü iyi okullarda ve bölümlerde eğitim görmüş bireylerin, büyük işletmelerde veya kamu sektöründe iş bulma olasılıkları doğal olarak daha yüksek olacaktır. Dolayısıyla, nitelikli okullarda iyi ve yüksek seviyede eğitim görmüş kişi, girişimci olmayı tercih etmeyebilir. Ancak bazı araştırmalara göre, çoğu girişimci, halkın büyük çoğunluğuna göre daha iyi eğitim almış bireylerdir (Shmailan, 2016). Genel bir doğru olarak iyi bir eğitimin kişilerin girişimci davranışlarıyla ilgili olumlu yönde etkilerinin olması beklenir. Çünkü eğitim, hem genel hem de girişimcilikle ilgili olarak, bireylerin gelişiminde etkisi bulunan önemli etkenlerden biridir. Literatürde eğitimin girişimcilik niyeti ve davranışı üzerindeki etkileriyle ilgili tartışmalı bulgulara rastlanmaktadır. Bazı ampirik çalışmalar, eğitimin genellikle hem erkekler hem de kadınların girişimcilik eğilimleri üzerinde olumlu bir etki yaptığını göstermektedir. Örneğin, Küresel Girişimcilik Monitörünün (GEM, 2001) sonuçları, sınırlı eğitim alan kişilerin girişimci olma olasılıklarının düşük olduğunu ortaya koymaktadır. Ancak ampirik çalışmalar, üniversite mezunu olmanın bir girişimcinin başarı ihtimalini artırıp arttırmadığını kesin olarak göstermemektedir (Wagner ve Ziltener, 2008: 8). Eğitim faktörü, aynı bağlamdaki kişiler için benzer olsa da algı, tutum ve davranış farklılıkları görülebileceği de göz önüne alınmalıdır. Furdas ve Kohn (2010)'a göre ise eğitimin bir iş kurma eğilimi üzerindeki bireysel etkisi belirsizdir.



Araştırmanın bulgularına göre; “hali hazırda çalışanlarla çalışmayanlar” arasında “öz-yeterlilik” ve “ADK” bileşenleri bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılık bulunmuştur. Ulaşılan bu sonuç, bireylerin çalışma durumundan kaynaklanan deneyimin, onların girişimcilikle ilgili yetenek ve becerilerine duydukları güven üzerinde etkili olabileceğini düşündürmektedir. Katılımcılardan elde edilen veriler, bir işte çalışmakta olan bireylerin girişimciliğe yönelik hem öz-yeterlilik hem de ADK algılarının daha yüksek seviyede olduğunu göstermektedir. Araştırma kapsamında bireylerin iş yaşamına ilişkin deneyimlerinin girişimcilik niyetleriyle ilişkisini sınamak amacıyla, “daha önce kendi işinin sahibi olma” durumunun etkileri de araştırılmıştır. İlgili analiz sonuçları incelendiğinde; bireyin bu yöndeki deneyiminin “girişimcilik niyeti, öz-yeterlilik, tutum ve ADK” değişkenleri üzerinde etkili olduğu saptanmıştır. Geçmişte kendilerine ait bir işletme sahibi olan bireylerin girişimcilik niyetleri, girişimciliğe yönelik tutumları, girişimci öz-yeterlilik algıları ve algılanan davranış kontrolü herhangi bir işletme sahibi olmayanlara göre daha yüksektir. Bu bulgu, geçmiş yıllarda gerçekleştirilen bazı çalışmaların bulgularıyla benzerlik göstermektedir (Harris ve Gibson, 2008; Peterman ve Kennedy, 2003).

Bu araştırmanın temel katkısı, Planlı Davranış Teorisi çerçevesinde bireylerin girişimcilik niyetlerini etkileyen faktörlere ilişkin ampirik kanıtlar sunmasıdır. Çalışmanın girişimcilikle ilgili güncel politikalara yön verenlere, akademisyenlere, konuyla ilgili kurum ve kuruluşlara sunduğu katkı; bireyleri girişimci olmaya motive etmek için göz önünde bulundurulması gereken faktörleri vurgulamasında yatmaktadır. Çalışmanın bulgularına göre, girişimciliğe yönelik kişisel tutumlar, bireylerin girişimcilik niyetleri üzerinde etkisi bulunan en önemli belirleyicidir. Bu nedenle, bireylerin girişimciliğe dair tutumlarının olumlu yönde seyretmesine hizmet edecek sosyal ve ekonomik stratejiler geliştirmek ve bunları yaşama geçirmek önemlidir. Ayrıca girişimcilik niyetlerinin belirleyicileri olarak saptanan algılanan davranış kontrolü (ADK), girişimci öz-yeterlilik ve öznel normların da yukarıda sözü edilen stratejilerde dikkate alınması gerekliliğinin altı çizilmiştir. Belirli sosyal ve kültürel faktörlerin ve kişisel özelliklerin girişimcilik niyetleri üzerinde farklı etkileri olduğu söylenebilir. Örneğin, bu çalışmada öznel normlar, girişimcilik niyeti üzerinde en az etkiye sahip değişken olarak saptanırken; Çin’deki bir çalışmada (Yang, 2013) öznel normlar, potansiyel

girişimciler üzerinde baskın şekilde etkili olabilmektedir. Bu durum, birbirinden farklı alanlarda ve pek çok faktörün etkisi altında bulunan bireysel girişimcilik niyetinin ve dolayısıyla girişimci davranışın farklı girişimcilik motivasyonlarıyla olduğunun bir göstergesi olabilir. Ayrıca, cinsiyet, eğitim seviyesi, yaş, gelir deneyim gibi demografik faktörlerin girişimcilik niyetleriyle ilişkisine dair araştırmaların toplumsal yapılara göre farklılık gösterebileceği de araştırmamızın bulgularının yorumlanmasından ortaya çıkan bir diğer sonuç olmuştur.

Giriřimcilik niyeti ile ilgili makalelere yapılan atıfların sayısı, girişimcilik niyeti üzerindeki ilginin artarak devam ettiğinin bir göstergesidir. Bununla birlikte konuyla ilgili yapılan araştırmaların ışığında ortaya çıkan her yeni bilgi, beraberinde daha fazla soruyu da getirmektedir. Bu da, girişimcilik niyetlerinin arkasında yatan ve son derece karmaşık motivasyonel faktörleri açıklayabilmek adına, daha fazla sayıda araştırma yapılması ihtiyacını doğurmaktadır (Fayolle ve Lińán, 2014: 665). Bu bağlamda, gelecekte ülkemizde yapılacak araştırmalarda, Planlı Davranış Teorisi (PDT) bileşenleri ve öz-yeterlilik ile girişimcilik niyeti arasındaki doğrudan bağlantılara ek olarak, girişimciliğe yönelik tutumların, algılanan davranış kontrolünün (ADK), öznel normların ve girişimci öz-yeterliliğin girişimcilik niyeti üzerindeki dolaylı etkileri ve bunların birbirleriyle etkileşimleri ele alınabilir.

Ayrıca, araştırmacılar, kamu politikalarının ve ilgili kurumların özellikle de girişimcilik teşviklerinin girişimcilik niyetleri üzerindeki rollerini araştırabilir. Toplumsal yapının ve kültürün bireysel girişimcilik niyetleri üzerindeki etkileri de ele alınabilecek konular arasındadır. Bu yöndeki yeni araştırmalar, girişimciliğe dair kamu politikalarının güçlendirilmesi adına önemlidir. Özellikle, girişimcilik eğitimlerine seçilecek kursiyerlerin bu programlara kabul edilmesinde uygulanacak ölçütleri aydınlatmaya dönük çalışmalar, gelecekte girişimcilik alanına önemli katkılar sunacaktır.

Girişimcilik alanında gelecekte çalışma yapmak isteyen araştırmacılara, ‘girişimci adanmışlık’ kavramı da önerilebilir. Zira ‘girişimci adanmışlık, yeni bir girişim yaratma süreci için, girişimci sürecin başladığı gerçeğ noktayı ve yeni bir iş örgütlenmesinin nasıl ortaya çıktığını anlamada önemli ve belirleyici bir değişken olabilir (Fayolle vd., 2011: 161).

Sonuç olarak, girişimcilik alanında girişimcilik niyetinden girişimci davranışa uzanan yolun aydınlatılması için farklı bakış açılarına ve yeni fikirlere ihtiyaç duyulmaktadır. Farklı değişkenleri ve yaklaşımları bütünleştirecek niyet temelli yeni araştırmalar, bireyin girişimci olma kararı vermesinin ardında yatan belirleyicilerin anlaşılmasında son derece yararlı olacaktır.



## KAYNAKÇA

- Ajzen, Icek (1987); "Attitudes, Traits, and Actions: Dispositional Prediction of Behavior in Personality and Social Psychology", *Advances in Experimental Social Psychology*, (Der: L. Berkowitz), Cilt 20, Sayı 1, s. 1-63.
- Ajzen, Icek (1988); *Attitudes, Personality and Behavior*, IL: The Dorsey Press, Chicago.
- Ajzen, Icek (1991); "The Theory of Planned Behavior", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Cilt 50, Sayı 2, s. 179-211.
- Ajzen, Icek (2001); "Nature and Operation of Attitudes", *Annual Review of Psychology*, Cilt 52, s. 27-58.
- Ajzen, Icek (2002a); "Perceived Behavioral Control, Self-Efficacy, Locus Of Control, and The Theory of Planned Behavior", *Journal of Applied Social Psychology*, Cilt 32, Sayı 4, s. 665-683.
- Ajzen, Icek (2002b); "Constructing A TPB Questionnaire: Conceptual and Methodological Considerations", September, 2002 (Revised January, 2006), <http://people.umass.edu/aizen/pdf/tpb.measurement.pdf>, (Erişim Tarihi: 05.05. 2016).
- Ajzen, Icek ve Martin Fishbein (1980); *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*, Prentice - Hall, Michigan.
- Ajzen, Icek ve Thomas J. Madden, (1986); "Prediction of Goal-Directed Behavior: Attitudes, Intentions, and Perceived Behavioral Control", *Journal of Experimental Social Psychology*, Cilt 22, sayı 5, s. 453-474.
- Ajzen, Icek, Cornelia Czasch ve Amherst Michael G. Flood (2009); "From Intentions to Behavior: Implementation Intention, Commitment, and Conscientiousness", *Journal of Applied Social Psychology*, Cilt 39, Sayı 6, s. 1356-1372.
- Akşit, Gülhan (2003); "*Farklı Kültürlerde Girişimcilik Niyeti ve niversite ğrencilerine Yönelik Karşılaştirmalı Bir Araştırma*", Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Antalya.
- Alvarez, Sharon A. ve Lowell W. Busenitz (2001); "The Entrepreneurship of Resource Based-Theory", *Journal of Management*, Cilt 27, Sayı 6, s. 755-775.
- Arenius, Pia ve Maria Minniti (2005); "Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship", *Small Business Economics*, Cilt 24, Sayı 3, s. 233-247.
- Arıkan, Semra (2004); *Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular*, Siyasal Kitabevi, Ankara.

- Armington, Catherine ve Zoltan J. Acs (2002); "The Determinants of Regional Variation in New Firm Formation", *Regional Studies*, Cilt 36, Sayı 1, s. 33-45.
- Armitage, Christopher J. ve Mark Conner (1999a); "The Theory of Planned Behaviour: Assessment of Predictive Validity and 'Perceived Control'", *British Journal of Social Psychology*, Cilt 38, Sayı 1, s. 35-54.
- Armitage, Christopher J. ve Mark Conner (1999b); "Distinguishing Perceptions of Control From Self Efficacy: Predicting Consumption of A Low-Fat Diet Using The Theory of Planned Behavior", *Journal of Applied Social Psychology*, Cilt 29, Sayı 1, s. 72-90.
- Armitage, Christopher J. ve Mark Conner (2001); "Efficacy of The Theory Of Planned Behaviour: A Meta-Analytic Review", *British Journal of Social Psychology*, Cilt 40, Sayı 4, s. 471-499.
- Athayde, Rosemary (2009); "Measuring Enterprise Potential in Young People", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 33, Sayı 2, s. 481-500.
- Audretsch, David ve Max Keilbach (2004); "Entrepreneurship Capital and Economic Performance", *Regional Studies*, Cilt 38, Sayı 8, s. 949-959.
- Autio, Erko, Robert H. Keeley, Magnus Klofsten, George C. Parker ve Michael Hay (2001); "Entrepreneurial Intent Among Students in Scandinavia and in the USA", *Enterprise and Innovation Management Studies*, Cilt 2, Sayı 2, s. 145-160.
- Axtell, Carolyn ve Sharon Parker, (2003); "Promoting Role Breadth Self-Efficacy Through Involvement, Work Redesign and Training", *Human Relations*, Cilt 56, Sayı 1, s. 113-131.
- Bach, Mirjana Pejić, Marjana Merkač Skok ve Dalia Suša (2016); "Determinants of Entrepreneurial Intentions in ICT Industry: Gender and Country of Origin Perspective", *Naše Gospodarstvo / Our Economy*, Cilt 62, Sayı 1, s. 37-45.
- Baggerly, Jennifer ve Debra Osborn (2006); "School Counselor's Satisfaction and Commitment: Correlates and Predictors", *Professional School Counseling*, Cilt 9, Sayı 3, s. 197-205.
- Bagozzi, Richard P., Johann Baumgartner ve Yaujae Yi (1989); "An Investigation Into The Role of Intentions As Mediators of The Attitude-Behavior Relationship", *Journal of Economic Psychology*, Cilt 10, Sayı 1, s. 35-62.
- Bandura, Albert (1977); "Self-efficacy: Toward A Unifying Theory Of Behavioral Change", *Psychological Review*, Cilt 84, Sayı 2, s.191-215.
- Bandura, Albert (1982); "Self-efficacy Mechanism in Human Agency", *American Psychologist*, Cilt 37, Sayı 2, s. 122-147.

