

**T.C.
MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ**



**YÜKSEK LİSANS
İŞLETME ANABİLİM DALI
YÖNETİM VE ORGANİZASYON PROGRAMI**

**Girişimcilik niyeti ile girişimcilik davranışı arasındaki ilişki:
İçsel kontrol odağı ve sosyal desteğin düzenleyici etkileri**

Shujaat SHAHIDLİ

**Danışman
Doç. Dr. Deniz DİRİK**

MANİSA-2025

TAAHHÜTNAME

Bu tezin Manisa Celal Bayar Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalında akademik ve etik kurallara uygun olarak yazıldığını ve kullanılan tüm literatür bilgilerinin referans gösterilerek tezde yer aldığını, tamamen kendi çalışmam olduğunu, her alıntıya kaynak gösterdiğimi, tezin yazımında akademik ve etik kurallara aykırı herhangi bir yapay zeka ve program kullanmadığımı beyan ederim.

İmza

Shujaat SHAHIDLI

ÖZET

Yüksek Lisans Tezi

Shujaat SHAHIDLI

Manisa Celal Bayar Üniversitesi

Lisansüstü Eğitim Enstitüsü

İşletme Anabilim Dalı

Danışman: Doç. Dr. Deniz Dirik

Bu araştırmanın temel amacı, üniversite öğrencilerinde girişimcilik niyeti ile girişimcilik davranışı arasındaki ilişkiyi incelemek ve bu ilişkide sosyal destek ile içsel kontrol odağının düzenleyici rolünü analiz etmektir. Girişimcilik literatüründe sıkça vurgulanan "niyet-davranış boşluğu" probleminden yola çıkan çalışma, niyetlerin eyleme dönüşme sürecini etkileyen bağlamsal ve psikolojik faktörleri bütüncül bir modelde ele almaktadır. Araştırmanın nicel verileri, Manisa Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler ile İşletme fakültelerinde öğrenim gören 430 öğrenciden anket yöntemiyle toplanmıştır. Verilerin analizinde korelasyon, regresyon ve düzenleyici etki analizleri kullanılmıştır. Araştırma bulguları, girişimcilik niyetinin girişimcilik davranışını pozitif yönde ve anlamlı bir şekilde etkilediğini göstermiştir. Bununla birlikte, hem sosyal desteğin hem de içsel kontrol odağının, niyet-davranış ilişkisi üzerinde anlamlı bir düzenleyici etkiye sahip olduğu saptanmıştır. Bulgular, yüksek sosyal desteğe veya yüksek içsel kontrol odağına sahip öğrencilerin, girişimcilik niyetlerini davranışa dönüştürme olasılıklarının daha yüksek olduğunu ortaya koymaktadır. Bu sonuçlar, niyet-davranış boşluğunun anlaşılmasında sosyal ve psikolojik kaynakların kritik önem taşıdığını göstermekte ve Türkiye bağlamında girişimcilik literatürüne ampirik kanıtlar sunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik Niyeti, Girişimcilik Davranışı, Niyet-Davranış Boşluğu, Sosyal Destek, İçsel Kontrol Odağı.

2025, 86 sayfa

ABSTRACT

Master Thesis

Shujaat SHAHIDLI

Manisa Celal Bayar University

Graduate School of Education

Department of Business Administration

Supervisor: Assoc. Prof. Deniz Dirik

The main purpose of this study is to examine the relationship between entrepreneurial intention and entrepreneurial behaviour in university students and to analyse the regulatory role of social support and internal locus of control in this relationship. Starting from the ‘intention-behaviour gap’ problem, which is frequently emphasised in the entrepreneurship literature, the study addresses the contextual and psychological factors affecting the process of turning intentions into actions in a holistic model. The quantitative data of the study were collected from 430 students studying at the faculties of Economics and Administrative Sciences and Business Administration of a university by questionnaire method. Correlation, regression and moderation analyses were used to analyse the data. Research findings showed that entrepreneurial intention positively and significantly influenced entrepreneurial behaviour. However, both social support and internal locus of control were found to have a significant moderating effect on the intention-behaviour relationship. The findings suggest that students with high social support or high internal locus of control are more likely to transform their entrepreneurial intentions into behaviour. These results show that social and psychological resources are critical in understanding the intention-behaviour gap and provide empirical evidence to the entrepreneurship literature in the Turkish context.

Keywords: Entrepreneurial Intention, Entrepreneurial Behaviour, Intention-Behaviour Gap, Social Support, Internal Locus of Control.

2025, 86 pages

ÖNSÖZ VE TEŞEKKÜR

Bu çalışmanın konusu, içsel kontrol odağı ve sosyal desteğin girişimcilik niyeti ve girişimcilik davranışı arasındaki düzenleyici etkisini araştırmaktır.

Tez çalışmam boyunca desteğini, bilgi ve birikimlerini esirgemeyen değerli danışmanım Doç. Dr. Deniz DİRİK'e, bu süreçte bana maddi ve manevi desteğini esirgemeyen değerli aileme sonsuz teşekkür ederim.

Shujaat SHAHIDLI

Manisa, 2025



SİMGELER VE KISALMALAR DİZİNİ

G.N: Girişimcilik Niyeti

G.D: Girişimcilik Davranışı

S.D: Sosyal Destek

İ.K.O: İçsel Kontrol Odağı



ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1: Niyet Yıldızı	23
Şekil 2: Araştırma modeli	32



TABLÖLAR DİZİNİ

Tablo 1: Weiner'in öğrenci motivasyonuna uygulanan dağıtım teorisi	31
Tablo 2: KMO aralık değerleri	39
Tablo 3: Uyum İyiiliği Eşik Değerleri.....	39
Tablo 4: Pilot Çalışma Demografik Değişkenlerinin Dağılımı	42
Tablo 5 : KMO Testi Sonucu (GN)	43
Tablo 6: Faktör Yükleme Matrisi (GN).....	44
Tablo 7: Ortak Varyanslar Sonucu (GN)	45
Tablo 8: KMO Testi Sonucu (GD)	45
Tablo 9: Faktör Yükleme Matrisi (GD).....	46
Tablo 10: Ortak Varyanslar Sonucu (GD)	46
Tablo 11: Ortak Varyanslar Sonucu (GD)	47
Tablo 12: KMO Testi Sonucu (SD).....	47
Tablo 13: Faktör Yükleme Matrisi (SD)	48
Tablo 14: Ortak Varyanslar Sonucu (SD).....	48
Tablo 15: KMO Testi Sonucu (İKO).....	49
Tablo 16: Faktör Yükleme Matrisi (İKO)	49
Tablo 17: Ortak Varyanslar Sonucu (İKO).....	50
Tablo 18: Güvenirlik sonuçları.....	51
Tablo 19: Araştırma modelinin güvenirlik sonuçları	51
Tablo 20: Ana Çalışma Demografik Değişkenlerinin Dağılımı (N=430)	52
Tablo 21: Korelasyon Testi Sonucu	55
Tablo 22: Regresyon analizi sonucu	56
Tablo 23: Cinsiyete göre bağımsız örneklem t-testi.....	56
Tablo 24: Daha önce girişimcilik eğitimi/dersi aldınız mı? sorusuna göre bağımsız örneklem t-testi.....	57
Tablo 25: Ailenizde girişimci olan var mı? sorusuna göre bağımsız örneklem t-testi.....	57
Tablo 26: Sınıflara Göre Dağılım.....	58
Tablo 27: Faktör Değişkenlerinin Sınıflara Göre Dağılımının Anova Testi Sonucu ..	58

İÇİNDEKİLER

TAAHHÜTNAME.....	ii
ÖZET.....	iii
ABSTRACT	iv
ÖNSÖZ VE TEŞEKKÜR	v
SİMGELER VE KISALMALAR DİZİNİ	vi
ŞEKİLLER DİZİNİ	vii
TABLolar DİZİNİ	viii
İÇİNDEKİLER	ix
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

ARAŞTIRMANIN AMACI, ÖNEMİ, KATKISI VE KISITLARI

1.1. ARAŞTIRMANIN AMACI	4
1.2. ARAŞTIRMANIN SORUNSAI.....	5
1.3. KATKI VE ÖNEM.....	7
1.4. ARAŞTIRMANIN KISITLARI.....	8

İKİNCİ BÖLÜM

ARAŞTIRMA DEĞİŞKENLERİ VE KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. GİRİŞİMCİ.....	10
2.1.1. Girişimci Kavramı.....	10
2.1.1. Girişimci Kişilik Özellikleri.....	12
2.1.2. Girişimciyi Etkileyen Faktörler.....	14
2.1.2.1. Cinsiyet	15
2.1.2.2. Yaş	16

2.1.2.3. Aile	16
2.2. GİRİŞİMCİLİK	17
2.2.1. Girişimcilik Aşamaları	18
2.2.2. Girişimcilik Türleri	19
2.2.2.1. Sosyal Girişimcilik.....	19
2.2.2.2. Dijital Girişimcilik	19
2.2.2.3. Kadın Girişimciliği	20
2.2.2.4. Kamu Girişimciliği	20
2.3. GİRİŞİMCİLİK NİYETİ.....	20
2.3.1. Girişimcilikte Niyet Yıldızı.....	22
2.3.2. Planlı Davranış Teorisi	24
2.4. GİRİŞİMCİLİK DAVRANIŞI	25
2.4.1. Girişimcilik Davranışını Etkileyen Faktörler	27
2.4. SOSYAL DESTEK	28
2.5. KONTROL ODAĞI	29

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

YÖNTEM

3.1. ARAŞTIRMA MODELİ.....	32
3.2. ARAŞTIRMA HİPOTEZLERİ	33
3.3. ÇALIŞMA GRUBU.....	36
3.4. VERİ TOPLAMA ARAÇLARI	37
3.4.1. Girişimcilik Niyeti Ölçeği	37
3.4.2. Girişimcilik Davranışı Ölçeği	37
3.4.3. Sosyal Destek Ölçeği	37
3.4.4. İçsel Kontrol Odağı Ölçeği	38

3.5. VERİ ANALİZLERİ.....	38
3.5.1. Geçerlilik ve Güvenirlilik Analizleri.....	38
3.5.1.1. Açımlayıcı Faktör Analizi (AFA).....	38
3.5.1.2. Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)	39
3.5.1.3. Doğrulamalı faktör analizi (DFA)	39
3.5.2. Araştırmada Kullanılan Testler ve Analiz Türleri	40
3.5.2.1. Korelasyon	40
3.5.2.2. Regresyon.....	40
3.5.2.3. Bağımsız Örneklem T-testi.....	40
3.5.2.4. ANOVA	41
3.5.2.5. Düzenleyici Etki Analizi	41
3.6. ARAŞTIRMA BULGULARI	41
3.6.1. Birinci Örneklem Ait Demografik Bulgular.....	41
3.6.1.1. Değişkenlere Ait İstatistiksel Bulgular	43
3.6.1.1.1. Girişimci Niyetine Ait Bulgular.....	43
3.6.1.1.2. Girişimci Davranışlarına Ait Bulgular	45
3.6.1.1.3. Sosyal Destek Değişkenine Ait Bulgular.....	47
3.6.1.1.4. İç Kontrol Odağı Değişkenine Ait Bulgular	49
3.6.1.1.2. Araştırma Modeline İlişkin Bulgular	50
3.6.1.1.2.1. Araştırma Modeli Güvenilirlik Analizi.....	50
3.6.1.1.2.2. Araştırma Modeli Geçerlilik analizi.....	51
3.6.2. İkinci Örneklem Ait Demografik Bulgular.....	52
3.6.2.1. Korelasyon analizi.....	54
3.6.2.2. Regresyon Analizi	55
3.6.2.3. Bağımsız Örneklem t-testi.....	56
3.6.2.4. ANOVA	58
3.6.2.5. Moderasyon analizi	58
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM	60
TARTIŞMA, SONUÇ VE ÖNERİLER.....	60

4.1. TARTIŞMA VE SONUÇ.....	60
4.1.1. Teorik Çıkarımlar	60
4.1.2. Pratik Çıkarımlar	65
4.2. ÖNERİLER	66
4.2.1. Gelecek Araştırmalara Öneriler.....	66
4.2.2. Kısıtlılıklar	67
KAYNAKÇA.....	68



GİRİŞ

Günümüz ekonomilerinde girişimcilik, ekonomik kalkınmanın temel itici güçlerinden biri olarak kabul edilmektedir. Girişimciliğin ekonomik ve sosyal yaşama katkılarının anlaşılması ile birlikte, girişimci olma eğilimini ve bu eğilimin davranışa dönüşüm sürecini anlamak, araştırmacılar için önemli bir inceleme alanı haline gelmiştir. Özellikle üniversite öğrencileri, kariyerlerinin başında olmaları ve potansiyel girişimci adayları olmaları sebebiyle bu alandaki çalışmaların odağında bulunmaktadır. Bununla birlikte, girişimcilik niyetlerinin her zaman girişimcilik davranışına dönüşmediği, yani niyet-davranış arasında önemli bir boşluk olduğu bilinmektedir. Bu durum, niyet ile davranış arasındaki ilişkinin daha derinlemesine analiz edilmesi ihtiyacını doğurmuştur.

Girişimcilik literatürünün temel kabullerinden biri, niyetin davranışa öngören en önemli psikolojik öncül olduğudur. Planlı Davranış Teorisi gibi temel kuramlar, bir eylemi gerçekleştirme niyeti ve algılanan davranışsal kontrolün, o eylemin fiili olarak sergilenme olasılığını doğrudan etkilediğini öne sürmektedir (Ajzen, 1991). Ancak, ampirik çalışmalar ve gözlemler, girişimcilik niyeti ile girişimcilik davranışı arasında doğrusal ve mutlak bir ilişki olmadığını, aksine "niyet-davranış boşluğu" olarak adlandırılan önemli bir farklılık olduğunu göstermektedir (Bell, 2019; Kusumawijaya, 2020). Nitekim, güncel meta-analiz çalışmaları, girişimcilik niyetlerinin, girişimci davranışlardaki değişkenliğin yalnızca %17'sini açıklayabildiğini ortaya koymaktadır (Tsou, Steel ve Osiyevskyy, 2023). Bu durum, yüksek düzeyde girişimci olma isteği taşıyan pek çok bireyin, çeşitli engeller veya eksiklikler nedeniyle bu niyetlerini eyleme dönüştüremediğine işaret etmektedir. Bu boşluğun nedenlerini anlamak, girişimcilik potansiyelinin neden tam olarak hayata geçirilemediğini ortaya koymak açısından kritik bir sorunsalı teşkil etmektedir.

Üniversite öğrencilerinin girişimcilik niyetlerini ve bu niyetlerin davranışa dönüşümünü etkileyen unsurlar arasında sosyal destek önemli bir rol oynamaktadır. Aileden, arkadaşlardan ve sosyal çevreden alınan maddi ve manevi destek, girişimciliğe dair algıyı olumlu yönde etkileyebilmekte ve öğrencilerin girişimcilik niyetlerini davranışa dönüştürmelerine yardımcı olabilmektedir. Örneğin, Inoubli ve Gharbi (2024) tarafından yapılan araştırma, yüksek sosyal desteğe sahip öğrencilerin girişimcilik niyetlerini eyleme geçirme ihtimallerinin daha yüksek olduğunu ortaya

koymuştur. Bu bağlamda, sosyal desteğin girişimcilik niyeti-davranış ilişkisi üzerindeki düzenleyici etkisi incelenmesi gereken önemli bir faktördür.

Kişilik zelliklerinin girişimcilik üzerindeki etkisi uzun zamandır araştırılmaktadır. Özellikle içsel kontrol odağı, girişimcilik niyetlerinin davranışa dönüşümünde kritik bir kişilik faktörü olarak kabul edilmektedir. İçsel kontrol odağı yüksek olan bireyler, başarılarını kendi çaba ve yeteneklerine bağlamakta, bu da onları girişimcilik faaliyetlerinde daha aktif hale getirmektedir. Hoang ve diğerleri (2022), içsel kontrol odağı yüksek olan bireylerin girişimcilik davranışları sergilemeye daha eğilimli olduğunu tespit etmiştir. Bu bağlamda, içsel kontrol odağının, girişimcilik niyeti ile davranışı arasındaki ilişkiyi düzenleyip düzenlemediğini araştırmak, bu alana yönelik önemli bir katkı sağlayacaktır.

