



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

Yüksek Lisans Tezi

**ALGILANAN YETERLİKLERİN ERKEN AŞAMA
GİRİŞİMCİLİK FAALİYETİNE ETKİSİ:
GİRİŞİMCİLİK NİYETİNİN ARACILIK ROLÜ**

Canan ÇAKMAK

Zonguldak 2025

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

Yüksek Lisans Tezi

**ALGILANAN YETERLİKLERİN ERKEN AŞAMA
GİRİŞİMCİLİK FAALİYETİNE ETKİSİ:
GİRİŞİMCİLİK NİYETİNİN ARACILIK ROLÜ**

**Hazırlayan
Canan ÇAKMAK**

**Tez Danışmanı
Dr. Öğr. Üyesi Nurdan GÜRKAN**

Zonguldak 2025

BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ

Hazırladığım Yüksek Lisans 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 ve basımda enstitü tez yazım ve basım yönergesine uygun davranıldığını taahhüt ederim.

Canan ÇAKMAK

20/10/2025

T.C.
ZONGULDAK BÜLENT ECEVİT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

TEZ ONAYI

Enstitümüzün İşletme Anabilim Dalında 225282101002 numaralı Canan ÇAKMAK'ın hazırladığı “**Algılanan Yeterliklerin Erken Aşama Girişimcilik Faaliyetine Etkisi: Girişimcilik Niyetinin Aracılık Rolü**” başlıklı YÜKSEK LİSANS tezi ile ilgili TEZ SAVUNMA SINAVI, Lisansüstü Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliği uyarınca 30/10/2025 Perşembe günü saat 11:00’de yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda tezinin onayına ~~OY ÇOKLUĞUYLA~~ / OY BİRLİĞİYLE karar verilmiştir.

Prof. Dr. Serhan GÜRKAN
Başkan

Dr. Öğr. Üyesi Nurdan GÜRKAN
(Tez Danışmanı)
Üye

Doç. Dr. Öznur YAVAN TEMİZKAN
Üye

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

... / ... / 2025

Prof. Dr. Yücel NAMAL
Enstitü Müdürü

ÖZET

Kurum	: ZBEÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı
Tez Başlığı	: Algılanan Yeterliklerin Erken Aşama Girişimcilik Faaliyetine Etkisi: Girişimcilik Niyetinin Aracılık Rolü
Tez Yazarı	: Canan ÇAKMAK
Tez Danışmanı	: Dr. Öğr. Üyesi Nurdan GÜRKAN
Türü, Yılı	: Yüksek Lisans, 2025
Sayfa Adedi	: 53

Bu çalışma, algılanan girişimcilik yetkinliğinin (GY), girişimcilik niyetini (GN) ve erken aşama girişimcilik aktivitesini (EGA) nasıl şekillendirdiğini incelemektedir. Planlı Davranış Teorisi (Ajzen I., 1991) ve Sosyal Bilişsel Teori (Bandura, A., 1986) temelinde geliştirilen model, girişimcilik sürecinde öz-yeterlik algısının hem niyet oluşumunda hem de davranışa dönüşümde belirleyici rol oynadığını varsaymaktadır (Ajzen I., 1991; Bandura, A., 1986). Araştırma kapsamında Küresel Girişimcilik Monitörü'nden elde edilen 20 ülkeye ait 2010–2018 dönemi verileri kullanılmış ve PROCESS Macro Model 4 aracılığıyla aracılık analizi gerçekleştirilmiştir. Bulgular, GY'nin GN üzerinde anlamlı ve pozitif etkisi olduğunu; GN'nin EGA'yı artırdığını göstermiştir. Ayrıca GY'nin, GN aracılığıyla EGA üzerinde dolaylı etkiye sahip olduğu ve doğrudan etkiyi de sürdürdüğü tespit edilmiştir. Böylece GN'nin, GY ile EGA arasındaki ilişkide kısmi aracılık rolü doğrulanmıştır. Sonuçlar, girişimcilik davranışının ekonomik olduğu kadar psikolojik bir temele dayandığını ortaya koymakta; girişimcilik eğitimlerinin öz-yeterliği güçlendirici uygulamalara daha fazla odaklanması gerektiğine işaret etmektedir. Araştırma, öznel yanıtlar ve kültürel değişkenlerin modele dâhil edilmemesi gibi sınırlılıklara sahiptir. Gelecek çalışmalarda kültürel farklılıklar ve boylamsal analizlerin dikkate alınması önerilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, Algılanan Girişimcilik Yetkinliği, Girişimcilik Niyeti, Erken Aşama Girişimcilik Aktivitesi, Planlı Davranış Teorisi, Sosyal Bilişsel Teori, GEM

ABSTRACT

Institution : ZBEU, Institute of Social Sciences, Department of Business Administration

Thesis Title : The Effect of Perceived Competence on Early-Stage Entrepreneurial Activity: The Mediating Role of Entrepreneurial Intention

Thesis Author : Canan ÇAKMAK

Thesis Adviser : Assist, Prof. Nurdan GÜRKAN

Type, Year : MSc Thesis, 2025

Number of Pages : 53

This study examines how perceived entrepreneurial competency (GY) influences entrepreneurial intention (GN) and early-stage entrepreneurial activity (EGA). Grounded in the Theory of Planned Behavior (Ajzen, 1991) and Social Cognitive Theory (Bandura, 1986), the research assumes that self-efficacy-based competency assessments play a crucial role in both the formation of entrepreneurial intentions and the transition toward actual entrepreneurial behavior (Ajzen I., 1991; Bandura, A., 1986). The empirical analysis utilizes data from the Global Entrepreneurship Monitor covering 20 countries over the 2010–2018 period. Mediation effects were tested using PROCESS Macro Model 4. The findings indicate that GY positively and significantly affects GN, and GN enhances EGA. Furthermore, GY contributes to EGA both directly and indirectly through GN, confirming the existence of a partial mediation mechanism. These results show that entrepreneurial behavior depends not only on economic conditions but also on psychological determinants. Therefore, entrepreneurship education and policy interventions should place greater emphasis on strengthening self-efficacy through role modeling, mentoring, and applied learning practices. The study acknowledges several limitations, including the use of self-reported indicators and the exclusion of cultural factors. Future research is encouraged to incorporate longitudinal designs and cross-cultural moderators to deepen understanding of the GY–GN–EGA transformation process.

Keywords: Entrepreneurship, Perceived entrepreneurial competency, Entrepreneurial intention, Early-stage entrepreneurial activity, Theory of Planned Behavior, Social Cognitive Theory, GEM

ÖN SÖZ

Bu yüksek lisans tezi, girişimcilik alanında bireylerin psikolojik dinamiklerinin erken aşama girişimcilik faaliyetlerine etkisini anlamak amacıyla hazırlanmıştır. Girişimciliğin, ekonomik ve toplumsal dönüşümün temel taşlarından biri olduğu bilinciyle, bu çalışmada bireylerin öz-yeterlik algılarının girişimcilik niyeti ve faaliyetleri üzerindeki rolünü incelemeye çalıştım. Bu süreçte hem teorik bir çerçeve oluşturmak hem de pratikte uygulanabilir öneriler sunmak hedeflerim arasında yer aldı.

Tez sürecinde bana rehberlik eden, bilgi ve deneyimlerini cömertçe paylaşan değerli tez danışmanım Dr. Öğr. Üyesi Nurdan GÜRKAN'a en içten teşekkürlerimi sunarım. Ayrıca, bu süreçte bana akademik ve manevi destek sağlayan değerli arkadaşım Dr. Öğr. Üyesi Seçkin KARASU'ya özel teşekkürlerimi ifade etmek isterim. Akademik yolculuğumda bana ilham veren hocalarım, desteklerini hiç esirgemeyen ailem ve sabırla yanımda olan arkadaşlarım bu çalışmanın tamamlanmasında büyük bir rol oynadı. Bunun yanı sıra, veri analizinde kullanılan Küresel Girişimcilik Monitörü (GEM) veri setine erişim sağlayan ve bu alanda çalışan araştırmacılara ilham veren tüm akademisyenlere minnettarım.

Bu tez, girişimcilik ekosistemine küçük de olsa bir katkı sunmayı ve özellikle gelişmekte olan ülkelerde bireylerin girişimcilik potansiyelini artırmaya yönelik politikaların geliştirilmesine destek olmayı amaçlamaktadır. Umarım bu çalışma, girişimcilik alanındaki akademik tartışmalara ve uygulamalara anlamlı bir katkı sağlar.

İÇİNDEKİLER

ÖZET	iv
ABSTRACT	v
ÖN SÖZ.....	vi
İÇİNDEKİLER	vii
TABLolar LİSTESİ.....	ix
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	x
KISALTMALAR LİSTESİ	xi
GİRİŞ	1
1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE.....	3
1.1. Girişimcilik Kavramı.....	3
1.2. Algılanan Yeterlilik Kavramı	5
1.3. Girişimcilik Eğilimi.....	6
1.4. Girişimcilik Aktivitesi	8
2. TEORİK ÇERÇEVE, LİTERATÜR TARAMASI VE HİPOTEZ GELİŞTİRME .	11
2.1. Teorik Çerçeve	11
2.1.1. Planlı Davranış Teorisi (PDT).....	11
2.1.2. Sosyal Bilişsel Teori.....	13
2.2. Literatür Taraması	15
2.2.1. Algılanan Yeterlilik ve Öz yeterlik Üzerine Çalışmalar	15
2.2.2. Girişimcilik Eğilimi Üzerine Çalışmalar.....	16
2.2.3. Toplam Erken Aşama Girişimcilik Aktivitesi (TEA) Üzerine Çalışmalar.....	19
2.3. Hipotez Geliştirme	24
2.3.1. Algılanan Girişimcilik Yetkinliği (GY) ve Girişimcilik Niyeti (GN).....	24
2.3.2. Girişimcilik Niyeti (GN) ve Erken Aşama Girişimcilik Aktivitesi (EGA)	25
2.3.3. Algılanan Girişimcilik Yetkinliği (GY) ve Erken Aşama Girişimcilik Aktivitesi (EGA) [Doğrudan Etki].....	26
2.3.4. Algılanan Girişimcilik Yetkinliği (GY), Girişimcilik Niyeti (GN) ve Erken Aşama Girişimcilik Aktivitesi (EGA) [Dolaylı/Aracılık Etkisi]	26
3. GİRİŞİMCİLİK YETENEĞİNDEN ERKEN AŞAMA AKTİVİTEYE GİDEN ARACILIK YOLUNUN ANALİZİ	28
3.1. Araştırma Tasarımı.....	28
3.2. Metodoloji	29
3.2.1. Araştırma Yöntemi	29
3.2.2. Evren ve Örneklem.....	30

3.2.3. Değişkenler	31
3.2.4. Araştırma Modeli.....	32
3.3. Bulgular	33
3.3.1. Tanımlayıcı İstatistikler.....	33
3.3.2. Hipotez Testi Sonuçları	34
3.3.3. Hipotez Testi Sonuçlarının Özeti	37
SONUÇ.....	39
KAYNAKÇA	43
ÖZGEÇMİŞ.....	53



TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 3.1: Araştırmada Yer Alan Ülkeler	30
Tablo 3.2: Tanımlayıcı İstatistikler ve Normallik Göstergeleri.....	33
Tablo 3.3: Korelasyonlar ve Çoklu Doğrusal Bağlantı Sonuçları	34
Tablo 3.4: Doğrudan Etki Sonuçları	35
Tablo 3.5: Dolaylı Etki Sonuçları ($GY \rightarrow GN \rightarrow EGA$).....	35
Tablo 3.6: Toplam Etki Sonuçları ($GY \rightarrow EGA$).....	36
Tablo 3.7: Hipotez Testi Sonuçlarının Özeti	37



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 2.1: Planlı Davranış Teorisi Modeli	12
Şekil 2.2: Sosyal Bilişsel Teorinin Karşılıklı Nedensellik Modeli.....	14
Şekil 3.1: Araştırma Modeli.....	33
Şekil 3.2: Araştırma Modeli Sonuçları	36



KISALTMALAR LİSTESİ

- B: Regresyon Katsayısı
CI: Güven Aralığı
DFA: Doğrulayıcı Faktör Analizi
EGA: Erken Aşama Girişimcilik Aktivitesi
EIQ: Girişimcilik Niyeti Ölçeği
EO: Girişimcilik Yönelimi
GEM: Küresel Girişimcilik Monitörü
GN: Girişimcilik Niyeti
GY: Girişimcilik Yetenekleri
PBC: Algılanan Davranışsal Kontrol
PROCESS: PROCESS Macro Model 4
R²: Determinasyon Katsayısı
SKA: Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları
SBT: Sosyal Bilişsel Teori
SEE: Girişimcilik Olayı Modeli
SEM: Yapısal Eşitlik Modellemesi
SPSS: Sosyal Bilimler İçin İstatistik Paket Programı (Statistical Package for the Social Sciences)
TEA: Toplam Erken Aşama Girişimcilik Aktivitesi
PDT: Planlı Davranış Teorisi
ZBEÜ: Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi

GİRİŞ

Girişimcilik, günümüzde ekonomik büyüme, yenilikçilik ve toplumsal dönüşümün temel itici güçlerinden biri olarak kabul edilmektedir. Yeni fırsatları tanımlama, risk alma ve kaynakları yenilikçi bir şekilde birleştirme süreçleri, girişimciliği yalnızca ekonomik bir faaliyet olmaktan çıkarmakta; sosyal ve kültürel değer yaratımının da önemli bir aracı haline getirmektedir. Bu nedenle, girişimcilik davranışını şekillendiren bireysel psikolojik faktörlerin anlaşılması giderek önem kazanmaktadır.

Bu tezde, algılanan girişimcilik yetenekleri (GY), literatürde girişimcilik öz-yeterliği kavramı ile eşdeğer olarak ele alınmaktadır (Bandura, A., 1986). Öz-yeterlik, bireyin belirli bir görev veya alanda başarılı olabileceğine dair inancını ifade etmektedir ve girişimcilik niyeti ile fiili girişimcilik davranışları üzerinde hem doğrudan hem de dolaylı etkiler yaratmaktadır. Planlı Davranış Teorisi'ne göre girişimcilik niyeti, davranışın en önemli belirleyicisidir (Ajzen I., 1991). Dolayısıyla GY'nin, girişimcilik niyeti (GN) aracılığıyla erken aşama girişimcilik faaliyetlerini (EGA) etkilemesi beklenmektedir.

Literatürde öz-yeterlik, niyet ve girişimcilik davranışları arasındaki ilişkiler farklı bağlamlarda incelenmektedir. Ancak bu ilişkilerin uluslararası panel verisi ile, özellikle niyetin aracılık rolü üzerinden sistematik olarak test edildiği çalışmalar sınırlı sayıdadır. Bu çalışma, söz konusu boşluğu gidermeyi amaçlamaktadır.

Bu kapsamda, araştırmada Küresel Girişimcilik Monitörü (GEM) veri seti kullanılmaktadır. GEM, girişimcilik algıları, niyetleri ve faaliyetlerini uluslararası düzeyde karşılaştırmalı şekilde sunan ve literatürde yaygın olarak kullanılan güvenilir bir kaynaktır (Bosma & Kelley, 2019). Araştırma 2010–2018 dönemini kapsayan 20 ülkeye ait 160 ülke-yıl gözlemine dayanmaktadır. GY ve GN ikili göstergeler ile, EGA ise TEA oranı ile ölçülmektedir.

Bu tezde test edilen temel ilişkiler:

(i) GY'nin GN'yi pozitif yönde etkilemesi (Ajzen I., 1991; Bandura, A., 1986),

(ii) GN'nin EGA'yı artırması (Kautonen, Gelderen, & Fink., 2015).

(iii) GY'nin EGA üzerinde hem doğrudan hem de GN aracılığıyla dolaylı bir etki yaratmasıdır (Schlaegel & Koenig, 2014).

Aracılık ilişkisi, PROCESS Macro Model 4 kullanılarak incelenmektedir. Analizlerde ülkeler arasında yapısal farklılıklar bulunabileceği göz önünde bulundurularak standart hatalar ülke düzeyinde kümelenmektedir.

Bu çalışmanın katkıları üç başlıkta özetlenebilmektedir:

1. GY $\rightarrow$ GN $\rightarrow$ EGA ilişkisini uluslararası panel düzeyde incelemektedir.
2. GN'nin aracı rolünü, geniş ve karşılaştırmalı bir veri setiyle test etmektedir.
3. Öz-yeterlik geliştirmeye odaklı politika ve eğitim tasarımlarına ampirik bir temel sunmaktadır.

Pratik açıdan, özellikle gelişmekte olan ekonomilerde girişimcilik kapasitesini güçlendirmek için rol modelleri, mentorluk programları ve girişimcilik eğitimi gibi öz-yeterliği artıran araçların etkili olabileceği düşünülmektedir.

Bu tez, bireysel psikolojinin girişimcilik süreçlerindeki etkisini uluslararası düzeyde ele alarak hem akademik tartışmalara katkı sunmayı hem de politika ve uygulama alanlarına yol gösterici çıkarımlar geliştirmeyi hedeflemektedir.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Bu bölümde araştırmanın dayandığı temel kavramlar özetlenmektedir. Girişimcilik, yalnızca ekonomik kazanç sağlamaya yönelik bir faaliyet değil; bireyin algıları, motivasyonu ve kendine duyduğu güvenle şekillenen çok boyutlu bir süreçtir. Algılanan girişimcilik yeteneği (GY), bireyin girişimcilik faaliyetlerini başarıyla yürütebileceğine dair inancını temsil eder ve bu inanç girişimcilik niyeti (GN) ile davranış arasındaki bağı güçlendirir.

Çalışmanın kavramsal yapısı, bireysel yeterlik algısının girişimcilik niyeti üzerinden erken aşama girişimcilik aktivitelerine (EGA) nasıl dönüştüğünü açıklamaktadır. Böylece girişimcilik süreci, bilişsel ve davranışsal boyutlarıyla bütüncül bir çerçevede ele alınmaktadır.

1.1. Girişimcilik Kavramı

Girişimcilik kavramı, Orta Çağ'dan bu yana farklı disiplinlerin ilgi alanına girmekte ve zaman içinde dönüşerek günümüzde iş dünyasında kullanılan anlamını kazanmaktadır (Göker, 2019, s. 5). Fransızca kökenli *entreprendre* fiilinden türeyen “girişimci” teriminin ekonomik bağlamdaki ilk sistematik kullanımı Richard Cantillon'a dayanmaktadır. Cantillon (1755), girişimcinin belirsizlik ve risk üstlenme yönüne dikkat çekmektedir (Cantillon, 1755). Jean Baptiste Say ise kavramı genişleterek girişimcinin yalnızca risk alan değil, aynı zamanda üretim faktörlerini organize eden ve yöneten bir aktör olduğunu vurgulamaktadır (Hisrich & Peters, 1995; Ballı, 2017).

Schumpeterci yaklaşım, girişimciliği yenilik yoluyla ekonomik yapıları dönüştüren bir dinamizm olarak konumlandırmaktadır. “Yaratıcı yıkım” sayesinde girişimciler, mevcut dengeyi bozarak yeni ürün, süreç ve pazarlar yaratabilmektedir (Hébert & Link, 2007). Bu çerçevede girişimcilik, yalnızca ekonomik büyümeyi destekleyen bir unsur değil; aynı zamanda dönüştürücü bir süreç olarak ele alınmaktadır. Ancak her girişimcinin yenilikçi olmayabileceği ve yeniliğin bağlamsal koşullara göre farklılaşabileceği de belirtilmektedir (Autio, Kenney, Philippe, Siegel, & Wright, 2002; Hébert & Link, 2007).