- Bandura, Albert (1986); *Social Foundations of Thought and Action: A Social Cognitive Theory*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall Inc.
- Bandura, Albert (1989); “Social Cognitive Theory”, *Annals of Child Development. Vol. 6. Six theories of child development*, (Der: R. Vasta), CT: JAI Press, Greenwich, s. 1-60.
- Bandura, Albert (1994); “Self-Efficacy”, *Encyclopedia of Human Behavior*, (Der: V. S. Ramachandran), New York: Academic Press, Cilt 4, s. 71-81.
- Bandura, Albert (1995); *Self-Efficacy in Changing Societies*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Bandura, Albert (1997); *Self Efficacy: The Exercise of Control*, W. H. Freeman & Company, New York.
- Bandura, Albert (1999); “A Social Cognitive Theory of Personality”, *Handbook of Personality*, (Der: L. Pervin-O. John), Guilford Publications, New York, s. 154-196.
- Bandura, Albert (2002); “Growing Primacy Of Human Agency in Adaptation and Change in The Electronic Era”, *European Psychologist*, Cilt 7, Sayı 1, s. 2-16.
- Bandura, Albert (2005); “The Evolution of Social Cognitive Theory”, *Great Minds in Management* (K. G. Smith ve M. A. Hitt), Oxford: Oxford University Press, s. 9-35.
- Bandura, Albert (2009); “Cultivate Self-Efficacy for Personal and Organizational Effectiveness”, *Handbook of Principles of Organizational Behavior*, (Der: E.A.Locke), Oxford: Blackwell Publishing, s. 120-135.
- Bandura, Albert, Nancy E. Adams, Arthur B. Hardy ve Gary N. Howells (1980); “Tests of The Generality of Self-Efficacy Theory”, *Cognitive Therapy and Research*, Cilt 4, Sayı 1, s. 39-66.
- Barbosa, Saulo D., Megan W. Gerhardt ve Jill Richard Kickul (2007); “The Role of Cognitive Style and Risk Preference on Entrepreneurial Self-Efficacy and Entrepreneurial Intentions”, *Journal of Leadership and Organizational Studies*, Cilt 13, Sayı 4, s. 86-104.
- Baron, Robert A. (1998); “Cognitive Mechanisms in Entrepreneurship: Why and When Entrepreneurs Think Differently Than Other People”, *Journal of Business Venturing*, Cilt 13, Sayı 4, s. 275-294.
- Baron, Robert A. (2004); “The Cognitive Perspective: A Valuable Tool For Answering Entrepreneurship’s Basic ‘Why’ Questions.” *Journal of Business Venturing*, Cilt 19, Sayı 2, s. 221-239.

- Baron, Robert A. (2007); "Entrepreneurship: A Process Perspective", *The psychology of Entrepreneurship*, (Der: J. Robert Baum, Michael Frese ve Robert A. Baron), Mahwah, NJ US: Lawrence Erlbaum Associates Publishers. s. 19-39.
- Baron, Robert A. ve Thomas B. Ward (2004); "Expanding Entrepreneurial Cognition's Toolbox: Potential Contributions From The Field of Cognitive Science", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 28, Sayı 6, s. 553-573
- Basım, H. Nejat, Haluk Korkmazıyrek ve A. Osman Tokat (2008); "Çalışanların Öz Yeterlilik Algılamasının Yenilikçilik ve Risk Alma Üzerine Etkisi: Kamu Sektöründe Bir Araştırma" *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı 19, s. 121-130.
- Basu, Anuradha ve Eser Altınay (2002); "The Interaction Between Culture and Entrepreneurship in London's Immigrant Businesses", *International Small Business Journal*, Cilt 20, Sayı 4, s. 371-394.
- Basu, Anuradha ve Meghna Virick (2008); "Assessing Entrepreneurial Intentions Amongst Students: A Comparative Study", 12th Annual Meeting of the National Collegiate Inventors and Innovators Alliance. Dallas, USA.
- Bateman, Thomas S. ve J. Michael Crant (1993); "The Proactive Component of Organizational Behavior: A Measure and Correlates", *Journal of Organizational Behavior*, Cilt 14, Sayı 2, s. 103-118.
- Baum, J. Robert ve Edwin A. Locke (2004); "The Relationship of Entrepreneurial Traits, Skill, and Motivation to Subsequent Venture Growth", *Journal of Applied Psychology*, Cilt 89, Sayı 4, s. 587-598.
- Baum, J. Robert, Edwin A. Locke ve Ken G. Smith (2001); "A Multidimensional Model of Venture Growth", *The Academy of Management Journal*, Cilt 44, Sayı 2, s. 292-303.
- Baumol, William J. (1990); "Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive", *Journal of Political Economy*, Cilt 98, Sayı 5, s. 893-921.
- Byabashaija, Warren ve Isaac Katono (2011); "The Impact Of College Entrepreneurial Education on Entrepreneurial Attitudes and Intention to Start A Business in Uganda", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Cilt 16, Sayı 1, s. 127-144.
- Becherer, Richard C. ve John G. Maurer (1999); "The Proactive Personality Disposition and Entrepreneurial Behavior among Small Company Presidents", *Journal Of Small Business Management*, Cilt 37, Sayı 1, s. 28-36
- Begley, Thomas M. ve Wee-Liang Tan (2001); "The Socio-Cultural Environment For Entrepreneurship: A Comparison Between East Asian and Anglo-Saxon Countries", *Journal of International Business Studies*, Cilt 32, Sayı 3, s. 537-553.

- Benk, Serkan, Ahmet Ferda akmak ve Tamer Budak (2011); "An Investigation of Tax Compliance Intention: A Theory of Planned Behavior Approach", *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, 28: s. 180-188.
- Benz, Matthias ve Bruno S. Frey (2008); "Being Independent Is A Great Thing: Subjective Evaluations of Self-Employment and Hierarchy", *Economica*, 75: s. 362-383.
- Birch, David (1987); *Job Creation in America: How Our Smallest Companies Put the Most People to Work*, Macmillan, Free Press, New York.
- Bird, Barbara (1988); "Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case For Intention", *Academy of Management Review*, Cilt 13, Sayı 3, s. 442-453.
- Bird, Barbara (1992); "The Operation of Intentions in Time: The Emergence of The New Venture", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Cilt 17, Sayı 1, s. 11-20.
- Bjerke, Björn (2007); *Understanding Entrepreneurship*, Edward Elgar Publishing Incorporated USA-Indiana.
- Bocutoğlu, Ersan (2012); *İktisadi Düşünceler Tarihi*, Murathan Yayınevi, Trabzon.
- Bolton, Bill ve John Thompson (2000); *Entrepreneurs: Talent, Temperament, Technique*, Butterworth-Heinemann, Oxford.
- Borchers, Andrew ve Sung-Hee Park (2010); "Understanding Entrepreneurial Mindset: A Study of Entrepreneurial Self Efficacy, Locus of Control and Intent to Start A Business", *Journal of Engineering Entrepreneurship*, Cilt 1, Sayı 1, s. 51-52.
- Botsaris, Charalampos ve Vasiliki Vamvaka (2016); "Attitude Toward Entrepreneurship: Structure, Prediction from Behavioral Beliefs, and Relation to Entrepreneurial Intention", *Journal of the Knowledge Economy*, 7: s. 433-460.
- Boyd, Nancy G. ve George S. Vozikis (1994); "The Influence of Self-Efficacy on The Development of Entrepreneurial Intentions and Actions", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Cilt 18, No 4, s. 63-77.
- Bozkurt etinkaya, Özlem ve Ali Murat Alparslan, (2013); "Girişimcilerde Bulunması Gereken Özellikler ile Girişimcilik Eğitimi: Girişimci ve Öğrenci Görüşleri", *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, Cilt 8, Sayı 1, s. 7-26.
- Branchet, Benedicte, Jean-Pierre Boissin ve Lubıca Hikkerova (2017); "Modeling Entrepreneurship Intentions: An Essay of Typology", *Management International*, Cilt 21, Sayı 2, s. 109-122.



- Brockhaus, Robert H. (1982); "The Psychology of The Entrepreneur", *Encyclopedia of Entrepreneurship*, (Der: C.A. Kent, D.L.Sexton ve K.H. Vesper), Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, s. 39-71.
- Brockhaus, Robert H. ve Pamela S. Horwitz (1986); "The Psychology of The Entrepreneur", *The Art And Science of Entrepreneurship*, (Der: D. Sexton ve R. Smilor), MA: Ballinger, Cambridge, s. 25-48.
- Butler, John E., Robert Doktor ve Frederick A. Lins (2010); "Linking International Entrepreneurship To Uncertainty, Opportunity Discovery, and Cognition", *Journal of International Entrepreneurship*, Cilt 8, Sayı 2, s. 121-134.
- Bygrave, William (1993); "Theory Building in The Entrepreneurship Paradigm", *Journal of Business Venturing*, Cilt 8, Sayı 3, s. 255- 280.
- Bygrave, William ve Charles W. Hofer (1991); "Theorizing About Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16: s. 13-22.
- Bygrave, William ve Maria Minniti (2000); "The Social Dynamics of Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 24, Sayı 3, s. 25-36.
- Çakmak, Ahmet Ferda, Serkan Benk ve Tamer Budak (2011); "The Acceptance of Tax Office Automation System (VEDOP) By Employees: Factorial Validation of Turkish Adapted Technology Acceptance Model (TAM)", *International Journal of Economics and Finance*, Cilt 3, Sayı 6, s. 107-116.
- Cambridge Dictionaries Online (2016); <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/british/intention?q=intentions>, (Erişim Tarihi: 05. 06. 2016).
- Campo, Jose Luis Martinez (2011); "Analysis of The Influence of Self-Efficacy on Entrepreneurial Intentions." *Prospectiva*, Cilt 9, Sayı 2, s. 14-21.
- Carland, James W., Frank Hoy, William R. Boulton ve Jo Ann C. Carland (1984); "Differentiating Entrepreneurs From Small Business Owners; A Conceptualisation", *Academy of Management Review*, Cilt 9, Sayı 2, s. 354-359.
- Carland, Jo Ann C., James W. Carland ve Wayne H. Stewart (1996); "Seeing What's Not There: The Enigma of Entrepreneurship", *The Journal of Small Business Strategy*, Cilt 7, Sayı 1, s. 1-20.
- Carlsson, Bo, Pontus Braunerhjelm, Maureen McKelvey, Christer Olofsson, Lars Persson, Hakan Ylinenpaa (2013); "The Evolving Domain of Entrepreneurship Research", *Small Business Economics*, 41: s. 913-930.
- Carsrud, Alan L., Malin Brännback, Jennie Elfving ve Kristie Brandt (2009); "Motivations: The Entrepreneurial Mind and Behavior," *Understanding the Entrepreneurial Mind Opening the Black Box*, (Der: Alan L. Carsrud ve Malin Brännback), Springer, Heidelberg, s.141-166.