Bu çalışmanın temel amacı, niversite ğrencilerinin girişimcilik niyetleri ile girişimcilik davranışları arasındaki ilişkiyi, bu ilişki üzerinde düzenleyici bir rol oynayabilecek belirli faktörler çerçevesinde derinlemesine incelemektir. Niyet-davranış boşluğunun varlığını bir problem olarak kabul eden bu araştırma, söz konusu boşluğun hangi koşullar altında azaldığını, hangi koşullar altında arttığını anlamayı hedeflemektedir. Bu doğrultuda çalışma, literatürde önemi vurgulanan iki temel düzenleyici değişkenin etkisine odaklanmaktadır: Bireyin çevresinden algıladığı sosyal destek (Farooq vd., 2018) ve bir kişilik özelliği olan içsel kontrol odağı (Rauch & Frese, 2007). Araştırma, bu bağlamsal ve psikolojik faktörlerin, bireylerin sahip oldukları girişimcilik niyetini fiili eylemlere dönüştürme sürecini nasıl etkilediğini ortaya koymayı amaçlamaktadır.

Bu bağlamda çalışma toplamda 5 bölüm olarak tasarlanmıştır. Çalışmanın birinci bölümünde araştırmanın amacı, sorunsalı, literatüre sağladığı katkı ve önemi ile kısıtlılıklarına yer verilmiştir. İkinici bölümde araştırmanın temelini oluşturan girişimcilik niyeti, girişimcilik davranışı, sosyal destek ve içsel kontrol odağı değişkenlerine ilişkin kavramsal ereve sunulmuş ve ilgili literatür taranmıştır. nc bölüm olan yöntem bölümünde, araştırmanın modeli, hipotezleri, çalışma grubu, veri toplama araçları ve verilerin analizinde kullanılan istatistiksel teknikler ayrıntılı olarak açıklanmıştır. Dördüncü bölümde, yapılan analizler sonucunda elde edilen demografik, istatistiksel ve hipotez testlerine ilişkin bulgulara yer verilmiştir. Sonuç, tartışma ve nerileri içeren beşinci ve son bölümde ise, araştırmadan elde edilen bulgular literatür ışığında yorumlanmış, çalışmanın teorik ve pratik katkıları ele

alınmış, mevcut kısıtlar belirtilmiş ve gelecek araştırmalar için önerilerde bulunulmuştur.



BİRİNCİ BÖLÜM

ARAŞTIRMANIN AMACI, ÖNEMİ, KATKISI VE KISITLARI

1.1. ARAŞTIRMANIN AMACI

Bu araştırmanın temel amacı, üniversite öğrencilerinin girişimcilik niyetleri ile girişimcilik davranışları arasındaki ilişkiyi derinlemesine incelemektir. Girişimcilik literatüründe, niyetin davranışı öngören en önemli faktörlerden biri olduğu kabul edilmekle birlikte, niyetlerin her zaman somut eylemlere dönüşmediği bilinen bir gerçektir. Bu bağlamda çalışma, niyet ve davranış arasındaki bu potansiyel boşluğu ele alarak, hangi koşulların niyetin davranışa dönüşme sürecini kolaylaştırdığını veya zorlaştırdığını anlamayı hedeflemektedir. Araştırmanın odak noktasını, bireyin girişimci olma yönündeki zihinsel hazırlığının, fiili olarak bir iş kurma veya girişimci eylemlerde bulunma pratiğine nasıl yansıdığını ortaya koymak oluşturmaktadır. Bu temel ilişki, özellikle kariyerlerinin başlangıcında olan ve geleceklerine dair önemli kararlar alan üniversite öğrencileri popülasyonu özelinde ele alınacaktır.

Çalışmanın bir diğer önemli amacı, girişimcilik niyeti ile davranışı arasındaki ilişkiyi tek başına ele almak yerine, bu ilişkiyi etkileyebilecek düzenleyici faktörlerin rolünü analiz etmektir. Bu kapsamda, bireyin çevresinden aldığı sosyal desteğin ve kişilik özelliklerinden biri olan içsel kontrol odağının, niyet-davranış bağlantısı üzerindeki düzenleyici (moderatör) etkileri araştırılacaktır. Araştırma, yüksek sosyal desteğe sahip olan veya olayların kontrolünün kendi elinde olduğuna inanan (yüksek içsel kontrol odaklı) bireylerin, girişimcilik niyetlerini davranışa dönüştürme olasılıklarının daha yüksek olup olmadığını test etmeyi amaçlamaktadır. Böylelikle, sadece niyetin varlığının değil, aynı zamanda bu niyetin hangi psikolojik ve sosyal koşullar altında eyleme geçtiğinin anlaşılması hedeflenmektedir.

Son olarak araştırma, geliştirilen teorik modeli Türkiye'deki üniversite öğrencileri bağlamında ampirik olarak test etmeyi amaçlamaktadır. İktisadi ve İdari Bilimler ile İşletme Fakültesi öğrencilerinden oluşan bir örneklem grubu üzerinden toplanan nicel veriler kullanılarak, öne sürülen hipotezlerin istatistiksel olarak sınanması planlanmaktadır. Bu sayede, girişimcilik niyeti, davranışı, sosyal destek ve içsel kontrol odağı arasındaki ilişkilerin Türk kültür ve eğitim sistemi içerisindeki dinamiklerini ortaya koymak amaçlanmaktadır. Çalışma, bu değişkenleri ölçmek için

literatürde geçerliliği kanıtlanmış ölçekleri kullanarak, modelin Türkiye örneklemindeki geçerliliğini ve güvenilirliğini de değerlendirmeyi hedeflemektedir.

1.2. ARAŞTIRMANIN SORUNSALI

Girişimcilik niyeti ile davranış arasındaki ilişki, literatürde uzun süredir tartışılan ve birçok kuramsal çerçevede yer bulan bir konudur. Planlı Davranış Teorisi, girişimcilik niyetini davranışın en önemli öncüllerinden biri olarak konumlandırmaktadır. Ancak niyetin tek başına davranışı açıklamadığı, bu iki değişken arasındaki bağlantının çok sayıda bireysel ve bağlamsal faktör tarafından şekillendirildiği giderek daha fazla vurgulanmaktadır. Tsou, Steel ve Osiyevskyy (2023) tarafından yürütülen 75 çalışmayı kapsayan meta-analiz, girişimcilik niyetlerinin girişimcilik davranışındaki varyansın yalnızca %17'sini açıkladığını ortaya koymuştur. Bu oran, önceki çalışmalarda sıkça atıf yapılan %37'lik tahminden belirgin biçimde düşüktür. Bu durum, niyetin davranışa dönüşüm sürecinde çeşitli zihinsel ve çevresel engellerin etkili olduğunu göstermektedir.

Bu dönüşüm sürecini etkileyen faktörlerden biri, bireylerin içinde bulundukları kültürel bağlamdır. Uluslararası karşılaştırmalı bir araştırma, yaşam hızının daha yüksek olduğu ülkelerde girişimcilik niyeti ile davranış arasındaki ilişkinin daha güçlü olduğunu göstermektedir (Bustamante, Castro ve Izquierdo, 2022). Hızlı yaşam temposuna sahip bireyler, karar alma ve uygulama süreçlerinde daha atik davranmakta, bu da niyetin girişimcilik eylemine dönüşmesini kolaylaştırmaktadır. Buna karşılık, daha yavaş tempolu toplumlarda bireyler yüksek düzeyde niyet ifade etmelerine rağmen, bu niyetleri hayata geçirmede daha az istekli davranmaktadır. Kültürel bağlamın bu şekilde etki göstermesi, girişimcilik davranışının sadece bireysel faktörlerle değil, aynı zamanda çevresel hız ve baskılarla da biçimlendiğini düşündürmektedir.

Girişimcilik davranışının şekillenmesinde bireyin içsel motivasyonunun da belirleyici bir rol oynadığı görülmektedir. Nayak, Joshi ve Nayak (2023), girişimci motivasyonun niyet ile davranış arasındaki ilişkiyi anlamlı şekilde denetlediğini ortaya koymuştur. Özellikle öznel normların bu iki değişken üzerinde en güçlü etkileri sergilediği; bunun yanı sıra girişimci uyanıklık, algılanan davranışsal kontrol, girişimciliğe yönelik tutum ve risk toleransı gibi faktörlerin de etkili olduğu

saptanmıştır. Bu bulgular, bireyin içsel kaynaklarının ve psikolojik eğilimlerinin, niyetin eyleme dönüşümünü kolaylaştırabileceğini ortaya koymaktadır. Planlı Davranış Teorisi bağlamında geliştirilen bu kavramsal model, gelişmekte olan ekonomilerde girişimcilik politikalarının hedeflenmesinde önemli açılımlar sunmaktadır.

Bireylerin davranışa geçmesini engelleyen önemli bir unsur ise başarısızlık korkusudur. Başarısızlık korkusunun girişimcilik niyeti ile davranış arasındaki ilişkiyi zayıflattığı, bu psikolojik engelin özellikle üniversite öğrencileri gibi girişimcilik yolculuğunun başındaki bireylerde caydırıcı etki yaratabildiği gösterilmiştir (Kong, Zhao ve Tsai, 2020). Buna karşılık, iş rol modellerinin varlığı, girişimcilik niyetini pekiştirmekte ve bu bireylerin girişimcilik eylemlerine yönelme olasılığını artırmaktadır. Rol modeller, yalnızca bilgi ve deneyim sunmakla kalmamakta, aynı zamanda bireylere psikolojik güvenlik sağlayarak niyetlerini somut adımlara dönüştürmeleri konusunda cesaret vermektedir.

Eğitimsel müdahalelerin girişimcilik niyeti ve davranışı üzerindeki etkisi, bu süreçte önemli bir dışsal unsur olarak öne çıkmaktadır. Girişimcilik eğitiminin öğrencilerin girişimcilik niyetlerini olumlu yönde etkilediğini ve bu artışın davranışa yansıdığını ortaya koyan çalışmaya rastlanmıştır (Yan, Huang ve Xiao, 2022). Özellikle algılanan arzu edilebilirlik ve fizibilite, niyetin oluşum sürecini şekillendirmektedir. Ayrıca, önceki girişimcilik deneyimi ve eğitimsel maruziyet de niyetin güçlenmesine katkıda bulunmaktadır. Ancak, bazı bulgular girişimcilik eğitiminin her zaman istatistiksel olarak anlamlı artışlara yol açmadığını ve bu nedenle eğitimin yapısal içeriğinin gözden geçirilmesi gerektiğini öne sürmektedir (O'Gorman, 2019).

Üniversite desteği de bireylerin girişimcilik eğilimlerini davranışa dönüştürmelerinde etkili olmaktadır. Girişimci üniversite desteklerinin öğrencilerin girişimcilik niyetleri ve buna bağlı davranışlarını doğrudan etkilediği ortaya koyulmuştur (Murad, Othman ve Kamarudin, 2024). Uyarın-Organizma-Davranış-Sonuç (SOBC) paradigması çerçevesinde geliştirilen model, üniversite ortamının hem bilişsel hem davranışsal tepkileri etkileyerek öğrencileri girişimcilik kariyerine yönlendirebileceğini ortaya koymaktadır. Dolayısıyla, yükseköğretim kurumlarının girişimcilik dostu ortamlar sunması, bireylerin niyetlerini davranışa dönüştürmelerine katkı sağlayan stratejik bir adımdır.

Girişimcilik sürecinde bireyin kişilik özellikleri de önemli rol oynamaktadır. Firman ve diğeri (2022), bireysel özelliklerin hem niyet hem de davranış üzerinde doğrudan etkili olduğunu belirtmiştir. Ancak, bu özelliklerin niyet ile davranış arasındaki ilişkide birer düzenleyici etki göstermediği saptanmıştır. Bununla birlikte, rol model girişimcilerle doğrudan deneyimler yoluyla kişilik farkındalığının gelişmesi, girişimci davranışları pekiştirebilmektedir. Bu durum, özellikle öğrenciler gibi gelişim sürecindeki bireylerde, deneyimsel öğrenmenin önemine işaret etmektedir.

Bu bağlamda, üniversite öğrencileri özelinde düşünöldüğünde girişimci niyet ile davranış arasındaki geçiş, çok sayıda değişkenin kesişiminden meydana gelmektedir. Bu geçiş sürecini açıklamaya yönelik kuramsal ve ampirik çabalar, bireyin psikolojik özelliklerinden eğitimsel maruziyetine, kültürel bağlamlardan kurumsal desteklere kadar uzanan geniş bir etkileşim ağını göz önüne almayı gerekli kılmaktadır. Bu bağlamda, girişimcilik araştırmalarında niyetten davranışa geçişi anlamaya yönelik bütöncöl yaklaşımlar geliştirilmesi gereklidir.

1.3. KATKI VE ÖNEM

Bu çalışma, girişimcilik niyeti ile girişimcilik davranışı arasındaki ilişkiyi ve bu ilişkide sosyal destek ile içsel kontrol odağının düzenleyici rolünü inceleyerek alan yazına çok yönlü katkılar sunmaktadır. Araştırma, özellikle girişimcilik niyetinin davranışa dönüşme sürecindeki "niet-davranış boşluğunu" ampirik olarak ele almasıyla teorik bir öneme haizdir. Literatürde bu boşluğun varlığı sıkça belirtilmekle birlikte (Bell, 2019; Kusumawijaya, 2020; Botsaris & Vamvaka, 2016), bu süreci etkileyen bağlamsal (sosyal destek) ve psikolojik (içsel kontrol odağı) faktörlerin düzenleyici etkilerini bütöncöl bir model içerisinde test eden çalışmalar sınırlıdır. Bu çalışma, söz konusu iki farklı nitelikteki düzenleyici değişkeni aynı anda analiz ederek, nietin davranışa dönüşüm mekanizmasına dair daha bütönsel ve derinlikli bir anlayış geliştirmektedir. Ayrıca, araştırmanın Türkiye gibi kolektivist bir kültürde yapılmış olması, Batı merkezli girişimcilik teorilerinin ve modellerinin farklı kültürel bağlamlardaki geçerliliğini sına ve evrenselliğine dair kanıt sunma potansiyeli taşımaktadır. Dolayısıyla, bulgular hem Planlı Davranış Teorisi'nin hem de genel girişimcilik literatürünün zenginleşmesine hizmet edecektir.

1.4. ARAŞTIRMANIN KISITLARI

Her araştırmada olduğu gibi, bu çalışmanın da sonuçları yorumlanırken dikkate alınması gereken bazı kısıtları bulunmaktadır. İlk ve en önemli kısıt, araştırmanın örnekleme ile ilgilidir; veriler yalnızca tek bir üniversitenin İktisadi ve İdari Bilimler ile İşletme fakültelerinde öğrenim gören öğrencilerden toplanmıştır. Bu durum, bulguların genellenebilirliğini sınırlamaktadır, zira farklı disiplinlerde (örneğin mühendislik, tıp, sanat) eğitim gören öğrencilerin veya hâlihazırda profesyonel iş hayatında olan bireylerin girişimcilik niyet ve davranış dinamikleri farklılık gösterebilir. Ayrıca, araştırmada uygun örnekleme yönteminin kullanılması, örneklemin ana kütleyi tam olarak temsil etme olasılığını düşürmekte ve potansiyel bir seçim yanlılığına yol açabilmektedir. Katılımcıların büyük çoğunluğunun belirli bir yaş aralığında ve bekâr olması, farklı demografik özelliklere sahip (örneğin daha yaşlı, evli ve çocuk sahibi) girişimciler için sonuçların geçerliliğini azaltabilir. Bu nedenle, gelecekteki çalışmalarda daha çeşitli ve tabakalı örnekleme yöntemleri kullanılarak farklı üniversitelerden, disiplinlerden ve demografik gruplardan katılımcılara ulaşılması önerilmektedir.