Modern literatür, girişimciliği fırsatlar ile girişimci aktörlerin etkileşimini inceleyen bir araştırma alanı olarak tanımlamaktadır. Shane ve Venkataraman (2000), girişimciliği gelecekteki mal ve hizmetlere ilişkin fırsatların nasıl keşfedildiği, değerlendirildiği ve

kullanıldığı soruları etrafında konumlandırmaktadır (Shane & Venkataraman, 2000). Davidsson (2015), “fırsat” kavramındaki belirsizliği azaltmak için “dışsal kolaylaştırıcılar”, “yeni girişim fikirleri” ve “fırsat güveni” gibi daha operasyonel kavramlar önermektedir; bu öneri kuramsal kesinliği artırmayı amaçlamaktadır (Davidsson, 2015). Geniş sosyo-ekonomik açıdan, girişimcilik istihdamı ve çeşitliliği artırarak büyümeyi destekleyen bir motor görevi görmektedir (Wennekers & Thurik, 1999).

Girişimcilik, yenilikçi çözümlerle ekonomik, sosyal ve kültürel değer yaratmayı mümkün kılan çok boyutlu bir süreçtir. Araştırma-geliştirme faaliyetlerinin etkin uygulanması, girişimcilerin yeni fırsatlar, pazarlar, ürünler ve teknolojiler geliştirmesine katkı sunmaktadır (Pallavi, Ramachandran, & Sivaji, 2022, s. 36). Bu nedenle girişimcilik; yeni işletme kurmanın yanı sıra mevcut işletmelerde yenilik yapma ve toplumsal problemlere çözüm üretme pratiklerini de kapsamaktadır (Hébert & Link, 2007, s. 261-264). Niteliksel farklılıklar ülke bağlamında da görünür olmaktadır. Özellikle yükselen/gelişmekte olan ekonomilerde girişimciler, yeni işletmeler ve istihdam yoluyla yapısal dönüşüme katkı vermektedir (Hamdan, Ghura, Alareeni, & Hamdan, 2022, s. 2; Bruton, Ahlstrom, & Obloj, 2008, s. 2). Küresel gözlem düzeyinde de girişimcilik, verimliliği artırma ve istihdam yaratma işlevleriyle toplumsal refaha katkıda bulunmakta; aynı zamanda Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları (SKA) kapsamındaki zorlukların çözümüne destek sunmaktadır (Bosma, ve diğerleri, 2020, s. 13).

Ancak girişimcilik faaliyetlerinin başlaması, yalnızca fırsatların mevcudiyeti ile açıklanamamaktadır. Bireylerin bu fırsatları değerlendirmeye dönük öz-inanç ve yetkinlik algıları da belirleyici olmaktadır. Bu tezde algılanan girişimcilik yetenekleri (GY), literatürdeki girişimcilik öz-yeterliği ile eşdeğer olarak ele alınmaktadır. Öz-yeterlik, bireyin belirli bir görevde başarılı olabileceğine ilişkin inancını ifade etmekte ve girişimcilik niyeti ile fiili davranış arasındaki geçişte kritik bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla girişimcilik, fırsat yapıları ile bireysel psikolojik hazır oluşluk arasındaki etkileşim kavramsallaştırılmaktadır. Bu çerçeve, tezin ilerleyen kısımlarında Girişimcilik Yeteneği'nin (GY) girişimcilik niyeti (GN) üzerinden erken aşama girişimcilik aktivitelerini (EGA) nasıl etkilediğine ilişkin ampirik analizlere temel oluşturmaktadır (Shane & Venkataraman, 2000; Davidsson, 2015; Bosma, ve diğerleri, 2020).

1.2. Algılanan Yeterlilik Kavramı

Algılanan yeterlilik, bireyin belirli bir görevi başarıyla gerçekleştirebileceğine dair öznel değerlendirmesini ifade etmektedir. Bu kavram öz-yeterlik teorisi ile yakından ilişkilidir ve Sosyal Bilişsel Teori'nin temel bileşenleri arasında yer almaktadır (Bandura, A., 1977; Bandura, A., 1997). Öz-yeterlik, bireyin sahip olduğu becerilerden çok, bu becerileri uygulayabilme kapasitesine duyduğu güven ile ilgilidir. Bu nedenle yeterli donanıma sahip olsa bile öz-yeterlik algısı düşük bir kişi, yeteneklerini gerekli anda ortaya koymakta güçlük yaşayabilmektedir.

Algılanan yeterlilik; hedef belirleme, eylemi planlama, gerekli becerileri organize etme ve süreci sürdürme gibi bilişsel ve duygusal aşamaları kapsayan dinamik bir yapıdır. Yüksek öz-yeterlik, bireyin başarılı deneyimlerinden, benzer kişilerin başarı hikâyelerinden, sosyal çevrenin olumlu geri bildirimlerinden ve güçlü duygusal dayanıklılıktan beslenmektedir (Yıldırım & İlhan, 2010). Böyle bireyler zorluklarla karşılaştıklarında kişisel yetersizlik yerine strateji değişikliğine yönelme eğilimi göstermektedir. Öte yandan düşük öz-yeterlik, hem çaba düzeyini azaltmakta hem de bireyin mücadele gücünü zayıflatmaktadır (Özler, Ergun, Giderler, & Baran, 2017).

Öz-yeterlik inancının davranış üzerindeki etkileri, literatürde sıklıkla vurgulanmaktadır. Kotaman (2008), öz-yeterliğin bireyin bir işe başlama isteğini, süreçteki kararlılığını ve performansını doğrudan şekillendirdiğini belirtmektedir (Kotaman, 2008, s. 113-114). Bu nedenle kendi becerilerine güvenen bireyler, daha yüksek hedefler belirlemekte ve bu hedeflere ulaşmak için daha uzun süre çaba göstermektedir. Bandura'ya göre, bilgi ve beceriye sahip olmak tek başına yeterli değildir; bireyin bu yetenekleri etkili biçimde kullanabileceğine inanması da gerekmektedir (Bandura, A., 2002).

Pozitif psikoloji literatürü de bu görüşü desteklemektedir. Luthans, ve arkadaşları, yüksek öz-yeterliğe sahip bireylerin zorlu görevleri tercih ettiğini, işsel motivasyonlarının daha güçlü olduğunu ve karşılaştıkları engelleri aşılması gereken bir süreç olarak gördüklerini vurgulamaktadır (Luthans, Youssef, & Avalio, 2006, s. 38). Ayrıca öz-yeterlik, kariyer seçimleri üzerinde belirleyici olup bireylerin kendilerini yeterli hissettikleri alanlara yönelmelerini sağlamaktadır (Soydan, Aksel, & Dolma, 2021).

Öz-yeterlik algısı, girişimcilik bağlamında özellikle önem kazanmaktadır. Çünkü iş kurma süreci belirsizlik, risk ve uzun soluklu çaba gerektirmektedir. Yüksek öz-yeterlik

inancına sahip bireylerin girişimcilik kararı alırken daha cesur, ısrarcı ve yenilikçi davrandığı görülmektedir (Seikkula-Leino & Salomaa, 2021). Ampirik bulgular, öz-yeterliği yüksek girişimcilerin iş kurma, işin sürekliliğini sağlama ve gelir artışı elde etme gibi alanlarda daha başarılı olduklarını göstermektedir (Caliendo, Kritikos, Rodriguez, & Stier, 2023).

Öz-yeterlik ile performans arasındaki ilişki, yalnızca doğrudan bir etkiyle sınırlı değildir. İçsel motivasyon, bu etkide aracı bir rol üstlenmektedir. Bireyin görevi başarma inancı arttıkça görevine bağlılık ve çaba düzeyi yükselmekte; bu durum başarıyı da pekiştirmektedir (Çetin & Aşkun, 2018; Tabernero & Hernández, 2011). Ayrıca duygusal düzenleme becerileri, stres yönetimi ve risk alabilme yetkinlikleri öz-yeterlik ile birlikte girişimcilik niyetini destekleyen önemli faktörlerdir (López-Núñez, Rubio-Valdehita, & Díaz-Ramiro, 2022). Yüksek öz-yeterlik düzeyi, sosyal destek ve mentorluktan etkili şekilde yararlanmayı da kolaylaştırmakta; bu da bireyin girişimcilik yeteneklerinin gelişimini hızlandırmaktadır (Schmitt, Rosing, Zhang, & Leatherbee, 2018).

Tüm bu bulgular, algılanan girişimcilik yeteneklerinin girişimcilik sürecinde belirleyici olduğunu ortaya koymaktadır. Öz-yeterliği güçlü bireyler, fırsatları daha net görmekte, risklere rağmen harekete geçebilmekte ve girişimcilik faaliyetlerini sürdürme konusunda daha dirençli davranmaktadır. Bu nedenle öz-yeterlik, girişimcilik niyetinin ve erken aşama girişimcilik aktivitelerinin temel psikolojik belirleyicilerinden biri olarak kabul edilmektedir.

1.3. Girişimcilik Eğilimi

Girişimcilik eğilimi, bireyin girişimcilik faaliyetlerine yönelme isteğini ve bu yönde davranış sergileme potansiyelini ifade etmektedir. Bu kavram; risk alma isteği, yenilikçi düşünme ve proaktif hareket etme gibi girişimciliğin temel özellikleriyle ilişkilidir (Ercan & Yıldırım, 2021, s. 142). Eğilimi şekillendiren etkenler kişisel ve çevresel boyutlarda ortaya çıkmakta; aile, eğitim ve ekonomik çevre ile yaş, cinsiyet ve akademik başarı gibi demografik unsurlar önemli rol oynamaktadır (Çelik & Karababa, 2018, s. 58). Bireyin fırsat algısı ve belirsizlikle başa çıkma biçimi de eğilimin düzeyini etkilemektedir. Nitekim girişimciler belirsizlik altında hızlı karar almak için kimi zaman bilişsel kısa yollara başvurarak fırsatları daha hızlı değerlendirebilmektedir (Busenitz & Barney, 1997, s. 11).

Risk alma, eğilimin çekirdek boyutudur. Meta-analitik bulgular risk alma eğiliminin girişimci başarısıyla bağlantısını göstermektedir (Roth, 2001, s. 145-151). Karar bağlamında riske yönelim arttığında performans da uygun stratejilerle iyileşebilmektedir (Vesković, 2014, s. 116). Girişimciler çoğu zaman kendilerini “daha risk seven” değil, aynı senaryoları daha olumlu çerçeveleyen kişiler olarak ayırt ederler; bu bilişsel eğilim fırsat algısını besler (Palich & Bagby, 1995). Geniş literatür risk almayı inovasyon ve rekabet avantajı için bir ön koşul olarak tartışır (Rauch & Frese, 2007, s. 353-354). Girişimcilik yönelimi (EO) yaklaşımı da belirsiz ortamlarda cesur kararları vurgular (Lumpkin & Dess, 1996, s. 137-140). Klasik çizgide Schumpeter, yenilik ve belirsizlikle başa çıkma kapasitesinin kalkınmayı tetiklediğini savunur (Schumpeter, 1934, s. 81-110); başarı güdüsü yüksek bireylerin risksizliğe değil ölçülü riske yönelmesi de bu çerçeveye tutarlıdır (McClelland, 2015, s. 46).

Yenilikçilik ve proaktiflik eğilimin tamamlayıcı unsurlarıdır. Yenilikçilik, ürün/süreç/iş modelinde yeni çözümlerle değer yaratmayı; proaktiflik ise pazarı izlemekten çok şekillendirmeyi ifade eder. Schumpeter’in “yaratıcı yıkım”ı yenilikçiliğin dönüştürücü rolünü açıklar (Schumpeter, 1934, s. 81-110). EO literatürü yenilikçiliği girişimci yönelimin ayrılmaz parçası olarak görür (Lumpkin & Dess, 1996, s. 137-140). Proaktiflik, pazar fırsatlarına ön alıcı hamleleri ve liderlik pozisyonunu destekler (Covin & Slevin, 1989, s. 77-83). Belirsizlik altında hızlı tepki, farklılaşma ve uzun vadeli başarıyla ilişkilidir (Hughes & Morgan, 2007, s. 653-658; Rauch, Wiklund, Lumpkin, & Frese, 2009, s. 763-779).

Fırsatları tanıma ve sosyal ağlardan yararlanma eğilimin pratik bileşenleridir. Fırsat tanıma, bilgi birikimi, ağlar ve motivasyonla güçlenen merkezî bir süreçtir (Ardichvili, Cardozo, & Ray, 2003, s. 106; Hanohov & Baldacchino, 2018, s. 349). Ağlar bilgi ve kaynağa erişimi hızlandırarak belirsizlikte yeniliği kolaylaştırır (Leyden, Link, & Siegel, 2014, s. 1160). Bilgi-yoğun girişimler için teknoloji, finansman ve hizmet ağları kritik kavramsal belirleyicilerdir (Hayter, 2013, s. 900). Kaynakların edinimi, birleştirilmesi ve uygulanması yoluyla stratejik değer yaratımı ise fırsatların ekonomik sonuca taşınmasını sağlar (Wang, Li, & Jiang, 2019, s. 900).

Eğilimi sürdürülebilir kılan unsurlar arasında öz-güven/öz-yeterlik, dayanıklılık ve vizyonerlik öne çıkmaktadır. Öz-yeterlik, niyetin bilişsel temelini güçlendirir; bireyin görevi başarabileceğine ilişkin inancı niyetin davranışa dönüşmesini destekler (Avcı &

Ardıç, 2022, s. 28; Zhao, Seibert, & Hills, 2005, s. 1263-1270). Öz-güven ve dayanıklılık, zorluklarla başa çıkma ve toparlanma kapasitesini artırır; krizlerde yeni fırsatların görülmesine yardım eder (Amanda & Maija, 2013, s. 345; Ayala & Manzano, 2014, s. 127; Hayward, Forster, Sarasvathy, & Fredrickson, 2010, s. 570-575). Vizyoner liderlik ise geleceğe dönük açık bir yön ve anlamlı bir senaryo oluşturarak örgütsel enerjiyi harekete geçirir (Gupta, MacMillan, & Surie, 2004, s. 242; Jaqua & Jaqua, 2021, s. 89; Harrison & Leitch, 1994, s. 117; Hussain & Li, 2022, s. 3).

Bu çerçevede girişimcilik eğilimi, girişimciliği cazip görme, riski yönetebileceğine inanma ve fırsatları değerlendirmeye hazır olma bileşenlerinin kesişiminde oluşmaktadır. Ancak eğilim tek başına davranış üretmemektedir. Davranışın en güçlü yordayıcısı literatürde girişimcilik niyeti olarak konumlanır. Planlı Davranış Teorisi, niyetin tutum, öznel norm ve algılanan davranışsal kontrolden beslendiğini; bu kontrol boyutunun girişimcilik öz-yeterliliğiyle yakından örtüştüğünü vurgular (Ajzen I., 1991, s. 183-184). Dolayısıyla bu tezde, bireylerin algılanan girişimcilik yetenekleri (GY) ile girişimcilik niyeti (GN) arasındaki ilişki ve GN'nin erken aşama girişimcilik aktiviteleri (EGA) üzerindeki aracı rolü, yukarıda özetlenen eğilim bileşenlerinin oluşturduğu psikolojik zeminde değerlendirilmektedir (Krueger, Reilly, & Carsrud, 2000, s. 413).

1.4. Girişimcilik Aktivitesi

Girişimcilik aktivitesi, bireylerin ekonomik ve sosyal değer yaratma amaçlı fırsatları belirleme, yenilikçi fikirler geliştirme ve bu fikirleri hayata geçirme sürecini ifade etmektedir (Shane & Venkataraman, 2000, s. 218). Lumpkin ve Dess'e göre bu süreç, belirsizlik altında karar almayı ve kaynakların etkin kullanımını içeren dinamik bir davranış kapsamaktadır (Lumpkin & Dess, 1996, s. 136). Bu tez kapsamında girişimcilik aktivitesi, Küresel Girişimcilik Monitörü (GEM) tarafından tanımlanan Erken Aşama Girişimcilik Aktivitesi (EGA) göstergesi ile ölçülmektedir. EGA; henüz kuruluş hazırlığındaki girişimler ile ilk yıllarını geçiren yeni işletmeleri birlikte kapsayan Toplam Erken Aşama Girişimcilik Aktivitesi (TEA) oranına dayanmaktadır. Bu ölçüm, girişimcilik davranışının fiili düzeyini anlamak açısından uluslararası geçerliliğe sahip bir göstergedir.

Planlı Davranış Teorisi'ne göre girişimcilik davranışı, bireyin sahip olduğu girişimcilik niyetinin somut bir çıktısıdır (Ajzen I., 1991, s. 183-184). Krueger, Reilly ve Carsrud (2000), niyetin girişimcilik davranışının en güçlü yordayıcısı olduğunu vurgulamaktadır (Krueger, Reilly, & Carsrud, 2000, s. 413). Dolayısıyla, girişimcilik

aktivitesi yalnızca fırsat algısı ve risk alma isteğiyle değil; bireyin girişimciliği uygulamaya dönüştürme niyetiyle de doğrudan ilişkilidir. Bu nedenle EGA, tez modelinde algılanan girişimcilik yeteneklerinin (GY) davranışa dönüşümünü anlamada kritik bir değişkendir.

Girişimcilik faaliyetlerinin ekonomik faydaları kapsamlı bir literatür tarafından desteklenmektedir. Yeni girişimlerin ortaya çıkması, hem yerel hem ulusal ölçekte ekonomik büyümeyi desteklemekte; yenilikçi ürün ve hizmetler aracılığıyla verimlilik ve rekabet gücü artmaktadır (Urbano, Aparicio, & Audretsch, 2019, s. 21-23). Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomideki ağırlığı dikkate alındığında, girişimcilik işsizlik oranlarının düşürülmesine de doğrudan katkı sağlamaktadır (Wennekers, Stel, Thurik, & Reynolds, 2005, s. 295-297). Bilgi-spillover yaklaşımı, girişimciliğin bilgi akışını hızlandırarak büyümeye pozitif etki yaptığını göstermektedir (Carree & Thurik, 2008, s. 105; Audretsch & Keilbach, 2008). Bu etkiler yalnızca kısa vadeyle sınırlı kalmamakta; bölgesel kalkınmada uzun vadeli dışsallıklar yoluyla güçlenmektedir (Fritsch & Mueller, 2004).

Girişimcilik aynı zamanda toplumsal refah ve sosyal kapsayıcılık için kritik bir araçtır. Risk altındaki grupların ekonomiye katılımını artırarak eşitsizliklerin azaltılmasına katkıda bulunmaktadır (Mike & Kew, 2017). Yeni işletmelerin yarattığı roller, her zaman güvenli olmasa da, bireylerin iş tatmini ve yaşam memnuniyetini yükseltebilmektedir (Praag & Versloot, 2007, s. 356-363). Böylece girişimcilik, yalnızca ekonomik değer değil, sosyal güçlenme ve toplumsal gelişim açısından da anlamlı sonuçlar doğurmaktadır.

Literatürde girişimcilik faaliyetlerinin niteliği de giderek önem kazanmaktadır. Fırsat odaklı girişimcilik, yenilikçiliği teşvik ederek ekonomik büyümeye daha güçlü katkı sağlarken; zorunlu girişimcilik daha çok gelir devamlılığına odaklandığından büyüme etkisi sınırlı kalabilmektedir (Stoica, Roman, & Rusu, 2020). Benzer şekilde Schumpeterci girişimcilik, yaratıcı yıkım mekanizmalarıyla ekonomik yapıyı dönüştürürken; Kirznerci girişimcilik, mevcut piyasa boşluklarını değerlendirerek rekabeti artırmaktadır (Szerb, Lafuente, Horváth, & Páger, 2019, s. 1308-1309). Bu ayrımlar, her girişimin ekonomik çıktısının eşit olmadığını göstermektedir.

Girişimcilik, sürdürülebilir bir ekosistem içinde daha güçlü etki göstermektedir. Finansmana erişim, destekleyici politikalar ve girişimcilik eğitimi, fırsat odaklı girişimciliği teşvik etmekte ve ekonomik kalkınmayı olumlu etkilemektedir (Aparicio,

Urbano, & Audretsch, 2016, s. 47-50). Bu çerçevede yenilikçilik, rekabetçilik ve istihdam kapasitesinin artırılmasıyla ekonomik büyüme daha kapsayıcı bir yapıya kavuşmaktadır (Acs, Braunerhjelm, Audretsch, & Carlsson, 2009, s. 16).