- Carsrud, Alan ve Malin Brännback (2011); “Entrepreneurial Motivations: What Do We Still Need To Know?”, *Journal of Small Business Management*, Cilt 49, Sayı.1. s. 9-26.
- Carter, Nancy M., William B. Gartner ve Paul D. Reynolds (1996); “Exploring Start-Up Event Sequences”, *Journal of Business Venturing*, Cilt 11, Sayı 3, s. 151-166.
- Carter, Nancy M., William B. Gartner, Kelly G. Shaver, Elizabeth J. Gatewood (2003); “The Career Reasons of Nascent Entrepreneurs”, *Journal of Business Venturing*, Cilt 18, Sayı 1, s.13- 39.
- Chandler, Gaylen N. ve Douglas W. Lyon (2001); “Issues of Research Design and Construct Measurement in Entrepreneurship Research: The Past Decade”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Summer, Cilt 25, Sayı 4, s. 101-116.
- Chandler, Gaylen N. ve Erik Jansen (1992); “The Founder’s Self-Assessed Competence and Venture Performance”, *Journal of Business Venturing*, Cilt 7, Sayı 3, s. 223-236.
- Chell, Elizabeth (2001); *Entrepreneurship: Globalization, Innovation and Development*, Thomson Learning, Stamford.
- Chell, Elizabeth (2007); “Social Enterprise and Entrepreneurship: Towards A Convergent Theory of The Entrepreneurial Process”, *International Small Business Journal*, Cilt 25, Sayı 1, s. 5-26.
- Chen, Yu-Fen ve Ming-Chuan Lai (2010); “Factors Influencing The Entrepreneurial Attitude of Taiwanese Tertiary-Level Business Students”, *Social Behavior and Personality: An International Journal*, Cilt 38, Sayı 1, s. 1-12.
- Chen Gilad, Paul D. Bliese, Stephanie C. Payne, Stephen J. Zaccaro, Sheila Simsarian Webber, John E. Mathieu ve Dana H. Born (2002). “Simultaneous Examination of the Antecedents and Consequences of Efficacy Beliefs at Multiple Levels of Analysis”, *Human Performance*, Cilt 15, Sayı 4, s. 381-409.
- Chen, Chao C., Patricia Gene Greene ve Ann Crick (1998); “Does Entrepreneurial Self-Efficacy Distinguish Entrepreneurs From Managers?”, *Journal of Business Venturing*, Cilt 13, Sayı 4, 295-316.
- Chen, Gilad, Stanley M. Gully ve Dov Eden (2004); “General Self-Efficacy and Self-Esteem: Toward Theoretical and Empirical Distinction Between Correlated Self-Evaluations”, *Journal of Organizational Behavior*, Cilt 25, Sayı 3, s. 375-395.
- Chen, Ning, Guifeng Ding ve Weli Li (2016); “Do Negative Role Models Increase Entrepreneurial Intentions? The Moderating Role of Self-Esteem”, *Basic and Applied Social Psychology*, Cilt 38, Sayı 6, s. 337-350.

- Cialdini, Robert B., Richard E. Petty ve John T. Cacioppo (1981); "Attitude and Attitude Change", *Annual Review of Psychology*, Cilt 32, Sayı 3: s. 357-404.
- Claar, Victor V., Robert Frey, Marek Szarucki ve Vicki R. TenHaken (2012); "Hope For The East: Entrepreneurial Attitudes of MBA Students in Two Transition Economies Relative To Those in The USA", *International Journal of Business Excellence*, Cilt 5, Sayı 3, s. 220-237.
- Colombo, Massimo G., Marco Delmastro, Luca Grilli (2004); "Entrepreneurs' human Capital and the Start-Up Size of New Technology-Based Firms", *International Journal of Industrial Organization*, Cilt 22, Sayı 8, s. 1183-1211.
- Cooper, Arnold C. (1993); "Challenges in Predicting New Firm Performance", *Journal of Business Venturing*, Cilt 8, Sayı 3, s. 241-253.
- Croson, David C. ve Maria Minniti (2012); "Slipping The Surly Bonds: The Value of Autonomy in Self-Employment". *Journal of Economic Psychology*, Cilt 33, Sayı 2, s. 355-365.
- Crothers, Laura M., Tammy L. Hughes ve Karen A. Morine (2008); *Theory and Cases in School-Based Consultation: A Resource for School Psychologists, School Counselors, Special Educators, and Other Mental Health Professionals*, Routledge Taylor & Francis Group, New York.
- Çarıkçı, İlker Hüseyin ve Osman Koyuncu (2010); "Bireyci-Toplumcu Kültür ve Girişimcilik Eğilimi Arasındaki İlişkiyi Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma." *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 2, Sayı 3, s. 1-18.
- Çetindamar, Dilek (2002); *Türkiye'de Girişimcilik*, Türk Sanayici ve İşadamları Derneği, Yayın No: TÜSİAD-T/2002-12/340.
- Davidsson, Per (1991); "Continued Entrepreneurship: Ability, Need and Opportunity as Determinants of Small Firm Growth", *Journal of Business Venturing*, Cilt 6, Sayı 6, s. 405-429.
- Davidsson, Per (1995); "Determinants of Entrepreneurial Intentions", Paper prepared for the RENT IX Workshop, Nov. 23-24, Piacenza, Italy.
- Davidsson, Per ve Johan Wiklund J. (1997); "Values, Beliefs and Regional Variations in New Firm Formation Rates", *Journal of Economic Psychology*, Cilt 18, Sayı 2-3, s. 179-199.
- De Noble, Alex F., Dong Jung ve Sanford B. Ehrlich (1999); "Entrepreneurial Self-Efficacy: The Development of A Measure and Its Relation to Entrepreneurial Action", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, (Der: D. Reynolds), Babson College: Wellesley, MA, s. 73-87.

- Debarliev, Stojan, Aleksandra Janeska-Iliev, Tihona Bozhinovska ve Viktorija Ilieva (2015); “Antecedents of Entrepreneurial Intention: Evidence From Republic of Macedonia Stojan”, *BEH - Business and Economic Horizons*, Cilt 11, Sayı 3, s. 143-161.
- Deci, Edward L., Richard Koestner ve Richard M. Ryan (1999); “A Meta-Analytic Review of Experiments Examining the Effects of Extrinsic Rewards on Intrinsic Motivation”, *Psychological Bulletin*, Cilt 125, Sayı 6, s. 627-668.
- Dej, Dominika (2007); “Motivation To Become Entrepreneur”, *Psychology of Entrepreneurship Research and Education*, (Der: Juan Antonio Moriano León ve Marjan Gorgievski), Madrid, s. 57-64,
- Delmar, Frederic ve Per Davidsson (2000); “Where Do They Come From? Prevalence and Characteristics of Nascent Entrepreneurs”, *Entrepreneurship and Regional Development*, July 12, s. 1-23.
- Díaz-García, Maria Cristina ve Juan Jiménez-Moreno (2010); “Entrepreneurial Intention: The Role of Gender”, *International Entrepreneurship and Management Journal*, Cilt 6, Sayı 3, s. 261-283.
- Douglas, Evan ve Dean Shepherd, (2002); “Self-Employment As A Career Choice: Attitudes, Entrepreneurial Intentions, and Utility Maximization”, *Entrepreneurial Theory and Practice*, Cilt 26, Sayı 3, s. 81-90.
- Drnovsek, Mateja ve Miroslav Glas (2002); “The Entrepreneurial Self-Efficacy of Nascent Entrepreneurs: The Case of Two Economies in Transition”, *Journal of Enterprising Culture*, Cilt 10, Sayı 2, s. 107-131.
- Drucker, Peter F. (2014); *Innovation and entrepreneurship*, Routledge, New York.
- Dunn, Thomas ve Douglas Holtz-Eakin (2000); “Financial Capital, Human Capital, and the Transition to Self-Employment: Evidence From Intergenerational Links”, *Journal of Labor Economics*, Cilt 18, Sayı 2, s. 282-305.
- Dutton, Jane E. (1993); “The Making of Organizational Opportunities: Interpretive Pathway to Organizational Change”, *Research in Organizational Behavior*, 15:s. 195-227.
- Ede, Fred O., Bhagaban Panigrahi ve Stephen E. Calcich (1998); “African American Students’ Attitudes Toward Entrepreneurship Education”, *Journal of Education For Business*, Cilt 73, Sayı 5, s. 291-296.
- Elfving, Jennie (2008); *Contextualizing Entrepreneurial Intentions: A Multiple Case Study On Entrepreneurial Cognition and Perception*, Abo Akademi University Press.

- Engle, Robert L., Nikolay Dimitriadi, Jose V. Gavidia, Christopher Schlaegel, Servane Delanoe, Irene Alvarado, Xiaohong He, Samuel Buame, Birgitta Wolff (2010); "Entrepreneurial intent: A Twelve-Country Evaluation of Ajzen's Model Of Planned Behavior", *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, Cilt 16, Sayı 1, s. 33-57.
- Erikson, Ruls (1999); "A Study of Entrepreneurial Career Choices Among MBAS-The Extended Bird Model", *Journal of Enterprising Culture*, Cilt 7, Sayı 1, s. 1-17.
- Fayolle, Alain (2007); *Handbook of Research in Entrepreneurship Education: A General Perspective*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- Fayolle, Alain ve Francisco Liñán (2014); "The Future of Research On Entrepreneurial Intentions", *Journal of Business Research*, 67: s. 663-666.
- Fayolle, Alain, Benoît Gailly ve Narjisse Lassas-Clerc (2006); "Assessing The Impact of Entrepreneurship Education Programmes: A New Methodology", *Journal of European Industrial Training*, Cilt 30, Sayı 9, s. 701-720.
- Fayolle, Alain, Olivier Basso ve Erno T. Tornikoski (2011); "Entrepreneurial Commitment and New Venture Creation: A Conceptual Exploration", *Handbook of Research On New Venture Creation*, (Der: K. Hindle, ve K. Klyver), Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA, s. 160-182.
- Ferreira, João J., Mário L. Raposo, Ricardo Gouveia Rodrigues, Anabela Dinis ve Arminda do Paço (2012); "A Model of Entrepreneurial Intention: An Application of The Psychological and Behavioral Approaches", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Cilt 19, Sayı 3: 424-440.
- Fiet, James O. (2002); *The Systematic Search for Entrepreneurial Discoveries*, Quorum Books, Westport, Connecticut; London.
- Fini, Riccardo, Rosa Grimaldi, Gian Luca Marzocchi ve Maurizio Sobrero (2012); "The Determinants of Corporate Entrepreneurial Intention Within Small and Newly Established Firms", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Cilt 36, Sayı 2, s. 387-414.
- Fishbein, Martin ve Icek Ajzen (1975); *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*, Addison-Wesley, New York.
- Florin, Juan, Ranjan Karri ve Nancy Rossiter (2007); "Fostering Entrepreneurial Drive In Business Education: An Attitudinal Approach", *Journal of Management Education*, Cilt 31, Sayı 1, s. 17-42.
- Forbes, Daniel P. (2005); "The Effects of Strategic Decision Making on Entrepreneurial Self-Efficacy", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 29, Sayı 5, s. 599-626.

- French, David P., Stephen Sutton, Susie J. Hennings, Jo Mitchell, Nicholas J. Wareham, Simon Griffin, Wendy Hardeman ve Ann Louise Kinmonth (2005); "The Importance of Affective Beliefs and Attitudes in The Theory of Planned Behavior: Predicting Intentions to Increase Physical Activity", *Journal of Applied Social Psychology*, Cilt 35, Sayı 9, s. 1824-1848.
- Fritsch, Michael ve Michael Wyrwich (2014); "The Long Persistence of Regional Levels of entrepreneurship: Germany 1925 to 2005", *Regional Studies*, Cilt 48, Sayı 6, s. 955-973.
- Fritsch, Michael ve Oliver Falck (2007); "New Business Formation By İndustry Over Space and Time: A Multidimensional Analysis", *Regional Studies*, Cilt 41, Sayı 2, s. 157-172.
- Fritsch, Michael ve Pamela Mueller (2004); "Effects of New Business Formation On Regional Development Over Time", *Regional Studies*, Cilt 38, Sayı 8, s. 961-975.
- Furdas, Marina ve Karsten Kohn (2010); *What's The Difference?! Gender, Personality, and the Propensity to Start a Business*, IZA Discussion Paper No. 4778, Bonn-Germany.
- Gaddam, Soumya (2008); "Identifying the Relationship Between Behavioral Motives and Entrepreneurial Intentions: An Empirical Study Based on the Perceptions of Business Management Students", *The IUP Journal of Management Research*, Cilt 7, Sayı 5, s. 35-55.
- Gartner, William B. (1985); "A Conceptual Framework For Describing The Phenomenon of New Venture Creation", *Academy of Management Review*, Cilt 10, Sayı 4, s. 696-706.
- Gartner, William B. (1988); "Who Is An Entrepreneur? Is the Wrong Question", University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship. SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1505236>
- Gartner, William B. (1990); "What Are We Talking About When We Talk About Entrepreneurship?", *Journal of Business Venturing*, Cilt 5, Sayı 1, s. 15-28.
- Gartner, William B., Kelly G. Shaver, Elizabeth Gatewood ve Jerome A. Katz (1994); "Finding The Entrepreneur in Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 18, Sayı 3, s. 5-10.
- Gençay, Emre (2017); "*Kişilik Özelliklerinin Girişimcilik Niyetine Etkisi: Bir Araştırma*", Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Tokat.
- Gird, Anthony, Jeffrey J. Bagraim (2008); "The Theory of Planned Behaviour As Predictor of Entrepreneurial Intent Amongst Final-Year University Students School of Management Studies, *South African Journal of Psychology*, Cilt 38, Sayı 4, s. 711-724.