İkinci olarak, araştırmanın metodolojisinden kaynaklanan kısıtlar mevcuttur. Verilerin toplanmasında yalnızca öz bildirime dayalı (self-report) anket yönteminin kullanılması, sosyal beğenirlik yanlılığı ve ortak yöntem varyansı gibi riskleri beraberinde getirmektedir. Katılımcılar, girişimcilikle ilgili soruları yanıtlarken kendilerini daha olumlu gösterme eğiliminde olabilir veya tüm değişkenlerin aynı yöntemle ölçülmesi, değişkenler arasındaki ilişkilerin yapay olarak şişmesine neden olabilir.

Son olarak, bu çalışmada ele alınan model, girişimcilik davranışını etkileyen faktörlerin yalnızca bir kısmını içermektedir. Girişimcilik niyetinden davranışa geçişi etkileyebilecek finansal sermayeye erişim, makroekonomik koşullar, yasal düzenlemeler, bireysel risk alma eğilimi ve sektörel deneyim gibi pek çok önemli değişken bu araştırmanın kapsamı dışında bırakılmıştır. Benzer şekilde, sosyal destek ve içsel kontrol odağı gibi değişkenler bütüncül bir yaklaşımla ele alınmış olup bu yapıların alt boyutları (örneğin duygusal, finansal, bilgisel destek gibi) ayrıntılı olarak incelenmemiştir. Dolayısıyla, araştırma modeli, girişimcilik sürecinin karmaşıklığını basitleştirerek belirli bir çerçeve sunmakla birlikte, resmin tamamını

yansıtmamaktadır. Gelecekteki araştırmaların, bu çalışmada yer almayan ekonomik, kurumsal ve daha detaylı psikolojik faktörleri içeren daha kapsamlı modelleri test etmesi, alanın bütünsel bir şekilde anlaşılmasına katkı sağlayacaktır.



İKİNCİ BÖLÜM

ARAŞTIRMA DEĞİŞKENLERİ VE KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. GİRİŞİMCİ

2.1.1. Girişimci Kavramı

Bir işe başlamanın son derece yapılabilir olduğunu algılayan ve işe başladığı zaman gerçekçi planlar yapan ve tüm enerjisini bu hedeflere yönelten kişidir. Girişimci, erkek veya kadın olmaksızın hedefler belirlemeli ve bu hedeflerin zorlayıcı aynı zamanda ulaşılabilir olması gerekmektedir. Girişimci risk aldığı zaman ise bu risklerin iyi düşünülmüş ve hesaplanabilen riskler olmasını dikkate almalıdır (Jacobowitz & Vidler, 1982).

Girişimcinin en önemli özelliği en zor zamanlarda fırsatları görebilmesidir. Fırsatları algıladığı zaman başkalarının çözemediği sorunları değişik kaynaklar kullanarak çözmeye çalışır. Analitik düşüncesi sayesinde girişimci kısa, orta ve uzun vadede neler olacağını öngörür ve planlarını ona göre ayarlar. Girişimci liderliğine güvenerek inandırıcı iş planı ve vizyon sunar ve tüm ekibini arkasında götürür. Eğer girişimci ayakta kalmak istiyorsa, rakipleri ile sürekli rekabet içerisinde olmalıdır. Bu rekabet ürün yönetiminden maliyet unsurlarına kadar uzanmalı ve daima inovasyon getirerek girişimcinin rekabette bir adım önde olmasını sağlamalıdır. İnovasyon yapmak için girişimci hayal gücünü ve ticari ustalığını birleştirmeli ve yeni fikirler üretmelidir. Bu yeni fikirler girişime sürekli katkı sağlayacaktır (Yalçıntaş, 2010).

Girişimci kendi girişimini başarılı kılmak için birçok fonksiyona (niteliğe) sahip olmalıdır(Güler, 1979).

- Planlamak ve yenilik yapma
- Risk alma
- Eşgüdüm, denetleme ve yönetim
- Günlük işlerden haberdar olma

İlk fonksiyonu gerçekleştirmek için girişimcinin eğitim düzeyi yeterli olmalıdır. Ayrıca bu fonksiyonun başarılı olup olmaması da onun eğitim düzeyine bağlıdır (Topçuoğlu, 1993).

Aynı kişilik ve demografik özelliklere sahip bazı kişiler girişimci olmayı; diğerleri ise çalışan olmayı istemektedir. Hayati bir önem taşıyan bazı özellikler bazı girişimcilerde bulunmamaktadır. Bildiğimiz üzere kişilik ve demografik özellikler doğumla beraber belirlenmektedir. Girişimciliği açıklamakta kullanılan özellikler yaklaşımı: Eğer bir kişi doğuştan bu özelliklere ve yeteneklere sahip ve şanslı değilse onun girişimci olamayacağı varsayımını savunmaktadır. Örnek verecek olursak pazar fırsatlarının değerlendirilmesi ve buna göre hızlı kararların alınması için belirli yetenekler gerekiyor. Eğer girişimcide bu fırsatları algılama ve hızlı karar verme yetenekleri yoksa bu girişimcinin başarılı olma ihtimali daha düşüktür (Douglas & Shepherd, 2000).

Tutumlarını ve tutumsal yapılarını dikkate almak bireyin girişimciliğe başlamadan önce yapması gereken bir unsurdur (Douglas & Shepherd, 2000). Bunun yanı sıra girişimcinin bir işi başlatması ve onu başarıyla devam ettirmesi onun kararlarına ve uygulamalarına da bağlıdır. Onların doğru kararları alması ve doğru uygulamaları yapması için girişimci zihniyeti oluşturmaları gerekmektedir ve bu zihniyet onların eğitim düzeyine ve sosyoekonomik niteliklerine bağlıdır (Topçuoğlu, 1993). Girişimcilik becerileri ve tutumları tüm yöneticilerde ve çalışanlarda olması gereken özelliklerdir. Bu özellikler şirketin gelirini artıranların gelişimine de fayda sağlamaktadır. İşe alım yapılırken bu özelliklerin de dikkate alınması gerekmektedir (Douglas & Shepherd, 2000). Girişimcinin kendi işletmesini başarıya götürebilecek yetenekleri olduğu inancı yoksa başarısız olma ve kendi işletmesini batırma ihtimali çoktur (Brockhaus, 1975).

Girişimcinin başarılı olma ihtimali girişimcinin beşerî sermayesine yapılan yatırımla doğru orantılıdır. Bu beşerî sermaye hem örgün eğitim sayesinde alınan bilgileri hem de yapılan uygun iş sonucu kazanılan tecrübeyi kapsamaktadır. Bu tecrübenin örgün eğitimden daha faydalı olduğu belirtilmiştir ancak bu tecrübe sadece süreçler ve kurumsal işlevlerle ilgili değildir. Bu tecrübe girişimcinin tedarikçiler ve alıcılar ile olan ağını da genişletmektedir. Yeni girişimci çalıştığı şirketteki araştırma ve geliştirmeden faydalanarak bu bilgileri kendi girişiminde kullanabilir (Campbell, 1992b).

Girişimin ayakta kalabilmesi için yenilik olması gerekmektedir. Bu yenilik sadece teknoloji alanında değil; diğer alanlarda, yeni kaynak veya pazarlama yöntemlerinde, yeni pazarların açılmasında, üretimde ve davranış formlarında yapılmalıdır (Phyllis, 1984). Kişinin altyapısı olmadan bireyin yenilik yapması

olanaksızdır. Bunun için girişimcinin arzu ve isteğinin olması, yetenek kazanmak için çabasının olması gerekmektedir (Topçuoğlu, 1993).

(Covin & Slevin, 1989) girişimciliğin üç boyutu olduğunu ileri sürmüştür: Yenilikçi olma, risk alma ve proaktif olma (Covin & Slevin, 1989). Yenilikçilik süreç; ürün ve hizmetlere yapılan yeni gelişmelerle ilgilidir. Ürün ve hizmette yenilikçiliği daha önce ele alınmamış bir yöntemle katkı yapmak veya mevcut ürüne küçük iyileştirmeler yapmak olarak algılayabiliriz. Süreçte yenilik ise üretimde veya dağıtımda, satış tekniklerinde iyileştirici değişiklik olabilir (Morris, 2015).

Beklenen sonuçların gerçek sonuçlardan farklı olma ihtimali risk olarak tanımlanıyor. Risk almanın sonucu büyük kayıplara neden olabileceği gibi performansta önemli yükselişi de sağlayabilir. Bu süreçte hesaplanabilen riski almak ve süreci takip etmek gerekir. Hesaplanmış risk denildiği zaman risklerin farkında olma, onları izleme ve azaltma çabası olmalıdır (Morris, 2015).

Proaktiflik atılganlık ve eylemi içermektedir. Girişimci firmalar çevrede olanlara tepki vermek yerine harekete geçen, inovasyonda rakiplerini takip etmek yerine öncü olan, yenilik yapan ve aynı zamanda gelişen firmalar olarak ele alınmıştır (Miller, 1987). Davranışlarda proaktif olmak için girişimcilikle ilgili gerekenleri yapmak, süreçte olabilecek azim, uyum sağlama ve başarısızlık gibi duygulara katlanmak ve sorumluluğunu almak gerekir (Morris, 2015).

Lumpkin & Dess (2001) girişimciliğin iki boyutunun daha olduğunu söylemiştir. Bunlar rekabetçi agresiflik ve özerklik (autonomy and competitive aggressiveness) olarak ele alınmıştır. Özerklik boyutunda bir iş konsepti veya vizyonu ortaya konulmalı, bunun yanı sıra birey veya ekip tarafından gerçekleştirilen bu süreç bağımsız olmalıdır. Rekabetçi agresiflik boyutunda ise firma rakiplerinden daha iyi bir performans göstermek için çaba göstermeli, mücadeleci bir duruş sergilemelidir.

2.1.1. Girişimci Kişilik Özellikleri

Özyeterlilik: Öz yeterlilik kendi görev ve rollerini yerine getirebilme inancını ifade etmektedir. Ayrıca beklentiler, hedefler ve motivasyonla direkt ilişkilidir (Cassar & Friedman, 2009). (Chen vd., 1998) iş kurucuların risk alma ve inovasyondaki girişimci öz yeterliliğinin iş kurucu olmayanlara göre daha yüksek olduğunu söylemiştir. Kontrol odağı ele alındığında ise bu iki grup arasında bir fark olmadığı

ortaya çıkmıştır. Girişimci öz yeterliliği istikrarlı olmalıdır. Girişimci kendi çevresiyle ilişkide olduğu zaman öz yeterliliğini geliştirebilmelidir. (Chen vd., 1998)

Başarı İhtiyacı: Bireylerin başarılar elde etmede istekli olması, becerileri geliştirme ve hedefler zorlaştığı zaman onlara ulaşabilme arzusunu ifade eder. Girişimcilerin sıfırdan bir iş kurma sorumluluklarının olması, zor şartlarda kendi yeteneklerini ortaya koyma çabaları ve dağınık bir sistemde çalışmalarını girişimcilerin başarıya yönelik ihtiyaçlarının fazla olabileceği öne sürülmektedir. Birçok araştırmacı başarı ihtiyacının girişimciliğe başlamak için önemli bir unsur olduğunu söylemektedir. Ama bazı ülke gruplarında bu farklı olabilir (Kerr vd., 2018). Başarı ihtiyacı ve diğer kişisel faktörler çevresel kaynaklar ve süreç yapılandırması (planlama, yönetim fonksiyonları) ile kıyaslandığında girişimcilik performansı ile daha az ilgilidir (Frank vd., 2007).

Risk Alma Eğilimi: Risk eğilimi bireyin başarısızlığa maruz kalmadan önceki durumuna ilişkin ödül alma alternatif durumda ise ödül almama durumu ile ilgilidir. Risk eğiliminin genel nüfustan çok girişimcilerde olduğunu savunan bakış açısı doğru olmayabilir (Brockhaus Sr, 1980). Riske karşı yüksek toleranslı olan bir kişinin girişimci olma ihtimali riske karşı düşük toleranslı olan bir kişiye göre daha çoktur. Riskten kaçınan birey daha çok çalışan olmak isteyecektir. Bireyin riske karşı olan tutumu girişimci olma kararına daha pozitif yansıyacaktır. Ama bu tutum girişimci olmak için ne gerekli ne de yeterli değildir (Douglas & Shepherd, 2000).

Yenilikçilik: Başarı yöneliminde yenilikçiliğin önemli bir rolü vardır (Utsch & Rauch, 2000). Bireylerin yeni bir ürüne karşı tepkisi yenilikçiliği oluşturmaktadır. (Goldsmith & G. R. Foxall., 2003). Davranışsal bir kavram olarak ele alınan yenilikçilik; küresel ve alana özgü kişilik özelliği veya yeni ürünlerin tüketiciler tarafından benimsenmesi olarak algılanmaktadır (Hurt vd., 1977).

Bağımsızlık Arzusu: Bağımsızlığa olan güçlü istek de girişimci olmayı tetiklemesine rağmen girişimcilik için gerekli veya yeterli değildir (Douglas & Shepherd, 2000). Bağımsızlıktan kaçınan birey kendi işinde yeteri kadar para kazandığı zaman kazanılan bu para onun işte katlandığı zorlukları telafi edecektir. Tam tersine, eğer birey kendi bağımsızlığını tercih ediyor ise ona yeteri kadar para ödeyerek bireyi herhangi bir işte tutabiliriz. Veya bu özelliklere sahip olan kişiye iş yeri dâhilinde yeteri kadar otonomi rolü ve girişimci rol verilebilir (Douglas & Shepherd, 2000). Okul yıllarına bakıldığı zaman da girişimcilik potansiyeli olan öğrencilerin

bağımsızlığa karşı istekli olduğu ortaya çıkmıştır. Bu bireyler kendi işine sahip olma ve onu idare etme eğilimindedirler (Hurt vd., 1977).

Duygusal Zeka: Bireyin kendisinin ve başkalarının his ve duygularını izleyebilme, bunları ayırabilme ve duygu ve düşüncelere rehberlik edebilme becerisi olarak tanımlanır. Duygusal zekayı sosyal zekanın bir alt kümesi olarak da ele alabiliriz. Bireylerin duygusal durumlarını tanıyarak sorunlarını çözmek ve davranışlarını düzenlemek önemlidir (Salovey & Mayer, 1990). Duygusal zekâ ve girişimcilik tutumları ve niyetleri arasında pozitif bir ilişki vardır. Duygusal zekâsı olan öğrenciler strese karşı dayanıklı, iş kurmada güvenli ve kontrol sahibi olmaktadır. Bu da onların inisiyatif göstermeye ve aktif bilgi sağlamaya istekli olduklarını göstermektedir (Zampetakis vd., 2009).

Yaratıcılık: Unsworth (2001) yaratıcılığı yeni ve faydalı fikirler olarak tanımlamıştır. Bu süreçte fikrin türü, fikrin neden ortaya çıktığı ve başlangıç noktası çok da önem arz etmemektedir. Yaratıcılık homojen değildir ve bu yaratıcılık sürecini ve bu sürece dahil olan faktörlerin analiz edilmesini zorlaştırmaktadır. Yaratıcılığın dört türü birlikte bir matris oluşturmaktadır: duyarlı, beklenen, proaktif ve katkı sağlayan (Unsworth, 2001). Diğer insanlardan farklı kişilik özelliklerine sahip olan yaratıcı bireyler yeni fikirler üretme konusunda daha yeteneklidir (Cervone & Pervin, 2022). Bu fikirler girişimcilik fırsatlarının ortaya çıkması için temel fikirler olarak nitelendirilmektedir (Campos vd., 2015).