Son yıllarda sosyal girişimcilik, ekonomik ve sosyal değer yaratımını birlikte hedefleyen yenilikçi bir model olarak öne çıkmaktadır. Sosyal girişimciler, temel toplumsal ihtiyaçlara yönelik çözümler geliştirerek sürdürülebilir kalkınmaya katkıda bulunmakta ve toplumsal refahı desteklemektedir (Certo & Miller, 2008, s. 267; Bansal, Garg, & Sharma, 2019, s. 9). Bu katkılar, girişimciliğin sosyal faydalarla birlikte değerlendirilmesi gerekliliğini güçlendirmektedir (Acs, Boardman, & McNeely, 2013, s. 788).

Sonuç olarak, girişimcilik aktivitesi hem ekonomik büyümeyi hem de toplumsal refahı artıran çok boyutlu bir olgudur. Bu tezde girişimcilik aktivitesi, ülke düzeyinde GEM-EGA göstergeleriyle ölçülmekte; EGA'nın, algılanan girişimcilik yeteneklerinin davranışa dönüşmesinde girişimcilik niyetinin aracı rolünü nasıl etkilediği analiz edilmektedir. Böylece girişimcilik sürecinin psikolojik → niyet → davranış eksenindeki işleyişi daha bütüncül bir yaklaşımla açıklanmaya çalışılmaktadır.

2. TEORİK ÇERÇEVE, LİTERATÜR TARAMASI VE HİPOTEZ GELİŞTİRME

2.1. Teorik Çerçeve

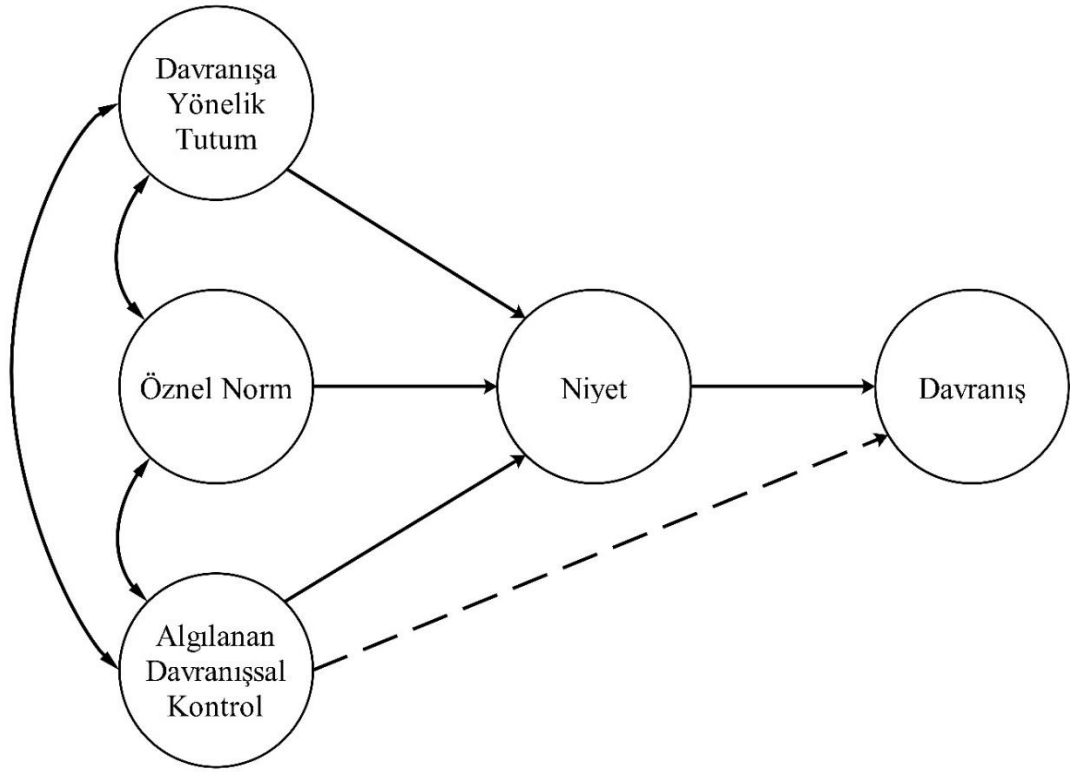
Bu çalışma, algılanan girişimcilik yeteneklerinin (GY) girişimcilik niyeti (GN) ve erken aşama girişimcilik aktiviteleri (EGA) üzerindeki etkisini incelemekte ve GN'nin bu ilişkideki aracılık rolünü test etmektedir. Teorik çerçeve, girişimcilik davranışını açıklamada psikolojik temelli iki yaklaşım üzerine kuruludur: Planlı Davranış Teorisi (PDT) ve Sosyal Bilişsel Teori (SBT). PDT, bireylerin girişimcilik davranışlarını niyetleri aracılığıyla açıkladığı için girişimcilik niyeti literatüründe en yaygın kullanılan modeldir (Ajzen I., 1991). SBT ise bireyin girişimcilik sürecine katılımını belirleyen öz-yeterlik algısının rolünü vurgulamakta ve bu algının davranışa dönüşmesinde motivasyonel süreçleri açıklamaktadır (Bandura, A., 1986). Bu iki teori birlikte ele alındığında, GY'nin bireyin yeni bir iş kurabileceğine dair inancını güçlendirdiği; bu inanç doğrultusunda gelişen girişimcilik niyetinin ise EGA'ya yönelimi artırdığı kuramsal bir çerçeve sunulmaktadır. Dolayısıyla çalışma modeli, $GY \rightarrow GN \rightarrow EGA$ yönünde bir nedensel akış üzerine kurgulanmış ve aracılık hipotezleri bu kuramsal temelden geliştirilmiştir.

2.1.1. Planlı Davranış Teorisi (PDT)

Planlı Davranış Teorisi, Ajzen (1991) tarafından geliştirilmiş ve bireylerin belirli bir davranışı gerçekleştirme eğilimlerini niyetleri üzerinden açıklayan temel bir sosyal psikoloji kuramıdır. Teori, girişimcilik niyetinin oluşumunda üç temel bilişsel belirleyiciye odaklanır: tutum, öznel normlar ve algılanan davranışsal kontrol. Tutum, bireyin girişimciliğe ilişkin olumlu veya olumsuz değerlendirmelerini; öznel normlar, sosyal çevresinin girişimcilik kararı üzerindeki etkisine yönelik algısını; algılanan davranışsal kontrol ise bireyin girişimcilik sürecini başarıyla yönetebileceğine ilişkin öz-yeterlik temelli inançlarını ifade etmektedir (Ajzen I., 1991, s. 187-191).

Bu üç psikolojik unsurun etkileşimi, girişimcilik davranışının en güçlü yordayıcısı kabul edilen girişimcilik niyetinin oluşmasına zemin hazırlamaktadır (Kautonen, Gelderen, & Fink., 2015, s. 658). Tutumun güçlenmesi, sosyal destek algısının artması ve bireyin girişimcilik yeterliklerine güven duyması, girişimcilik niyetinin oluşmasını ve güçlenmesini desteklemektedir (Liñán & Chen, 2009, s. 593-606). Davranışa yönelik niyetin açıklanmasında bu değişkenlerin birbiriyle etkileşim içinde olduğu Şekil 2.1 de gösterilmiştir.

Şekil 2.1: Planlı Davranış Teorisi Modeli



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Girişimcilik araştırmalarında PDT'nin yaygın kullanılmasının nedeni, girişimcilik niyetini doğrudan ölçülebilir hâle getiren bir teorik çerçeve sunmasıdır (Armitage & Conner, 2001, s. 471). Teori, Bandura'nın öz-yeterlik kavramını algılanan davranışsal kontrol bileşeni altında içselleştirerek, bireyin çevresel engelleri ve fırsatları da hesaba katan bütüncül bir yapıya sahiptir (Ajzen, I., 2002, s. 665-668).

Kültürel bağlam, PDT bileşenlerinin etkisini farklılaştırabilmektedir. Kolektivist toplumlarda toplumsal onay daha güçlü bir belirleyici hâline gelirken, bireyci kültürlerde kişisel tutumlar ve öz-yeterlik algısı girişimcilik niyetinin şekillenmesinde daha baskın bir rol oynamaktadır. Bu durum, girişimcilik niyetinin yalnızca bireysel faktörlerle değil, aynı zamanda kültürel değerler ve sosyal normlarla da etkileşim içinde olduğunu göstermektedir (Urban & Kujinga, 2017, s. 638-641). Türkiye bağlamında, aile desteği ve sosyal çevrenin oluşturduğu toplumsal beklentilerin, bireylerin girişimcilik niyeti üzerinde anlamlı ve belirgin bir etkisi vardır (Eryılmaz, 2019).

Bununla birlikte PDT, niyet ile davranış arasında mutlak bir ilişki varsaymaz. Finansman, piyasa fırsatları ve düzenleyici koşullar gibi çevresel sınırlar, niyetin davranışa dönüşümünü zayıflatabilmektedir (Schlaegel & Koenig, 2014, s. 295; Sniehotta, Pesseau, & V., 2014).

Bu araştırma kapsamında PDT, özellikle algılanan davranışsal kontrol boyutu üzerinden modelle ilişkilendirilmektedir. Çünkü bireyin algılanan girişimcilik yetenekleri (GY), girişimcilik niyetinin (GN) oluşmasında ve bu niyetin erken aşama girişimcilik aktivitesine (EGA) dönüşmesinde kritik bir rol üstlenmektedir. Dolayısıyla PDT, çalışmada test edilen $GY \rightarrow GN \rightarrow EGA$ nedensel ilişkisinin teorik temelini oluşturmaktadır.

2.1.2. Sosyal Bilişsel Teori

Sosyal Bilişsel Teori (SBT), Bandura (1986) tarafından geliştirilmiş olup bireyin davranışlarını yalnızca dışsal çevre koşullarıyla değil, bilişsel süreçleriyle birlikte açıklayan bir kuramsal yaklaşımdır. Teoriye göre kişisel faktörler (inançlar, duygular, öz-yeterlik), davranışlar ve çevresel etkiler karşılıklı olarak birbirini şekillendirmektedir. Bandura'nın "karşılıklı nedensellik" olarak adlandırdığı bu yapı, bireyin pasif bir alıcı değil, davranışlarının ve yaşam koşullarının aktif bir belirleyicisi olduğunu vurgulamaktadır (Bandura, A., 1986).

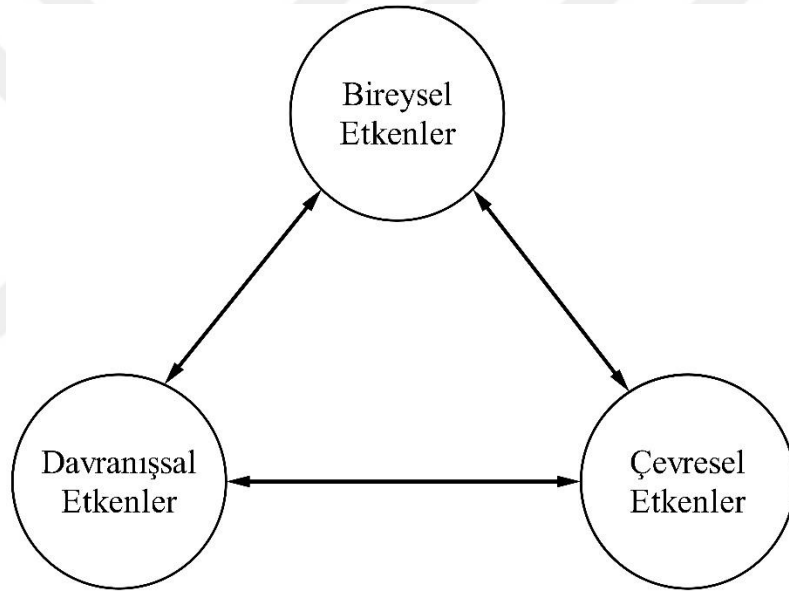
SBT'nin temelinde öz-yeterlik kavramı yer almaktadır. Öz-yeterlik, bireyin belirli bir davranışı başarıyla yerine getirebileceğine olan inancıdır ve girişimcilik bağlamında, bireyin iş kurma ve sürdürme sürecine katkı sağlayan en güçlü psikolojik belirleyicilerden biridir (Bandura, A., 1997; Schunk, 2012, s. 108). Yüksek öz-yeterlik; daha iddialı hedefler belirleme, zorluklar karşısında direnç gösterme ve başarısızlık durumunda vazgeçmek yerine alternatif çözüm yolları geliştirme eğilimlerini artırmaktadır.

SBT'ye göre bireyler yalnızca kendi deneyimleriyle değil, gözlem yoluyla öğrenme süreçleriyle de girişimcilik yeterliklerini geliştirebilmektedir. Rol modeller, girişimcilerin başarı hikâyeleri, mentorluk ve sosyal destek mekanizmaları, girişimcilik öz-yeterliğini güçlendiren başlıca unsurlar olarak değerlendirilmektedir (Bandura, A., 1999). Bu durum, girişimcilik eğitimlerinin yalnızca bilgi aktarımı değil, aynı zamanda güven kazandırmayı hedeflemesi gerektiğine işaret etmektedir.

SBT'nin girişimcilik alanına katkısı, bireylerin kendi potansiyellerine ilişkin inançlarının girişimcilik niyetini ve davranışını doğrudan şekillendirdiğini ortaya koymasındır. Öz-yeterlik düzeyi arttıkça girişimcilik niyeti de yükselmekte; bu niyet ise girişimcilik davranışına dönüşme olasılığını artırmaktadır (Zhao, Seibert, & Hills, 2005, s. 1269-1270). Bu nedenle öz-yeterlik, girişimcilik sürecini başlatan ve sürdüren içsel motivasyonun temel kaynağı olarak kabul edilmektedir.

Sosyal Bilişsel Teori, kişisel inançların çevresel fırsat ve engellerle etkileşim hâlinde girişimcilik davranışını şekillendirdiğini gösteren Karşılıklı Nedensellik Modeli ile açıklanmaktadır (Şekil 2.2).

Şekil 2.2: Sosyal Bilişsel Teorinin Karşılıklı Nedensellik Modeli



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Bu çalışmada SBT, algılanan girişimcilik yeteneklerinin (GY), girişimcilik niyetinin (GN) oluşumundaki belirleyici rolünü açıklayan temel kuramsal dayanaklardan biridir. GY'nin bireyde “başarabilirim” duygusunu güçlendirmesi, niyet oluşumunu hızlandırmakta ve bu niyetin erken aşama girişimcilik aktivitesine (EGA) dönüşme olasılığını artırmaktadır. Böylece SBT, $GY \rightarrow GN \rightarrow EGA$ ilişkisini destekleyen psikolojik mekanizmaları teorik olarak temellendirmektedir.

2.2. Literatür Taraması

Bu bölümde, algılanan yeterlik, öz yeterlik ve Toplam Erken Aşama Girişimcilik Aktivitesi (TEA) kavramları üzerine yapılan önceki çalışmalar incelenmektedir. Literatür taraması, girişimcilik eğilimlerinin oluşumunu, bireysel düzeydeki belirleyicileri ve bu faktörlerin girişimcilik faaliyetlerini öngörme gücünü anlamak için temel bir çerçeve sunmayı amaçlamaktadır. Aşağıdaki alt başlıklar, ilgili kavramların teorik temellerini ve ampirik bulgularını özetlemektedir.

2.2.1. Algılanan Yeterlilik ve Öz yeterlik Üzerine Çalışmalar

Öz-Belirleme Kuramı'ndaki yeterlik ihtiyacı ile Sosyal Bilişsel Kuram'daki öz-yeterlik kavramı benzer yönler taşısa da farklı odaklara sahiptir; yeterlik kişisel olarak anlamlı görevlerde ustalaşma gereksinimini, öz-yeterlik ise belirli koşullar altında davranışı gerçekleştirebilme inancını ifade eder. (Rodgers, Markland, Murray, & T. C. Wilson, 2014, s. 528).

Algılanan yeterlilik ve öz yeterlik, akademik başarı, mesleki doyum ve psikolojik iyi oluş üzerinde önemli etkilere sahiptir. Hemşirelik öğrencileriyle yapılan araştırmada, öz yeterlik ve dirençlilik gibi faktörlerin algılanan yeterlilik üzerinde anlamlı bir yordayıcı olduğu ve bu değişkenlerin eğitim süreci boyunca arttığı bulunmuştur (Orkaizagirre-Gómara, J., & Ortiz de Elguea, 2020, s. 529). Benzer şekilde, öğretmenlerin mesleki yeterlilik ve öz-yeterlik algılarının, öğrencilerin akademik başarıları ve sınıf içi süreçler üzerinde etkili olduğu gözlenmektedir; ancak bu etkiler, karmaşık yapıları ve bağlamsal faktörlere bağlılıkları nedeniyle çeşitlilik göstermektedir (Lauermann & Ten Hagen, 2021, s. 265-266).

Öz-yeterlilik, bireylerin zor ve yenilikçi görevleri başarıyla tamamlayabileceğine, aynı zamanda karşılaşılan zorluklarla etkili bir şekilde başa çıkabileceğine dair güçlü inancını temsil eder. Girişimcilik alanında yüksek öz-yeterlilik seviyesi, girişimcilerin işletme kurma, devam ettirme, yenilikçi adımlar atma ve kazanç sağlama gibi kritik performans alanlarında belirgin ve olumlu sonuçlar doğurur. Bu seviyeye sahip girişimciler, belirsizlikler ve sınırlı kaynaklar gibi engellere karşı daha dayanıklı davranır, başarısızlıkları ise değerli öğrenme deneyimleri olarak yorumlar. Ayrıca, kadın girişimcilerde öz-yeterliliğin etkisi, bazı performans ölçütlerinde erkeklere kıyasla daha yoğun bir şekilde gözlemlenebilmektedir (Caliendo, S., D., & Stier, 2023, s. 1027).

Algılanan yeterlilik ve öz-yeterlik, bireylerin girişimcilik niyetini şekillendirmede de kilit bir rol üstlenmektedir. Üniversite öğrencileri üzerinde yapılan araştırmalar, girişimcilik öz-yeterliğinin girişimcilik niyetini güçlü bir şekilde öngördüğünü, kişisel ve duygusal yetkinliklerin ise öz-yeterlik yoluyla bu niyeti desteklediğini ortaya koymaktadır (C., Yan, H., & Li, 2020, s. 1-3; Nwibe & Ogbuanya, 2024, s. 1). Ayrıca, girişimcilik eğitimi ve girişimcilik ortamı, öğrencilerin hem yeterlilik algısını hem de öz yeterlik düzeyini yükseltmektedir (Luo, Guo, Huang, & Yang, 2022, s. 12).

2.2.2. Girişimcilik Eğilimi Üzerine Çalışmalar

Girişimcilik eğilimlerinin oluşumu, bireylerin girişimcilik faaliyetlerine yönelik davranışsal niyetlerini belirleyen çok boyutlu bir süreci ifade eder. Bu süreç, bireyin psikolojik yapısı, sosyal çevresi, algıları ve öğrenme deneyimlerinin bir bileşkesidir. Bu başlık altında eğilimlerin oluşumunu açıklamak için kullanılan başlıca teorik çerçeveler, temel psikolojik mekanizmalar ve bunları destekleyen ampirik bulgular ele alınacaktır.