- Gist, Marilyn E. (1989); “The Influence of Training Method on Self-Efficacy and Idea Generation Among Managers”, *Personnel Psychology*, Cilt 42, Sayı 4, s. 787-805.
- Gist, Marilyn E., Cynthia Kay Stevens ve Anna G. Bavetta (1991); “Effects of Self-Efficacy and Post-Training Intervention on The Acquisition and Maintenance of Complex Interpersonal Skill”, *Personnel Psychology*, Cilt 44, Sayı 4, s. 837-861.
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2008); Executive Report, <http://www.gemconsortium.org/report> (Erişim Tarihi: 17.01.2015 )
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2017); Global Report 2016/17, <http://www.gemconsortium.org/report/49812>, (Erişim Tarihi 10.12.2017).
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2001); Executive Report, <http://www.gemconsortium.org/report/47100> (Erişim Tarihi 10.12.2017).
- Goethner, Maximilian, Martin Obschonka, Rainer K. Silbereisen ve Uwe Cantner, (2009); “Approaching The Agora-Determinants of Scientists’ Intentions to Pursue Academic Entrepreneurship”, *Jena Economic Research Papers*, No.2009, 079, s. 1-44.
- Goethner, Maximilian, Martin Obschonka, Rainer K. Silbereisen ve Uwe Cantner (2012); “Scientists' Transition to Academic Entrepreneurship: Economic and Psychological Determinants”, *Journal of Economic Psychology*, Cilt 33, Sayı 3, s. 628-641.
- Good, Thomas L., ve Jere E. Brophy (1990); *Educational Psychology: A Realistic Approach*, White Plains, NY: Longman.
- Goss, David (2005); “Schumpeter’s Legacy? Interaction and Emotions in The Sociology of Entrepreneurship”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 29, Sayı 2, s. 205-218.
- Guerra, Giuliano ve Roberto Patuelli (2016); “The Role of Job Satisfaction in Transitions Into Self-Employment”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 40, Sayı 3, s. 543-571.
- Gurel, Eda, Levent Altınay ve Roberto Daniele (2010); “Tourism Students’ Entrepreneurial Intentions”, *Annals of Tourism Research*, Cilt 37, No 3, s. 646-669.
- Gustafsson, Veronica (2004); *Entrepreneurial Decision-Making: Individual, Tasks and Cognition*, Jonkoping International Business School, JIBS Dissertation Series No. 022.
- Gürbüz, Sait ve Faruk Şahin (2015); *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri Felsefe – Yöntem – Analiz*, Seçkin Yayınevi, Ankara.
- Hair Joseph F., William C. Black, Barry J. Babin ve Rolph E. Anderson (2014); *Multivariate Data Analysis* (Seventh Edition), Pearson.

- Hackett, Gail ve Nancy Betz (1981); "A Self-Efficacy Approach to the Career Development of Women", *Journal of Vocational Behavior*, Cilt 18, Sayı 3, s. 326-339.
- Hales, Derek, Kelly R. Evenson, Fang Wen ve Sara Wilcox (2010); "Postpartum Physical Activity: Measuring Theory of Planned Behavior Constructs", *American Journal of Health Behavior*, Cilt 34, Sayı 4, s. 387-401.
- Hamilton, Barton H. (2000); "Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of The Returns to Self-Employment", *The Journal of Political Economy*, Cilt 108, Sayı 3, s. 604-631.
- Harris, Michael L. ve Shanan G. Gibson (2008); "Examining The Entrepreneurial Attitudes of US Business Students", *Education + Training*, Cilt, Sayı 7, s. 568-581.
- Hayton, James C. ve Magdalena Cholakova (2012); "The Role of Affect in The Creation and Intentional Pursuit of Entrepreneurial Ideas". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Cilt 36, Sayı 1, s. 41-68.
- Hebert, Robert F. ve Albert N. Link (1989); "In Search of The Meaning of Entrepreneurship", *Small Business Economics*, Cilt 1, Sayı 1, s. 39-49.
- Hisrich, Robert D. ve Michael P. Peters (2002); *Entrepreneurship*, McGraw-Hill Irwin Higher Education, USA.
- Hisrich, Robert, Janice Langan-Fox ve Sharon Grant (2007); "Entrepreneurship Research and Practice: A Call to Action For Psychology", *American Psychologist*, Cilt 62, Sayı 6, s. 575-589.
- Hockerts, Kai (2017); "Determinants of Social Entrepreneurial Intentions", *Entrepreneurship Theory And Practice*, Cilt 41, Sayı 1, s. 105-130.
- Holland, Daniel V. ve Dean A. Shepherd (2013); "Deciding to Persist: Adversity, Values, and Entrepreneurs' Decision Policies", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Cilt 37, Sayı 2, s. 331-358.
- Hoyer, Wayne D. ve Deborah J. MacInnis (2004); *Consumer Behavior*, Houghton Mifflin, Boston.
- Hui-Chen, Chang, Tsai Kuen-Hung ve Peng Chen-Yi (2014); "The Entrepreneurial Process: An Integrated Model", *International Entrepreneurship and Management Journal*, Cilt 10, Sayı 4, s. 727-745.
- Jack, Sarah L. ve Alistair R. Anderson (1999); "Entrepreneurship Education Within The Enterprise Culture: Producing Reflective Practitioners", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Cilt 5, Sayı 3, s. 110-125.
- Jackson, Susan E., Aparna Joshi ve Niclas L. Erhardt (2003); "Recent Research On Team and Organizational Diversity: SWOT Analysis and Implications", *Journal of Management*, Cilt 29, Sayı 6, s. 801-830.



- Johns, Nick ve Jan Mattsson (2005); "Destination Development Through Entrepreneurship: A Comparison of Two Cases", *Tourism Management*, Cilt 26, Sayı 4, s. 605-616.
- Judge, Timothy A., Christine L. Jackson, John C. Shaw, Brent A.Scott, Bruce L. Rich (2007); "Self-efficacy and work related performance: The Integral Role of Individual Differences", *Journal of Applied Psychology*, Cilt 92, Sayı 1, s.107- 127.
- Jung, Dong I., Sanford B. Ehrlich, Alex F. De Noble ve Ki Bok Baik (2001); "Entrepreneurial Self-Efficacy and Its Relationship to Entrepreneurial Action: A Comparative Study Between The US and Korea", *Management International*, Cilt 6, Sayı 1, s. 41-53.
- Kadir, Mumtaz Begam Abdul, Munirah Salim ve Halimahton Kamarudinc (2012); "The Relationship Between Educational Support and Entrepreneurial Intentions in Malaysian Higher Learning Institution", *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Cilt 69: s. 2164-2173.
- Kalkan, Adnan (2011); "Kişisel Tutum, Öznel Norm ve Algılanan Davranış Kontrolünün Girişimcilik Niyeti Üzerindeki Etkisi: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama", *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 2, Sayı 14, s. 189-206.
- Karabey, Canan Nur (2013); "Girişimsel Düşünceyi Anlamak: Düşünme Tarzı ve Risk Tercihinin Girişimsel Özyetkinlik ve Girişimcilik Niyeti İle İlişkisi", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 18, Sayı 3, s.143-159.
- Karimi, Saeid, Harm J. A. Biemans, Thomas Lans, Mohammad Chizari ve Martin Mulder (2016); "The Impact of Entrepreneurship Education: A Study of Iranian Students' Entrepreneurial Intentions and Opportunity Identification", *Journal of Small Business Management*, Cilt 54, Sayı 1, s. 187-209.
- Katz, Jerome A. (1992); "A Psychosocial Cognitive Model of Employment Status Choice", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 17, Sayı 1, s. 29-37.
- Katz, Jerome A. (2003). "The Chronology and Intellectual Trajectory of American Entrepreneurship Education: 1876-1999", *Journal of Business Venturing*, Cilt 18, Sayı 2, s. 283-300.
- Katz, Jerome A. ve William B. Gartner (1988); "Properties of Emerging Organizations", *Academy of Management Review*, Cilt 13, Sayı 3, s. 429-441.
- Kautonen, Teemu (2008); "Understanding the older entrepreneur: Comparing Third Age and Prime Age entrepreneurs in Finland", *International Journal of Business Science and Applied Management*, Cilt 3, Sayı 3, s. 1-13.

- Kautonen, Teemu, Marco van Gelderen ve Erno T. Tornikoski (2013); "Predicting Entrepreneurial Behavior: A Test of The Theory of Planned Behavior", *Applied Economics*, Cilt 45, Sayı 6, s. 697-707.
- Kautonen, Teemu, Marco van Gelderen ve Matthias Fink (2015); "Robustness of The Theory of Planned Behavior in Predicting Entrepreneurial Intentions and Actions", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 39, Sayı 3, s. 655-674.
- Kautonen, Teemu, Erno T. Tornikoski ve Ewald Kibler (2011); "Entrepreneurial Intentions in the Third Age: The Impact of Perceived Age Norms", *Small Business Economics*, Cilt 37, Sayı 2, s. 219-234.
- Kennedy, Jessica, Judy Drennan, Patty Renfrow ve Bernadette Watson (2003); "Situational Factors and Entrepreneurial Intentions", 16th Annual Conference of Small Enterprise Association of Australia and New Zealand, 28 September - 1 October 2003, s. 1-12.
- Kessler, Alexander ve Hermann Frank (2009); "Nascent Entrepreneurship in A Longitudinal Perspective: The Impact of Person, Environment, Resources and the Founding Process On The Decision to Start Business Activities", *International Small Business Journal*, Cilt 27, Sayı 6, s. 720-742.
- Khuong, Mai Ngoc ve Nguyen Huu An (2016); "The Factors Affecting Entrepreneurial Intention of The Students of Vietnam National University: A Mediation Analysis of Perception Toward Entrepreneurship", *Journal of Economics, Business and Management*, Cilt 4, Sayı 2, s. 104-111.
- Kickul Jill ve Jo Ann Zaper (2000); "Untying The Knot: Do Personal and Organizational Determinants Influence Entrepreneurial Intentions?", *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, Cilt 15, Sayı 3, s. 57-77.
- Kim, Min-Sun ve John E. Hunter (1993); "Relationships Among Attitudes, Behavioral Intentions, and Behavior A Meta-Analysis of Past Research", *Communication Research*, Cilt 20, Sayı 3, s. 331-364.
- Kinay, Hasan Fehmi (2006); *Girişimcilik, Kalkınma ve Rekabet İlişkisi: Kütahya'da KOBİ'lerin Girişimcilik Profili*, TOBB Yayınları, Yayın No: 2007-52, Eskişehir.
- Kirzner, Israel M. (1979); *Perception, Opportunity, and Profit: Studies in the Theory of Entrepreneurship Perception, Opportunity And Profit*, University of Chicago Press, Chicago.
- Koçoğlu, Merve ve Masood Ul Hassan (2013); "Assessing Entrepreneurial Intentions of University Students: A Comparative Study of Two Different Cultures: Turkey and Pakistani", *European Journal of Business and Management*, Cilt 5, Sayı 13, s. 243-252.
- Koh, Hian Chye (1996); "Testing Hypotheses of Entrepreneurial Characteristics: A Study of Hong Kong MBA Students", *Journal of Managerial Psychology*, Cilt 11, Sayı 3, s. 12-25.

- Kolvreid Lars ve Espen J. Isaksen (2012); “The Psychology of the Entrepreneur”, *Perspectives in Entrepreneurship: A Critical Approach*, (Der: Kevin Mole ve Monder Ram (Eds.) Palgrave Macmillan, London.
- Kolvreid, Lars (1996); “Prediction of Employment Status Choice Intentions”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 2, Sayı 1, s. 47-58.
- Kolvreid, Lars ve Espen Isaksen (2006); “New Business Start-Up and Subsequent Entry Into Self Employment”, *Journal of Business Venturing*, Cilt 21, Sayı 6, s. 866-885.
- Korkmaz, Sezer (2000); “Girişimcilik ve Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Özelliklerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Çalışma”, *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 18, Sayı 1, s. 163-179.
- KOSGEB (2016); <http://www.kosgeb.gov.tr/site>, (Erişim Tarihi: 15.11.2017).
- Kothari, Hem Chandra (2013); “Impact of Contextual Factors on Entrepreneurial Intention”, *International Journal of Engineering and Management*, Cilt 3, Sayı 6, s. 76-82.
- Kozlowski, Steve W. J., Stanley M. Gully, Kenneth G. Brown, Eduardo Salas, Eleanor M. Smith ve Earl R. Nason (2001); “Effects of Training Goals and Goal Orientation Traits On Multidimensional Training Outcomes and Performance Adaptability”, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Cilt 85, Sayı 1, s. 1-31.
- Kraft Pal, Jostein Rise, Stephen Sutton ve Espen Roysamb (2005); “Perceived Difficulty in The Theory of Planned Behaviour: Perceived Behavioural Control or Affective Attitude?”, *British Journal of Social Psychology*, Cilt 44, Sayı 3, s. 479-496.
- Kristiansen, Stein ve Nurul Indarti (2004); “Entrepreneurial Intention among Indonesian and Norwegian Students”, *Journal of Enterprising Culture*, Cilt 12, Sayı 1, s. 55-78.
- Krueger, Norris (1993); “The Impact of Prior Entrepreneurial Exposure On Perceptions of New Venture Feasibility and Desirability”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 18, Sayı 1, s. 5-21.
- Krueger, Norris F. (2007); “What Lies Beneath? The Experiential Essence of Entrepreneurial Thinking”, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Cilt 31, Sayı 1, s. 123-138.
- Krueger, Norris F. (2009); “Entrepreneurial Intentions Are Dead: Long Live Entrepreneurial Intentions”, *Understanding The Entrepreneurial Mind, International Studies in Entrepreneurship 24*, (Der: A.L.Carsrud ve M. Brännback), Springer, New York, s. 51-72.