2.1.2. Girişimciyi Etkileyen Faktörler

Kültür- Paylaşılan inançlar ve kültür, girişimcilik eylemleri için gerekli olan davranışları teşvik etmektedir. Bu davranışlar yenilikçilik, risk alma, yaratıcılık vb. olabilir (Zahra & George, 2002). Girişimcinin inançları onun kültürel mirasından ve yaşam deneyimlerinden doğar. Birey kendi firmasını kurmadan önce kendi yaşam yolunu belirlemelidir. Eğer bir toplumun değerleri girişimciliği onaylıyor ve kültürel açıdan destekliyorsa, bunun girişimciliğe olumlu yönde katkı sağladığını, tam tersi olduğu takdirde ise girişimciliğin gelişimini engellediği öne sürülmüştür (Karayiannis, 1993). Bull & Willard (1993) antropolojik girişimcilik teorisi, bireyin değer sistemini olumlu yönde etkilemede, girişimcilik becerisinin; geliştirmede ise kültürel inançların ve normların önemli bir payı olduğunu vurgulamıştır. Bu teoriden yola çıkarak

kültürel değerlerin beceri ve yetenekle, aynı zamanda girişimcilik niyeti oluşturma ile ilişkili olduğu sonucuna varılmıştır. (Adekiya & Ibrahim, 2016)

Adekiya & Ibrahim, (2016) yaptıkları araştırmada üç kültürel boyutu ele alarak girişimcilik niyeti üzerinde olan etkilerini incelemişler. Bu boyutlar: Algılanan uygunluk, tutarlılık ve etkinlik olarak ele alınmıştır. Algılanan uygunluk ve etkinliğin girişimcilik niyetini olumlu yönde etkilediğini ve girişimcilik niyetinin öncülleri olduğu sonucuna varmışlardır. Algılanan uygunluğun teşvik edilerek girişimciliğin bir kariyer fırsatı olarak tanıtılması girişimcilik niyetine veya davranışına yardımcı olacaktır. Algılanan etkinlik ele alındığında, öğrenciler kendilerine girişimci bir kariyer seçme konusunda algılanan etkinliğin itici bir güç olma inancına sahiplerse, bu inanç sonralarda niyete dönüşebilir (Adekiya & Ibrahim, 2016).

2.1.2.1. Cinsiyet

Kadınlar ve erkekler farklı sebeplerden girişimci olmaya karar verir. Erkekler daha çok başarı ihtiyacına ulaşmak, kadınlar ise daha çok aile ve iş dengesini sağlamak için girişimcilik faaliyetinde bulunma eğilimine sahiptir (Maes vd., 2014). Öğrencilere yönelik yapılan bir çalışmanın sonucuna göre kadınların iş kurma niyetleri erkeklere göre daha düşüktür. İleriki yıllarda ise kadınların eğitimleri sırasında girişimcilik niyetleri daha da azalmaktadır (Joensuu vd., 2013). Neticede erkeklerin girişimcilik niyetlerini uygulamaya dönüştürme ihtimalleri kadınlara göre daha yüksektir (Shirokova vd., 2016). Kadınların ve erkeklerin iş dünyası için gerekli nitelikleri kıyaslandığı zaman erkeklerin kadınlara oranla daha yüksek niteliklere sahip olduğu yani kadınların yetenek ve becerilerine erkeklere göre toplumda daha az değer verilmektedir (Marlow, 2002). Kadınlar girişimci olmak istedikleri zaman kendilerinin yeteri kadar becerikli olmadıklarını (Scherer vd., 1990) ve aynı zamanda girişimci olmak için kendi çevrelerinin zor koşullara sahip ve daha az uygun olduğunu algılamaktadırlar (Zhao vd., 2005). Zor çevresel koşullara sahip olma algılarının nedenlerinden biri de bankalardan finansal kaynak elde etmenin zorluğu olabilir (Shneor vd., 2017).

2.1.2.2. Yaş

Bireyler yaşlandıkça bireylere maaşlı bir işte çalışmak girişimcilikle ilgilenmekten veya yeni bir iş kurmaktan daha cazip gelmektedir. İlerleyen yaşlarda yaşın fırsat maliyeti arttığı için bireyler yeni bir firma kurma konusunda daha az istekli olmaktadır. Bunların yanı sıra bireyler iş kurmaya istekli oldukları zaman bireylerin yaşları arttıkça maaşlı işlere daha çok, yeni iş kurmaya ise daha az çalışma saati ayırma eğilimindedir (Levesque & Minniti, 2006)

Eisenhauer (1995a) göre de genç bireyler yaşlı bireylere göre girişimci olmayı daha çok tercih etmektedir. İş fırsatını görebilmek zaman almaktadır. Yaşlı bireyler bu fırsatları görmede ve tespit etmede daha iyilerdir. Ama onların bu fırsatları değerlendirmeye alma olasılıkları daha düşüktür.

Yaşlı insanlar daha çok tecrübeye sahip oldukları için girişimcilik niyetlerini davranışa dönüştürmeleri daha kolay olmakla birlikte (Álvarez-Herranz vd., 2011), niyetlerini davranışa dönüşme ihtimalleri daha da yüksektir. Çünkü yaşlı bireyler bunu yapabilecek kadar yeterli insan sermayesine sahiptir (Zanakis vd., 2012).

2.1.2.3. Aile

Aile ve aile desteğinin girişimcilik niyeti oluşmasında, girişimciliğin desteklenmesinde veya yeni bir işin kurulmasında önemli bir rolü var. Bu desteğin olması onların girişimcilik arzularını gerçekleştirmede önemli bir role sahiptir (Chauhan vd., 2024). Genç bireylere girişimcilik sürecinde ortaya çıkan zorlukların veya belirsizliklerin üstesinden gelinmesinde, yeni bir iş kurmanın daha uygulanabilir olmasında veya arzulanmasında aile desteği büyük bir önem taşımaktadır. Bu destek; işlemleri kolaylaştırmak, kaynaklara ulaşmada onlara destek olmak, kendi ağından yardım sağlamak vb. olabilir. Aile desteğinin bankalar ve finansal kuruluşların bulunmadığı durumlarda veya iş kurmanın zorlaştığı ortamlarda özellikle önemi vardır (Maleki vd., 2023). Aile üyelerinin rolleri ve ilişkileri, kaynak ve normları, tutum ve değerleri girişim fırsatının ortaya çıkmasını veya tanınmasını; girişimci olmak için alınacak kararı, girişimcilik olgularını ve başarılı bir strateji oluşturmayı etkiler (Aldrich & Cliff, 2003).

2.2. GİRİŞİMCİLİK

Girişimcilik yeni bir iş fırsatını değerlendirmek için yeni bir girişimi başlatma eylemi olarak tanımlanmaktadır (Douglas & Fitzsimmons, 2013). Her tür gelişmenin çok hızlı gerçekleştiği çağımızda girişimcilik olgusu bu gelişmelere ayak uydurma noktasında büyük önem kazanmakta ve öne çıkmaktadır. Girişimcilik bireylerin önce kendilerine, daha sonra da ekonomiye katkıda bulundukları çok geniş ve fırsatlarla dolu bir alandır. Bu alanda yer almak için ise pek çok unsurun bir araya gelmesi gerekmektedir. Girişimciliği bir süreç olarak ele aldığımızda önce vizyon, değişim ve yaratıcılık unsurları yer almaktadır. Girişimcilik sürecinin başarısını artırmak için ise tutku ve enerji gerekmektedir. Yeni fikirlerin yaratılmasında ve takip edilmesinde bu iki unsurun, enerji ve tutkunun kullanılmasına ihtiyaç duyulmaktadır (Yalçıntaş, 2010).

Girişimcilik kararı kişisel ve psikolojik değişkenlerden oluşmaktadır. Bu değişkenler riskten kaçınma, işletmenin gelirleri, içsel ve dışsal faktörler, faiz oranı, gelirler, işsiz kalma ihtimali ve birçok diğer faktörler de olabilir. Bu yüzden de bireyin kararı onun kişisel karakterine ve algılarına, ağırlıkla ekonomik faktörlere bağlıdır (Eisenhauer, 1995).

Buna ek olarak girişimciliğin sadece psikolojik bir durum olmadığını varsayarsak politika yapıcılar girişimcilik düzeyine etki edebilirler. Bu teşvik girişimci sermayelerinin azaltılması veya girişimci topluluklarının desteğinin artırılması olabilir. İş geliştirme atölyeleri ve işletme yardımları ile de başarı ihtimali artırılabilir (Campbell, 1992a).

Bazen girişimcilik kötü etki de yaratabilmektedir. Ekonomik getirilerin yapısı girişimciliğin iyi yanını mı yoksa kötü yanını mı ele alacağımızı belirlemektedir. Tarihe bakıldığında zaman tarihte birçok ekonomik kalkınma ve düşüş yaşanmıştır. Birçok kalkınma ve düşüşün nedeni girişimcilik kaynaklı olabilir. Ekonomide düşüş yaşandığı zaman girişimcilikte de bir düşüşün yaşandığını ve ekonomik kalkınma olduğu zaman ise girişimcilikte de bir gelişimin olduğu varsayımı söylenmektedir (Baumol, 1996).

Girişimcilik yeni bir işe başlamaktan daha fazlası olarak nitelendiriliyor. Bu süreçte birçok önemli yetenek ve beceriler olmalıdır ve bunlar öğrenilebilir (Stevenson & Jarillo, 2007).

Girişimcilik sürecini daha başarılı kılmak için üç hassas noktaya dikkat etmemiz gerekiyor: İlk hassas nokta girişimcilikte riskle yüzleşmektir. Finansal ve kariyer riskleri ile karşılaşmakla beraber aile, sosyal ve manevi açıdan da riskler olağandır. Tüm bunları dikkate alarak dengeyi sağlamak önemlidir. Diğer bir hassas nokta ise fazla stres yükünün olmasıdır. Birden fazla işle ilgilenme, diğerleri ile iletişimde olma ve başarılı olma ihtiyacı bireyi stresli hissettirir. Dikkat edilmesi gereken üçüncü hassas nokta ise ego ve kendine güveni doğru bir şekilde kontrol etmektir. Erken ve hızlı gelen başarı egonun kontrol dışına çıkmasına neden olabilir ve bu da başka insanlar ile ilişkilere zarar verebilir (Yalçıntaş, 2010).

2.2.1. Girişimcilik Aşamaları

Morris (1998) girişimcilik sürecinin altı aşamadan ibaret olduğunu ifade etmektedir (aktaran Tarhan, 2019):

Fırsatı görmek ve tanımlamak: Bu aşama girişimcilik sürecinin en önemli aşamalarından biri olabilir. Çünkü girişimciliğe başlamak için var olan fırsatların farkında olmak, onları görebilmek ve değerlendirmek gerekmektedir. Fırsat olarak nitelendirilen şeyler sosyal veya düzendeki değişimler, piyasada yeni segmentlerin oluşması, demografik yapıda olan değişiklikler vs. olabilir. Fırsatları algılamak ve onları ortaya çıkarmak da özel bir beceri talep etmektedir. Bireyin fırsatları algılamak için sabırsız ve meraklı tutumu olmalıdır. Çünkü bu yetenekler ve beceriler olmadan girişimcinin başarılı olma ihtimali daha düşüktür (Douglas & Shepherd, 2000).

Fikir geliştirmek: Pazarda algılanan fırsatları bir fikir haline dönüştürmek girişimci için çok önemlidir. Bu fikir; mevcut olan yöntemle, satışa ve örgütsel yapılara yenilik getirmek olabilir.

Gerekli kaynakları tespit etmek: “Fırsatlar algılanıp yeni fikirler üretildikten sonra yapılması gerekenler nelerdir?”, “Bunlar nasıl yapılmalıdır?”, “Mevcut fikri uygulamak için kaynaklar nelerdir?” ve “Bu kaynaklar nasıl temin edilmelidir?” sorularını sormaktır. Bu kaynaklar satış ve pazarlama uzmanlarını nasıl geliştirilebilir, hammadde ihtiyacını nasıl karşılayabiliriz, teknik, finans, yönetici gibi alanlarda uzmanları nasıl bulabiliriz gibi konular olabilir.

Gerekli kaynakları temin etmek: Bu aşamada temin edilmesi gereken kaynaklar toplanmalıdır. Bu kaynakları temin etmek için çeşitli yollar kullanılabilir: Tanıdık ve

akrabalardan borç almak, sermaye için başka kaynaklar bulmak, dış kaynaklar kullanmak gibi çeşitli yollar denenebilir.

Fikri uygulamaya sokmak ve yönetmek: Bu aşamada girişimci, harekete geçmelidir. Sürecin nasıl ilerlediğini ve eksiklikleri tespit etmek için gözlem yapılmalıdır. Borçlar varsa, geri ödenmeli, yeni yatırımlar yapılmalı ve işletmenin büyümesini temin etmelidir.

Risk almak: Risk almak tüm aşamalarda olmalıdır. Hesaplanabilir risk almak işletmenin gelişmesini sağlayacaktır.

2.2.2. Girişimcilik Türleri

2.2.2.1. Sosyal Girişimcilik

Sosyal girişimcilik sosyal ihtiyaçların karşılanması ve topluma fayda sağlama için kullanılan bir araç olarak ele alınır. Sosyal girişimcinin asıl amacı sosyal değeri yükseltmek, belirli bir topluluğun refahına katkı sağlamak, iyilik yaparak katkıda bulunmaktadır (Peredo & McLean, 2006). Bu yüzden sosyal girişimciler için sosyal misyon net ve merkezidir. Bu misyon onların fırsatları nasıl algıladığını ve değerlendirdiğini belirler. Burada önemli olan para kazanmak veya servet oluşturmak değil, değer oluşturmaktır (Dees, 1998).

2.2.2.2. Dijital Girişimcilik

Dijital girişimcilerin peşinde koştuğu fırsatlar dijital medya veya teknolojilere dayanmaktadır. Girişimciler fırsatları takip etmek ve onları yönetebilmek için dijital medya ve bilgi teknolojilerinin özelliklerini dikkate almaktadır. Dijital teknolojiler dijital ekonomide gelişmeler sağladığı için rekabeti daha da arttırmaktadır. Fırsatların türüne göre girişimcilerin fırsatlardan elde ettiği değer büyük ölçüde değişebilir (Davidson & Vaast, 2010). Dijital girişimciliğin en yaygın türleri dijital altyapılar oluşturmak, platformları ticarileştirmek ve mevcut teknolojilere değer katmak olabilir (Sussan & Acs, 2017).

2.2.2.3. Kadın Girişimciliği

Kadın girişimci ekonomik açıdan özgür olmak ve kendi ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla zorlu bir görev seçen kişidir. Kendi işinin lideri olan kadın sayısı artmakta ancak kadın girişimcilerin çoğu başarılı olmakta zorluk çekmektedirler. Kadın girişimciliği, kadınların güçlenmesini sağlayan bir araç olarak görölmektedir (Meenu Maheshwari & PriyaSodani, 2015). Hindistan`da yapılan bir araştırmanın sonucuna göre finansman kadın girişimciler için en önemli problem olarak görölmektedir. Eğitim ve öğretim eksikliği de kadın girişimcileri başarısızlığa götüren faktörlerdir (Palaniappan vd., 2012). Kadınların birincil rolünün aile ve ev içi sorumluluklar olduğunu öne süren sosyo-kültürel statü, ana bilgi ve irtibat kaynaklarına ve yardım ağlarına olan erişim kadın girişimcilerin önünde duran bariyerler olarak değerlendirilebilir (Bruni vd., 2004).

2.2.2.4. Kamu Girişimciliği

Günümüzde kamu girişimciliği eylemleri sistemik olan ekipler olarak tanımlanmaktadır. Kamu girişimcilerinin asıl amacı devasa projeler veya eserler yaratmak değil, kurumlarını yavaş yavaş yeniden icat etmektir. Bu sektördeki problemlere veya daha büyük sosyal sorunlara çözüm arayan girişimciler ancak özel koşullar sağlandığı veya olduğu takdirde ortaya çıkar. Kamu sektöründeki girişimciler sektörde olan karışıklıktan faydalanarak kendileri için bir fırsat yaratabilirler ama bazen sonuçlar özel sektörde olduğu kadar iç açıcı veya net olmayabilir (Bernier & Hafsi, 2007). Moon, (1999) yüksek düzeyde girişimciliği sağlayan koşulların kamu ve özel sektörde farklı olmadığını belirtmiştir. Genellikle, büyük bir kamu sektörü kuruluşunda girişimciliğin teşvik edilmesi veya bastırılması kuruluş içindeki hâkim koşullar tarafından sağlanmaktadır.