Girişimcilik eğilimi, bireylerin ekonomik, sosyal veya kültürel yenilikler yaratma sürecinde sergiledikleri zihinsel ve davranışsal yönelimlerdir. İş fırsatlarını değerlendirme, yenilikçi fikirler üretme, bağımsız çalışma arzusu ve risk alma gibi özelliklerle tanımlanır. TDK'ya (2024) göre eğilim, bir şeyi yapmaya içten gelen yönelmedir ve bireyin öznel özellikleri ile çevresel faktörlerden etkilenir. Gençlerde bu eğilim, ekonomik bağımsızlık, özgüven ve toplumsal fayda motivasyonlarıyla şekillenir. Gelişmiş ülkelerde erken yaşlarda eğitimle desteklenirken, Türkiye'de lise düzeyinde seminerler, kulüpler ve mentörlük programlarıyla teşvik edilmektedir. Girişimcilik eğilimleri, bireysel gelişim ve toplumsal refah için stratejik öneme sahiptir (Karasu & Adıgüzel, 2025, s. 32).

Bireylerin girişimcilik faaliyetlerine yönelmeden önce belirli bir düzeyde girişimcilik eğilimi ya da niyeti sergilemeleri beklenir. Başka bir ifadeyle, kişiler genellikle herhangi bir dışsal tetikleyici olmaksızın aniden girişimci olmazlar; bunun yerine, davranışa geçmeden önce açık bir eğilim geliştirmeleri gerekmektedir (Güler, 2025, s. 34). Girişimcilik literatüründe, özellikle gözlemlenmesi güç ve zamana yayılan davranışları açıklamada niyetin belirleyici rolü öne çıkmaktadır. Niyetler, girişimcilik gibi planlı ve karmaşık eylemleri en iyi biçimde öngören faktör olarak kabul değerlendirilmektedir. Bu çerçevede bireyin davranışa geçmeden önce bu yönde zihinsel bir hazırlık süreci yaşadığı varsayılmaktadır (Krueger, Reilly, & Carsrud, 2000, s. 411-412).

Girişimcilik eğiliminin oluşum sürecine dair en etkili kuramsal çerçeve, Ajzen'in (1991) geliştirdiği Planlı Davranış Teorisi'dir. Bu teoriye göre girişimcilik eğilimi, bireyin davranışa geçmeden önceki niyetini belirleyen üç temel psikolojik değişkene dayanır: tutum, öznel norm ve algılanan davranışsal kontrol. Ajzen (1991), bu üç bileşenin birlikte bireyin niyetini şekillendirdiğini ve niyetin de davranışın en yakın belirleyicisi olduğunu ifade etmiştir (Ajzen I., 1991, s. 188). Krueger ve Carsrud Planlı Davranış Teorisi modelini girişimcilik bağlamında test ederek, 97 MBA öğrencisinden oluşan örnekleme algılanan davranışsal kontrolün girişimcilik eğilimini açıklamada en güçlü değişken olduğunu göstermiştir. Araştırma bulguları, PDT'nin (öz-yeterlik ve davranışı kontrol edebilme algısı) girişimcilik niyeti üzerindeki etkisinin anlamlı olduğunu ve bu değişkenin tek başına niyet varyansının %30'unu açıkladığını ortaya koymuştur (Krueger & Carsrud, 1993, s. 318).

Liñán ve Chen 2009, Ajzen'in Planlı Davranış Teorisi'ni temel alarak geliştirdikleri Girişimcilik Niyeti Ölçeği'nin (EIQ) İşpanya ve Tayvan örneklemlerinde geçerli ve güvenilir bir ölçüm aracı olduğunu ortaya koymuşlardır. Çalışma, algılanan davranışsal kontrolün girişimcilik niyeti üzerinde önemli bir belirleyici olduğunu, kişisel tutumun ise özellikle İşpanya örnekleminde güçlü bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir. Ayrıca, öznel normların kolektivist kültürlerde (Tayvan) girişimcilik niyeti üzerinde daha güçlü bir etkisi bulunurken, kişisel tutumların bireyci kültürlerde (İşpanya) daha baskın bir rol oynadığı tespit edilmiştir (Liñán & Chen, 2009).

Shapero ve Sokol'un (1982) geliştirdiği "Girişimcilik Olayı Modeli, girişimcilik sürecini bireyin niyetli bir eylem olarak başlattığı bir olay şeklinde tanımlamaktadır. Bu modele göre bir iş kurma kararı, bireyin inisiyatif alma kapasitesi, yetenekleri, yönetsel becerileri, görece özerkliği ve risk algısı gibi unsurların etkileşimiyle şekillenir. Modelin temel varsayımı, bireyin girişimcilik niyetinin, algıladığı arzu edilirlilik ve yapılabilirlik düzeyinden türediğidir. Ayrıca bu algılar, bireyin içinde bulunduğu sosyal ve kültürel bağlamdan güçlü biçimde etkilenmektedir. Shapero, bireysel davranışların genellikle durağan olduğunu, ancak bu ataleti bozacak bir dışsal etki ya da içsel farkındalık sayesinde yeni davranışların mümkün olacağını savunur. Bu çerçevede, bireyin girişimciliği cazip ve uygulanabilir görmesi, onun diğer davranış alternatiflerine kıyasla girişimciliği daha inandırıcı bulmasına yol açar. Dolayısıyla, girişimcilik niyeti büyük ölçüde bireyin çevresinde gözlemlediği girişimcilik örneklerinden ve bu gözlemlerin bireysel algılarla

birleşmesinden doğar (Shapero, 1982; Zhang, Duysters, & Cloudt, 2014, s. 626-627). Girişimcilik Olayı Modeli girişimcilik niyetini üç temel bileşen üzerinden açıklar: algılanan arzu edilebilirlik, algılanan yapılabilirlik ve eyleme geçme eğilimi (Mikić, Horvatinović, & Turčić, 2020, s. 362).

Girişimcilik sürecinde bireylerin iş kurma davranışına yönelik niyetlerini şekillendiren temel etkenlerden biri, iş kurma fikrinin ne ölçüde çekici bulunduğuudur. Bu çerçevede, algılanan arzu edilirlilik, bireyin girişimciliği kişisel olarak ne kadar istekle ve olumlu bir tutumla değerlendirdiğini yansıtmaktadır. Girişimci olma isteği yalnızca ekonomik beklentilere değil, aynı zamanda bireyin değerlerine, hedeflerine ve yaşam tarzına uygunluk derecesine göre şekillenmektedir. Bu algı, bireyin tutumunu niyete dönüştüren güçlü bir motivasyon kaynağı olarak görülmektedir. Ayrıca bireyin içinde bulunduğu sosyal çevre, kültürel normlar, aile yapısı ve yakın çevresinden aldığı destek ya da baskı, girişimciliğin arzu edilirliliğine yönelik algısını önemli ölçüde etkilemektedir. Bu yönüyle algılanan arzu edilirlilik, Ajzen'in Planlı Davranış Teorisi'nde yer alan tutum ve öznel norm bileşenleriyle doğrudan ilişkili bulunmaktadır (Ranga, Jain, & Venkateswarlu, 2019, s. 962-963).

Algılanan yapılabilirlik, bireyin bilgi, beceri ve kaynaklarına dayanarak bir iş kurma sürecini başarıyla yönetebileceğine dair öz-yeterlik inancını ifade eder; bu inanç, kişinin fırsatları fark etme, kaynakları elde etme ve iş planlarını hayata geçirme gibi girişimcilik görevlerini gerçekleştirebileceği konusundaki güvenine dayanmaktadır. Bu kavram, Ajzen'in Planlı Davranış Teorisi'nde yer alan algılanan davranışsal kontrol ile doğrudan örtüşür; algılanan davranışsal kontrol, bireyin girişimcilik faaliyetlerini gerçekleştirebilme yetkinliğine dair algısını yansıtır ve öz-yeterlik inancıyla şekillenmektedir. Shapero'nun Girişimcilik Olayı Modeli'nde ise algılanan yapılabilirlik, girişimcilik niyetlerini belirleyen temel bir unsur olarak öne çıkar ve PDT'deki algılanan davranışsal kontrol ile kavramsal olarak benzerdir; ancak SEE, hareket etme eğilimini ekleyerek bireyin bu inancını eyleme dönüştürme iradesini de vurgulamaktadır (Krueger, Reilly, & Carsrud, 2000, s. 417-419).

Harekete geçme eğilimi, bireyin aldığı kararları hayata geçirme konusundaki içsel kararlılığını ve bu kararlılığı davranışa dönüştürme yönündeki istekliliğini yansıtan kişisel bir eğilimdir. Bu eğilim, bireyin yeni bir iş kurma gibi belirli bir girişimcilik davranışını gerçekleştirme yönündeki motivasyonunu, iradesini ve eyleme geçme kapasitesini temsil

etmektedir (Ranga, Jain, & Venkateswarlu, 2019, s. 963). Schlaegel ve Koenig'in (2014) yaptıkları çalışmada, eyleme geçme eğilimini bireyin "karar verdiği anda bu kararı gerçekleştirme konusundaki gönüllülüğü" olarak tanımlamış ve bu özelliğin öz-denetim algısı ile bağlantılı olduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca, bu özelliğin girişimcilik niyeti üzerinde etkili olduğunu ve bu niyetin kalıcı eyleme dönüşmesinde belirleyici bir işlev gördüğünü belirtmektedir (Schlaegel & Koenig, 2014, s. 294).

Krueger, Reilly ve Carsrud (2000), bu eğilimin niyetin davranışa dönüşmesinde belirleyici bir rol oynadığını ve "eyleme geçme yönünde kişisel bir yatkınlık olmaksızın güçlü niyetlerin oluşamayacağını" ifade etmiştir. Araştırmalar, bu eğilimin bireyin kontrol kazanma arzusu ve belirsizlik altında dahi harekete geçme iradesiyle yakından ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır. Yapılan ampirik analizler, eyleme geçme eğiliminin girişimcilik niyetiyle anlamlı düzeyde ilişkili olduğunu göstermiştir ($p < 0.04$). Bu bulgu, girişimcilik sürecinde bireyin yalnızca fırsatları arzu edilir ve uygulanabilir görmesinin yeterli olmadığını; aynı zamanda bu fırsatları gerçeğe dönüştürme iradesine de sahip olması gerektiğini göstermektedir (Krueger, Reilly, & Carsrud, 2000, s. 419-424).

2.2.3. Toplam Erken Aşama Girişimcilik Aktivitesi (TEA) Üzerine Çalışmalar

TEA, bireylerin girişimcilik potansiyelini ölçen temel bir gösterge olarak, demografik, psikolojik ve sosyo-kültürel faktörlerden etkilenmektedir. Bu bölümde, TEA'yı etkileyen bireysel düzeydeki belirleyiciler, demografik özellikler ekonomik ve sosyal özellikler literatürdeki çalışmalar ışığında anlatılacaktır.

Toplam Erken Aşama Girişimcilik Aktivitesi (TEA), bireylerin iş kurma sürecinde bulunduğu ya da yeni bir işletmeyi faaliyete geçirdiği dönemi kapsayan girişimcilik düzeyini ifade etmektedir. GEM (2019/2020) raporuna göre TEA, 18–64 yaş aralığındaki yetişkin nüfus içerisinde henüz üç aydan fazla maaş ya da ödeme yapılmamış iş kurma aşamasındaki bireyleri ve üç ila 42 ay arasında faaliyet gösteren yeni işletme sahiplerini kapsamaktadır. Bu iki grubun toplamı, çifte sayım yapılmaması adına örtüşen bireyler çıkarılarak hesaplanmaktadır. TEA oranı, bir ülkedeki girişimcilik potansiyelini, erken aşama girişimcilik faaliyetlerinin yaygınlığını ve toplumun girişimciliğe olan eğilimini ölçmek açısından önemli bir gösterge olarak kabul edilmektedir (Bosma, ve diğerleri, 2020, s. 26). 2019/2020 GEM Küresel Raporu'nda yer alan bulgular, TEA oranlarının ülkeden ülkeye önemli ölçüde farklılık gösterdiğini ortaya koymaktadır. Bu farklılıkların temelinde yalnızca ekonomik koşullar değil, aynı zamanda sosyal ve kültürel dinamikler, iş gücü

piyasasındaki alternatiflerin sınırlılığı ve girişimcilik ortamının yapısal özellikleri de yer almaktadır. Örneğin, Latin Amerika ve Karayipler bölgesindeki bazı ülkelerde iş yapma koşullarının zorlu olmasına rağmen girişimcilik oranlarının oldukça yüksek olması, girişimciliğin çoğu zaman bir tercih değil, zorunlulukla şekillendiğini göstermektedir. Bu durum, istihdam olanaklarının yetersiz olduğu ortamlarda bireylerin kendi işini kurma yönünde daha istekli davrandığını ve bu eğilimin TEA'yı artırdığını düşündürmektedir (Bosma, ve diğerleri, 2020, s. 14-15).

Kendine güven, Bandura'nın sosyal bilişsel kuramında merkezi bir yer tutan öz-yeterlilik inancı ile doğrudan ilişkilidir. Bireylerin belirli görevleri başarıyla yerine getirebileceklerine dair inançları, onların yalnızca davranışlarını başlatmalarını değil, aynı zamanda bu davranışları sürdürmelerini ve karşılaştıkları zorluklarla başa çıkmalarını da sağlar. Güçlü bir kendine güven duygusu, bireyin hedef belirleme sürecinde daha kararlı olmasına, stres ve başarısızlık karşısında daha dirençli davranmasına ve başarıya ulaşma olasılığının artmasına katkıda bulunur. Bu bağlamda kendine güven, bireylerin hangi alanlara yöneleceklerini, hangi çevrelere dahil olacaklarını ve yaşamlarını nasıl şekillendireceklerini de belirleyen temel bir psikolojik kaynak olarak öne çıkmaktadır. Bandura, modern toplumlarda bilgiye erişimin artmasıyla birlikte bireysel gelişim, kariyer planlaması ve sağlık gibi yaşam alanlarında kişinin kendi kendini yönetme becerisinin önem kazandığını vurgulamaktadır. Bu süreçte, bireylerin sahip oldukları kendine güven düzeyi, öz-düzenleme yeteneklerini etkin şekilde kullanabilmeleri açısından kritik bir belirleyici olmaktadır (Bandura, A., 2001, s. 10-11). Bu kapsamda, yüksek düzeyde öz-yeterlilik algısına sahip bireylerin yenilikçi fırsatları değerlendirme, kaynakları etkin kullanma ve zorluklarla baş etme konusunda daha başarılı oldukları vurgulanmaktadır (Zhao, Seibert, & Hills, 2005, s. 1268). Bununla birlikte, öz-yeterliliğin aşırıya kaçması durumunda bireylerde bilişsel çarpıtmalar, örneğin aşırı iyimserlik, ortaya çıkabilir ve bu da başarısızlık riskini artırabilir (Hayward, Shepherd, & Griffin, 2006, s. 164). Bu nedenle, girişimcilik faaliyetlerinin sürdürülebilirliği açısından dengeli bir öz-yeterlilik algısı gereklidir (Rauch & Frese, 2007, s. 359).

Voda ve diğerlerinin 2020 yılında yaptıkları çalışma bulgusuna göre öz-güven değişkeninin erken aşama girişimcilik faaliyetine (TEA) katılım üzerinde anlamlı ve güçlü bir etkisi olduğu görülmüştür. Öz-güvenin odds ratio (olasılık oranı) değeri 8,781 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuç, kendi bilgi, beceri ve deneyimlerine güvenen bireylerin, diğer

bireylere kıyasla girişimcilik faaliyetlerine katılma olasılığının yaklaşık 8,8 kat daha fazla olduğunu göstermektedir (Vodă, Butnaru, & Butnaru, 2020, s. 14).

Girişimcilik alanında karşılaşılan en yaygın psikolojik engellerden biri başarısızlık korkusudur. Bu korku, bireylerin girişimcilik kararlarını şekillendiren öz-değerlendirme sisteminin bir parçasıdır ve çoğunlukla risk ve belirsizlikle ilişkili algılar üzerinden ortaya çıkar. Girişimcilik belirsizlik ve risk içeren bir süreç olduğundan, başarısızlık korkusu bireylerin girişimcilik niyeti ve faaliyetlerini olumsuz yönde etkileyen önemli bir engeldir. Bu korku, bireylerin girişimcilik kararlarını şekillendiren öz-değerlendirme sisteminin bir parçasıdır ve çoğunlukla risk ve belirsizlikle ilişkili algılar üzerinden ortaya çıkar. Wennberg, Pathak ve Autio (2013), bu korkunun yalnızca bireysel düzeyde değil, aynı zamanda bölgesel girişimcilik oranları üzerinde de etkili olduğunu vurgulamış ve yaptıkları çalışmada, başarısızlık korkusunun girişimcilik faaliyetlerine katılım olasılığını ortalama %31 oranında azalttığını göstermiştir (OR = 0.69, $p < 0.000$) (Wennberg, Pathak, & Autio, 2013, s. 766). Başarısızlık korkusu, girişimcilik kararlarını şekillendiren temel psikolojik etkenlerden biri olarak öne çıkmakta; özellikle düşük referans düzeyine sahip bireylerde bu korku, girişimcilik faaliyetlerinden kaçınma yönünde güçlü bir caydırıcı etki yaratmaktadır. Ancak yüksek hedeflere sahip bireylerde, aynı korku daha fazla yatırım yapma yönünde motive edici bir işlev üstlenebilmektedir (Morgan & Sisak, 2016, s. 5-6).

Bir diğer önemli bireysel belirleyici olan fırsat algısı, bireyin piyasa koşullarını, toplumsal ihtiyaçları veya teknolojik gelişmeleri değerlendirerek ekonomik bir fırsat gördüğü durumları tanımasıyla ilgilidir. Girişimcilik araştırmalarında fırsat algısı, bireylerin çevresel verileri analiz ederek bunları girişimsel potansiyel taşıyan durumlar olarak yorumlayabilme yetisiyle açıklanmaktadır. Shane ve Venkataraman, girişimcilik alanını “gelecekteki mal ve hizmetlerin nasıl, kim tarafından ve hangi etkilerle keşfedildiği, değerlendirildiği ve kullanıldığı” soruları etrafında tanımlamış ve bu süreci birey ile fırsat arasındaki etkileşim olarak açıklamıştır. (Shane & Venkataraman, 2000, s. 218).

Keşif kuramına göre, girişimcilik fırsatları çevrede nesnel olarak mevcut olup, bazı bireyler bu fırsatları fark ederek keşfetme yeteneğine sahiptir; bu doğrultuda girişimcinin rolü, piyasada var olan bu olanakları tanımlayıp yenilikçi biçimlerde değerlendirmektir (Schlichte & Junge, 2024, s. 6).

Bireylerin sahip olduğu kişilik özellikleri de fırsat algısını etkileyen önemli bir faktördür. Araştırmalar, yaratıcılık, merak, öz-yeterlik ve iyimserlik gibi kişisel özelliklere sahip bireylerin, girişimcilik fırsatlarını daha kolay keşfettiğini göstermektedir. Örneğin, Shane ve Nicolaou (2015) tarafından Birleşik Krallık'ta 3242 ikiz üzerinde yapılan bir çalışmada, yaratıcı kişiliğe sahip bireylerin, girişim fırsatlarını daha fazla tanıdığı ve daha sık iş kurma eğiliminde oldukları bulunmuştur (Shane & Nicolaou, 2015). Bireylerin önceki bilgileri ve deneyimleri de fırsatları algılama becerilerini doğrudan etkilemektedir. Shepherd ve De Tienne (2005) tarafından yürütölen deneysel bir çalışmada, müşteri problemi hakkında ön bilgiye sahip bireylerin, daha fazla sayıda girişimcilik fırsatı tanımladığı ortaya konmuştur (Shepherd & DeTienne, 2005). Fırsat algısında bilişsel süreçlerin etkisi de oldukça belirgindir. Özellikle “öğrenme asimetrisi” bireyin bilgiyi edinme, işleme ve yorumlama kapasitesini tanımlar ve bu beceriler, fırsatların algılanmasında kritik rol oynar. Prandelli ve arkadaşları (2016), kullanıcı bakış açısını benimseyebilen bireylerin pazarı daha iyi anlayabildiklerini ve bu anlayışın girişimcilik fırsatlarının tanımlanmasını kolaylaştırdığını göstermektedir (Prandelli, Pasquin, & Verona, 2016, s. 288).