- Krueger, Norris F. ve Alan L. Carsrud (1993); "Entrepreneurial Intentions: Applying The Theory of Planned Behavior", *Entrepreneurship and Regional Development: An International Journal*, Cilt 5, Sayı 4, s. 315-330.
- Krueger, Norris F. ve Deborah V. Brazeal (1994); "Entrepreneurial Potential and Potential Entrepreneurs", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 18, Sayı 3, s. 91-104.
- Krueger, Norris F. ve Mellani Day (2010); "Looking Forward, Looking Backward: From Entrepreneurial Cognition to Neuroentrepreneurship", *Handbook of Entrepreneurship Research*, International Handbook Series on Entrepreneurship, (Der: Acs Z. ve Audretsch, D), Cilt 5, Springer, New York.
- Krueger, Norris F. ve Peter R. Dickson (1994); "How Believing in Ourselves Increases Risk Taking: Self-Efficacy and Opportunity Recognition", *Decision Sciences*, Cilt 25, Sayı 3, s. 385-400.
- Krueger, Norris F., Michael D. Reilly, Alan L. Carsrud (2000); "Competing Models of Entrepreneurial Intentions", *Journal of Business Venturing*, Cilt 15, Sayı 5-6, s. 411-432.
- Kuehn, Kermit W. (2008); "Entrepreneurial Intentions Research: Implications for Entrepreneurship Education", *Journal of Entrepreneurship Education*, Cilt 11, s. 87-98.
- Kuratko, Donald F., Jeffrey S. Hornsby ve Douglas W. Naffziger (1997); "An Examination of Owners' Goals in Sustaining Entrepreneurship", *Journal of Small Business Management*, Cilt 35, Sayı 1, s. 24-33.
- Landstrom, Hans (1999); "The Roots of Entrepreneurship Research", *New England Journal of Entrepreneurship*, Cilt 2, Sayı 2, s. 9-20.
- Lans, Thomas, Judith Gulikers ve Maarten Batterink (2010); "Moving Beyond Traditional Measures of Entrepreneurial Intentions in A Study Among Life-Sciences' Students in The Netherlands", *Research in Post-Compulsory Education*, Cilt 15, Sayı 3, s. 259-274.
- Laspita, Stavroula, Nicola Breugst, Stephan Heblich ve Holger Patzelt (2012); "Intergenerational Transmission of Entrepreneurial Intentions", *Journal of Business Venturing*, Cilt 27, Sayı 4, s. 414-435.
- Learned, Kevin E. (1992); "What Happened Before The Organization? A Model of Organization Formation", *Entrepreneurship Theory and Practice*, September 1992: s. 39-48.
- Lee, Lena, Poh Kam Wong, Maw Der Foo ve Aegean Leung (2011); "Entrepreneurial Intentions: The Influence of Organizational and Individual Factors", *Journal of Business Venturing*, Cilt 26, Sayı 1, s. 124-136.

- Lee, Sang M. ve Suzanne J. Peterson (2000); "Culture, Entrepreneurial Orientation, and Global Competitiveness", *Journal of World Business*, Cilt 35, Sayı 4, s. 401-416.
- Lee, Soo Hoon ve Poh Kam Wong (2004); "An Exploratory Study of Technopreneurial Intentions: A Career Anchor Perspective", *Journal of Business Venturing*, Cilt 19, Sayı 1, s. 7-28.
- Lent, Robert W., Steven D. Brown ve Gail Hackett (1994); "Toward A Unifying Social Cognitive Theory of Career and Academic Interest, Choice, and Performance", *Journal of Vocational Behavior*, Cilt 45, Sayı 1, s. 79-122.
- Li, Yong-Qiang, Xuan Bai, Yu Mao ve Zheng Zeng (2008); "Research on Factors Affecting Students' Entrepreneurial Intentions Based on Theory of Planned Behavior.", *China Soft Science*, Cilt 23, s. 122-128.
- Lima, Edmilson, Rose M. Lopes, Vânia Nassif ve Dirceu da Silva (2015); "Opportunities to Improve Entrepreneurship Education: Contributions Considering Brazilian Challenges", *Journal of Small Business Management*, Cilt 53, Sayı 4, s. 1033-1051.
- Liñan, Francisco (2004); "Intention-Based Models of Entrepreneurship Education", *Piccola Impresa / Small Business*, Vol 3, Sayı 1, s. 11-35.
- Liñán, Francisco (2008); "Skill and Value Perceptions: How Do They Affect Entrepreneurial Intentions?", *International Entrepreneurship and Management Journal*, Cilt 4, Sayı 3, s. 257-272.
- Liñán, Francisco ve Santos, F.J. (2007); "Does Social Capital Affect Entrepreneurial Intentions?", *International Advances in Economic Research*, Cilt 13, Sayı 4, s. 443-453.
- Liñán, Francisco ve Yi-Wen Chen (2006); "Testing the Entrepreneurial Intention Model On A Two-Country Sample", Universidad de Sevilla, Departamento de Economía Aplicada I, Documents de Treball, s. 1-28.
- Liñan, Francisco ve Yi-Wen Chen (2009); "Development and Cross-Cultural Application of A Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 33, Sayı 3, s. 593-617.
- Liñán, Francisco, David Urbano ve Maribel Guerrero (2011a); "Regional Variations in Entrepreneurial Cognitions: Start-Up Intentions of University Students in Spain", *Entrepreneurship and Regional Development*, Cilt 23, Sayı 3-4, s. 187-215.
- Liñán, Francisco, Francisco J. Santos ve Jose Fernández (2011c); "The Influence of Perceptions On Potential Entrepreneurs", *International Entrepreneurship and Management Journal*, Cilt 7, Sayı 3, s. 373-390.

- Liñán, Francisco, José Fernández Serrano ve Isidoro Romero (2013); “Necessity and Opportunity Entrepreneurship: The Mediating Effect of Culture”, *Revista de Economía Mundial*, 33: s. 21-47.
- Liñán, Francisco, Juan Carlos Rodríguez-Cohard ve José M. Rueda-Cantuche (2011b). “Factors Affecting Entrepreneurial Intention Levels: A Role For Education”, *The International Entrepreneurship and Management Journal*, Cilt 7, Sayı 2, s. 195-218.
- Locke, Edwin A. (2003), “Good Definitions: The Epistemological Foundation of Scientific Progress”, *Organizational Behavior: The State of The Science*, (Der: Jerald Greenberg), Lawrence Erlbaum, Mahwah NJ, s. 395-425.
- Locke, Edwin A. ve Gary P. Latham (2002); “Building a Practically Useful Theory of Goal Setting and Task Motivation”, *American Psychological*, Cilt 57, Sayı 9, s. 705-717
- Lumpkin, G. T. ve Gregory G. Dess (1996); “Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking it to Performance”, *Academy of Management Review*, Cilt 21, Sayı 1, s. 135-172.
- Lunenburg, Fred C. (2011); “Self-Efficacy in The Workplace: Implications For Motivation and Performance”, *International Journal of Management, Business, and Administration*, Cilt 14, Sayı 1, s. 1-6.
- Luszczynska, Aleksandra ve Benicio Gutierrez-Dona ve Ralf Schwarzer (2005); “General Self-Efficacy in Various Domains of Human Functioning: Evidence From Five Countries”, *International Journal of Psychology*, Cilt 40, Sayı 2, s. 80-89.
- Luthans, Fred ve Elina S Ibrayeva, (2006), “Entrepreneurial Self-Efficacy in Central Asian Transition Economies: Quantitative and Qualitative Analyses”, *Journal of International Business Studies*, Cilt 37, Sayı 1, s. 92-110.
- Lüthje, Christian ve Nikolaus Franke (2004); “Entrepreneurial Intentions of Business Students: A Benchmarking Study”, *International Journal of Innovation and Technology Management*, Cilt 1, Sayı 3, s.269-288.
- Macmillan, Ian C., Robin Siegel ve PN Subba Narisimha (1985); “Criteria Used By Venture Capitalists to Evaluate New Venture Proposals”, *Journal of Business Venturing*, Cilt 1, Sayı 1, s. 119-128.
- Maes, Johan, Hannes Leroy ve Luc Sels (2014); “Gender Differences in Entrepreneurial Intentions: A TPB Multi-Group Analysis At Factor and Indicator Level”, *European Management Journal*, Cilt 32, Sayı 5, s. 784-794.
- Manimala, Mathew J. (1992); “Entrepreneurial Heuristics: A Comparison Between High PL (pioneering-innovative) and Low PI Ventures”, *Journal of Business Venturing*, Cilt 7, Sayı 6, s. 477-504.

- Manstead, Antony S. R., ve Sander A. M. Van Eekele (1998); “Distinguishing Between Perceived Behavioral Control and Self- Efficacy in The Domain of Academic Achievement Intentions and Behavior”, *Journal of Applied Social Psychology*, Cilt 28, Sayı 15, s. 1375-1392.
- Markman, Gideon D., David B. Balkin ve Robert A. Baron (2002); “Inventors and New Venture Formation: The Effects of General Self-Efficacy and Regretful Thinking”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 27, Sayı 2, s. 149-165.
- Markman, Gideon D., Robert A. Baron ve David B. Balkin (2005). “Are Perseverance and Self-Efficacy Costless? Assessing Entrepreneurs’ Regretful Thinking”, *Journal of Organizational Behavior*, Cilt 26, Sayı 1, s. 1-19.
- Matthews, Charles H. ve Steven B. Moser (1995); “Family Background and Gender: Implications For Interest in Small Firm Ownership”, *Entrepreneurship and Regional Development*, Cilt 7, Sayı 3, s. 365-378.
- Matthews, Charles H. ve Steven B. Moser (1996); “A Longitudinal Investigation of The Impact Of Family Background and Gender on Interest in Small Firm Ownership”, *Journal of Small Business Management*; Cilt 34, Sayı 2, s. 29-43.
- McClelland, David C. (1961); *The Achieving Society*, D. Van Nostrand Company, Inc. Princeton, New Jersey.
- McGee, Jeffrey E., Mark Peterson, Stephen L. Mueller ve Jennifer M. Sequeira (2009); “Entrepreneurial Self Efficacy: Refining The Measure”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 33, Sayı 4, s. 965-988.
- McStay, Dell (2008); “*An investigation of Undergraduate Student Self-Employment Intention and the Impact of Entrepreneurship Education and Previous Entrepreneurial Experience*”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, School of Business Bond University, Australia.
- Mei, Hu, Zehui Zhan, Patrick S. W. Fong, Ting Liang ve Zicheng Ma (2016); “Planned Behaviour of Tourism Students’ Entrepreneurial Intentions in China” *Applied Economics*, Cilt 48, Sayı 13, s. 1240-1254.
- Merriam-Webster.com (2016); <http://www.merriam-webster.com/dictionary/intentions>, (Erişim Tarihi: 05.06. 2016).
- Langowitz, Nan ve Maria Minniti (2007); “The Entrepreneurial Propensity of Women”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 31, Sayı 3, s. 341-364.
- Mintzberg, Henry (1998); “Covert Leadership: Notes on Managing Professionals”, *Harvard Business Review*, 76: s. 140-148.

- Mintzberg, Henry ve James A. Waters (1982); "Tracking Strategy in An Entrepreneurial Firm", *Academy of Management Journal*, Cilt 25, Sayı 3, s. 465-499.
- Miralles, Francesc, Carla Riverola ve Ferran Giones (2012); "Analyzing Nascent Entrepreneurs' Behaviour Through Intention-Based Models", 7th European Conference on Innovation and Entrepreneurship, Santarem, Portugal.
- Mitchell, Ronald K., Brock Smith, Kristie W. Seawright ve Eric A. Morse (2000); "Cross-Cultural Cognitions and the Venture Creation Decision", *The Academy of Management Journal*, Cilt 43, Sayı 5, s. 974-993
- Mitchell, Ronald K., Lowell Busenitz, Theresa Lant, Patricia P. McDougall, Eric A. Morse ve J. Brock Smith (2002); "Toward A Theory of Entrepreneurial Cognition: Rethinking The People Side of Entrepreneurship Research", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 27, Sayı 2, s. 93-104.
- Mitchell, Ronald K., Lowell W. Busenitz, Barbara Bird, Connie Marie Gaglio, Jeffery S. McMullen, Eric A. Morse ve J. Brock Smith (2007); "The Central Question in Entrepreneurial Cognition Research", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 31, Sayı 1, s. 1-27.
- Morrison, Alison (2000); "Entrepreneurship: What Triggers It?", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, Cilt 6, Sayı 2, s. 59-71.
- Mortan, Roxana Andreea, Pilar Ripoll, Carla Carvalho ve M. Consuelo Bernal (2014); "Effects of Emotional Intelligence on Entrepreneurial Intention and Self-Efficacy", *Journal of Work and Organizational Psychology*, Cilt 30, Sayı 3, s. 97-104.
- Mueller, Pamela, Andre van Stel ve David J. Storey (2008); "The Effects of New Firm Formation on Regional Development Over Time: The Case of Great Britain", *Small Business Economics*, Cilt 30, Sayı 59-71.
- Mueller, Stephen L. ve Srecko Goic (2003); "East-West Differences in Entrepreneurial Self-Efficacy: Implications For Entrepreneurship Education in Transition Economies", *International Journal of Entrepreneurship Education*, Cilt 1, Sayı 4, s. 613-632.
- Mueller, Stephen L. (2004); "Gender Gaps in Potential for Entrepreneurship Across Countries and Cultures", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Cilt 9, Sayı 3, s. 199-220.
- Murphy, Kevin M., Andrei Shleifer ve Robert W. Vishny (1991); "The Allocation of Talent: Implications For Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, Cilt 106, Sayı 2, s. 503-530.
- Müftüoğlu, Tamer, Yılmaz Ürper, Mehmet Başar ve B. Tuğberk Tosunoglu (2005); *Girişimcilik* (Edt. Odabaşı Yavuz), Anadolu Üniversitesi Yayını, No. 1567, Eskişehir.