2.3. GİRİşİMCİLİK NİYETİ

Literatürde bir dizi amaçsal davranış niyet olarak tanımlanmıştır. Bu amaçsal davranışlar ekip oluşturma, planlama, araştırma, planlama ve s. olarak ele alınmıştır. Girişimcilik alanının temelindeki bazı soruların yardımıyla girişimcilik niyetini

anlamak önemlidir. Bazı önemli hususlar girişimcilik öğrencilerinin, politika yapıcılarının veya akademisyenlerin dikkatini çekmektedir. Bunları aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

- Girişimcilik niyeti girişimcilik sürecinin yorumlanmasında önemli olabilir, çünkü niyet, girişimcilik sürecinde girişimcilerin nasıl girişimcilik davranışları sergilediğini, yeni bir girişim fikri üretirken nasıl hareket ettiklerinin açıklaya bilmektedir.
- Niyetlerin girişimcilik eylemlerinin öncüsü olduğunu varsayarsak, bu varsayım birçok bağlamda- ulusal, yerel ve bölgesel girişimciliğin doğasını ve kapsamını anlamak için gereklidir (O’Gorman, 2019)
- Niyet girişimcilerin niye girişimcilik davranışları gösterdiğini açıklayabilir
- Niyet girişimciliğe başlama kararını da açıklayabilir (Baron, 2004)

Bird (1988) girişimcilik niyetini girişimcilerin zihin durumları olarak ele almış ve bireylerin eylem, dikkat veya deneyimlerini herhangi bir iş konseptine yönelten, organizasyonların kuruluş aşamasında biçim ve yönlerini belirleyen bir etken olarak tanımlamıştır. Bir sonraki aşamalarda oluşan örgütsel sonuçlar, yani gelişme, büyüme, hayatta kalma ve değişim niyetlere dayanmaktadır. Girişimcilerin fikir ve niyetleri temel stratejik şemayı oluşturmakta ve yeni girişimin gelişmesinde temel rolünü oynamaktadır. Girişimci fikirlerin girişimcilerde oluşan ilhamla başlamasına rağmen, bu fikirlerin ortaya çıkmasında sürekli niyet ve dikkat önemlidir (Bird, 1988).

Krueger (2000)’e göre bireylerin girişimciliğe başlaması tesadüfen olan bir olay değildir. Girişim bilinçli bir seçin sonucunda yapılmaktadır. Bu seçim çevremizdeki koşullara göre şekillenir. Çevremizden algıladığımız ipuçlarını düşünür, fırsatları algılar ve bir iş teklifine dönüştürmeye başlarız. Buna göre de yazar girişimcilik niyetlerinin girişimcilik faaliyetlerinin en yakın bir öngörücüsü olduğunu belirtmiştir.

Resmi (formal) ve resmi olmayan (informal) kurumsal faktörler girişimcilik niyetini etkilemektedir (North, 1990). Girişimcilik sürecinde resmi olmayan kurumsal faktörler dış sosyo-kültürel faktörlerin ne kadar etkili olduğunu vurgulamaktadır. Resmi olmayan faktörler önemli olduğu için bireylerin girişimciliği arzu edilebilir ve uygulanabilir olduğunu değerlendirirken onların kararlarını etkileyebilir. Bu açıdan bakıldığı zaman rol modellerin girişimcilik niyetleri üzerinde etkisi vardır (Koellinger vd., 2007). Eğer birey girişimci birini tanıyorsa, bu rol model ona girişimcilikte önemli

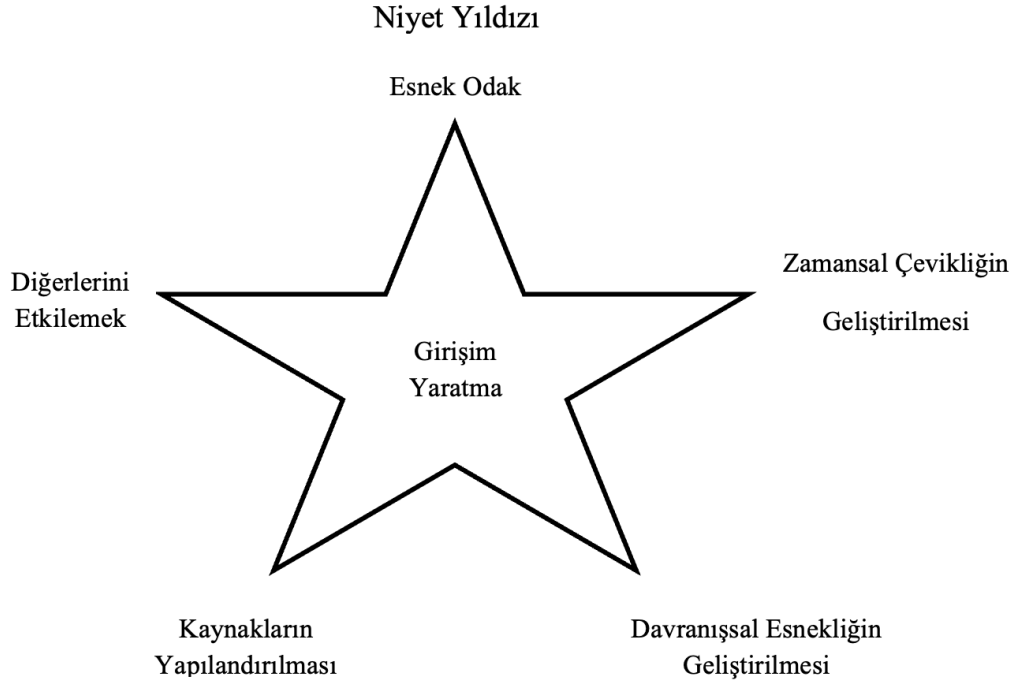
olan bilgi ve becerileri, kaynakları ve çabaları anlamasına yardımcı olacaktır (Lafuente vd., 2007). Bununla beraber rol modeller girişimciliğin arzu edilebilirlik (Shapero & Sokol, 1982) ve fizibilite algılarını da etkilemektedir. Bireyin kariyer yolları ve önceki deneyimleri, arzu edilebilirlik ve uygulanabilirlik algılarının ve bunların yanı sıra girişimcilik niyetinin önemli belirleyicileri olabilir (O’Gorman, 2019).

Girişimcilik niyetinde organizasyonel faktörlerin de etkisi vardır. Yenilikçiliği destekleyen, kişisel gelişimi öne çeken, yaratıcılığı teşvik eden ve bunların tamamen aksini yapan bir iş ortamı düşünebiliriz. Bu bağlamlardan her ikisi de girişimcilik niyetini etkileyebilir mi? Destekleyici ortamların olması fırsatların daha ulaşılabilir olmasını, bireylerin kendilerini geliştirmelerini, kurum içi ve kurum dışında ağlar kurmasını kolaylaştırabilir (Audia, 2005). Bunun aksine, yenilikçiliği desteklemeyen bir iş ortamı da girişimcilik niyetini etkileyebilir (O’Gorman, 2019). (Lee vd., 2011) Singapur’da bilgi teknolojileri uzmanları arasında yaptığı araştırmanın sonuçlarına göre kendilerini geliştirmeyen ortamların olması çalışanlarda düşük iş tatmini ortaya çıkarmış ve bu da girişimcilik niyetlerinin artmasına neden olmuştur (Lee vd., 2011).

İşletmeden ayrılma niyetinde örgütsel bağlamın önemli bir rolü olduğu fikri ileri sürülmüştür (Klepper, 2001) Bu açıdan bakıldığında zaman “stratejik anlaşmazlığı” ele almak doğru olabilir. “Stratejik anlaşmazlık” girişimciliği tetikleyebilmektedir. Böyle olduğu zaman çalışanlar firmanın geleceği ile bir anlaşmazlık veya herhangi bir fikir ayrılıkları yaşayabilir. Bu da çalışanın işten ayrılmasına ve aynı sektörde yeni bir iş kurmasına neden olabilir (Klepper, S., & T. P. Klepper, 2010).

2.3.1. Girişimcilikte Niyet Yıldızı

Bird, B., ve Jelinek, M. (1989) girişimcilik niyetlerinin etkisinin gerçekleşmesinde onların liderlik rollerinin aracı rolü olduğunu söylemiştir. Onlar “Niyet Yıldızı (The Intention Star)” modelinde girişimcilerin niyetlerini ortaya çıkarmak için ek yetkinliklere dikkat çekmiştir.



Şekil 1: Niyet Yıldızı (Kaynak: Bird, B., ve Jelinek, M. 1989)

Vizyon ve Esnek Odak (Flexible Focus): Girişimciliğin örgütsel liderliğinin önemli bir yönü vizyon olarak tanımlanmaktadır (Rockey, 1986). Girişimciler rasyonel olmayan süreci görselleştirmek için “sağ beyin”i, sezgilerini, mantıksal olmayan duygu ve düşüncelerini devreye sokarlar. Onlar bu süreci bilinçli olarak kullanmakta ve zamanla yeni girişimlerinin zihinsel bir görüntüsünü kurgulamaya çalışırlar (B. Bird & Jelinek, 1989). Rockey (1986) tüm bunları dikkate alarak girişimcilerin girişimlerine başlamadan önce organizasyonlarını yapılandırmak, işlerini planlamak, olumsuz düşüncelerle baş etmek, işlerine odaklanmak ve netleştirmek, yani girişimlerini güvenle ayakta tutmak için tüm bunları görselleştirmenin önemini vurgulamıştır (Rockey, 1986). Girişimin başarılı olması için vizyonun netliği de önemlidir ve bu netlik odaklanma esnekliği ile dengelenmektedir. Günlük operasyonların ayrıntıları yeni girişimlerin ilk aşamalarında önem arz etmektedir ve merkezi liderlik gerektirmektedir. Böylelikle girişimci ayrıntılar ve genel bakış arasında hareket ederken vizyonu sayesinde netliği de korumalıdır (Bird & Jelinek, 1989).

Davranışsal Esnekliğin Geliştirilmesi (Developing Behavioral Flexibility): Yeterli çalışanın olmadığı durumlarda girişimci birçok görevi üstlenebilmektedir. Girişimcileri bazen satışta, bazen operasyonda, bazen de yatırımcılarla görmek olağan

bir durumdur. Bazen girişimciler stratejist ve kurumsal lider olmaya detaylara gösterdikleri kadar özen gösteremiyor veya göstermek istemiyorlar. Davranışsal esneklik ve öğrenme isteği olan girişimciler büyüyen firmada kalmaya daha yatkındırlar (Bird & Jelinek, 1989).

Zamansal Çevikliğin Geliştirilmesi (Developing Temporal Agility): Girişimlerin iş planları, kaynakların yapısı ve kullanımı söz konusu olduğunda zaman dilimi tahminlerinin doğruluğu önem arz etmektedir (Bird & Jelinek, 1989). Girişimcinin zaman ufkunu kısa veya uzun vadeli ayarlayabilme becerisi önemli bir değere sahiptir. Böylelikle, girişimci stratejik ilişkilerin yürütülmesinde, müzakeresinde becerikli olabilir. ((Schrage, 1965), aktaran (Bird & Jelinek, 1989, s. 25))

Diğerlerini Etkilemek (Influencing Others): Kurum içinde girişimcilerin üst yönetim ekibi oluşturmaları için kendi alanında bilgi ve becerilere sahip ve uzman bireyleri işe almalı, kurum içindeki farklılıklardan kaynaklana bilecek çatışmaları önlemeli, maaş ve ikramiyelerde sınırlılıklar olduğu zaman onları motive edebilmelidir ((Neiswander vd., 1987), aktaran (B. Bird & Jelinek, 1989, ss. 25-26)). Bununla beraber uzmanlık, para, teşvik ve geri bildirim gibi dış kaynaklara ulaşmak için girişimci kendi ilişkilerini kullanmalı ve ağ oluşturmalıdır. İç ve dış ilişkilerin zengin olması kaynakların sayısında ve çeşitliliğinde kendini göstermektedir (Bird & Jelinek, 1989).

Kaynakların Yapılandırılması (Structuring Resources): Girişimcilerin mevcut kaynakları gelecekteki sonuçlarla ilişkilendirmesi için (bu kaynaklar icat, sıkı çalışma veya para olabilir) bu kaynakları organize etmelidir. Bunun yanı sıra bu kaynaklar piyasa veya sosyal sistemdeki ikilemlere, sorunlara uygulanmalı ve bunlar yapılırken de odaklı ve sistematik bir şekilde olmalıdır. Kuruluşların çabalarını yönlendirmek girişimin ilk aşamalarında daha özgürce yapılabilir. (Quinn, 1980'den aktaran Bird & Jelinek, 1989).

2.3.2. Planlı Davranış Teorisi

Kişinin davranışı gerçekleştirme niyeti planlı davranış teorisinin merkezi bir faktörüdür. Davranışı etkileyen faktörler niyetleri oluşturmaktadır. Bu faktörlerin motivasyonel faktörler olduğu varsayılmaktadır. Burada önemli olan davranışı gerçekleştirmek için bireylerin ne kadar çaba göstermeyi planladıkları ve bunun için

ne kadar uğraşmaya istekli olduklarıdır. Niyet ne kadar güçlü olursa, davranışın gerçekleşme ihtimali de bir o kadar yüksektir. Davranışsal bir niyetin davranışta bir anlam ifade etmesi için bireyin istekli olması ve kararı kendi iradesiyle verebilmesi önemlidir. Buna rağmen birçok kişinin performansı bir noktaya kadar gerekli olan para, beceriler, zaman, başkalarının işbirliği gibi kaynakları veya fırsatları içeren motivasyonel olmayan faktörlere bağlıdır. Bireylerin davranış üzerindeki mevcut kontrolü bu faktörler ile temsil edilmektedir (Ajzen, 1991).

Planlı davranış teorisine göre kavramsal açıdan bakıldığı zaman niyetin üç bağımsız belirleyicisi olduğu varsayılmaktadır. Bunlar davranışa yönelik tutum, öznel normlar ve algılanan davranışsal kontrol 'dür. Bireyin söz konusu belirli bir davranışa yönelik olumlu veya olumsuz değerlendirmeye sahip olma derecesi onun davranışa yönelik tutumunu oluşturmaktadır. İkinci belirleyici olan öznel normlar davranışı gerçekleştirmek ya da gerçekleştirmemek için algılanan sosyal baskıyı ifade etmekte ve sosyal faktör olarak ele alınmaktadır. Diğer belirleyici olan davranışsal kontrol derecesinin beklenen engelleri ve geçmiş deneyimleri yansıttığı varsayılmakta ve davranışı gerçekleştirirken algılanan zorluğa veya kolaylığa atıfta bulunmaktadır. Genel bir kural olarak, davranışı gerçekleştirme niyetinin güçlü olması için davranışa ilişki tutum ve öznel normların olumlu ve algılanan davranışsal kontrolün de bir o kadar büyük olması gerekmektedir. Algılanan davranışsal kontrol, öznel norm ve tutumlar niyetin öngörülmesinden farklılık gösterebilir. Bu farklılık davranışlar ve durumlar arasında değişebilmektedir. Dolayısıyla, bu belirleyicilerin bazı uygulamalarda sadece birinin daha büyük etkisinin olduğu, bazılarında ise her üçünün bir katkısı olduğu varsayılabilir (Ajzen, 1991).

2.4. GİRİŞİMCİLİK DAVRANIŞI

Girişimcilik davranışı insan davranışlarının incelenmesi ile ilişkilidir. Bu davranışlar incelenirken bireyin girişimci davranış fırsatını bulma veya kullanma ön plana çıkmaktadır. Bu davranışların incelenmesi yeni girişim yaratma veya geliştirme yoluyla yapılmaktadır. Girişimci kişilerin bilişlerinin ve duygularının sonuçları girişimcilik davranışını oluşturmaktadır. Daha iyi sonuçlar alabilmek ve girişimcilerin kendi davranışlarını şekillendirmesi ve değiştirmesi için girişimcilik davranışı bilgisi önem arz etmektedir. Bu bilgi eğitimciler ve öğrenciler için de önemlidir. Yenilikler,

rekabet, yeni iş yerlerinin oluşması ve gelir akışlarının olması girişimcilik davranışının sonucunda ortaya çıkmaktadır. Girişimcilerin tüm düşüncelerinin ve motivasyonlarının sonucu da girişim veya organizasyon yaratmak ve eylemde bulunmaktır. Öğrenmenin, motivasyonun, niyetlerin, düşüncenin ve zekânın eylem olmadan hiçbir ekonomik değeri yoktur. Satın alma veya satma, kaynak toplama ve sıkı çalışma girişimci davranışın doğasında vardır (B., Bird & Schjoedt, 2017).