Sosyal ağlar ise girişimciler için daha iyi bilgiye erişim sağlayarak potansiyel fırsatların artmasına yardımcı olan bir araç olarak görölmüştür (Dileo & Pereiro, 2019, s. 1401). Diğer yeni girişimcilerle bağlantı kurmak, bilgi paylaşımını kolaylaştırır ve destek mekanizmalarını güçlendirerek girişimcilik sürecine önemli katkılarda bulunur. Bu bağlantılar, özellikle uluslararası pazarlara açılma sürecinde yeni girişimciler için güçlü bir motivasyon kaynağı olarak değerlendirilmektedir (Marques,H, 2019, s. 7). Neira ve diğerlerinin yaptığı çalışma, bireylerin sosyal sermayesinin yeni bir iş kurma sürecinin ilk aşamalarında gerekli kaynaklara erişim sağlamadaki önemini ortaya koymuş ve sosyal ağlara katılımın, girişimcilik kararı almayı ve bu kararı takiben gerçekleştirilen girişimlerin başarılı olmasını etkileyen kritik bir unsur olarak öne çıkarmıştır (Neira, Calvo, Fernández, & Portela, 2017, s. 670). Girişimcilik bağlamında ağ yoğunluğu, araçlar, yapısal çeşitlilik ve sosyal sermaye kritik unsurlar olarak öne çıkmaktadır. Grup kimliği ve sınırlarının belirginleşmesi, bireylerin yeni sosyal bağlar ve eylem kümeleri oluşturmalarını teşvik ederek girişimcilik eğilimlerini ve başarı olasılıklarını artırır. Yüksek düzeyde örgütlenmiş ve yoğun bağlara sahip topluluklar, üyelerine girişimcilik faaliyetleri için destekleyici bir sosyal yapı sunarken, göçmen grupların erken dönem iş girişimlerinde bu tür sosyal ağlardan büyük ölçüde faydalandıkları görölmektedir (Aldrich & Zimmer, 1986, s. 14).

Girişimciler, yeni fikir ve fırsatları genellikle içinde yer aldıkları sosyal ağlar aracılığıyla keşfetmekte ve bu ağlar, bilgiye erişim sağlayarak fırsatların belirlenmesinde önemli rol oynamaktadır. Özellikle zayıf bağlar, çeşitli bilgi ve kaynaklara ulaşımı artırarak fırsat algısını güçlendirmektedir. Ayrıca, girişimciler sınırlı kaynaklara sahip olduklarından, özellikle başlangıç aşamasında ağlar aracılığıyla gerekli kaynaklara ulaşmak, bu kaynakları harekete geçirmek ve kullanmak hayati önem taşımaktadır (Elfring & Hulsink, 2003, s. 412).

Toplam Erken Aşama Girişimcilik Aktivitesi (TEA) üzerine yapılan araştırmalar, demografik faktörlerin girişimcilik eğiliminde belirleyici bir rol oynadığını ortaya koymaktadır. Bu faktörler arasında en sık incelenen değişkenler yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi ve gelir seviyesidir.

Öncelikle yaş faktörü, girişimcilik niyeti ve faaliyeti ile önemli ölçüde ilişkilidir. Genellikle 25-44 yaş aralığındaki bireylerin girişimcilik faaliyetlerine katılma olasılıkları daha yüksektir. Bu yaş grubundaki bireyler hem fiziksel hem de zihinsel olarak daha aktif olup aynı zamanda daha az riskten kaçınma eğilimi göstermektedirler (Bosma & Kelley, 2019). Ayrıca bu yaş aralığı, bireylerin hem deneyim hem de sosyal sermaye açısından belirli bir düzeye ulaştıkları dönem olarak görölmektedir.

Cinsiyet de girişimcilik eğilimini etkileyen önemli bir demografik değişkendir. Küresel Girişimcilik Monitörü (GEM) verileri, erkeklerin kadınlara kıyasla daha yüksek oranlarda girişimcilik faaliyetlerine katıldığını göstermektedir. Bu durum, hem kültürel normlardan hem de kadınların karşılaştığı yapısal engellerden kaynaklanmaktadır (Kelley, Singer, & Herrington, 2015, s. 30). Kadın girişimciliğini artırmaya yönelik politika ve destek mekanizmalarının eksikliği, bu farkı daha da derinleştirmektedir.

Eğitim düzeyi ise girişimciliğe katılımı hem pozitif hem de negatif yönde etkileyebilir. Daha yüksek eğitim düzeyine sahip bireylerin girişimcilik faaliyetlerinde bulunma ihtimallerinin arttığı görölmekle birlikte, bu bireyler genellikle daha cazip kurumsal istihdam fırsatlarına yöneldiklerinden dolayı kendi işlerini kurma eğilimleri azalabilmektedir (Acs, Desai, & Hessels, 2008, s. 230-231). Yine de eğitim, bireylerin bilgiye erişimi, fırsat algısı ve risk analizi konularında daha donanımlı olmalarını sağladığı için yenilikçi ve fırsat temelli girişimcilik üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir.

Gelir düzeyi de girişimcilik eğilimi üzerinde etkili bir faktördür. Orta gelir grubundaki bireyler, genellikle yeterli sermaye birikimine sahip olduklarından dolayı fırsatları değerlendirme konusunda daha istekli olabilmektedir. Öte yandan, düşük gelir grubundaki bireylerin zorunluluk temelli girişimcilik faaliyetlerine yöneldiği görülmektedir. Bu, özellikle işsizlik oranlarının yüksek olduğu bölgelerde daha belirgindir (Bosma & Kelley, 2019, s. 45).

2.3. Hipotez Geliştirme

Planlı Davranış Teorisi (PDT) ve Sosyal Bilişsel Teori (SBT), bu çalışmada test edilen ilişkilerin temel dayanağını oluşturur. PDT, davranışın en yakın belirleyicisinin niyet olduğunu; niyetin ise tutum, öznel norm ve algılanan davranışsal kontrolden beslendiğini savunur (Ajzen I., 1991). SBT, bireyin bir görevi başarıyla yerine getirebileceğine dair inancının—öz-yeterlik temelli yetkinlik algısının—davranışı başlatma ve sürdürme motivasyonunda belirleyici olduğunu vurgular (Bandura, A., 1986; Bandura, A., 2001, s. 7). Bu iki yaklaşım birlikte okunduğunda, bireyin algılanan girişimcilik yetkinliği (GY) önce girişimcilik niyetini (GN) güçlendirir, ardından niyet erken aşama girişimcilik aktivitesi (EGA)’na dönüşür. Literatür, GY’nin EGA’ya kimi bağlamlarda niyetten bağımsız bir doğrudan kanal üzerinden de etki edebildiğini göstermektedir; dolayısıyla modelde hem doğrudan hem de dolaylı yolların sınanması kuramsal olarak yerindedir (Sullivan & Meek, 2012; Schlaegel & Koenig, 2014). Aşağıda her bir ilişki, kuramsal mekanizmalar ve ampirik kanıtlarla açıklanarak hipotezlere bağlanmaktadır.

2.3.1. Algılanan Girişimcilik Yetkinliği (GY) ve Girişimcilik Niyeti (GN)

GY, bireyin girişimcilik sürecini başarıyla yönetebileceğine dair öz-yeterlik temelli değerlendirmesidir ve PDT’deki algılanan davranışsal kontrole kuramsal olarak karşılık gelir (Ajzen I., 1991, s. 187-191). Birey, fırsatları tanıma, kaynak mobilizasyonu, belirsizlikle başa çıkma ve pazara giriş gibi kritik görevlerde kendisini yeterli gördükçe, “yapabilirim” inancı niyete dönüşür. Bu dönüşüm, SBT’nin öngördüğü sembolleştirme, öngörü ve öz-düzenleme süreçleriyle pekişir: birey hedefleri zihinde canlandırır, potansiyel sonuçları tartar ve eylem planı geliştirir (Bandura, A., 1989, s. 1183; Bandura, A., 2001, s. 7).

Ampirik literatür bu mekanizmayı tutarlı biçimde destekler. (Krueger Jr & Brazeal, 1994, s. 94), öz-yeterlik temelli yetkinlikleri girişimcilik potansiyelinin kilit belirleyicisi olarak göstermiştir. (Zhao, Seibert, & Hills, 2005, s. 1267-1268), daha önce girişimcilik deneyimi olan ve görev-özel yetkinliği yüksek bireylerin GN düzeylerinin anlamlı biçimde yüksek olduğunu raporlar. Çoklu kültürlerde geçerli bir ölçüm çerçevesi sunan Liñán ve Chen, GY'nin GN varyansını anlamlı ölçüde açıkladığını göstermiş; bu bulgu, PDT'nin girişimcilik bağlamına uyarlanabilirliğini güçlendirmiştir (Liñán & Chen, 2009). Türkiye bağlamında da GY'nin GN üzerindeki pozitif etkisi tekrar tekrar gözlenmiştir (Yıldırım, Özgür, & Aşkun, 2016, s. 285-286). Kısacası, GY bireyin girişim kurma kararında bilişsel eşiği düşürür; belirsizlik altında eyleme geçme istekliliğini artırır ve niyetin rasyonel temelini oluşturur (Kautonen, Gelderen, & Fink., 2015, s. 658).

Bu kuramsal ve ampirik gerekçeler ışığında ilk hipotez şu şekilde formüle edilir:

H1: Algılanan girişimcilik yetkinliği (GY), girişimcilik niyetini (GN) pozitif yönde etkiler.

2.3.2. Girişimcilik Niyeti (GN) ve Erken Aşama Girişimcilik Aktivitesi (EGA)

PDT'ye göre niyet, planlı davranışların en güçlü ve en yakın belirleyicisidir (Ajzen I., 1991, s. 181). Girişimcilik özelinde GN; bilgi toplama, prototip geliştirme, ortak bulma, şirketleşme gibi ardışık eylemleri tetikleyen bilişsel taahhüttür. GN yükseldikçe, davranışsal eşik aşılır; niyet, zaman içinde erken aşama aktiviteye dönüşür. Bu dönüşümün zamansallığı önemlidir: GN ile davranış arasında çoğu zaman 6–18 ayı bulan gecikmeli bir geçiş gözlenir; bu, bizim modelde EGA'yı bir yıl gecikmeli ele alma tercihimizle uyumludur (Schlaegel & Koenig, 2014).

Ampirik kanıtlar kuvvetlidir. Liñán ve Chen tarafından geliştirilen ölçek, GN'nin davranışsal çıktılarla güçlü biçimde ilişkili olduğunu göstermiştir. (Liñán & Chen, 2009). GEM raporları, ülkeler arası karşılaştırmalarda GN ile EGA'nın paralel hareket ettiğini, yüksek niyet düzeylerinin izleyen dönemde daha yüksek erken aşama oranlarına eşlik ettiğini belirtir (Bosma & Kelley, 2019). Bu bulgular, niyetin yalnızca bilişsel bir tercih değil, eyleme geçişin nicel bir öncülü olduğunu ortaya koyar.

Bu çerçevede ikinci hipotez şu şekilde kurulur:

H2: Girişimcilik niyeti (GN), Erken Aşama Girişimcilik Aktivitesi'ni (EGA) pozitif yönde etkiler.

2.3.3. Algılanan Girişimcilik Yetkinliği (GY) ve Erken Aşama Girişimcilik Aktivitesi (EGA) [Doğrudan Etki]

GY'nin EGA üzerinde niyetten bağımsız bir doğrudan etkisi de beklenebilir. SBT'ye göre yüksek öz-yeterlik, zorlu hedef seçimi, ısrar, geri bildirimden öğrenme ve engel karşısında sebat gibi davranışsal eğilimleri artırır (Bandura, A., 1999). Girişimcilik bağlamında bu eğilimler, işlemsel adımları hızlandırır: ağlara erişim, kaynak mobilizasyonu, pazar denemeleri ve kayıt sreğleri daha hızlı tamamlanır. Yüksek GY, aynı GN düzeyinde dahi uygulanabilir plan üretme ve uygulama kapasitesini artırabilir; bu durum doğrudan GY → EGA yolunu gerekęelendirir. Literatürde, z-yeterliği güçlü bireylerin girişime başlama olasılığının ve kalıcılığının daha yüksek olduğuna ilişkin bulgular bu beklentiyi destekler (Sullivan & Meek, 2012). Meta analitik kanıtlar da görev-özel öz-yeterliğin girişimsel çıktılar üzerinde anlamlı, pozitif etkiler yarattığını gösterir (Rauch & Frese, 2007, s. 359).

Bu nedenle üçüncü hipotez şu şekilde sınıanır:

H3: Algılanan girişimcilik yetkinliği (GY), Erken Aşama Girişimcilik Aktivitesi'ni (EGA) pozitif yönde etkiler.

2.3.4. Algılanan Girişimcilik Yetkinliği (GY), Girişimcilik Niyeti (GN) ve Erken Aşama Girişimcilik Aktivitesi (EGA) [Dolaylı/Aracılık Etkisi]

GY'nin EGA zerindeki etkisinin başlıca kanalı, PDT'nin öngördüğü biçimde niyettir. Yüksek GY, algılanan davranışsal kontrolü yükseltir; bu, GN'yi güçlendirir ve niyet, izleyen dönemde davranışa dönüşür (Ajzen I., 1991; Bandura, A., 2001). Dolaylı etki, iki basamaklı bir psikolojik-davranışsal zincirdir: “yapabilirim” inancı → “yapacağım” taahhüdü → “yapıyorum” davranışı. Ampirik alışmalar bu zinciri doğrular. (Vamvaka, Stoforos, Palaskas, & Botsaris, 2020), GY artışının GN üzerinden erken aşama adımlarına katılımı yükselttiğini göstermiştir. Krueger ve Brazeal, 1994 ile Zhao, Seibert ve Hills (2005), GY'nin niyeti besleyen çekirdek mekanizma olduğunu raporlamış; niyetin davranışa dönüşmesindeki zaman gecikmesi de niyetin zorunlu bir geçiş kapısı olduğunu ima etmiştir (Krueger Jr & Brazeal, 1994; Zhao, Seibert, & Hills, 2005).

Bu bütünlük içinde dördüncü hipotez aşağıdaki gibi ifade edilir:

H4: Algılanan girişimcilik yetkinliği (GY), girişimcilik niyeti (GN) aracılığıyla Erken Aşama Girişimcilik Aktivitesi (EGA) üzerinde dolaylı etkiye sahiptir.



3. GİRİŞİMCİLİK YETENEĞİNDEN ERKEN AŞAMA AKTİVİTEYE GİDEN ARACILIK YOLUNUN ANALİZİ

Bu bölümde araştırma modelinin testine ilişkin analiz süreci sunulmaktadır. İlk olarak çalışmada kullanılan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler ve geçerlilik ön testleri yer almakta; ardından, algılanan yetkinlik (GY), girişimcilik niyeti (GN) ve erken aşama girişimcilik aktivitesi (EGA) arasındaki doğrudan ve dolaylı ilişkileri incelemek üzere kurulan aracılık modeli değerlendirilmektedir. Böylece bireysel psikolojik faktörlerin girişimcilik davranışını nasıl yönlendirdiği ve $GY \rightarrow GN \rightarrow EGA$ ardışık etkisinin geçerliliği ampirik olarak test edilmiştir.

3.1. Araştırma Tasarımı

Bu çalışmada, bireylerin girişimcilik sürecini başarıyla yönetebileceklerine dair algıları (GY) ile girişimcilik niyetleri (GN) ve erken aşama girişimcilik aktiviteleri (EGA) arasındaki nedensel ilişkiler araştırılmaktadır. Çalışmanın temel amacı, bireysel yetkinlik algısının girişimcilik niyeti üzerinden davranışa dönüşümünü açıklamaktır.

Teorik çerçeve, Planlı Davranış Teorisi Ajzen (1991) ve Sosyal Bilişsel Teori'nin Bandura (1986) birleşimine dayanmaktadır (Ajzen I., 1991; Bandura, A., 1986). PDT, girişimcilik niyetini; tutum, öznel normlar ve algılanan davranışsal kontrolün etkileşimiyle açıklarken; SBT, bu sürecin temel belirleyicisinin bireyin öz-yeterlik temelli yetkinlik algısı olduğunu vurgular. Dolayısıyla GY'nin GN'yi güçlendirmesi ve GN'nin de EGA'ya dönüşmesi, teorik olarak beklenen bir mekanizmadır (Zhao, Seibert, & Hills, 2005).

Bu araştırmanın literatüre katkısı, söz konusu ardışık nedensel yapının uluslararası karşılaştırmalı bir veri seti ile eşzamanlı olarak test edilmesidir. Önceki çalışmalar bu değişkenleri çoğunlukla ikili ilişkiler üzerinden ele almışken, $GY \rightarrow GN \rightarrow EGA$ hattının bütünsel olarak incelendiği çalışmalar sınırlıdır (Bosma & Kelley, 2019). Ayrıca gelişmekte olan ülkelerde psikolojik faktörlerin girişimcilik davranışına etkisini açıklayan ampirik modellerin yetersizliği dikkate alındığında, bu çalışma literatürde önemli bir boşluğu doldurmaktadır.

Araştırmada Küresel Girişimcilik Monitörü (GEM) veri setinden yararlanılmıştır. GEM, bireylerin girişimcilik niyeti, yetkinlik algısı ve girişimcilik faaliyetlerine ilişkin güvenilir göstergeler sunmakta; bu da araştırmanın geçerliliğini ve farklı ülkeler arasında karşılaştırılabilirliğini güçlendirmektedir.

3.2. Metodoloji

Bu başlık altına araştırmanın metodolojisi ayrıntılı şekilde ele alınmıştır.

3.2.1. Araştırma Yöntemi

Bu araştırmada geliştirilen hipotezlerin test edilmesinde Hayes tarafından geliştirilen PROCESS Macro Model 4 kullanılmıştır (Hayes, A. F., 2022). Bu model, aracılık analizlerinde, sosyal bilimler alanında en yaygın tercih edilen yöntemlerden biridir. Model 4, bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki doğrudan ve aracı değişken üzerinden dolaylı etkilerini eşzamanlı olarak test etme imkânı sunar. Böylece, teorik olarak öngörülen nedensel mekanizmalar ampirik olarak doğrulanabilmektedir.

Araştırma modelinde bağımsız değişken algılanan yetkinlik (GY), aracı değişken girişimcilik niyeti (GN) ve bağımlı değişken erken aşama girişimcilik aktivitesi (EGA) olarak tanımlanmıştır. Bu değişken seçimi, Planlı Davranış Teorisi ile Sosyal Bilişsel Teori'nin öngördüğü $GY \rightarrow GN \rightarrow EGA$ yönlü davranışsal dönüşüm sürecini doğrudan test etmeye olanak sağlamaktadır (Ajzen I., 1991; Bandura, A., 1986).

PROCESS Macro kullanım tercihini destekleyen başlıca gerekçeler şunlardır:

Bootstrap temelli güven aralıkları ile aracılık etkileri güvenilir biçimde test edilir.

SPSS üzerinde pratik uygulama imkânı sunar; doğrudan, dolaylı ve toplam etkileri aynı model çıktısında raporlar.

Etki katsayılarının yorumlanması kolaydır ve teorik çerçeve ile uyumlu yorum yapma imkânı verir.

Bu çalışmada, veri kaynağı olarak kullanılan Küresel Girişimcilik Monitörü (GEM) veri seti, geçerlilik ve güvenilirlik çalışmaları daha önce yapılmış uluslararası bir araştırma programına dayandığından; ölçek güvenilirliği analizleri (Cronbach's Alpha vb.) ayrıca raporlanmamıştır (Reynolds, 2017; Boo & Froelicher, 2013). Bunun yerine analize başlamadan önce normallik, uç değer kontrolü, çoklu doğrusal bağlantı gibi istatistiksel varsayımlar değerlendirilmiştir.