- Mwasalwiba, Ernest Samwel (2010); "Entrepreneurship Education: A Review of Its Objectives, Teaching Methods, and Impact Indicators", *Education + Training*, Cilt 52, Sayı 1, s. 20-47.
- Naktiyok, Atılhan ve M. Kürşat Timuroğlu (2009); "Öğrencilerin Motivasyonel Değerlerinin Girişimcilik Niyetleri Üzerine Etkisi ve Bir Uygulama", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 23, Sayı 3, s. 85-103.
- Naktiyok, Atılhan, Canan Nur Karabey ve Ali Çağlar Gulluce (2010); "Entrepreneurial Self-Efficacy and Entrepreneurial Intention: The Turkish Case", *International Entrepreneurship and Management Journal*, Cilt 6, Sayı 4, s. 419-435.
- Neider, Linda (1987); "A Preliminary Investigation of Female Entrepreneurs in Florida", *Journal of Small Business Management*, Cilt 25, Sayı 3, s. 22-29.
- Nga, Joyce Koe Hwee ve Gomathi Shamuganathan (2010); "The Influence of Personality Traits and Demographic Factors On Social Entrepreneurship Start Up Intentions", *Journal of Business Ethics*, Cilt 95, Sayı 2, s. 259-282.
- Obschonka, Martin, Maximilian Goethner, Rainer K. Silbereisen ve Uwe Cantner (2012); "Social identity and The Transition to Entrepreneurship: The Role of Group Identification With Workplace Peers", *Journal of Vocational Behavior*, Cilt 80, Sayı 1, s. 137-147.
- OECD (2011); *Entrepreneurship At A Glance 2011*, OECD Publishing, London.
- Öğüt, Adem, Aslan Şendoğdu ve Yılmaz, Nahit (2006); "Bilişimci Girişimci Tipolojisi Açısından Bilgi Yönetiminin İlkeleri", Uluslararası Girişimcilik Kongresi, Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi, İktisadi ve İdari Birimler Fakültesi, Kongre Dizisi:11, No: 86, Kırgızistan Bişkek, s. 431-436.
- Özdemir, Yasemin ve Sercan Mazgal (2012); "Bir Kariyer Tercihi Olarak Girişimcilikte Dışsal Faktörlerin Etkisi: Sakarya Örneği", *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, Cilt 7, Sayı 1, s. 87-102.
- Özden, Kenan, Mç Sinan Temurlenk ve Selim Başar (2008); "Girişimcilik Eğilimi: Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi ve Atatürk Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma", 2. Uluslararası Girişimcilik Kongresi, 7-10 Mayıs 2008, Bişkek.
- Paglis, Laura L. ve Stephen G. Green (2002); "Leadership Self-Efficacy and Managers' Motivation For Leading Change", *Journal of Organizational Behavior*, Cilt 23, s. 215-235.
- Park, Heungsik ve John Blenkinsopp (2009); "Whistleblowing as Planned Behavior - A Survey of South Korean Police Officers", *Journal of Business Ethics*, Cilt 85, Sayı 4, s. 545-556.

- Pavett, Cynthia M. ve Alan W. Lau (1983); "Managerial Work: The Influence of Hierarchical Level and Functional Specialty", *Academy of Management Journal*, Cilt 26, Sayı 1, s. 170-177.
- Pejvak, Oghazi, Marie-Louise Jung, Kaveh Peighambari ve Phillip Tretten (2009); "What Makes People Want To Become Selfemployed? Applying The Theory of Planned Behavior", *Advances In Management*, Cilt 2, Sayı 11, s. 9-18.
- Pelling, Emma L. ve Katherine M. White (2009); "The Theory of Planned Behavior Applied to Young People's Use of Social Networking Websites", *Cyberpsychology and Behavior*, Cilt 12, Sayı 6, s. 755-759.
- Perwin, Lawrence A. (2003); *The Science of Personality*, Oxford University Press, New York.
- Peterman, Nicole E. ve Jessica Kennedy (2003); "Enterprise Education: Influencing Students' Perceptions of Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 28, Sayı 2, s. 129-144.
- Peterson, Mark F. ve Mark R. Meckler (2001); "Cuban-American Entrepreneurs: Chance, Complexity and Chaos", *Organization Studies*, Cilt 22, Sayı 1, s. 31-57.
- Petkova, Antoaneta P. (2009); "A Theory of Entrepreneurial Learning From Performance Errors", *International Entrepreneurship Management Journal*, Cilt 5, Sayı 4, s. 345-367.
- Philipsen, Kristian (1998); "Entrepreneurship As Organizing", DRUID Summer Conference June 9-11, Bornholm, Denmark.
- Piperopoulos, Panagiotis ve Dimo Dimov (2015); "Burst Bubbles or Build Steam? Entrepreneurship Education, Entrepreneurial Self-Efficacy, and Entrepreneurial Intentions", *Journal of Small Business Management*, Cilt 53, Sayı 4, s. 970-985
- Prabhu, Veena P., Stephen J. McGuire, Ellen A. Drost ve Kern K. Kwong (2012); "Proactive Personality and Entrepreneurial Intent: Is Entrepreneurial Self-Efficacy A Mediator Or Moderator?", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, Cilt 18, Sayı 5, s. 559-586.
- Pruett, M., Shinnar, R., Toney, B., Llopis, F., & Fox, J. (2009); "Explaining Entrepreneurial Intentions of University Students: A Cross-Cultural Study", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, Cilt 15, Sayı 6, s. 571-594.
- Rauch, Andreas ve Willem Hulsink (2015); "Putting Entrepreneurship Education Where the Intention to Act Lies: An Investigation Into the Impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurial Behavior", *Academy of Management Learning & Education*, Cilt 14, Sayı 2, s. 187-204.

- Reynolds Paul D., Michael Hay, William D. Bygrave, S. Michael Camp ve Erkkö Autio (2000); *Global Entrepreneurship Monitor 2000, Executive Report*, Babson College, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership and London Business School.
- Reynolds, Paul D. (1991); "Sociology and Entrepreneurship: Concepts and Contributions", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 16, Sayı 2, s. 47-70.
- Reynolds, Paul D. (1994); "The Entrepreneurial Process: Preliminary Explorations in The U.S.", 1st Eurostate International Workshop on Techniques of Enterprise Panels, Luxembourg.
- Reynolds, Paul D. (2009); "Screening Item Effects in Estimating The Prevalence of Nascent Entrepreneurs", *Small Business Economics*, Cilt 33, Sayı 2, s. 151-163.
- Reynolds, Paul D., David J. Storey ve Paul Westhead (1994); "Cross-National Comparisons of The Variation in New Firm Formation Rates", *Regional Studies*, Cilt 28, Sayı 4, s. 443-456.
- Reynolds, Paul D., Nancy M. Carter, William B. Gartner ve Patricia G. Greene (2004); "The Prevalence of Nascent Entrepreneurs in The United States, Evidence From The Panel Study of Entrepreneurial Dynamics", *Small Business Economics*, Cilt 23, Sayı 4, s. 263-284.
- Reynolds, Paul D., Niels Bosma, Erkkö Autio, Steve Hunt, Natalie De Bono, Isabel Servais, Paloma Lopez-Garcia ve Nancy Chin (2005); "Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003", *Small Business Economics*, Cilt 24, Sayı 3, s. 205-231.
- Ripsas, Sven (1998); "Towards An Interdisciplinary Theory of Entrepreneurship", *Small Business Economics 10*, Kluwer Academic Publishers, Netherlands, s. 103-115.
- Roxas, Banjo G., Rhowenna Cayoca-Panizales ve Rowenna Mae de Jesus (2008); "Entrepreneurial Knowledge and Its Effects on Entrepreneurial Intentions: Development of a Conceptual Framework", *Asia Pacific Social Science Review*, Cilt 8, Sayı 2, s. 61-77.
- Sánchez, José C. (2011); "University Training for Entrepreneurial Competencies: Its Impact on Intention of Venture Creation", *International Entrepreneurship and Management Journal*, Cilt 7, Sayı 2, s. 239-254
- Segal, Gerry, Dan Borgia ve Jerry Schoenfeld (2005); "The motivation to become an entrepreneur", *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, Cilt 11, Sayı 1, s. 42-57.
- Scherbaum, Charles A., Yochi Cohen-Charash ve Michael J. Kern (2006); "Measuring General Self Efficacy: A Comparison Of Three Measures Using Item Response Theory", *Educational and Psychological Measurement*, Cilt 66, Sayı 6, 1047-1063.

- Scherer, Robert F, Janet S. Adams, Susan Carley ve Frank A. Wiebe (1989); "Role Model Performance Effects on Development of Entrepreneurial Career Preference", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 13, Sayı 3, s. 53-71.
- Scherer, Robert F., James D. Brodzinski, ve Frank A. Wiebe (1990); "Entrepreneur Career Selection and Gender: A Socialization Approach", *Journal of Small Business Management*, Cilt 28, Sayı 2, s. 37-44.
- Scherer, Robert F., James D. Brodzinsky ve Frank A. Wiebe (1991); "Examining the Relationship Between Personality and Entrepreneurial Career Preference", *Entrepreneurship and Regional Development*, Cilt 3, Sayı 2, s. 195-206.
- Schlaegel, Christopher ve Michael Koenig (2013); "Determinants of Entrepreneurial Intent: A Meta-Analytic Test and Integration of Competing Models", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 38, Sayı 2, s. 291-332.
- Schunk, Dale H. (1989); "Self-Efficacy and Cognitive Skill Learning", *Research On Motivation in Education: Goals and Cognitions*, (Der: C. Ames ve R. Ames), CA: Academic Press, San Francisco, Cilt 3, s. 13-44.
- Schunk, Dale H. (1991); "Self-Efficacy and Academic Motivation", *Educational Psychologist*, Cilt 26, s. 207-231.
- Schunk, Dale H. ve Barry J. Zimmerman (1994); *Self-Regulation Of Learning and Performance: Issues and Educational Applications*, Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Schwarz, Erich J., Malgorzata A. Wdowiak, Daniela A. Almer-Jarz ve Robert J. Breitenacker (2009); "The Effects of Attitudes and Perceived Environment Conditions On Students' Entrepreneurial Intent: An Austrian Perspective", *Education + Training*, Cilt 51, Sayı 4, s. 272-291.
- Schwarz, Norbert ve Gerd Bohner (2001); "The Construction of Attitudes", *Intrapersonal Processes* (Der: A. Tesser ve N. Schwarz), Blackwell Handbook of Social Psychology, Oxford, s. 436-457.
- Scott, Michael G. ve Daniel F. Twomey (1988); "The Long-Term Supply of Entrepreneurs: Students' Career Aspirations in Relation to Entrepreneurship", *Journal of Small Business Management*, Cilt 26, Sayı 4, s. 5-13.
- Sekaran, Uma (2003); *Research Methods For Business* (Fourth Edition), John Wiley and Sons, Inc., U.S.A.
- Semadar, Assaf, Garry Robins ve Gerald R. Ferris (2006); "Comparing the Validity of Multiple Social Effectiveness Constructs in The Prediction of Managerial Job Performance", *Journal of Organizational Behaviour*, Cilt 27, Sayı 4, s.443-461.