Joseph Schumpeter girişimcilik davranışını ekonomik hayatta işleri farklı yapmak olarak tanımlamıştır (Schumpeter, 1951). İnovasyona yönelik farklı bakış açılarına sahip olan Schumpeter, girişimcinin davranışlarının bir şeyleri icat edenlerin davranışlarından farklı olduğunu söylemiştir. İcat sahibi için önemli olanın sonuç, girişimci için önemli olanın ise yeni kar akışı olduğunu ifade etmiştir. Schumpeter bu iki kavramın farklılığını ele alarak, icat eden kişinin yeni bir şeyler peşinde olduğunu, girişimcinin ise var olan bir şeyden yeni işler yapma peşinde olduğunu belirtmiştir. (Schumpeter, 1947)

Girişimcilerin yeni organizasyonları nasıl yarattıklarını ve geliştirdiklerini, nasıl sürdürdüklerini ve büyüttüklerini anlamada girişimcilik davranışının merkezi bir rolü vardır. Girişimcilik ortamlarında bireylerin davranışlarını anlama, tahmin etme ve etkileme girişimcilik davranışı olarak tanımlanmaktadır ve bu girişimcilik davranışı girişimcilik faaliyetlerinin bir alt kümesidir. Buna göre, işletmelerdeki insan davranışlarının anlaşılmasında, tahmin edilmesinde ve kontrol edilmesinde de girişimcilik davranışının doğrudan bir etkisi vardır. Yeni girişimlerin yaratılmasında ve uygulanabilir olmasında girişimcilik davranışının nasıl bir rolünün olduğu politika yapıcılarının ve destek kurumlarının ilgisini çekmektedir. Mevcut işletmelerde sürdürülebilirlik ve büyüme; girişimcilik davranışı ile sağlanabilir. Girişimci bir davranış kamu sektörüne ve sivil toplum kuruluşlarına da önemli katkı sağlayabilir (McAdam & Cunningham, 2019).

Girişimcilik davranışlarının anlaşılmasında insanların eylemlerini ön planda tutarak herhangi bir girişimin yaratılması, geliştirilmesi, sürdürülmesi ve büyümesi aşamalarında bu eylemlerin önemli olduğu vurgulanmıştır (B. Bird vd., 2012). Bu nedenle girişimcilik davranışı üzerinde çalışanların, bireylerin bir kurum veya kuruluşun ilk aşamalarında olan eylemlerine odaklanmaları gerekmektedir. Dolayısıyla, davranışı girişimcilerin sahip olduğu motivasyon, bilgi, beceri, deneyim ve kişilik özelliklerinin bir sonucu olarak nitelendirebiliriz (McAdam & Cunningham, 2019).

2.4.1. Girişimcilik Davranışını Etkileyen Faktörler

Girişimcilik eğitimi: Girişimcilik eğitiminin girişimcilik davranışı üzerinde etkisi olduğu varsayılmaktadır. Girişimcilik eğitimi bireylerin veya öğrencilerin girişimcilik niyetlerinde değişikliğe neden olmaktadır. Bu yüzden girişimcilik niyetinde olan artış girişimcilik eğitiminin de desteğı ile davranışa dönüşecektir. Ama girişimcilik eğitiminin girişimcilik davranışı üzerindeki etkisini görmek uzun zaman aldığı için zordur (Nabi vd., 2017). (tartışma kısmına da ekle) Girişimcilik eğitimi girişimcilere girişimcilik faaliyetlerinde gelişim sağlamak için yetenek kazandırmakta (Aghazamani & Roozikhah, 2010), kendi akran grupları ve öğretmenleri ile sosyal etkileşimde bulunmalarına fayda sağlamakla birlikte (Pihie & Akmaliah, 2009) yaratıcılıklarına ve özgüven kazanmaya odaklanmalarına destek olmaktadır (Ijaz vd., 2012).

Liñán (2004) tarafından girişimcilik veya işletme eğitimi; girişimcilik niyetini ve bu niyeti etkileyen bazı unsurları geliştirmeye çalışan eğitimlerin veya eğitim faaliyetlerinin toplamı olarak tanımlanmıştır. Belirtilen unsurlar işletme faaliyetlerinin uygulanabilir, arzulanabilir olması veya işletme bilgisi olabilir. Bu eğitim girişimcilikle ilişkilendirilen yetenek, tutum, bilgi ve kişisel niteliklerin bir üst seviyeye çıkarılmasını kapsamaktadır. İşletme eğitimi çalışma çağındaki gruplar için, şirketlerin etkili bir şekilde kurulmasına veya canlandırılmasına yönelik katılımcılara isteğı ve yeterli kapasiteyi sağlamayı amaçlamaktadır (Liñán, 2004).

Kültür: Yapılan bir çalışmanın analiz sonucuna göre kültürün de girişimcilik davranışının gelişiminde önemli rolü vardır. Girişimcilik davranışının gelişiminde aile ve arkadaşların bir kaynak olarak önemli rolü vardır. Onların maddi ve manevi destekleri sayesinde bireylerin kendi işlerinde risk almalarına veya yeni fikirler üretmelerine olanak sağlamaktadır (Ijaz vd., 2012). Ulusal kültür de girişimcilik davranışını etkilemektedir ve bu etkide kültürel değerlerin aracı rolü vardır (Kreiser vd., 2010).

2.4. SOSYAL DESTEK

Sosyal destek sosyal ağın bir parçası ve deneyimi algısı olarak tanımlanmaktadır. Bu sosyal ağlar karşılıklı saygıya dayanır ve karşılıklı olarak desteklenmektedir. Sosyal destek kişilerde ruhsal ve fiziksel açıdan olumlu etkiler yaratmaktadır. Sosyal destek bireyler arasında olan destekleyici ve besleyici olmayı, başkalarına ait olmayı, önemli olma duygusunu, sosyal katılımı içermektedir. Sosyal çevrenin var olması başkaları ile duygusal bağ kurma ve mevcut olan sosyal desteği yorumlama yeteneklerinin geliştirilmesinde önem arz etmektedir (Taylor, 2011).

Sosyal girişimcilik üzerine yapılan çalışmada toplumda anlamlı bir değişime neden olmak için toplumun desteğine ihtiyacın olması fikri öne sürülmüştür. Bunun yanı sıra toplum desteği toplumda olan karmaşık sorunların çözülmesinde önemli rol oynamaktadır. Toplumun farklı unsurları kısıtlı insan ihtiyaçlarının ödenmesi için önem arz etmektedir. Bu nedenle sosyal girişimin oluşmasında sosyal desteğin etkisi vardır (Akter vd., 2020). Sosyal destek sosyal ağlarda, işte mevcut olan güven ve işbirliğinin birleşimi olarak tanımlanmış ve sosyal girişimciliği kolaylaştıran bir faktör olarak ele alınmıştır (Hockerts, 2015). Sosyal girişim kurmak için gereken davranışsal niyetlerin gelişmesinde sosyal destek teşviki bir role sahiptir (Mair & Noboa, 2006).

Girişimcilik kültürünün gelişmesinde sosyal destek algısının olması önemli rol oynamaktadır. Yapılan araştırmada girişimcilik niyeti ve sosyal desteğin anlamlı ve pozitif ilişkisi olduğu ortaya çıkmıştır. Aile, arkadaşlar gibi sosyal çevre girişimcilik faaliyetlerini desteklemekte ve teşvik etmektedir. Sosyal desteğe karşı olumlu tutumun olması bireylerin gelecekte bir girişim yapmaları olasılıklarını artıracaktır (Shiri vd., 2012).

Aile bireyin girişimcilik isteklerinin şekillenmesinde önemli bir rol oynamaktadır ve destek açısından merkezi önem arz etmekte, inanç ve değer kaynağı olmaktadır. Girişimciliğe karşı olumlu tutuma sahip bir ailede büyümek birey için önemli bir motivasyon kaynağı olabilir. Aile bireylerinden biri girişimci olursa, bu birey için bir rol model rolünü oynayabilir ve teşvik sağlayabilir. Ailenin yanı sıra akran grupları veya sosyal ağlar da girişimcilik niyetlerinin şekillenmesinde ciddi bir rol oynamaktadır (Abdennadher vd., 2015). Kariyer yolculuğunun şekillenmesinde aile, arkadaşlar, mentor ve akranların etkisi vardır. Ailenin etkisi daha belirgin ve derin bir şekilde yansımaktadır. En kalıcı ve yakın ilişkiler aile ilişkileri olarak ele

alınmaktadır (Meoli vd., 2020). Bireylerin akranları girişimcilik faaliyetleri sergiledikleri zaman kazandıkları farkındalık ve gözlemler bir işletmeyi ilerletmek için gereken temel öğeler hakkında fikir sahibi olmaktadır. Bu yola elde ettikleri deneyim onlara girişimcilik yolunda ivme kazandırmakla beraber onlara özgüven ve girişimcilikte emin adımlarla ilerlemeyi sağlar ve onları güçlendirir (Inoubli & Gharbi, 2022).

Öğrenci girişimciliği çerçevesinde yapılan bir çalışmada girişimcilik alanında başarı elde etmek isteyen bireylerin isteklerinde ailenin kritik önemini vurgulanmıştır. Aileler tarafından sunulan destek sosyal bağlantılar, sosyal kaynaklar veya finansal kaynaklar olabilir. Aile tarafından temin edilen sosyal sermayenin girişimcilik çabalarının kapsamı üzerinde olumlu etkisi vardır. Aile tarafından temin edilen finansal kaynakların ise yeni iş faaliyetlerinin izlenmesi ile ters orantısı vardır (Edelman vd., 2016).

2.5. KONTROL ODAĞI

Kontrol odağı kavramı ilk kez Rotter(1966) tarafından açıklanmıştır. Rotter (1966) kontrol odağını içsel ve dışsal olarak ikiye ayırmıştır. Eğer herhangi bir olay kişinin kendi isteğinin ve becerilerinin dışında gerçekleşmişse bu inanç dışsal kontrol odağı olarak açıklanmaktadır. Bu inanca sahip kişilere göre olaylar şans eseri veya tesadüfen gerçekleşmektedir. İçsel kontrol odağı ise, kişinin olayların kendi davranış ve özelliklerinin sonucu olduğuna inanması ile ortaya çıkmaktadır (Rotter, 1966). Kontrol odağı nispeten istikrarlı eğilim veya özellik olmasına rağmen tecrübe yoluyla kısmen değiştirilebilir. Daha spesifik olmak gerekirse gayretleri doğru ve sürekli ödüllendirilen kişilerin içsel kontrol odağı daha yüksektir. Birey, tüm çabalarına rağmen iyi sonuçlar alamıyorsa, dışsal kontrol odağının daha yüksek olması ihtimali vardır. Dış odaklı bireylerin inançlarına göre, onların davranışları ve hareketleri gelecekte elde edecekleri sonuçlara etki etmeyecektir. Çünkü bu bireyler kendi amaçlarına daha az bağlıdır ve herhangi bir başarısızlık veya engelle karşılaştıkları zaman kolayca pes etmektedirler. Bunun aksine içsel kontrol odaklı bireyler için özdenetim daha ön plandadır. Onlara göre sıkı çalışma ve işe olan bağlılık, pozitif sonuçlar doğurmaktadır. Bu bireyler zorluklarla karşılaştıkları zaman kendi amaçlarına

ve hedeflerine daha sıkı bağlanır. Psikoloji, eğitim ve örgütsel alanlarında yapılan araştırmalara göre içsel kontrol odağı, yüksek başarıyı ve memnuniyeti teşvik etmektedir. Dışsal kontrol odağı ise daha çok kötü performans, kötü fiziksel ve psikolojik sağlıkla ilişkilidir (Steca & Monzani, 2014).

Rotter, (1966)'ın hipotez sonucuna göre kendi kaderini kontrol edebilecek güce sahip olan bireyler;

a) kendi davranışlarına faydalı olacak bilgileri edindikleri çevrelerine karşı daha uyanık oluyor.

b) kendi çevrelerini iyileştirmek için adımlar atıyor.

c) becerilerine ve başarı pekiştirmelerine daha çok önem veriyor ve yetenekleriyle, özellikle başarısızlıkları ile daha çok ilgileniyor.

d) kendilerini etkilemeye çalışan denemelere karşı dikkatli olmaktadır (Rotter, 1966).

Kendi becerilerine ve yeteneklerine güvenen bireyler girişimciliğe başlamak için daha çok risk alma eğilimindedirler. Bu güven, bireyleri daha proaktif yapmakta ve girişimcilik fırsatlarına karşı daha tetikte olmalarına olanak sağlamaktadır (Hamzah & Othman, 2023). Başkaları bir ortamı zor olarak nitelendiriyor ise bu bireyler o ortamda fırsatları algılamaktadır (Lough & McFadden, 2023). Kendi başarılarından sorumlu oldukları için içsel kontrol odaklı bireyler girişimci olmaya daha uygundur (Hoang vd., 2022). Hedeflerinin öncülerini olduğunu düşünen bireyler harekete geçmeye eğilimli olur ve daha yüksek girişimcilik davranışı sergiler. Risk eğilimli olan bu bireyler problem çözmekte de yeteneklidir (Lough & McFadden, 2023). Kendi hayatlarındaki olayların kontrolünün kendi ellerinde olduğuna dair daha düşük beklentisi olan zayıf içsel kontrol odaklı kişiler girişimcilik davranışı sergilemeye daha az eğilimli olabilir. Kendi kendilerini motive edebilen ve tek başına hedefleri için aksiyona geçen bireyler başarıyı yakalamak için başkalarının da desteğine ihtiyaç duya bilirler (Hamzah & Othman, 2023).

Bağlamsal faktörlere göre içsel kontrol odağı bölgelere göre farklılık gösterebilir. Bu husus araştırmacıların girişimcilik üzerinde çalışırken dikkate alması gereken önemli bir etkidir (Kerr vd., 2018). Bunun yanı sıra girişimcilikte elde edilen başarının içsel kontrol odağına mı bağlı olduğu yoksa şans eseri mi olarak algılanması insanların sosyoekonomik durumlarına da bağlıdır. Düşük sosyoekonomik koşullardan gelen insanlar başarı elde ettikleri zaman bu başarının kendi emeklerinden ziyade başka bir şeyle yani şansla ilgili olduğunu söylemektedir. Bu yüzden böyle insanlarda

dışsal kontrol odağı daha yüksektir. Tam tersine, yüksek sosyoekonomik koşullardan gelen insanlarda içsel kontrol odağı daha yüksektir. Elinde tüm kaynaklara sahip olan, ailesinden veya çevresinden her türlü sosyal desteği alan insanlar kendi tecrübelerini de kullanarak ve yüksek efor sarf ederek başarı elde etmektedir. Başarıyı kendi davranışları ve çabaları ile ilişkilendirildikleri için şanslı bir iç güç olarak tanımlıyorlar (Lough & McFadden, 2023).

Tablo 1: Weiner'in öğrenci motivasyonuna uygulanan dağıtım teorisi

	Algılanan Kontrol Odağı	
	İçsel (Internal)	Dışsal (External)
Kontrolün Atfedilmesi	Yetenek (Ability)	Görev Zorluğu (Task Difficulty)
Kontrolsüzlük Atıfları	Çaba (Effort)	Şans (Luck)

Weiner (1974) olayın sonuçlarını birçok etkenle ilişkilendirmiştir. Weiner'e göre kontrolün olduğu zaman içsel kontrol odaklı bireyler olayların sonuçlarını kendi yetenekleri ile, dışsal kontrol odaklı bireyler ise görev zorluğu ile ilişkilendirmektedir. Olayların üzerinde kontrolün olmadığı zamanlarda ise içsel kontrol odaklı bireyler sonuçları kendi çabaları ile dışsal kontrol odaklı bireyler ise şans faktörü ile ilişkilendirmektedir. Bu yüzden Weiner sonuçları yetenek (içsel sabit neden), çaba (içsel değişken neden), görev zorluğu (dışsal sabit neden) ve şans (dışsal değişken neden) ile bağlamaktadır (Weiner, 1974'ten aktaran Arkorful & Hilton, 2022).