Sonuç olarak, PROCESS Macro Model 4, çalışmada öngörülen aracılık ilişkisini test etmek için teorik, metodolojik ve istatistiksel açıdan güçlü bir yöntem sunmaktadır. Elde edilen bulgular bir sonraki bölümde ayrıntılı olarak raporlanmıştır.

3.2.2. Evren ve Örneklem

Bu araştırmanın evrenini, Küresel Girişimcilik Monitörü (GEM) veri tabanında yer alan tüm ülkeler oluşturmaktadır. GEM, girişimcilik algıları, niyetleri ve faaliyetlerine ilişkin kapsamlı göstergeler sunan ve uluslararası karşılaştırmalar için en yaygın başvuru verisi kaynaklarından biridir. Kamuya açık ve çok sayıda akademik çalışma tarafından güvenilirliği teyit edilmiştir.

Örneklem, dünya ekonomisinin yaklaşık %85'ini, nüfusun ise üçte ikisini temsil eden G20 ülkeleri esas alınarak oluşturulmuştur. G20 ülkelerinin seçilmesi, girişimcilik ekosistemlerinin küresel ölçekte anlaşılmasına imkân tanımaktadır. Ancak bazı G20 ülkelerinde belirli yıllar için verilerde eksiklikler bulunduğu için, veri sürekliliği yüksek olan ve ekonomik profil açısından benzer ülkeler (Hollanda, İsviçre, Tayvan, Polonya) örnekleme dahil edilmiştir. Böylece toplam 20 ülke araştırma kapsamına alınmıştır.

Çalışmada 2010–2017 dönemi esas alınmıştır. Bağımlı değişken olan erken aşama girişimcilik aktivitesi (EGA) göstergesi bir yıl gecikmeli kullanıldığından, bu değişken için 2011–2018 dönemi modele dahil edilmiştir. Bu yaklaşım, girişimcilik niyetinin davranışa dönüşümünün zaman gecikmesiyle gerçekleştiğine yönelik teorik kabulle uyumludur (Ajzen I., 1991; Schlaegel & Koenig, 2014).

Her ülke için sekiz yıllık gözlem içeren veri seti sonucunda toplam 160 ülke-yıl verisinden panel yapı elde edilmiştir. Örneklemde yer alan ülkeler Tablo 3.1'de sunulmaktadır.

Tablo 3.1: Araştırmada Yer Alan Ülkeler

Sıra	Ülke Adı	Sıra	Ülke Adı
1	Amerika Birleşik Devletleri	11	Güney Kore
2	Çin	12	Rusya
3	Japonya	13	İspanya
4	Almanya	14	Avustralya
5	Birleşik Krallık	15	Meksika
6	Fransa	16	Endonezya
7	Hindistan	17	Hollanda
8	İtalya	18	İsviçre
9	Brezilya	19	Tayvan
10	Kanada	20	Polonya

Kaynak: Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Adult Population Survey (APS) veri seti, 2010-2018. Erişim tarihi: 05.09. 2025, <https://www.gemconsortium.org/data/sets?id=aps>. adresinden alındı.

Sonuç olarak, araştırmanın örneklemini hem ekonomik büyüklük hem de veri erişilebilirliği bakımından anlamlı bir temsil gücüne sahiptir.

3.2.3. Değişkenler

Bu araştırmada kullanılan tüm değişkenler, girişimcilik algı ve faaliyetlerini uluslararası karşılaştırmaya imkân verecek şekilde ölçen Küresel Girişimcilik Monitörü (GEM) veri tabanından elde edilmiştir. Modelde üç temel değişken bulunmaktadır: Algılanan Girişimcilik Yetenekleri (GY), Girişimcilik Niyeti (GN) ve Erken Aşama Girişimcilik Aktivitesi (EGA).

Algılanan Girişimcilik Yetenekleri (GY): Bireylerin girişimcilik için gerekli bilgi ve beceriye sahip olduklarına dair inançlarını ifade eder. GEM’de “Gerekli yeterliklere sahip olduğuna inanma” sorusuna verilen ikili (evet/hayır) yanıtlar üzerinden ölçülmektedir. Bu çalışmada ülke düzeyindeki pozitif yanıt oranları kullanılmıştır. Bu değişken, Planlı Davranış Teorisi’nde algılanan davranışsal kontrolün öz-yeterlik boyutunu temsil etmektedir (Ajzen I., 1991).

Girişimcilik Niyeti (GN): Bireylerin önümüzdeki üç yıl içinde girişimcilik faaliyetine başlamaya dair motivasyon ve planlarını gösterir. GN de ikili veri üzerinden ülke ortalamaları alınarak oluşturulmuştur. PDT’ye göre GN, girişimcilik davranışının en yakın psikolojik belirleyicisi olarak kabul edilmektedir.

Erken Aşama Girişimcilik Aktivitesi (EGA): Bir ülkede yetişkin nüfus içinde girişimcilik sürecinin ilk evrelerinde bulunan bireylerin (nascent + yeni girişimci) oranını göstermektedir. Bu değişken çalışmada bağımlı değişken olarak kullanılmıştır.

Girişimcilik niyeti ile davranış arasındaki zamansal farklılık göz önünde bulundurularak, EGA bir yıl gecikmeli modele dahil edilmiştir. Böylece:

$$GY(t) \rightarrow GN(t) \rightarrow EGA(t+1)$$

şeklinde nedensel akış, teorik varsayımlarla tutarlı biçimde test edilmiştir (Schlaegel & Koenig, 2014).

Bu eşleştirme sonucunda $20 \text{ ülke} \times 8 \text{ yıl} = 160 \text{ ülke-yıl}$ gözlemi analize dahil edilmiştir. Veri seti, 2018 yılı itibarıyla tamamlandığı için daha sonraki yıllara erişim bulunmamaktadır.

3.2.4. Araştırma Modeli

Bu araştırmada, algılanan girişimcilik yetenekleri (GY), girişimcilik niyeti (GN) ve toplam erken aşama girişimcilik aktivitesi (EGA) arasındaki ilişkiler test edilmiştir. Kuramsal çerçeve Ajzen'in (1991) Planlı Davranış Teorisi ve girişimcilik literatüründe niyet-temelli yaklaşımlar üzerine kuruludur (Ajzen I., 1991; Krueger, Reilly, & Carsrud, 2000; Liñán & Chen, 2009).

Modelde, bireylerin kendilerini girişimcilik için yetkin görmeleri (GY) onların girişimcilik niyetlerini (GN) artıracak, niyetin ise fiili girişimcilik faaliyetlerine (EGA) yönelteceği öngörülmektedir. Bu kapsamda, GN değişkeni GY ile EGA arasındaki ilişkide aracı değişken (mediator) rolü üstlenmektedir.

Dolayısıyla araştırma modeli dört temel hipotez üzerine inşa edilmiştir:

H1: Algılanan girişimcilik yetenekleri (GY), girişimcilik niyetini (GN) pozitif yönde etkiler.

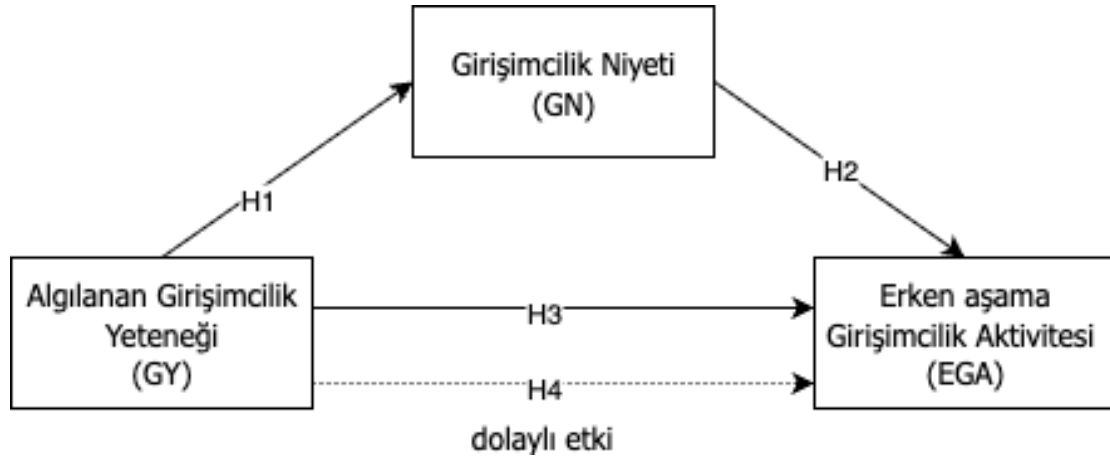
H2: Girişimcilik niyeti (GN), erken aşama girişimcilik aktivitesini (EGA) pozitif yönde etkiler.

H3: Algılanan girişimcilik yetenekleri (GY), erken aşama girişimcilik aktivitesini (EGA) pozitif yönde etkiler.

H4: Algılanan girişimcilik yetenekleri (GY), erken aşama girişimcilik aktivitesini (EGA) girişimcilik niyeti (GN) aracılığıyla dolaylı olarak etkiler.

Şekil 3.1'de araştırma modeli görselleştirilmiştir.

Şekil 3.1: Araştırma Modeli



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

3.3. Bulgular

Bu başlık altında önce tanımlayıcı istatistiklere devamında ön testlere ve sonrasında hipotez testi sonuçlarına yer verilmiştir.

3.3.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Araştırmada kullanılan değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler, normallik göstergeleri, korelasyonlar ve çoklu doğrusal bağlantı testleri Tablo 3.1 ve Tablo 3.2’de özetlenmiştir. Öncelikle ortalamalar incelendiğinde, ülkeler arası toplam erken aşama girişimcilik aktivitesi (EGA) 11.10 düzeyinde gerçekleşmiş (SS = 5.26; min = 2.1; max = 25.7), girişimcilik niyeti (GN) ortalaması 18.25 bulunmuş (SS = 7.63; min = 4.2; max = 36.4) ve algılanan girişimcilik yetkinlikleri (GY) ortalaması 45.67 olarak hesaplanmıştır (SS = 10.22; min = 21.8; max = 69.9). Çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) değerlerinin tüm değişkenlerde ± 2 aralığında yer alması, verilerin normal dağılım varsayımını sağladığını göstermektedir (Orcan, 2020).

Tablo 3.2: Tanımlayıcı İstatistikler ve Normallik Göstergeleri

Değişken	Ortalama	SS	Min	Maks.	Çarpıklık	Basıklık
EGA	11.10	5.26	2.1	25.7	1.083	0.658
GN	18.25	7.63	4.2	36.4	0.945	0.413
GY	45.67	10.22	21.8	69.9	-0.398	-0.082

Kaynak: SPSS Statistics 28.0 programı kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Değişkenler arasındaki ilişkiler incelendiğinde (Tablo 3.2), GY ile GN arasında güçlü ve anlamlı bir korelasyon ($r = 0.62$, $p < 0.01$), GN ile EGA arasında pozitif ve anlamlı

bir ilişki ($r = 0.55$, $p < 0.01$), GY ile EGA arasında ise orta düzeyde pozitif bir ilişki ($r = 0.48$, $p < 0.01$) gözlenmiştir. Korelasyon sonuçları, değişkenler arasında beklenen yönlerde anlamlı ilişkiler bulunduğunu ortaya koymaktadır. Bu ilişkiler, daha sonra yapılacak olan aracılık analizine yönelik kuramsal beklentileri desteklemektedir (Baron & Kenny, 1986; Hayes, 2018).

Çoklu doğrusal bağlantı analizi için elde edilen VIF değerleri 1.48–1.96, Tolerance değerleri ise 0.51–0.67 aralığındadır. Bu değerler önerilen eşiklerin ($VIF < 5$; $Tolerance > 0.20$) oldukça altında kalarak çoklu doğrusal bağlantı sorunu olmadığını ortaya koymaktadır (Hair, Black, Babin, Anderson, & Tatham, 2019). Böylece modelde yer alan değişkenlerin bağımsızlığı teyit edilmiştir.

Tablo 3.3: Korelasyonlar ve Çoklu Doğrusal Bağlantı Sonuçları

Değişken	VIF	Tol.	1	2	3
1. EGA	1.48	0.67	1		
2. GN	1.96	0.51	0.55**	1	
3. GY	1.74	0.57	0.48**	0.62**	1

Not. N = 160. Tol. = Tolerance. ** $p < 0.01$.

Kaynak: SPSS Statistics 28.0 programı kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Bu sonuçlar genel olarak araştırmada kullanılan değişkenlerin dağılımlarının normal olduğunu, çoklu doğrusal bağlantı sorununun bulunmadığını ve değişkenler arasındaki ilişkilerin beklenen yönlerde anlamlı olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla veri seti, aracılık etkisine yönelik hipotezlerin test edilmesi için gerekli varsayımları sağlamaktadır.

Bir sonraki bölümde, kuramsal çerçevede geliştirilen hipotezlerin sınanmasına ilişkin PROCESS Macro Model 4 aracılığıyla elde edilen regresyon sonuçları ayrıntılı biçimde sunulacaktır.

3.3.2. Hipotez Testi Sonuçları

Bu bölümde, kuramsal çerçevede geliştirilen hipotezler PROCESS Macro Model 4 aracılığıyla test edilmiştir. Modelde algılanan girişimcilik yeteneklerinin (GY) erken aşama girişimcilik aktivitesi (EGA) üzerindeki etkisi, girişimcilik niyeti (GN) aracılığıyla sınanmıştır. Analizler 5.000 bootstrap örnekleme ile gerçekleştirilmiş ve %95 güven aralıkları dikkate alınmıştır.

Tablo 3.4: Doğrudan Etki Sonuçları

Bağımsız Değişken → Bağımlı Değişken	B	SE	t	p	95% CI (LL, UL)
GY → GN	0.260	0.048	5.399	0.000	[0.165, 0.356]
GN → EGA	0.234	0.034	6.839	0.000	[0.166, 0.301]
GY → EGA (doğrudan)	0.151	0.023	6.695	0.000	[0.107, 0.196]

Kaynak: PROCESS Macro Model 4 (Hayes, 2018) kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

R^2 değerleri incelendiğinde, GY'nin GN üzerindeki etkisini açıklayan modelin açıklama gücü %15.6'dır ($R^2=0.156$). Bu oran, girişimcilik niyetinin oluşumunda GY dışındaki faktörlerin de rol oynadığını göstermektedir. Buna karşılık, EGA'yı açıklayan modelin açıklama gücü %49.1'dir ($R^2=0.491$). Bu sonuçlar, modelde EGA'ya ilişkin ilişkilerin daha güçlü bir açıklama kapasitesi sunduğunu göstermektedir.

Tablo 3.3'teki bulgulara göre, GY → GN yol katsayısı pozitif ve anlamlıdır ($B = 0.260$, $p < 0.001$). Bu bulgu, bireylerin kendilerini girişimcilik için yeterli görmelerinin girişimcilik niyetlerini artırdığını göstermektedir. Sonuç, Ajzen'in (1991) Planlı Davranış Teorisi ve Krueger ve Brazeal (1994) gibi çalışmalarda vurgulanan algılanan yetkinlik–niyet ilişkisinin güçlü olduğuna dair literatürü desteklemektedir (Ajzen I., 1991; Krueger Jr & Brazeal, 1994).

GN → EGA etkisi de oldukça anlamlıdır ($B=0.234$, $p<0.001$). Bu sonuç, niyetin girişimcilik faaliyetlerinin kritik bir belirleyicisi olduğunu doğrulamaktadır. Böylece, girişimcilik niyetlerinin fiili girişimcilik aktivitelerine yönelmede temel bir kanal olduğu söylenebilir.

Ayrıca GY → EGA doğrudan etkisi de anlamlı bulunmuştur ($B=0.151$, $p<0.001$). Bu sonuç, algılanan girişimcilik yeteneklerinin yalnızca niyet aracılığıyla değil, doğrudan da girişimcilik faaliyetlerini etkilediğini ortaya koymaktadır. Benzer şekilde Autio vd. (2001) ile Liñán & Chen (2009) gibi çalışmalar da girişimcilik yetkinliklerinin doğrudan girişimcilik davranışlarını tetiklediğini rapor etmektedir (Autio, H. Keeley, Klofsten, GC Parker, & Hay, 2001; Liñán & Chen, 2009).

Tablo 3.5: Dolaylı Etki Sonuçları (GY → GN → EGA)

Dolaylı Etki	B	Boot SE	BootLLCI	BootULCI
GY → GN → EGA	0.061	0.016	0.034	0.094

Kaynak: PROCESS Macro Model 4 (Hayes, 2018) kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 3.4'e göre, GY'nin EGA üzerindeki dolaylı etkisi GN aracılığıyla anlamlıdır ($B = 0.061$, %95 CI [0.034, 0.094]). Güven aralığı sıfırı içermediği için aracılık etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu söylenebilir (Hayes, A. F., 2022). Ek olarak, normal teori testi de bu bulguyu desteklemektedir ($z = 4.21$, $p < 0.001$).

Dolaylı etkinin katsayı değeri ($B = 0.061$), istatistiksel olarak anlamlı olmakla birlikte etki büyüklüğü sınırlıdır. Bu bulgu, bireylerin kendilerini girişimcilik için yetkin algılamalarının öncelikle girişimcilik niyetini güçlendirdiğini, artan niyetin ise EGA'yı desteklediğini göstermektedir. Böylece GN'nin, PDT'nin öngördüğü biçimde, GY'nin girişimcilik davranışına dönüşmesinde kısmi fakat kritik bir aracı işlev gördüğü söylenebilir.

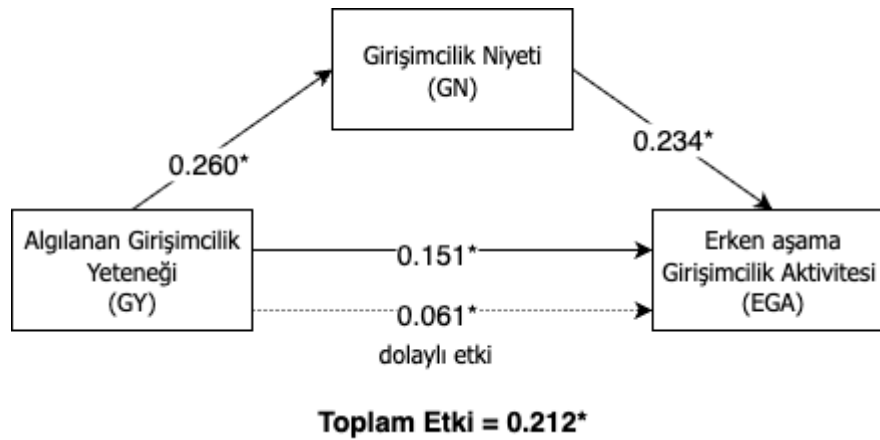
Tablo 3.6: Toplam Etki Sonuçları (GY → EGA)

Etki Türü	B	SE	t	P	95% CI (LL, UL)
GY → EGA (toplam)	0.212	0.024	9.003	0.000	[0.166, 0.258]

Kaynak: PROCESS Macro Model 4 (Hayes, 2018) kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Toplam etki analizine göre, GY'nin EGA üzerindeki toplam etkisi 0.212 olup son derece anlamlıdır ($p < 0.001$). Bu değer, doğrudan ve dolaylı etkilerin birleşimini yansıtmaktadır. Yani algılanan girişimcilik yetenekleri hem doğrudan hem de GN aracılığıyla dolaylı olarak EGA'yı artırmaktadır. Araştırma modelinin çözümünden elde edilen sonuçlar Şekil 3.2'de şematize edilmiştir.