- Sequeria, Jennifer (2004); "The Effect of Network Ties and Entrepreneurial Self-Efficiency on Immigrant New Venture Intentions", Yayınlanmamış Doktora Tezi, The University of Texas, s. 1-450.
- Sexton, Donald L. ve Raymond W. Smilor (1986); *The Art and Science of Entrepreneurship*, Sexton, Donald L. and Smilor, Raymond W., The Art and Science of Entrepreneurship (1986). University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1496717>.
- Shane, Scott (2008); *The Illusions of Entrepreneurship: The Costly Myths That Entrepreneurs, Investors, and Policy Makers Live By*, New Haven: Yale University Press.
- Shane, Scott ve Venkataraman, S. (2000); "The Promise of Entrepreneurship As A Field of Research", *Academy of Management Review*, Cilt 25, Sayı 1, s. 217-226.
- Shane, Scott, Edwin A. Locke ve Christopher J. Collins (2012); "Entrepreneurial Motivation", *Human Resource Management Review*, Cilt 13, Sayı 2, s. 257-279.
- Shapiro, Albert ve Lisa Sokol (1982); "The Social Dimensions of Entrepreneurship", *Encyclopedia of Entrepreneurship*, (Der: Kent, C.A., Sexton, D.L., Vesper, K.H), Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ, s. 72-90.
- Shapiro, Albert (1984); "The Entrepreneurial Event", *The Environment For Entrepreneurship* (Der: Calvin A. Kent), Lexington Books, Toronto, s. 21-40.
- Shaver, Kelly G. ve Linda R. Scott (1991); "Person, Process, Choice: The Psychology of New Venture Creation", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 16, Sayı 2, s. 23- 45.
- Sheeran, Paschal (2002); "Intention-Behavior Relations: A Conceptual and Empirical Review", *European Review of Social Psychology*, Cilt 12, Sayı 1, s. 1-36.
- Shmailan, Abdulwahab Bin (2016); "Compare the Characteristics of Male and Female Entrepreneurs as Explorative Study", *Journal of Entrepreneurship and Organization Management*, Cilt 5, Sayı 4, s. 1-7.
- Shook, Christopher L, Richard L. Priem ve Jeffrey E. McGee (2003); "Venture Creation and The Enterprising Individual: A Review and Synthesis", *Journal of Management*, Cilt 29, Sayı 3, s. 379-399.
- Simon, Mark, Susan M. Houghton, Karl Aquino (1999); "Cognitive Biases, Risk Perception, and Venture Formation: How Individuals Decide to Start Companies", *Journal of Business Venturing*, Cilt 15, Sayı 2, s. 113-134.

- Simpeh, Kwabena Nkansah (2011); “Entrepreneurship Theories and Empirical Research: A Summary Review of The Literature” *European Journal of Business and Management*, ISSN 2222-1905 (Paper) ISSN 2222-2839 (Online), Cilt 3, Sayı 6.
- Singer, Barry (1995); “Contours of Development”, *Journal of Business Venturing*, Cilt 10, Sayı 4, s. 303-329.
- Sinha, Tanima Niyagi (1996); “Human Factors in Entrepreneurship Effectiveness”, *The Journal of Entrepreneurship*, Cilt 5, Sayı 1, s. 23-39.
- Siu, Oi-ling, Paul E.Spector, Cary L.Cooper ve Chang-qin Lu (2005); “Work Stress, Self- Efficacy, Chinese Work Values, and Work Well-Being in Hong Kong and Beijing”, *International Journal of Stress Management*, Cilt 12, Sayı 3, s. 274-288.
- Sivarajah, Kandaiya ve Achchutha, Sivapalan (2013); “Entrepreneurial Intention Among Undergraduates: Review of Literature”, *European Journal of Business and Management*, Cilt 5, Sayı 5, s. 172-186.
- Sluis, Justin Van Der, Mirjam Van Praag ve Wim Vijverberg (2005); “Entrepreneurship Selection and Performance: A Meta-Analysis of the Impact of Education in Developing Economies”, *The World Bank Economic Review*, Cilt 19, Sayı 2, s. 225-261.
- Smilor, Raymond W. ve Robert Lawrence Kuhn (1986); *Managing Take-Off In Fast Growth Companies: Innovations In Entrepreneurial Firms*, Praeger, New York.
- Solesvik, Marina Z., Paul Westhead, Lars Kolvereid ve Harry Matlay, (2012); "Student Intentions to Become Self-Employed: The Ukrainian Context", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Cilt 19, Sayı 3, s. 441-460.
- Solomon, George, (2007); "An Examination of Entrepreneurship Education in The United States", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Cilt 14, Sayı 2, s. 168-182.
- Souitaris, Vangelis, Stefania Zerbinati ve Andreas Al-Laham (2007); “Do Entrepreneurship Programmes Raise Entrepreneurial Intention of Science and Engineering Students? The effect of learning, inspiration and resources”, *Journal of Business Venturing*, Cilt 22, Sayı 4, s. 566-591.
- Sönmez, Emre (2017); “Girişimcilik Niyetinin Kariyer Planlamasındaki Yeri: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma”, Türk Hava Kurumu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü”, Ankara.
- Sparks, Paul, Carol A. Guthrie ve Richard Shepherd (1997); “The Dimensional Structure of The ‘Perceived Behavioral Control’ Construct”, *Journal of Applied Psychology*, Cilt 27, Sayı 5, s. 418-438.

- Spencer, Aron S., Bruce A. Kirchoff ve Craig White (2008); “Entrepreneurship, Innovation, and Wealth Distribution The Essence of Creative Destruction”, *International Small Business Journal*, Cilt 26, Sayı 1, s. 9-26.
- Stajkovic, Alexander D. ve Fred Luthans, (1998); “Self-Efficacy and Work Related Performance: A Meta-Analysis”, *Psychological Bulletin*, Cilt 124, Sayı 2, s. 240-261.
- Stam, Erik, Niels Bosma, N., Arjen van Witteloostuijn, Jeroen de Jong, Sandy Bogaert, Nancy Edwards ve Ferdinand Jaspers (2012); “Ambitious Entrepreneurship: A Review of The Academic Literature and New Directions For Public Policy”, Advisory Council For Science and Technology Policy (AWT) and the Flemish Council For Science and Innovation (VRWI), QuantisArtoos – Rijswijk.
- Storey, David J. ve Francis J. Greene (2010); *Small Business and Entrepreneurship*, Pearson Education Limited, Harlow, United Kingdom.
- Şeşen, Harun ve Nejat Basım (2012); “Demografik Faktörler ve Kişiliğin Girişimcilik Niyetine Etkisi: Spor Bilimleri Alanında Öğrenim Gören Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma”, *Ege Akademik Bakış Dergisi*, Özel Sayı Cilt 12, s. 21-28
- Taktak, Salima ve Mohamed Triki (2015); “The Importance of Behavioral Factors: How Do Overconfidence Affect Entrepreneurial Opportunity Evaluation?”, *Journal of Behavioural Economics, Finance, Entrepreneurship, Accounting and Transport*, Cilt 3, Sayı 1, s. 12-20.
- Tavousi, M., Hidarnia, A. R., Montazeri, A., Hajizadeh, E., Taremain, F., ve Ghofranipour, F. (2009); “Are Perceived Behavioral Control And Self-Efficacy Distinct Constructs?”, *European Journal of Scientific Research*, Cilt 30, Sayı 1, s. 146-152.
- Tegtmeier, Silke (2012); “Empirical Implications For Promoting Students’ Entrepreneurial Intentions”, *Journal of Enterprising Culture*, Cilt 20, Sayı 2, s. 151-169.
- Terry, Deborah J. (1993); “Self-Efficacy Expectancies and The Theory of Reasoned Action”, *The Theory Of Reasoned Action: Its Application To Aids-Preventive Behaviour* (Der: D. J. Terry, C. Gallois ve M. McCamish), Pergamon Press, Oxford, England, s. 135-151.
- Thompson, Edmund R. (2009); “Individual Entrepreneurial Intent: Construct Clarification and Development of an Internationally Reliable Metric”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 33, Sayı 3, s. 669-694.
- Tian, Zai-lan ve Pei-lun Huang (2013); “Researches on The Effects of Leader Empowerment Behavior on Employees’ Voice Behavior: The Mediating Effect of Self-Efficacy”, 20th International Conference on Industrial Engineering and Engineering Management, s.757-764.

- Timmofts, Jeffrey A., Daniel F. Muzyka, Howard H. Stevenson ve William D. Bygrave (1987); "Opportunity Recognition: The Core of Entrepreneurship", *Frontiers Of Entrepreneurship Research 1987* (Der: Neil C. Churchill, John A. Hornaday, Bruce A. Kirchoff, O. J. Krasner, Karl H.Vesper), Seventh Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference.
- Tkachev, Alexei ve Lars Kolvereid (1999); "Self-Employment Intentions Among Russian Students", *Entrepreneurship and Regional Development*, Cilt 11, Sayı 3, s. 269-280.
- Tolentino, Laramie R., Vesna Sedoglavich, Vinh Nhat Lu, Patrick Raymund James M. Garcia ve Simon Lloyd D. Restubog (2014); "The Role of Career Adaptability in Predicting Entrepreneurial Intentions: A Moderated Mediation Model" *Journal of Vocational Behavior*, Cilt 85, Sayı 3, s. 403-412.
- Tominc, Polona ve Miroslav Rebernik (2007); "Growth Aspirations and Cultural Support for Entrepreneurship: A Comparison of Post-Socialist Countries", *Small Business Economics*, Cilt 28, Sayı 2-3, s. 239-255.
- Top, Seyfi (2006); *Girişimcilik Keşif Süreci*, Beta Beta Basım Yayım, İstanbul.
- Trafimow, David ve Paschal Sheeran (1998); "Some Tests on The Distinction Between Cognitive and Affective Beliefs", *Journal of Experimental Social Psychology*, Cilt 34, Sayı 4, s. 378-397.
- Trafimow, David, Paschal Sheeran, Bridget Lombardo, Krystina A. Finlay, Jenni Brown, ve Christopher J. Armitage, (2004); "Affective and Cognitive Control of Persons and Behaviours", *British Journal of Social Psychology*, Cilt 43, Sayı 2, s. 207-224.
- Truong, Yann (2009); "An Evaluation of The Theory of Planned Behavior in Consumer Acceptance of Online Video and Television Services", *The Electronic Journal Information Systems Evaluation*, Cilt 12, Sayı 2, s. 177-186.
- Tsordia, Charitomeni ve Dimitra Papadimitriou (2015); "The Role of Theory of Planned Behavior on Entrepreneurial Intention of Greek Business Students", *International Journal of Synergy and Research*, Cilt 4, Sayı 1, s. 23-37.
- Tubbs, Mark E. ve Steven E. Ekeberg (1991); "The Role of Intentions in Work Motivation: Implications For Goal-Setting Theory and Research", *The Academy of Management Review*, Cilt 16, Sayı 1, s. 180-199.
- Turker, Duygu ve Senem Sönmez Selcuk (2009); "Which Factors Affect Entrepreneurial Intention of University Students?", *Journal of European Industrial Training*, Cilt 33, Sayı 2, s. 142-159.



- Türk Dil Kurumu Güncel Türkçe Sözlük (2016), [http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com\\_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.5a2fa5a94f1dc7.10441551](http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.5a2fa5a94f1dc7.10441551), (Erişim Tarihi: 05.06.2016).
- Ucbasaran, Ayse Deniz (2004); "Business Ownership Experience, Entrepreneurial Behaviour and Performance: Novice, Habitual, Serial and Portfolio Entrepreneurs", Yayınlanmamış Doktora Tezi, University of Nottingham.
- Van der Bijl, Jaap J. ve Lillie Shortridge-Baggett (2002); "The Theory and Measurement of the Self-Efficacy Construct", *Self-Efficacy in Nursing: Research and Measurement Perspectives* (Der: Elizabeth L. Lentz ve Lillie M. Shortridge-Baggett), Springer Publishing Company, New York, s. 9-25.
- Van der Heijden, Hans (2003); "Factors Influencing The Usage of Websites: The Case of A Generic Portal in The Netherlands", *Information and Management*, Cilt 40, Sayı 6, s. 541-549.
- Van Gelderen, Marco ve Paul Jansen (2006); "Autonomy As A Start-Up Motive", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Cilt 13, Sayı 1, s. 23-32.
- Van Gelderen, Marco, Maryse Brand, Mirjam van Praag, Wynand Bodewes, Erik Poutsma ve Anita van Gils (2008); "Explaining Entrepreneurial Intentions By Means of The Theory of Planned Behaviour", *Career Development International*, Cilt 13, Sayı 6, s. 538-559.
- Van Stel, Adriaan ve David Storey (2004); "The Link Between Firm Births And Job Creation: Is There A Upas Tree Effect?", *Regional Studies*, Cilt 38, Sayı 8, s. 893-910.
- Vecchio, Robert P. (2003); "Entrepreneurship and Leadership, Common Trends and Common Threads", *Human Resource Management Review*, Cilt 13, Sayı 2, s. 303-327.
- Venesaar, Urve, Ene Kolbre, ve Toomas Piliste (2006); "Students' Attitudes and Intentions Toward Entrepreneurship at Tallinn University of Technology", *TUTWPE 154* (2006): 97-114.
- Verheul, Ingrid, ve Martin A. Carree (2008); "Overoptimism Among Founders: The Role of Information and Motivation", ERIM Report Series Reference No. ERS-2008-008-ORG. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1117785>.
- Vesalainen, Jukka ve Timo Pihkala (1999); "*Motivation Structure and Entrepreneurial Intentions*", [http://fusionmx.babson.edu/entrep/fer/papers99/II/II\\_B/IIB.html](http://fusionmx.babson.edu/entrep/fer/papers99/II/II_B/IIB.html).
- Virtanen, Markku (1997); "The Role of Different Theories in Explaining Entrepreneurship", *Entrepreneurship: The Engine Of Global Economic Development* (Der: S. Kunkel), Journal of Best Papers of the 42nd World Conference, International Council for Small Business 1997, San Francisco.