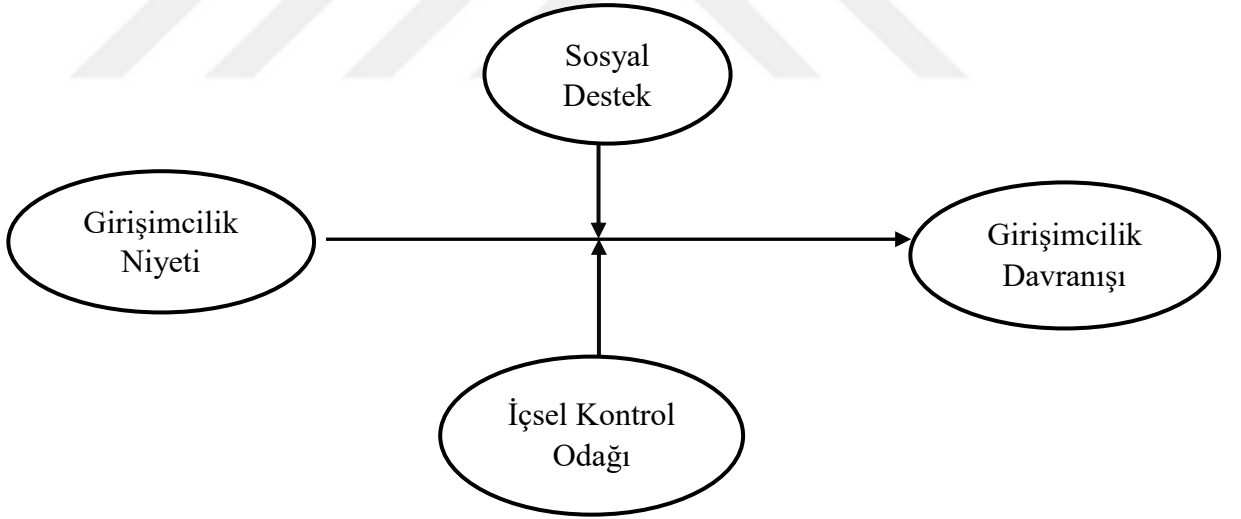
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

YÖNTEM

3.1. ARAŞTIRMA MODELİ

Bu çalışmada ele alınan değişkenler arasında nasıl bir ilişkinin olduğunu ortaya çıkarmak amacıyla bir araştırma modeli kurulmuştur. Kullanılan bu modelde girişimcilik niyeti ve girişimcilik davranışı arasındaki ilişki, sosyal desteğin ve içsel kontrol odağının düzenleyici etkileri incelenmiştir.

Çalışmada, anket yöntemi ile toplanan veri üzerinden araştırma hipotezlerinin test edilmesine dayanan nicel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Yapılan analizler ve hipotez testleri IBM SPSS STATISTICS 25 ve AMOS 23 istatistiksel veri analiz programları yardımıyla yapılmıştır. Bu bölümde araştırma modeli ele alınmaktadır.



Şekil 2: Araştırma modeli

Daha önce de belirtildiği gibi araştırmanın ana amacı, girişimcilik niyeti ve girişimcilik davranışı arasındaki ilişkiyi incelemek, sosyal desteğin ve içsel kontrol odağının bu ilişkiyi nasıl düzenlediğini veya nasıl düzenleyici etkisi olduğunu ortaya çıkarmaktır. Çalışma sonunda elde edilecek bulgular girişimcilik niyeti ve girişimcilik davranışı literatürüne katkı sağlayacak, bu ilişkinin Türkiye'de nasıl olduğunu ortaya

çıkacaktır. Tüm bunlar dikkate alınarak araştırma modeli ve hipotezler aşağıda sunulmuştur.

3.2. ARAŞTIRMA HİPOTEZLERİ

Hipotez 1: Girişimcilik niyeti girişimcilik davranışını pozitif yönde etkiler.

Bird (1988) yaptığı çalışmada girişimcilik niyetinin girişimcilik davranışları için bir ön koşul, Ajzen, (1991) ise girişimcilik niyetinin girişimcilik davranışının belirleyicisi olduğunu belirtmiştir.

Girişimcilik karmaşık bir sistem olduğundan birçok aşamaları vardır. Girişimcilik niyeti bu aşamalardan biri olmaktadır. Girişimcilik niyeti bireylerin niye girişimcilik davranışında bulunduklarını açıklaya bilir. Girişimcilik niyeti girişimcilik sürecini anlamada önemli ola bilir. Çünkü bu niyet bireylerin yeni girişim fikirleri üzerinde nasıl hareket ettiklerini ve girişimcilik sürecinde ortaya koydukları davranışları açıklamada yardımcı olabilir. Niyetler davranışların öncüsü olabilir ve girişimciliği yerel, bölgesel ve ulusal bağlamlarda anlamak önemlidir. Öğrencilerin aldıkları eğitimler de onların niyetlerini olumlu ve olumsuz yönde etkileyebilir (O’Gorman, 2019). Bunlara ek olarak Baron (2004) niyetin iş kurma kararını da açıklaya bileceğini ileri sürmüştür.

Yapılan bir meta analiz çalışmasında girişimcilik niyeti ve davranışı arasında varyansın 17% olduğu ortaya çıkmıştır (Tsou vd, 2023). Hedef kütlesi Çinliler olan başka bir çalışmada yapılan sorgulara göre üniversite öğrencilerin girişimcilik niyetleri 70-80 % arasında olmasına rağmen onların sadece 0.3-2% girişimcilikle meşgul olmuşlar (Zhu vd, 2017). Meoli vd. (2020) niyet sadece basit, gönüllü ve çevresel faktörlerden etkilenmeyen davranışların öngörücüsü ola bilir. Girişimcilik karmaşık bir süreç olduğundan birçok fazla aksiyon talep etmektedir.

Yapılan çalışmalara rağmen hala öğrencilerin girişimcilik niyeti ve girişimcilik davranışı arasında bir boşluk var (Mei vd., 2022).

Hipotez 2: Sosyal desteğin girişimcilik niyeti-davranışı ilişkisinde düzenleyici etkisi vardır.

Farooq (2018) tarafından yapılan bir araştırmanın bulguları gösteriyor ki, sosyal desteğin girişimcilik niyeti ve girişimcilik davranışı üzerinde pozitif ve önemli etkisi vardır. Inoubli ve Gharbi, (2024) tarafından yapılan araştırmaların bulgularına göre ise sosyal destek girişimcilik niyeti ve davranışı arasında düzenleyici rolündedir. Başka bir deyişle bu düzenleyici değişken bu iki değişken arasındaki ilişkiyi

şekillendirmekte önemli bir role sahiptir. Bu çalışma eğer bireyler bağlamsal etkilere maruz kalıyorlarsa, bu bireyler girişimcilik niyetlerini bir aksiyona dönüştürmeye daha eğilimli olduklarını savunmaktadır. Mezunların dış engelleri aşmada ailelerinin, yakın çevrelerinin, arkadaşlarının katkısı vardır ve bu engelleri etkili bir şekilde ortadan kaldırmak için gereken kaynakları sunmaktadırlar. Çevrelerinden gelen faydalı yardımın, bilgi ve kaynakların girişimcilik sürecinin gelişimine önemli bir katkı sağlamaktadır (Inoubli ve Gharbi, 2024), (Meoli vd, 2020). Tüm bu açılardan baktığımız zaman girişimciliğin gelişmesinde ve beslenmesinde sosyal ortam önemli bir etkindir (Inoubli ve Gharbi, 2024). Langford vd (1997) göre sosyal desteğin olması insanlara güven hissi vermekte ve onların daha sağlıklı kararlar almasına ve daha az stresli hayat yaşamasına neden olmaktadır. Onlar sosyal desteğin mali destek, faydalı bilgi akışı, duygusal ve arkadaşlık desteği ola bileceğini söylemişler. Sosyal desteğin kaynakları da aile, iş arkadaşları, dostlar, komşular ve diğer topluluklar olabilir. Sosyal destekleyici çevre girişimcilik niyetini artırmakla beraber girişimcilik davranışları için de bir yol açmış oluyor (Farooq vd., 2018; Farooq vd., 2017; Kristiansen ve Indarti 2004). Bu çalışma sosyal destek ile girişimcilik arasında güçlü bir ilişkinin olduğunu savunmaktadır.

Yapılan bir meta analiz çalışmasında niyetlerin davranıştaki varyansın %20 ile %30 nu açıkladığını (Armitage ve Conner, 2001) ve başka bir sistematik inceleme ise bu oranın %28 olduğunu belirtmiştir (Sheeran, 2002). Bu da açıklanamayan %70-%80 varyansın olduğunu ve başka açıklayıcı faktörlere gerek olduğunu göstermektedir (Sheeran, 2002).

Sosyal destek yüksek ise bireylerin girişimcilik niyeti de yüksek olduğu belirtilmiştir. Elde edilen bu bulgular sosyal desteğin bireylerin girişimcilik niyetlerini, tutumlarını ve davranışlarını büyük ölçüde etkilemektedir. Öznel normlarla kıyasla sosyal desteğin girişimcilik davranışının daha iyi belirleyicisi olduğu ortaya çıkmıştır. Bu bulgular politika yapıcılarına sosyal desteğin önemi hakkında önemli bilgi vermektedirler (Farooq, 2018). Daha bir araştırmadan elde edilen sonuçlara göre yüksek girişimcilik niyeti olan ve yüksek seviyede örgütsel desteğe maruz kalan mezunların girişim yaratma olasılıkları daha yüksektir. (Meoli vd, 2020)

Hipotez 3: İçsel kontrol odağının girişimcilik niyeti-davranışı ilişkisinde düzenleyici etkisi vardır.

Kontrol odağının girişimcilik niyeti ve girişimcilik davranışı ile ilişkisi olduğunu gösteren araştırmalar vardır (Tseng ve diğerleri, 2022; Schiller & Crewson,

1997; Kerr vd, 2017; Pandey ve Tewary, 2011; Kerr, S. P, 2018; Antončić B ve Auer Antončić J, 2023; Rauch&Frese, 2007; Neneh & Dzomonda, 2024). Kontrol odağı girişimcilik niyeti ve girişimcilik davranışını açıklamak için önemli bir etkidir (Schiller & Crewson, 1997). Eğer birey davranış üzerinde çok yüksek kontrole sahipse, niyet hedefe ulaşma doğrultusunda bireyin harekete geçmesi ve bu hedefe ulaşmak için bir çaba sergilemesi için belirleyici olabilir (Ajzen, 1991). Siber girişimcilikle ilgili yapılan bir araştırmanın sonucuna göre kontrol odağı yüksek olan kişilerin çevrimiçi işe başlama niyetlerini artırdığı gözlemleniyor. Özellikle, yüksek kontrol odağına sahip olan kişiler siber girişimciliğe karşı daha da olumlu tutum sergilemektedirler (Tseng ve diğerleri, 2022).

Yapılan son araştırmalar gösteriyor ki, içsel kontrol odağı girişimciliğe başlamak için önemli belirleyici ola bilir (Kerr, 2018; Antončić ve Auer Antončić, 2023). Kerr vd, 2017; Pandey ve Tewary, 2011 kişilik özelliği olan içsel kontrol odağının girişimciliğe başlama niyeti ile ilişkili olduğunu belirtmiştir. İçsel kontrol odağı yüksek olan insanlar amaçlarına doğru daha fazla gayret sarf etmeleri onlara yeni bir iş kurmakta ve onu daha başarılı hale getirmede yardımcı oluyor. Bu araştırma sonucunda içsel kontrol odağının girişimcilik davranışının öncüsü olduğu ortaya çıkmıştır (Rauch&Frese, 2007). Yüksek kontrol odağı olan kişilerin düşük kontrol odağı olan kişilere kıyasla girişimci olmaya daha yatkın olduğu belirtilmiştir (Hoang vd, 2022; Lough & McFadden, 2023). Kendi başarılarından kendilerinin sorumlu olduğunu düşünen bireyler diğerlerine göre ellerinde olanı geliştirmeye daha yatkın oluyorlar (Hoang vd, 2022). Mevcut literatüre göre içsel kontrol odağı bağlamsal faktörlere göre bölgeden bölgeye değişe bilir ve girişimcilik araştırıldığı zaman bu faktörlere dikkat edilmelidir (Kerr vd, 2018; Uysal vd, 2021).

Kontrol odağı kültürle göre değişiklik gösteriyor. Eğer bir kültürde bireycilik yüksek, belirsizlik toleransı düşük ise bu kültürde kontrol odağı yüksek oluyor (Hayton & Cacciotti, 2013). Türkiye kültürü kolektivist, güç mesafesi ve belirsizlik toleransı yüksek olduğu için bu araştırmaya girişimcilik literatüründe önerilerin evrenselliğine katkı sağlayacaktır (Uysal vd, 2022)

Birçok araştırmacı kontrol odağını araştırmasına rağmen bu konu halen daha iyi anlaşılmış değildir (Arkorfül ve Hilton, 2021; Asante ve Affum-Osei, 2019).

3.3. ÇALIŞMA GRUBU

Çalışma grubunda ana veri ve pilot çalışma bulunmaktadır. MCBÜ Sosyal Bilimler Alanı Etik Kurulundan (Etik No: E-050.01-871161) gerekli izinlerin alınmasının ardından, öğrencilere çevrimiçi anket linki gönderilmiştir. Araştırmada, nicel yöntem izlenerek, yapılandırılmış ölçeklerden oluşturulan anket formu kullanılmış ve veriler yatay kesitsel ve self-report yöntemi ile toplanmıştır. Araştırmada ulaşılması kolay olduğu için uygun örnekleme yöntemi kullanılmış, öğrencilere fakülte önünde veya hocalardan gerekli izinler alınarak sınıf ortamında anket linki paylaşılarak **Google Forms** aracılığıyla 23-27 Aralık 2024 tarihinde 215 kişiden pilot çalışma için veri toplanmıştır. Pilot çalışma ölçeklerin yapı geçerliliğini sağlamak amacıyla yapılmıştır. Daha sonra aynı yol izlenilerek 17-21 Şubat tarihlerinde 438 kişiden ana veri toplanmıştır.

Toplanan veri üzerinden hipotezleri sınamak üzere ilişki testleri yapılmıştır. İstatistiki analizler için yeterli veri düzeyine ulaşılan noktada veri toplama işlemi sonlandırılmış, kullanılacak ölçeklerle ilgili uç değerler temizlenmiş, normallik varsayımları sınanmış, güvenilirlik ve geçerlik testlerinin yapılmış, hipotez testleri ve tabloların oluşturulması aşamaları izlenmiştir.

Öğrencilerin hedef kütile olarak seçilmesi birçok sebebi ola bilir. Kariyer seçimi üniversite öğrencileri için önemli ve daima akıllarında olduğu için onlarla girişimcilik niyeti araştırması yapmak daha uygun olabilir (Nowiński vd., 2019; De Clercq, Honig, & Martin, 2013). Buna ek olarak öğrenciler eski deneyimleri açısından homojen oldukları için ve daha az deneyime sahip oldukları için de girişimcilik niyeti araştırmaları için uygun olabilir (De Clercq vd., 2013; Hoang vd., 2020). Üniversitede aldıkları teknik bilgiler onları mezun olduktan sonra kendi işlerini kurmak için bir motivasyon faktörü olabilir (Uysal vd, 2022) . Diğer bir sebep ise üniversite öğrencilerinin girişimciliğe uygun (Şahin, Karadağ, & Tuncer, 2019) ve girişimciliğe karşı yüksek eğilimlerinin olmasıdır (Liñán, Rodríguez-Cohard, & Rueda-Cantuche, 2011; Zhang, Duysters, & Cloudt, 2014). Başka bir açıdan baktığımız zaman çoğu öğrencinin daha önce girişimcilikle ilgili ders almadıkları için öğrencilerin girişimcilik niyetleri girişimcilik dersleri ile ilgili değildir (Uysal vd, 2022).