Şekil 3.2: Araştırma Modeli Sonuçları



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Sonuçlar, Planlı Davranış Teorisi'nin öngördüğü mekanizmayı doğrulamaktadır: bireylerin davranışlarını yönlendiren temel unsur niyet olup, niyetin oluşumunda algılanan yetkinlikler kritik bir rol oynamaktadır (Ajzen I., 1991). Ayrıca Krueger, Reilly ve Carsrud, (2000) gibi çalışmalar da algılanan davranışsal kontrolün niyetler aracılığıyla girişimcilik faaliyetlerine etki ettiğini ortaya koymuştur (Krueger, Reilly, & Carsrud, 2000).

3.3.3. Hipotez Testi Sonuçlarının Özeti

Bu bölümde, araştırma modeli kapsamında geliştirilen hipotezlerin test sonuçları bütüncül biçimde özetlenmiştir. PROCESS Macro Model 4 analizi sonuçları, girişimcilik yeteneği (GY), girişimcilik niyeti (GN) ve erken aşama girişimcilik aktivitesi (EGA) arasındaki ilişkilerin kuramsal beklentilerle büyük ölçüde uyumlu olduğunu göstermektedir.

Elde edilen bulgulara göre, algılanan girişimcilik yeteneği hem doğrudan hem de girişimcilik niyeti aracılığıyla erken aşama girişimcilik aktivitelerini anlamlı biçimde artırmaktadır. GN'nin GY-EGA ilişkisinde kısmi aracılık etkisi tespit edilmiştir. Böylece, bireylerin kendilerini girişimcilik açısından yetkin algılamaları, girişimcilik niyetlerini güçlendirmekte; bu niyet ise erken aşama girişimcilik aktivitelerine katılımı desteklemektedir.

Aşağıdaki tablo, her bir hipoteze ilişkin test sonuçlarını ve kabul/red durumlarını özetlemektedir.

Tablo 3.7: Hipotez Testi Sonuçlarının Özeti

Hipotez Kodu	Hipotez İfadesi	Sonuç	Açıklama
H1	Algılanan girişimcilik yetenekleri (GY), girişimcilik niyetini (GN) pozitif yönde etkiler.	Kabul	(B = 0.260, p < 0.001).
H2	Girişimcilik niyeti (GN), erken aşama girişimcilik aktivitesini (EGA) pozitif yönde etkiler.	Kabul	(B = 0.234, p < 0.001).
H3	Algılanan girişimcilik yetenekleri (GY), erken aşama girişimcilik aktivitesini (EGA) pozitif yönde etkiler.	Kabul	(B = 0.151, p < 0.001).
H4	Algılanan girişimcilik yetenekleri (GY), erken aşama girişimcilik aktivitesini (EGA) girişimcilik niyeti (GN) aracılığıyla dolaylı olarak etkiler.	Kabul	(B = 0.061, %95 CI [0.034, 0.094])

Kaynak: PROCESS Macro (Hayes, 2018) Model 4 kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Genel olarak, analiz sonuçları tüm hipotezlerin desteklendiğini göstermektedir. Bulgular, Planlı Davranış Teorisi'nin öngördüğü şekilde, girişimcilik niyetinin bireylerin

fiili girişimcilik aktivitelerine geçiş sürecinde belirleyici bir köprü işlevi gördüğünü doğrulamaktadır. Ayrıca algılanan girişimcilik yeteneklerinin hem doğrudan hem de dolaylı yollarla girişimcilik davranışını etkilediği görülmüş; bu da niyet-temelli girişimcilik modellerine güçlü bir ampirik destek sunmaktadır.



SONUÇ

Bu çalışma, algılanan girişimcilik yetkinliği (GY), girişimcilik niyeti (GN) ve erken aşama girişimcilik aktivitesi (EGA) arasındaki ilişkileri çok ölkeli veriyle sınayarak girişimcilik sürecinin bilişsel ve davranışsal temellerini ayrıntılı biçimde ortaya koymuştur. Bulgular, Planlı Davranış Teorisi'nin davranışın en yakın belirleyicisi olarak niyeti konumlandıran temel önermesini Ajzen (1991) ve Sosyal Bilişsel Teori'nin öz-yeterlik temelli yetkinlik algısının motivasyonel işlevini vurgulayan yaklaşımını Bandura (1986,2001) ampirik düzeyde doğrulamaktadır (Ajzen I., 1991; Bandura, A., 1986; Bandura, A., 2001) .Literatürde GN'nin planlı eylemler için güçlü bir öngörücü olduğu uzun süredir belirtilmektedir (Krueger, Reilly, & Carsrud, 2000; Liñán & Chen, 2009; Kautonen, Gelderen, & Fink., 2015). Bu çalışma, söz konusu önermeleri GY–GN–EGA zincirine yerleştirerek hem doğrudan etkileri hem de aracılık mekanizmasını aynı modelde göstermiş ve böylelikle niyet-davranış geçişine ilişkin kanıtları ülkeler arası bağlamda pekiştirmiştir.

Doğrudan etkilerin yorumlanmasında önce GY'nin GN üzerindeki etkisinin anlamlı ve pozitif olduğu bulgusunu teorik ve ampirik arka planla birleştirmek gerekir. PDT'de GY'nin karşılığı olan algılanan davranışsal kontrol, bireyin girişimcilik görevlerini başarabilme kapasitesine ilişkin öz-yeterlik temelli değerlendirmesidir; bu değerlendirme güçlendikçe niyet yükselir ve davranışa giden bilişsel eşik düşer (Ajzen I., 1991). SBT de aynı çizgide, öz-yeterliği motivasyonu, hedef seçimini ve ısrarı besleyen bir kaynak olarak açıklar (Bandura, A., 1997; Bandura, A., 2001). Bulgumuzun katsayı düzeyi (GY→GN: $B=0.260$, $p<0.001$), Krueger ve Brazeal'ın (1994) girişimcilik potansiyeli yaklaşımıyla, Zhao, Seibert ve Hills'in (2005) görev-özel öz-yeterlik vurgusuyla ve Liñán ve Chen'in (2009) farklı kültürlerde geçerli GN ölçüm çerçevesiyle uyumludur (Krueger Jr & Brazeal, 1994; Zhao, Seibert, & Hills, 2005; Liñán & Chen, 2009). Bu bağ, GN'nin yalnızca tutum ve öznel normlardan değil, özellikle GY'den beslendiğini; dolayısıyla GY artışlarının niyet kanalı üzerinden davranışa hazırlanmayı hızlandırdığını göstermektedir. GN'nin EGA üzerindeki pozitif ve güçlü etkisi ($B=0.234$, $p<0.001$), PDT'nin "niyet davranışın en yakın belirleyicisidir" önermesini veriye taşıyarak Liñán ve Chen (2009) bulgularıyla ve Schlaegel ve Koenig'in (2014) niyet-davranış geçişindeki zamansal köprü tespitleriyle örtüşmektedir (Liñán & Chen, 2009; Schlaegel & Koenig, 2014). GY'nin EGA üzerindeki doğrudan etkisinin anlamlı bulunması ($B=0.151$, $p<0.001$) ise SBT'nin yüksek öz-

yeterliğin sebat, geri bildirimden öğrenme ve engel karşısında sürdürülebilir eylem üretme gibi davranışsal kanallar yarattığına ilişkin açıklamasıyla uyumludur (Bandura, A., 1999). Bu desen, Sullivan ve Meek'in (2012) GY'nin uygulamaya dönük süreçleri hızlandırdığına dair bulgularıyla ve Rauch ve Frese'nin (2007) görev-özel öz-yeterliğin girişimsel çıktılar üzerindeki pozitif etkilerini gösteren sonuçlarıyla tutarlıdır (Sullivan & Meek, 2012; Rauch & Frese, 2007). Böylece doğrudan etkiler, hem PDT hem SBT çerçevesinde konumlanan literatürle uyumlu biçimde, bireysel bilişsel kaynakların girişimcilik davranışını beslediğini doğrulamaktadır.

Aracılık etkilerinin yorumlanmasında GN'nin GY ile EGA arasındaki ilişkide kısmi aracı rol üstlendiği bulgusunun iki katmanlı bir mekanizmayı işaret ettiğini belirtmek gerekir. Önce GY, PDT'nin algılanan davranışsal kontrol bileşeniyle örtüşen bir biçimde GN'yi güçlendirir; ardından GN, zaman içinde EGA'ya dönüşür. Dolaylı etkinin katsayısı istatistiksel olarak anlamlıdır ($B=0.061$; %95 GA $[0.034, 0.094]$) ancak büyüklüğü sınırlıdır; bu durum, niyet kanalının çalıştığını fakat EGA'nın yalnızca bilişsel girdilerle değil, eşzamanlı çevresel ve kurumsal koşullarla da şekillendiğini gösterir. Bulgumuz, Vamvaka ve arkadaşlarının (2020) GY artışlarının niyet üzerinden erken aşama adımlarına katılımı yükselttiğine ilişkin sonuçlarıyla; Schlaegel ve Koenig'in (2014) niyet-davranış arasında gecikmeli geçişin varlığına dair meta analitik değerlendirmeleriyle uyumludur (Schlaegel & Koenig, 2014; Vamvaka, Stoforos, Palaskas, & Botsaris, 2020). Bir başka deyişle, SBT'nin öz-yeterlikten eyleme uzanan motivasyonel hatla PDT'nin niyet-davranış köprüsü burada birleşmekte; kısmi aracılık deseni GY'nin hem niyet üzerinden hem de doğrudan davranışa uzanan ikili etkisini görünür kılmaktadır. Aynı zamanda GN modelindeki açıklama gücünün sınırlı kalması ($R^2=0.156$), literatürde vurgulanan toplumsal normlar, fırsat algısı ve bağlamsal kısıtlar gibi etkenlerin niyet oluşumundaki tamamlayıcı rolünü teyit eden önemli bir gösterge niteliğindedir (Ajzen, I., 2002; Yıldırım, Özgür, & Aşkun, 2016).

Teori ve pratiğe yönelik çıkarımlar doğrudan katsayılarımız ve güven aralıklarımızdan türetilmiştir. $GY \rightarrow GN$ yolunun anlamlı ve pozitif olması, niyeti yükseltmeye dönük programların etkili olabilmesi için önce GY'yi hedefleyen içeriklerin tasarlanmasını gerektirir; bu sonuç, PDT'de algılanan davranışsal kontrolün merkezi konumunu ve SBT'de öz-yeterlik artırıcı deneyimlerin (ustalık deneyimleri, rol model gözlemi, yapılandırılmış geri bildirim) kalıcı etkisini doğrular. $GN \rightarrow EGA$ yolunun gücü,

niyetin somut davranışa dönüşümünde eylem planlaması, zamanlama ve izleme gibi yürütücü süreçlerin önemini gösterir; bu nedenle politika ve eğitim önerileri, GN'yi tek başına artırmanın ötesinde, niyeti davranışa taşıyan işlem adımlarını (prototipleme, ağ kurma, kaynak mobilizasyonu) eşleyen uygulamalı modüllere yaslanmalıdır. $GY \rightarrow EGA$ doğrudan etkisinin varlığı, yetkinlik algısı artışlarının niyete aracı olmaksızın da davranışa katkı sunduğunu gösterdiğinden, önerilerimizin ikinci ayağı SBT'ye dayalı beceri-pratik döngüsünü güçlendirmeye yönelmiştir; bu çerçevede mentorluk, gölgeli çalışma, mikro-staj ve sahada doğrulama gibi deneyimsel bileşenler doğrudan etkiyi büyütmeyi amaçlar. Son olarak $GY \rightarrow GN \rightarrow EGA$ dolaylı etkinin anlamlı fakat küçük olması, önerilerimizin üçüncü ayağında bağlamsal engelleri (bürokratik süreçler, finansmana erişim, pazar giriş bariyerleri) azaltan destek mekanizmalarına yer vermemizi gerektirmiştir; böylece bilişsel kazanımların çevresel sürtünmeler nedeniyle kayba uğraması önlenabilir. Kısacası eğitim, mentorluk ve politika önerileri sırasıyla H1'de görülen $GY \rightarrow GN$ katsayısının gücüne, H2'de görülen $GN \rightarrow EGA$ etkisinin yakın belirleyiciliğine, H3'teki $GY \rightarrow EGA$ doğrudan etkisine ve H4'teki dolaylı etkinin anlamlı fakat sınırlı büyüklüğüne dayanarak kurgulanmıştır.

Sınırlılıklar ve kısıtlar bölümünde, çalışmanın tasarım ve veri özelliklerinden kaynaklanan sınırların yorumları nasıl etkileyebileceğini netleştirmek yerinde olacaktır. Kesitsel veri yapısı, zaman içindeki nedensel sıralamayı doğrudan gözlemlemeye izin vermez; bu nedenle niyetin davranışa dönüşümündeki gecikme literatürde önerildiği gibi takip edilememiştir (Schlaegel & Koenig, 2014). Göstergelerin öznel algılara dayanması, öz-değerlendirme yanlılığı ve kültürel yanıt biçimlerinden etkilenebilir; bu etkiyi azaltmak için çok ülkeli yapının getirdiği çeşitlilik bir avantaj olsa da ölçüm farklarını tümüyle bertaraf etmez. GN modelindeki görece düşük R^2 , niyetin GY dışında tutum, öznel norm ve fırsat algısı gibi değişkenlere de duyarlı olduğunu düşündürür; bu değişkenler modele dahil edilmediği için açıklama gücünün bir üst sınırdan kalması beklenmelidir. Son olarak kurumsal ve ekonomik bağlamlar arası heterojenlik, özellikle doğrudan $GY \rightarrow EGA$ yolunda farklı çalışma rejimleri yaratabilir; bu nedenle kültürel ve düzenleyici değişkenlerin ılımlaştırıcı etkileri ayrı tasarımlarla incelenmeye değerdir.

Sonraki çalışmalara öneriler, doğrudan bu sınırlılıkların ve eldeki katsayı desenlerinin işaret ettiği boşluklardan türetilmiştir. Öncelikle boylamsal ve panel tasarımlar, GN'den EGA'ya geçişteki zamansallığı ve gecikme penceresini daha temiz test

etmeye imkân verecek; böylece niyet-davranış köprüsünün hangi koşullarda güçlendiği ortaya konabilecektir. İkinci olarak deneysel ve yarı-deneysel eğitim müdahaleleri, SBT'nin öngördüğü öz-yeterlik artırıcı bileşenlerin GY üzerindeki nedensel etkisini ve bunun GN ile EGA'ya yansımaları doğrudan sınayacaktır. Üçüncü olarak çok-düzeyle modellerde tutum, öznel norm, fırsat algısı ve sosyal destek gibi PDT'ye ve girişimcilik literatürüne ait tamamlayıcı değişkenlerin dâhil edilmesi, GN modelindeki R²'yi artırarak niyet oluşumunun ayrıntılı haritasını sunacaktır. Son olarak kültürel ve kurumsal ılımlatıcıların (örneğin düzenleyici kalite, iş yapma kolaylığı, sosyal güvence yapısı) GY→EGA doğrudan kanalını nasıl güçlendirdiği veya zayıflattığı sınıandığında, bulgular bağlamsal politika tasarımına daha güçlü bir girdi sağlayacaktır.

Genel değerlendirmede, çalışma GY'nin hem GN'yi güçlendirerek hem de doğrudan davranışa uzanarak EGA'yı artırdığını; GN'nin ise EGA için gerekli bilişsel köprü işlevini doğruladığını açık biçimde göstermektedir. Bu desen, PDT'nin niyet merkezli mimarisiyle SBT'nin öz-yeterlik temelli motivasyon şemasının girişimcilik bağlamında birleştiğini; dolayısıyla girişimcilik davranışının psikolojik sermaye ve bağlamsal fırsat/engel etkileşimiyle şekillendiğini ortaya koymaktadır. Sonuç olarak, eğitim tasarımlarının GY'yi ustalık deneyimleri ve rol modellemeyle artıran modüller içerdği, niyeti davranışa taşıyan uygulamalı adımları planlı biçimde eşlediği ve bağlamsal engelleri azaltan politika araçlarıyla desteklendiği bir yaklaşım, katsayılarımızın gösterdiği kanalları hedefleyerek etkisini en üst düzeye çıkaracaktır. Böyle bir bütünleşik mimari, bireysel potansiyeli davranışa dönüştürme kapasitesini artırırken, girişimcilik ekosisteminin sürdürülebilirliğine de ölçülebilir katkılar sunacaktır.

KAYNAKÇA

- Acs, Z. J., Boardman, M., & McNeely, C. L. (2013). The Social Value of Productive Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 785-796.
- Acs, Z. J., Braunerhjelm, P., Audretsch, D. B., & Carlsson, B. (2009). The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 32, 15-30.
- Acs, Z. J., Desai, S., & Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, Economic Development and Institutions. *Small Business Economics*, 31, 219-234.
- Ajzen I. (1991). The Theory Of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Ajzen, I. (2002). Perceived Behavioral Control, Self-Efficacy, Locus of Control, and the Theory of Planned Behavior 1. *Journal of Applied Social Psychology*, 32(4), 665-683.
- Aldrich, H. E., & Zimmer, C. (1986). Entrepreneurship Through Social Networks. *The art and Science of Entrepreneurship. Ballinger, Cambridge, MA*, 3(23), 3-23.
- Amanda, B., & Maija, R. (2013). Entrepreneurial Resilience During Challenging Times. *Business Horizons*, 343-350.
- Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. (2016). Institutional Factors, Opportunity Entrepreneurship and Economic Growth: Panel Data Evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 102, 45-61.
- Ardichvili, A., Cardozo, R., & Ray, S. (2003). A Theory of Entrepreneurial Opportunity Identification and Development. *Journal of Business Venturing*, 18(1), s. 105-123.
- Armitage, C. J., & Conner, M. (2001). Efficacy of the Theory of Planned Behaviour: A Meta-Analytic Review. *British Journal of Social Psychology*, 40, 471-499.
- Audretsch, D. B., & Keilbach, M. (2008). Resolving the Knowledge Paradox: Knowledge-Spillover Entrepreneurship and Economic Growth. *Research Policy*, 37(10), 1697-1705.
- Autio, E., H. Keeley, R., Klofsten, M., GC Parker, G., & Hay, M. (2001). Entrepreneurial Intent Among Students in Scandinavia and in the USA. *Enterprise and Innovation Management Studies*, 2(2), 145-160.
- Autio, E., Kenney, M., Philippe, M., Siegel, D., & Wright, M. (2002). Entrepreneurial Innovation: The Importance of Context. *Research Policy*, 43(7), 1097-1108.