- Wach Krzysztof ve Liwiusz Wojciechowski (2016); "Entrepreneurial Intentions of Students in Poland in the View of Ajzen's Theory of Planned Behaviour", *Entrepreneurial Business and Economics Review*, Cilt 4, Sayı 1, s. 83-94.
- Wagner, Kerstin ve Andreas Ziltener (2008); "The Nascent Entrepreneur at the Crossroads: Entrepreneurial Motives as Determinants for Different Types of Entrepreneurs", *Discussion Papers on Entrepreneurship and Innovation*, 2/2008: s. 1-22.
- Walker, Elizabeth A. ve Beverley J. Webster (2007); "Gender, Age and Self-Employment: Some Things Change, Some Stay The Same", *Women in Management Review*, Cilt 22, Sayı 2, s.122-135.
- Wang, Jiun-Hao, Chi-Cheng Chang, Shu-Nung Yao ve Chaoyun Liang (2016); "The Contribution of self-Efficacy To The Relationship Between Personality Traits and Entrepreneurial Intention", *Higher Education*, Cilt 72, Sayı 2, s. 209-224.
- Warnecke, Tonia (2013); "Entrepreneurship and Gender: An Institutional Perspective", *Journal of Economic Issues*, Cilt 47, Sayı 2, s. 455-464
- Welter, Friederike (2011); "Contextualizing Entrepreneurship-Conceptual Challenges and Ways Forward", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 35, Sayı 1, s. 165-184.
- Welter, Friederike ve David Smallbone (2012); "Institutional Perspectives on Entrepreneurship", *Handbook of Organisational Entrepreneurship* (Der: Daniel Hjorth), Publisher: Elgar, s. 64-78.
- Wennekers, Sander, Lorraine M. Uhlaner ve Roy Thurik (2002); "Entrepreneurship and Its Conditions: A Macroperspective", *International Journal of Entrepreneurship Education*, Cilt 1, Sayı 1, s. 25-64.
- White, Katherine M., Deborah J. Terry ve Michael A. Hogg (1994); "Safer Sex Behavior: The Role of Attitudes, Norms, and Control Factors", *Journal of Applied Social Psychology*, Cilt 24, Sayı 24, s. 2164-2192.
- Wiklund, Johan, Ted Baker ve Dean Shepherd (2010); "The Age-Effect of Financial indicators as buffers against the liability of newness", *Journal of Business Venturing*, Cilt 25, Sayı 4, s. 423-437.
- Wilson, Fiona, Jill Kickul ve Deborah Marlino (2007); "Gender, entrepreneurial Self-Efficacy, and Entrepreneurial Career Intentions: Implications For Entrepreneurship Education", *Entrepreneurship Theory And Practice*, Cilt 31, Sayı 3, s. 387-406.

- World Economic Forum (2011); Unlocking entrepreneurial capabilities to meet the global challenges of the 21st century: Final report on the entrepreneurship education workstream, World Economic Forum Global Education Initiative, [http://www.skillsforemployment.org/KSP/en/Details/?dn=WCMSTEST4\\_079245](http://www.skillsforemployment.org/KSP/en/Details/?dn=WCMSTEST4_079245)(Erişim Tarihi: 11.01.2016)
- Wu, Sizong ve Lingfei Wu (2008), “The Impact of Higher Education On Entrepreneurial Intentions of University Students in China”, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Cilt 15, Sayı 4, s. 752-774.
- Xu, Xiaozhou, Hao Ni ve Yinghua Ye (2016); "Factors Influencing Entrepreneurial Intentions of Chinese Secondary School Students: An Empirical Study", *Asia Pacific Education Review*, Cilt 17, Sayı 4, s. 625-635.
- Yan, Zi (2014); “Predicting Teachers’ Intentions to Implement School-Based Assessment Using The Theory of Planned Behaviour”, *Educational Research and Evaluation: An International Journal on Theory and Practice*, Cilt 20, Sayı 2, s. 83-97.
- Yang, Jianfeng (2013); “The Theory of Planned Behavior and Prediction of Entrepreneurial Intention Among Chinese undergraduates”, *Social Behavior and Personality*, Cilt 41, Sayı 3, s. 367-376.
- Yüksel, Hasan, Ezgi Cevher, ve Mesude Yüksel (2015); “Öğrencilerin Girişimci Kişilik Özellikleri İle Girişimcilik Eğilimleri Üzerine Bir Araştırma”, *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 5, Sayı 1, s. 143-156.
- Zampetakis, Leonidas A., Konstantinos Kafetsios, Nancy Bouranta, Todd Dewett ve Vassilis S. Moustakis (2009); “On The Relationship Between Emotional Intelligence and Entrepreneurial Attitudes and Intentions”, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, Cilt 15, Sayı 6, s. 595-618.
- Zellweger, Thomas, Philipp Sieger ve Frank Halter (2011); “Should I Stay Or Should I Go? Career Choice Intentions of Students With Family Business Background”, *Journal of Business Venturing*, Cilt 26, Sayı 5, s. 521-536.
- Zhang, Pingying, Dongyuan D. Wang ve Crystal L. Owen (2015); “A Study of Entrepreneurial Intention of University Students”, *Entrepreneurship Research Journal*, Cilt 5, Sayı 1, s. 61-82.
- Zhang, Ying, Geert Duysters ve Myriam Cloudt (2014); “The Role of Entrepreneurship Education As A Predictor Of University Students’ Entrepreneurial Intention”, *International Entrepreneurship and Management Journal*, Cilt 10, Sayı 3, s. 623-641.
- Zhao, Fang (2005); “Exploring The Synergy Between Entrepreneurship and Innovation”, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, Cilt 11, Sayı 1, s. 25-41.

Zhao, Hao, Scott E. Seibert, Gerald E. Hills (2005); “The Mediating Role of Self-Efficacy in The Development of Entrepreneurial Intentions”, *Journal of Applied Psychology*, Cilt 90, Sayı 6, s. 1265-1272.

Zimmerman, Barry J. (2000); “Self-Efficacy: An Essential Motive To Learn”, *Contemporary Educational Psychology*, Cilt 25, Sayı 1, s. 82-91.

Zimmerman, Barry ve Dale H. Schunk (2001); *Self-Regulated Learning and Academic Achievement: Theoretical Perspectives*, Lawrence Erlbaum Associates, New York London.





**B. Aşağıdaki soruları; 1 (hiç güvenmiyorum) ile 7 (tam olarak güveniyorum) arasında derecelendirerek yanıtlayınız.**

	1	2	3	4	5	6	7
B01.- Yeni bir ürün veya hizmet fikri geliştirmeye yönelik yeteneğinize ne kadar güveniyorsunuz?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B02.- Yeni bir ürün veya hizmete duyulan ihtiyacı belirleyebileceğinize ne kadar güveniyorsunuz?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B03.- Müşteri ihtiyaç ve isteklerini karşılayacak bir ürün veya hizmet tasarlama yeteneğinize ne kadar güveniyorsunuz?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B04.- Yeni bir ürün veya hizmet için müşteri talebini tahmin etme konusunda kendinize ne kadar güveniyorsunuz?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B05.- Yeni bir ürün veya hizmet için rekabetçi bir fiyat belirleyebileceğinize ne kadar güveniyorsunuz?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B06.- İşletmeyi kurmak için gerekli sermaye miktarını ve işletme sermayesini tahmin edebileceğinize ne kadar güveniyorsunuz?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B07.- Yeni bir ürün veya hizmet için etkili bir pazarlama ve reklam kampanyası tasarlama becerilerinize ne kadar güveniyorsunuz?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B08.- Başkalarını sizin vizyonunuzla özdeşleştirip onları bu vizyona inandırabileceğinize ne kadar güveniyorsunuz?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B09.- İş hayatında iyi ilişkiler kurarak bilgi alışverişi yapabilme konusunda kendinize ne kadar güveniyorsunuz?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B10.- Bir iş fikrini sözlü ve yazılı olarak ifade edebilme becerilerinize ne kadar güveniyorsunuz?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B11.- Çalışanlarınızı denetleyebilme konusunda kendinize ne kadar güveniyorsunuz?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B12.- Personel istihdamı ve işe alma konularında kendinize ne kadar güveniyorsunuz?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B13.- İşyerindeki çalışanlarınıza görev ve sorumlulukları devretme konusunda kendinize ne kadar güveniyorsunuz?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B14.- Günlük sorunları ve krizleri etkili bir şekilde ele alabileceğinize ne kadar güveniyorsunuz?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B15.- Çalışanlara ilham vererek onları teşvik ve motive edebileceğinize ne kadar güveniyorsunuz?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A16.- Çalışanlarınızın işbaşı eğitimi konusunda kendinize ne kadar güveniyorsunuz?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B17.- İşletmenizin finansal kayıtlarını düzenleyebileceğinize ve muhafaza edebileceğinize ne kadar güveniyorsunuz?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B18.- İşletmenizin finansal varlıklarını yönetebileceğinize ne kadar güveniyorsunuz?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B19.- Finansal tabloları okuma ve yorumlama gibi konulardaki becerilerinize ne kadar güveniyorsunuz?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

C. Aşağıda yer alan çalışma biçimlerinin (ekonomik, kişisel, sosyal tanınma, iş güvencesi vb.) avantaj ve dezavantajlarını bir bütün halinde değerlendirerek, her bir seçeneğin size ne kadar “çekici” geldiğini, 1 (minimum çekici) ile 7 (maksimum çekici) arasında belirtiniz.

	1	2	3	4	5	6	7
C01.- Özel Sektör Çalışanı	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C02.- Kamu Çalışanı	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C03.- Girişimci	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

#### Kişisel Bilgiler

1. Yaş: \_\_\_\_\_

2. Cinsiyet:  Kadın  Erkek

3. Eğitim durumunuz nedir?

- İlk-Ortaokul  Lise  Meslek Yüksekokulu  Üniversite  Yüksek Lisans/Doktora  
 Üniversite Öğrencisi  Yüksek Lisans/Doktora Öğrencisi

4. Şu anda çalışıyor musunuz?  Evet  Hayır

**Evet ise** hangi unvanda çalışıyorsunuz? \_\_\_\_\_

5. Daha önce hiç kendi işinizin sahibi oldunuz mu?  Evet  Hayır

**Evet ise** işin türünü belirtiniz? \_\_\_\_\_

6. Geçmişte başka işlerde çalıştınız mı?  Evet  Hayır

**Evet ise** daha önce hangi görevlerde çalıştınız? \_\_\_\_\_

7. Yakın aile üyeleriniz arasında girişimcilik konusunda danışabileceğiniz bir “girişimci” var mı?

- Evet  Hayır

8. Evinizdeki toplam aylık gelir yaklaşık olarak nedir? (Hanede yaşayan kişilerden gelen tüm gelirlerin toplamı.)

- 500 - 1000 TL  1000 - 2000 TL  2000 - 4000 TL  
 4000 - 7000 TL  7000 - 10.000 TL  10.000 TL üzeri

## ÖZGEÇMİŞ

Marmara Üniversitesi İletişim Fakültesi Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümünden 1995 yılında mezun oldu. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Halkla İlişkiler Tezli Yüksek Lisans Programını 2010 yılında tamamladı.

Stajını İstanbul'da, Inter PR adlı Halkla İlişkiler Ajansında yapan Özlem Bahadır, 1996-2003 yılları arasında Türkiye Metal Sanayicileri İşveren Sendikasının (MESS) İstanbul'daki Genel Merkezinde Basın-Yayın ve Halkla İlişkiler Uzmanı olarak çalıştı. 2010 yılından bu yana, Bülent Ecevit Üniversitesi (BEÜ) Gökçebey MMÇ Meslek Yüksekokulunda Öğretim Görevlisi olarak görev yapan Bahadır, Üniversitenin değişik fakülte ve yüksekokullarında İşletme Yönetimi, Halkla İlişkiler, İletişim Yöntemleri, Reklamcılık, Marka ve Marka Stratejileri, Müşteri İlişkileri Yönetimi, Medya ve Medya Planlaması, Sponsorluk derslerini anlatmaktadır. Bahadır, farklı dönemlerde BEÜ Basın, Yayın ve Halkla İlişkiler Koordinatör Yardımcısı ve Gökçebey MMÇ Meslek Yüksekokulu Müdürü olarak idari görevlerde de bulunmuştur. Evli ve bir çocuk annesidir.