- Avcı, M., & Ardiç, K. (2022). Girişimcilik Eğiliminin Bireysel Öncüllerinin İncelenmesi. *Sakarya Üniversitesi İşletme Enstitüsü Dergisi*, 4(1), 27-33.
- Ayala, J.-C., & Manzano, G. (2014). The Resilience Of The Entrepreneur. Influence On The Success Of. *Journal of Economic Psychology*, 126-135.
- Ballı, A. (2017). Girişimcilik ve Girişimci Tipolojiler. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 29, 143-166.
- Bandura, A. (1977). Self-Efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change. *Psychological Review*, 191-215.
- Bandura, A. (1986). Social Foundations of Thought and Action. Englewood Cliffs, NJ.
- Bandura, A. (1989). Human Agency in Social Cognitive Theory. *American psychologist*, 44(9), 1175.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The Exercise of Control* (Cilt 11). New York, ABD: Freeman.
- Bandura, A. (1999). Social Cognitive Theory: An Agentic Perspective. *Asian Journal of Social Psychology*, 2(1), 21-41.
- Bandura, A. (2001). Social Cognitive Theory: An Agentic Perspective. *Annual Review of Psychology*, 52(2), 1-26.
- Bandura, A. (2002). Growing Primacy of Human Agency In Adaptation and Change in the Electronic era. *European Psychologist*, 7(1:2).
- Bansal, S., Garg, I., & Sharma, G. D. (2019). Social Entrepreneurship as a Path for Social Change and Driver of Sustainable Development: A Systematic Review and Research Agenda. *Sustainability*, 11(4), 1-28.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The Moderator-Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173.
- Boo, S., & Froelicher, E. S. (2013). Secondary Analysis of National Survey Datasets. *Japan Journal of Nursing Science*, 10(1), 130-135.
- Bosma, N., & Kelley, D. (2019). *Global Entrepreneurship Monitor: Global Report 2018/2019*. <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50213> adresinden alındı
- Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Levie, J., & Tarnawa, A. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report*. <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50443> adresinden alındı

- Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Obloj, K. (2008). Entrepreneurship In Emerging Economies: Where are We Today and Where Should the Research Go In The Future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(1), 1-14.
- Busenitz, L., & Barney, J. (1997). Differences Between Entrepreneurs and Managers in Large Organizations: Biases and Heuristics in Strategic Decision-Making. *Journal of Business Venturing*, 12(1), 9-30.
- C., C.-C., Yan, S. B., H. Z., & Li, B. (2020). Emotional Competence, Entrepreneurial Self-Efficacy, and Entrepreneurial Intention: A Study Based on China College Students' Social Entrepreneurship Project. *Frontiers in Psychology*, 11, 547627.
- Caliendo, M., Kritikos, A., Rodriguez, D., & Stier, C. (2023). Self-efficacy and entrepreneurial performance of start-ups. *Small Business Economics*, 61(3), 1027-1051.
- Caliendo, M., S., K. A., D., R., & Stier, C. (2023). Self-Efficacy and Entrepreneurial Performance of start-ups. *Small Business Economics*, 61(3), 1027-1051.
- Cantillon, R. (1755). *Essai Sur la Nature du Commerce en Général*.
- Carree, M., & Thurik, A. (2008). The Lag Structure of the Impact of Business Ownership on Economic Performance in OECD Countries. *Small business economics*, 30, 101-110.
- Certo, S. T., & Miller, T. (2008). Social Entrepreneurship: Key Issues and Concepts. *Business Horizons*, 51(4), 267-271.
- Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1989). Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments. *Strategic Management Journal*, 10(1), 75-87.
- Çelik, M., & Karababa, A. G. (2018). Girişimcilik Niyetlerinin Demografik Faktörlere Göre İncelenmesi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 31(1), 57-67.
- Çetin, F., & Aşkun, D. (2018). The Effect of Occupational Self-Efficacy on Work Performance Through Intrinsic Work Motivation. *Management Research Review*, 41, 186-201.
- Davidsson, P. (2015). Entrepreneurial Opportunities and the Entrepreneurship Nexus: A Re-Conceptualization. *Journal of Business Venturing*, 30(5), 674-695.
- Dileo, I., & Pereiro, T. G. (2019). Assessing the Impact of Individual and Context Factors on the Entrepreneurial Process. A Cross-Country Multilevel Approach. *Entrepreneurship and Management Journal*, 15(4), 1393-1441.
- Elfring, T., & Hulsink, W. (2003). Networks in Entrepreneurship: The Case of High-technology Firms. *Small Business Economics*, 21, 409-422.

- Ercan, S., & Yıldırım, C. (2021). Bireysel Girişimcilik Yönelimi Ölçeğinin Türkçeye Uyarlanması. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 16(1), 141-153.
- Eryılmaz, İ. (2019). Kültürel Değerler Perspektifinde Girişimcilik Eğilimi Üzerine bir Araştırma. *Electronic Turkish Studies*, 14(4), 2243-2260.
- Fritsch, M., & Mueller, P. (2004). Effects of New Business Formation on Regional Development over Time. *Regional Studies*, 38(8), 961-975.
- Göker, A. Z. (2019, Ekim). Girişimcilik Teorisi ve Kurumsal Girişimcilik Kavramı: Kurumsal Girişimcilik ve İş Tatmini İlişkisinde Örgüt Yapısının Rolü. *Yayımlanmamış Doktora Tezi*, 1-239. Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Gupta, V., MacMillan, I. C., & Surie, G. (2004). Entrepreneurial Leadership: Developing and Measuring a Cross-Cultural Construct. *Journal of Business Venturing*, 19(2), 241-260.
- Güler, S. (2025). Dış Hekimliği Fakültesi Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerinin ve Kariyer Planlamalarının İncelenmesi. *Yayımlanmamış Doktora Tezi*, 1-280. Isparta: Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2019). *Multivariate Data Analysis (8th ed.)*. Andover Hampshire, United Kingdom: Cengage Learning.
- Hamdan, A., Ghura, H., Alareeni, B., & Hamdan, R. K. (2022). Entrepreneurship Growth in Emerging Economies: New Insights and Approaches. *Journal of Sustainable Finance & Investing*, 12(1), 1-12.
- Hanohov, R., & Baldacchino, L. (2018). Opportunity Recognition in Sustainable Entrepreneurship: an Exploratory Study. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 24(2), s. 333-358.
- Harrison, R. T., & Leitch, C. M. (1994). Entrepreneurship and Leadership: the Implications For Education and Development. *Entrepreneurship & Regional Development*, 6(2), 111-124.
- Hayes, A. F. (2018). Partial, Conditional, and Moderated Mediation: Quantification, Inference, and Interpretation. *Communication Monographs*, 85(1), 4-40.
- Hayes, A. F. (2022). *Introduction to Mediation, Moderation, and Conditional Process Analysis: A Regression-Based Approach (3rd ed.)*. The Guilford Press.
- Hayter, C. S. (2013). Conceptualizing Knowledge-Based Entrepreneurship Networks: Perspectives From The Literature. *Small Business Economics*, 899-911.

- Hayward, M. L., Forster, W. R., Sarasvathy, S. D., & Fredrickson, B. L. (2010). Beyond Hubris: How Highly Confident Entrepreneurs Rebound to Venture Again. *Journal of Business Venturing*, 25(6), 569-578.
- Hayward, M. L., Shepherd, D. A., & Griffin, D. (2006). Hubris Theory of Entrepreneurship. *Management science*, 52(2), 160-172.
- Hébert, R. F., & Link, A. N. (2007). Historical Perspectives On The Entrepreneur. *Foundations And Trends In Entrepreneurship*, 2(4), 261-408.
- Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1995). *Entrepreneurship. Starting, Developing, and Managing a New Enterprise*. Boston, ABD: IRWIN.
- Hughes, M., & Morgan, R. E. (2007). Deconstructing the Relationship Between Entrepreneurial Orientation and Business Performance at the Embryonic Stage of Firm Growth. *Industrial Marketing Management*, 36(5), 651-661.
- Hussain, N., & Li, B. (2022). Entrepreneurial Leadership and Entrepreneurial Success: The Role of Knowledge Management Processes and Knowledge Entrepreneurship. *Frontiers in Psychology*, 13(829959), 1-18.
- Jaqua, E., & Jaqua, T. (2021). Visionary leadership. *Quantum Journal of Social Sciences and Humanities*, 2(6), 89-92.
- Karasu, Ş., & Adıgüzel, M. (2025). Liseli Gençlerin Girişimcilik Eğilimleri Üzerine Bir İnceleme. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Girişimcilik Dergisi*, 8(17), 28-39.
- Kautonen, T., Gelderen, M. V., & Fink, M. (2015). Robustness of the Theory of Planned Behavior in Predicting Entrepreneurial Intentions and Actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(3), 655-674.
- Kelley, D., Singer, S., & Herrington, M. (2015). *2016 global report. GEM Global Entrepreneurship Monitor, Babson College, Universidad del Desarrollo, Universiti Tun Abdul Razak, Tecnológico de Monterrey, International Council for Small Business (ICSB), Wellesley, MA.*
- Kotaman, H. (2008). Özyeterlilik İnancı ve Öğrenme Performansının Geliştirilmesine İlişkin Yazın Taraması. *Uludağ Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 111-133.
- Krueger Jr, N. F., & Brazeal, D. V. (1994). Entrepreneurial Potential and Potential Entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(3), 91-104.
- Krueger, J. N., & Carsrud, A. L. (1993). Entrepreneurial Intentions: Applying the Theory of Planned Behaviour. *Entrepreneurship & regional development*, 5(4), 315-330.
- Krueger, N., Reilly, M., & Carsrud, A. (2000). Competing Models of Entrepreneurial Intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5), 411-432.

- Lauermann, F., & Ten Hagen, I. (2021). Do Teachers' Perceived Teaching Competence and Self-Efficacy Affect Students' Academic Outcomes? A Closer look at Student-Reported Classroom Processes and Outcomes. *Educational psychologist*, 56(4), 265-282.
- Leyden, D. P., Link, A. N., & Siegel, D. S. (2014). A Theoretical Analysis Of The Role Of Social Networks In Entrepreneurship. *Research Policy*, 43(7), 1157-1163.
- Liñán, F., & Chen, Y. W. (2009). Development and Cross-Cultural Application of a Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 593-617.
- López-Núñez, M. I., Rubio-Valdehita, S., & Díaz-Ramiro, E. M. (2022). The Role of Individual Variables as Antecedents of Entrepreneurship Processes: Emotional Intelligence and Self-Efficacy. *Frontiers in Psychology*, 13, 978313.
- Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996). Clarifying The Entrepreneurial Orientation Construct And Linking It To Perfor. *Academy of Management Review*, 21(1), 135-172.
- Luo, L., Guo, M., Huang, J., & Yang, J. (2022). Research on the Effect of an Entrepreneurial Environment on College Students' Entrepreneurial Self-Efficacy: the Mediating Effect of Entrepreneurial Competence and Moderating Effect of Entrepreneurial Education. *Sustainability*, 14(11), 6744.
- Luthans, F., Youssef, C. M., & Avalio, B. J. (2006). *Psychological Capital: Developing the Human Competitive Edge*. ABD: Oxford university press.
- Marques, H. (2019). Export Activity, Innovation and Institutions in Southern European Nascent Entrepreneurship. *he Open-Access, Open- Assessment E-Journal*, 13, 1-48.
- McClelland, D. (2015). *Chapter 4 Achievement Motivation Theory*. In *Organizational Behavior 1*. New York, ABD: Routledge.
- Mike, H., & Kew, P. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor 2016/17 Global Report*. Global Entrepreneurship Research Association (GERA). <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=49812> adresinden alındı
- Mikić, M., Horvatinović, •. T., & Turčić, I. (2020). A Closer Look at Entrepreneurial Intentions. *Economics and Business Letters*, 9(4), 361-369.
- Morgan, J., & Sisak, D. (2016). Aspiring to Succeed: A Model of Entrepreneurship and Fear of Failure. *Journal of Business Venturing*, 31(1), 1-21.
- Neira, I., Calvo, N., Fernández, L., & Portela, M. (2017). Entrepreneur: do Social Capital and Culture Matter? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13, 665-683.

- Nwibe, K. J., & Ogbuanya, T. C. (2024). Emotional Intelligence and Entrepreneurial Intention Among University Undergraduates in Nigeria: Exploring the Mediating Roles of Self-Efficacy Domains. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 13(1), 13.
- Orcan, F. (2020). Parametric or non-Parametric: Skewness to Test Normality for Mean Comparison.". *International Journal of Assessment Tools in Education*, 7(2), 255-265.
- Orkaizagirre-Gómara, A. S., J., O. d., & Ortiz de Elguea, A. (2020). Testing General Self-Efficacy, Perceived Competence, Resilience, and Stress Among Nursing Students: An Integrator Evaluation. *Nursing & Health Sciences*, 22(3), 529-538.
- Özler, N., Ergun, D., Giderler, C., & Baran, H. (2017). Öz Yeterlilik ve Kontrol Odağının Bireylerin Girişimcilik Niyeti Üzerindeki Etkisini İncelemeye Yönelik Bir Araştırma. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 13(13), 736-747.
- Palich, L. E., & Bagby, D. R. (1995). Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: Challenging conventional wisdom. 10(6). *Journal of business venturing*, 10(6), 425-438.
- Pallavi, D. R., Ramachandran, M., & Sivaji, C. (2022). A Review On Entrepreneurship And Its Implication. *Trends in Banking, Accounting and Business*, 1(1), 36-42.
- Praag, C. M., & Versloot, P. H. (2007). What is The Value of Entrepreneurship? A review of recent research. *Small Business Economics*, 29(4), 351-382.
- Prandelli, E., Pasquin, M., & Verona, G. (2016). In User's Shoes: An Experimental Design on the Role of Perspective Taking in Discovering Entrepreneurial Opportunities. *Journal of Business Venturing*, 31(3), 287-301.
- Ranga, V., Jain, S., & Venkateswarlu, P. (2019). Exploration of Entrepreneurial Intentions of Management Students Using Shapero's Model. *Theoretical Economics Letters*, 9(4), 959-972.
- Rauch, A., & Frese, M. (2007). Rauch, A., & Frese, M. (2007). Let's Put the Person Back into Entrepreneurship Research: A Meta-Analysis on The Relationship Between Business Owners' Personality Traits, Business Creation, and Success. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 16(4), 353-385.
- Rauch, A., Wiklund, J., Lumpkin, G., & Frese, M. (2009). Entrepreneurial Orientation and Business Performance: An Assessment of Past Research and Suggestions for the Future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 761-787.
- Reynolds, P. D. (2017). Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Program: Development, focus, and impact. In *Oxford Research Encyclopedia of Business and Management*.

- Rodgers, W. M., Markland, D. S., Murray, A. M., & T. C. Wilson, P. M. (2014). Distinguishing Perceived Competence and Self-Efficacy: An Example From Exercise. *Research Quarterly for Exercise and Sport*, 85(4), 527-539.
- Roth, W. H. (2001). Risk Propensity Differences Between Entrepreneurs and Managers: A Meta-Analytic Review. *Journal of Applied Psychology*, 86(1:145).
- Schlaegel, C., & Koenig, M. (2014). Determinants of Entrepreneurial Intent: A Meta-Analytic Test and Integration of Competing Models. *Entrepreneurship theory and practice*, 38(2), 291-332.
- Schlichte, F., & Junge, S. (2024). The Concept of Entrepreneurial Opportunities: A Review and Directions For Future Research. *Management Review Quarterly*, 1-27.
- Schmitt, A., Rosing, K., Zhang, S. X., & Leatherbee, M. (2018). A Dynamic Model of Entrepreneurial Uncertainty and Business Opportunity Identification: Exploration as a Mediator and Entrepreneurial Self-Efficacy as a Moderator. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 42(6), 835-859.
- Schumpeter, J. A. (1934). The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle. *Harvard University Press, Cambridge MA*.
- Schunk, D. H. (2012). Social Cognitive Theory. *Washington, DC: American Psychological Association*, 101-123.
- Seikkula-Leino, J., & Salomaa, M. (2021). Bridging the research gap—a framework for assessing entrepreneurial competencies based on self-esteem and self-efficacy. *Education Sciences*, 11(10), 572.
- Shane, S., & Nicolaou, N. (2015). Creative Personality Opportunity, Recognition and the Tendency to Start Businesses: A Study of Their Genetic Predispositions. *Journal of Business Venturing*, 30(3), 407-419.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- Shapero, A. (1982). The Social Dimensions of Entrepreneurship. University of Illinois Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship. 72-90.
- Shepherd, D. A., & DeTienne, D. R. (2005). Prior Knowledge, Potential Financial Reward, and Opportunity Identification. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(1), 91-112.
- Sniehotta, F. F., Pesseau, J., & V., A.-S. (2014). Time to Retire the Theory of Planned Behaviour. *Health Psychology Review*, 8(1), 1-7.

- Soydan, N. T., Aksel, İ., & Dolma, S. (2021). Algılanan Kurumsal Destek, Lider Üye Etkileşimi, Öz Yeterlilik ve Kariyer Tatmini İlişkisi. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 53, 229-250.
- Stoica, O., Roman, A., & Rusu, V. D. (2020). The Nexus Between Entrepreneurship and Economic Growth: A Comparative Analysis on Groups of Countries. *Sustainability*, 12(3), 1-19.
- Sullivan, D. M., & Meek, W. R. (2012). Gender and Entrepreneurship: a Review and Process Model. *Journal of Managerial Psychology*, 27(5), 428-458.
- Szerb, L., Lafuente, E., Horváth, K., & Páger, B. (2019). The Relevance of Quantity and Quality Entrepreneurship for Regional Performance: The Moderating Role of The Entrepreneurial Ecosystem. *Regional Studies*, 53(9), 1308-1320.
- Tabernero, C., & Hernández, B. (2011). Self-Efficacy and Intrinsic Motivation Guiding Environmental Behavior. *Environment and Behavior*, 43(5), 658-675.
- Urban, B., & Kujinga, L. (2017). The Institutional Environment and Social Entrepreneurship Intentions. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 23(4), 638-655.
- Urbano, D., Aparicio, S., & Audretsch, D. (2019). Twenty-Five Years of Research on Institutions, Entrepreneurship, and Economic Growth: What Has Been Learned? *Small Business Economics*, 53, s. 21-49.
- Vamvaka, V., Stoforos, C., Palaskas, T., & Botsaris, C. (2020). Attitude Toward Entrepreneurship, Perceived Behavioral Control, and Entrepreneurial Intention: Dimensionality, Structural Relationships, and Gender Differences. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 9(1), 5.
- Vesković, N. (2014). Aspects Of Entrepreneurial Risk. *The Role of Financial Reporting in Corporate Governance*, 115-117. doi:DOI: 10.15308/finiz
- Vodă, A. I., Butnaru, G. I., & Butnaru, R. C. (2020). Enablers of Entrepreneurial Activity across the European Union—An Analysis Using GEM Individual Data. *Sustainability*, 12(3), 1-28.
- Wang, G., Li, L., & Jiang, X. (2019). Entrepreneurial Business Ties and New Venture Growth: The Mediating Role Of Resource Acquiring, Bundling And Leveraging. *Sustainability*, 11(1).
- Wennberg, K., Pathak, S., & Autio, E. (2013). How Culture Moulds the Effects of Self-Efficacy and Fear of Failure on Entrepreneurship. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(9-10), 756-780.
- Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, 13, 27-56.

- Wennekers, S., Stel, A. v., Thurik, R., & Reynolds, P. (2005). Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development. *Small Business Economics*, 24, s. 293-309.
- Yıldırım, F., & İlhan, İ. Ö. (2010). Genel Öz Yeterlilik Ölçeği Türkçe Formunun Geçerlilik ve Güvenilirlik Çalışması. *Türk Psikiyatri Dergisi*, 21(4), 301-308.
- Yıldırım, N., Ö. Ç., & Aşkun, O. B. (2016). Ready to Dare? A Case Study on the Entrepreneurial Intentions of Business and Engineering Students in Turkey. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 229, 277-288.
- Zhang, Y., Duysters, G., & Cloudt, M. (2014). The Role of Entrepreneurship Education as A Predictor of University Students' Entrepreneurial Intention. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(3), 623-641.
- Zhao, H., Seibert, S. E., & Hills, G. E. (2005). The Mediating Role of Self-Efficacy in the Development of Entrepreneurial Intentions. *Journal of Applied Psychology*, 90(6), 1265.

ÖZGEÇMİŞ

Adı ve Soyadı : Canan ÇAKMAK

Bildiği Yabancı Diller : İngilizce

Uzmanlık Alanı : İşletme

Derece	Bölüm/Program	Üniversite	Yıl
Lisans	Sağlık Yönetimi	Anadolu Üniversitesi	2020
Y. Lisans	İşletme	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi	2025

Görevler :

Görev Unvanı	Görev Yeri	Yıl
Bilgisayar İşletmeni	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi Ahmet Erdoğan SHMYO	2017

Eserler :

B. Uluslararası bilimsel toplantılarda sunulan ve bildiri kitaplarında (proceedings) basılan bildiriler:

B1. Çakmak, C., & Gurkan, N. (2025 Mart 6-7). Girişimcilik Motivasyonu Ve Erken Aşama Girişimcilik: Girişimcilik Yöneliminin Aracılık Rolü Üzerine Teorik Bir İnceleme. İ. Yılmaz (Ed.), *15. Uluslararası Araştırmalar Kongresi (ICAR) Özet Kitabı* içinde (s.86). Elazığ: Asos Yayınevi.