3.4. VERİ TOPLAMA ARAÇLARI

3.4.1. Girişimcilik Niyeti Ölçeği

7 maddelik Girişimcilik Niyeti Ölçeği, Liñán ve Chen (2009) ve Neneh (2019)'den alınmıştır. Liñán ve Chen (2009)'den alınan 6 maddelik ölçek (GN1.Girişimci olmak için her şeyi yapmaya hazırım; GN2.Profesyonel hedefim bir girişimci olmak; GN3.Kendi şirketimi kurmak ve işletmek için her türlü çabayı göstereceğim; GN4.Gelecekte bir şirket kurmaya kararlıyım; GN5.Bir şirket kurmayı çok ciddi bir şekilde düşündüm; GN6.Bir gün bir şirket kurmak için güçlü bir niyetim var) daha önce Türkiye'de kullanılmıştır. Ölçek Şeşen, & Basım (2012) tarafından geliştirilmiştir. Bu ölçek Kalkan, A. (2011); Taş & Yılmaz (2020); Doğrusöz & Uluçay (2023) tarafından da kullanılmıştır. GN7 (Girişimcilik kariyeri benim için uygun) maddesi Neneh (2019)'den alınmıştır.

3.4.2. Girişimcilik Davranışı Ölçeği

5 maddelik Girişimcilik Davranışı Ölçeği Q1 indexli dergiden alınmıştır. Bu ölçeği Pihie (2009), Douglas ve Fitzsimmons (2013) Kim-Soon ve diğerleri (2013), Amari ve diğerleri (2014), Salhi (2018), Inoubli and Gharbi (2022) araştırmacılar da kullanmıştır. Ölçekte GD1 (Davranışlarım farklı konum ve tutumlarımı doğrudan yansıtıyor), GD2 (Eylem planlarımı düzenler ve planlarım), GD3 (Farklı davranışlarımı olumlu ve olumsuz olarak değerlendiririm), GD4 (Başkalarının tavsiye ve görüşleri kararlarımı etkileyebilir), GD5 (Görevlerimi kontrol etmek için yeterli imkânım var) maddeleri yer almıştır.

3.4.3. Sosyal Destek Ölçeği

6 maddelik Sosyal Destek Ölçeği, Davidsson ve Honig (2003)'den alınmıştır. Inoubli & Gharbi (2022)'de kendi makalesinde bu ölçeği kullanmıştır. Ölçekte SD1 (Ailem kendi işimi kurmamın çok iyi bir fikir olduğunu düşünecektir), SD2 (Eğer yeni bir iş kurarsam, aile üyelerim başarılı olmam için bana yardım edeceklerdir), SD3 (Yeni bir iş kurarsam, ailemin bazı üyeleri benimle çalışacaktır), SD4 (Arkadaşlarım

kendi işimi kurmamı isterdi), SD5 (Eğer bir iş kurarsam, arkadaşlarım başarılı olmam için bana yardım ederler), SD6 (Eğer bir iş kurarsam, bazı arkadaşlarım benimle çalışır) maddeleri yer almıştır.

3.4.4. İçsel Kontrol Odağı Ölçeği

4 maddelik İçsel Kontrol Odağı Ölçeği Q1 indexli dergiden alınmıştır. Bu ölçek Hoang vd (2022), Mueller & Thomas (2001); Rotter, (1996) tarafından da kullanılmıştır. Ölçekte İKO1 (Hayatım kendi eylemlerim tarafından belirlenir), İKO2 (İstediğimi elde ettiğimde, bunun nedeni genellikle onun için çok çalışmış olmamdır), İKO3 (Hayatta başarılı olup olmamam çoğunlukla yeteneğime bağlıdır), İKO4 (Hayatımın kontrolünün bende olduğunu hissediyorum) maddeleri yer almıştır.

3.5. VERİ ANALİZLERİ

3.5.1. Geçerlilik ve Güvenirlilik Analizleri

3.5.1.1. Açımlayıcı Faktör Analizi (AFA)

Anket iki kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısımda 7 soruluk girişimcilik niyeti ölçeği, 5 soruluk girişimcilik davranışı ölçeği, 6 soruluk sosyal destek ölçeği, 4 soruluk içsel kontrol odağı ölçeği; ikinci kısımda 9 soruluk demografik değişkenler bulunmaktadır. Veriler toplanırken çevrimiçi anket yöntemi ve 5'li Likert ölçeği kullanılmıştır. Bu çalışmada, örneklem büyüklüğünü belirlemek için öncelikle %95 güven düzeyi parametreleri göz önünde bulundurularak, hesaplama yapılmıştır. Çalışmada kullanılan ölçekler daha önce geliştirilmiş ve kullanılmıştır. Veri toplama araçları başlığında da bahsedildiği üzere ölçekler yabancı kaynaklardan alınmış ve Türkçeye çevrilmiştir. Bu değişiklikten dolayı, her bir ölçek için “AFA” yapılmıştır. Bu analizi yaparken sosyal bilimlerde sıkça kullanılan Maximum likelihood ve Varimax yöntemi kullanılmıştır.

3.5.1.2. Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)

Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Uygunluk Ölçümü verini faktör analizi için uyumlu olup olmadığını test etmektedir. Ortak varyans oranını değerlendirmekte ve verilerin güvenilir faktör oluşturup oluşturmayacağı da KMO testi ile değerlendirilebilir (Kaiser, 1974))

Kalaycı (2010) tarafından Kaiser-Meyer-Olkin değerleri aşağıdaki gibi yorumlanmıştır.

Tablo 2: KMO aralık değerleri

KMO Değeri	Yorum
$KMO < 0.50$	Kabul edilemez
$0.50 \leq KMO < 0.60$	Zayıf
$0.60 \leq KMO < 0.70$	Orta
$0.70 \leq KMO < 0.80$	İyi
$0.80 \leq KMO < 0.90$	Çok iyi
$KMO \geq 0.90$	Mükemmel

3.5.1.3. Doğrulayıcı faktör analizi (DFA)

Ölçülen modelin geçerliliğini test etmek için Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) yapılmaktadır. DFA elde edilen verilerin ileri sürülen model ile uyumlu olup olmadığını da test etmektedir. Uyum iyiliğini test etmek için çeşitli uyum iyilik değerleri kullanılmaktadır (Hu, L. T., & Bentler, P. M. (1999))

Tablo 3: Uyum İyiliği Eşik Değerleri

İndeks	Açıklama	Eşik değeri
χ^2 ve p-değeri	Beklenen model ve gerçek model arasındaki farkı açıklıyor. Model uyumunu test eder	$p > 0.05$
χ^2/sd	Modelin veri ile uyumlu olup olmadığını test eder.	< 5

RMSEA	Modelin kovaryans matrisine ne kadar uyumlu olduğunu ölçer	<0.08
CFI	Model uyumunun boş bir modele göre nasıl olduğunu değerlendirir	≥ 0.90
GFI	Modelin gerçek verileri ne kadar açıkladığını söyler	≥ 0.90

Kaynak: (Hu, L. T., & Bentler, P. M. (1999))

3.5.2. Araştırmada Kullanılan Testler ve Analiz Türleri

3.5.2.1. Korelasyon

Korelasyon, değişkenler arasındaki ilişkinin bir ölçüsü olarak ele alınmaktadır. Korelasyonlu verilerde, 1 değişkenin büyüklüğündeki değişim, aynı (pozitif korelasyon) ya da zıt (negatif korelasyon) yönde başka bir değişkenin büyüklüğündeki değişimle ilişkilidir. Normal dağılımlı veriler için Pearson korelasyon katsayısı -1 ve +1 arasında değişmektedir. Değer 0 olduğu zaman doğrusal ve monoton bir ilişki olmadığı varsayılmaktadır (Schober vd., 2018)

3.5.2.2. Regresyon

Regresyon analizi bir bağımlı değişken ve bağımsız değişken arasındaki ilişkiyi inceleyen bir istatistiksel yöntemdir. İlişki incelenirken ilişkinin gücü, istatistiksel anlamlılığı ve doğası da önem arz etmektedir. Basit doğrusal regresyon analizi ile tek bir bağımlı değişken ve bir bağımsız değişken arasında ilişki incelenmektedir (Gordon, 2015).

3.5.2.3. Bağımsız Örneklem T-testi

Bağımsız Örneklem T-testi bağımsız iki grup ortalamaları arasında anlamlı bir fark olup olmadığını test etmek için kullanılan bir istatistiksel analiz yöntemidir. Analiz zamanı normallik ve varyans homojenliği de dikkate alınmalıdır. $p < 0.05$ olması testin anlamlı olduğunu göstermektedir (Field, 2024).

3.5.2.4.ANOVA

Üç veya daha fazla grup ortalamaları arasında anlamlı bir farkın olup olmadığını anlamak için tek yönlü ANOVA testi kullanılmaktadır. $p < 0.05$ olması testin anlamlı olduğunu göstermektedir. Anlamlı farklılık olduğu zaman hangi gruplar arasında farkın olup olmadığını tespit etmek için post-hoc testleri kullanılmaktadır (Field, 2024).

3.5.2.5. Düzenleyici Etki Analizi

Bağımlı ve bağımsız değişken arasındaki ilişkinin üçüncü bir değişken tarafından etkilenip etkilenmediğini test etmek için düzenleyici etki analizi yapılmaktadır. $p < 0.05$ olması testin anlamlı olduğunu göstermektedir. Bu ilişki incelendiği zaman ilişkinin yönü ve gücü de dikkate alınmalıdır (Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986)).

3.6. ARAŞTIRMA BULGULARI

Bu araştırmanın amacını gerçekleştirmek için iki ayrı veri toplanmıştır. Bu verilerden bir tanesi pilot olarak uygulanmış diğeri ise araştırmanın hipotezlerini test etmek için kullanılmıştır. Bunlar aşağıda detaylı bir şekilde belirtilmiştir.

3.6.1. Birinci Örneklemeye Ait Demografik Bulgular

Öncelikle bu süreçte katılımcılara yöneltilen soruların ne kadar anlaşıldığını veya düzeltilmesi gereken soruların olup olmadığını belirlemek için 215 kişi üzerinden “pilot” çalışması gerçekleştirilmiştir.

İlk önce pilot çalışma 215 kişiden veri toplanmıştır. Katılımcıların cinsiyet dağılımına bakıldığında %39,1'i erkek ($n=84$), %60,9'si kadındır ($n=131$). Yaş grupları açısından bakıldığında zaman %1,9'u 18-den az ($n=4$), çoğunluğu %95,8-i ($n=206$) 18-24 yaş arasındadır. Diğer yaş grupları şöyledir: 25-29 yaş arası 3 kişi (%1,4), 35 yaş ve üzeri 2 kişi (%0,9). Katılımcıların eğitim durumlarına göre 171'i İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi (İİBF) (%79,5) ve 44'ü İşletme Fakültesi (%20,5)

öğrencisidir. Girişimcilik eğitimi açısından, 66 katılımcı daha önce girişimcilik eğitimi almışken (%30,7), 149 katılımcı girişimcilik eğitimi almamıştır (%69,3). Girişimcilik deneyimi açısından 177 kişinin herhangi bir girişimcilik deneyimi yoktur (%82,3), 17 kişinin başarısız bir iş kurma girişi olmuştur (%7,9), 17 kişinin devam eden bir işi vardır (%7,9) ve 4 kişi geçmişte iş kurmuş ve satmıştır (%1,9). Aile girişimcilik durumu açısından, 90 katılımcının ailesinde girişimci bulunurken (%41,9), 125 katılımcının ailesinde girişimci bulunmamaktadır (%58,1). Medeni duruma göre, 213 kişi bekar (%99,1) ve 2 kişi evlidir (%0,9). Sosyal destek açısından 175 kişi aileden (%81,4), 2 kişi arkadaşlardan (%0,9), 21 kişi iş/sosyal çevreden (%9,8) destek alırken, 17 kişi hiç kimseden destek almamaktadır (%7,9). Çalışma durumuna göre, katılımcıların 167'si çalışmıyor (%77,7), 40'ı yarı zamanlı (%18,6) ve 8'i tam zamanlı (%3,7) çalışmaktadır. Sınıf düzeyine göre 59 kişi birinci sınıfta (%27,4), 68 kişi ikinci sınıfta (%31,6), 64 kişi üçüncü sınıfta (%29,8), 21 kişi dördüncü sınıfta (%9,8) ve 3 kişi beşinci sınıfta (%1,4) okumaktadır. Araştırmaya katılan bireylerin demografik bilgileri aşağıdaki Tablo 'da verilmiştir.

Tablo 4: Pilot Çalışma Demografik Değişkenlerinin Dağılımı

Değişken adı (N=215)	Gruplar	Sıklık	Yüzde (%)
Cinsiyet	Erkek	84	39.1
	Kadın	131	60.9
		215	100
Yaş	18-den az	4	1.9
	18-24	206	95.8
	25-29	3	1.4
	35 ve üzeri	2	0.9
Fakülte	İİBF	171	79.5
	İşletme	44	20.5
Daha önce girişimcilik eğitimi aldınız mı?	Evet	66	30.7
	Hayır	149	69.3
Daha önce herhangi bir girişimde bulundunuz mu?	Hiç girişimcilik deneyimim yok	177	82.3
	İş kurma girişimim oldu ama başarısız oldum	17	7.9
	Halen devam eden bir işim var	17	7,9

	Geçmişte iş kurdum ve sattım/devrettim	4	1.9
Ailenizde girişimci olan var mı?	Evet	90	41.9
	Hayır	125	58.1
Medeni durum	Bekar	213	99,1
	Evli	2	0,9
Sosyal destek (maddi veya manevi) düzeyiniz nedir?	Aileden destek alıyorum	175	81.4
	Arkadaşlardan destek alıyorum	2	0,79
	İş/sosyal çevreden destek alıyorum	21	9.8
	Hiç destek almıyorum	17	7.9
Şu anda çalışma durumunuz nedir?	Çalışmıyor	167	77.7
	Yarı zamanlı çalışıyor	40	18.6
	Tam zamanlı çalışıyor	8	3.7
Kaçınıcı sınıf'tasınız?	1. Sınıf	59	27.4
	2. Sınıf	68	31.6
	3. Sınıf	64	29.8
	4. Sınıf	21	9.8
	5. Sınıf	3	1.4

3.6.1.1. Değişkenlere Ait İstatiksel Bulgular

Her bir değişken için ayrı ayrılıkta AFA, KMO testi, Faktör Yükleme Matrisi, Ortak Varyans analizi ve Güvenirlilik analizi yapılmıştır. Bunlar aşağıda sırasıyla detaylı bir şekilde belirtilmiştir.

3.6.1.1.1. Girişimci Niyetine Ait Bulgular

Açımlayıcı Faktör Analizi (AFA)

Tablo 5 : KMO Testi Sonucu (GN)

Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Uygunluk Ölçümü		,891
Barlett Küresellik Testi	Chi-Square	1129.802
	df	21
	Sig.	,000

AFA sonrasında faktör analizi için verilerin uygun olup olmadığını test etmek için Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Barlett Küresellik Testi yapılmıştır. KMO değeri 0.891, Barlett Küresellik Testi χ^2 değeri ise 1129.802 olarak bulunmuştur.

Daha sonra Faktör Yükleme Matrisi incelenmiş ve her maddenin faktör yüküne bakılmıştır. GN1 maddesinin faktör yükü 0.810, GN2 maddesinin faktör yükü 0.729, GN3 maddesinin faktör yükü 0.834, GN4 maddesinin faktör yükü 0.881, GN5 maddesinin faktör yükü 0.847, GN6 maddesinin faktör yükü 0.913, GN7 maddesinin faktör yükü 0.783 olarak bulunmuştur.

Tablo 6: Faktör Yükleme Matrisi (GN)

Faktör Yükleme Matrisi	
GN1	,810
GN2	,729
GN3	,834
GN4	,881
GN5	,847
GN6	,913
GN7	,783

Tek faktörlü yapının açıkladığı varyans değeri %68,91 olarak bulunmuştur.

AFA yapıldıktan sonra maddelerin ortak varyans (communalities) değerlerine bakılmıştır. Her bir maddenin toplam varyansın ne kadarını açıkladığını anlamak için çekim (extraction) değerleri incelenmiştir.

GN1 maddesi toplam varyansın %65,6'ni, GN2 maddesi toplam varyansın %53,1'ni, GN3 maddesi toplam varyansın %69,5'ni, GN4 maddesi toplam varyansın %77.7'ni, GN5 maddesi toplam varyansın %71,7'ni, GN6 maddesi toplam varyansın %83.3'nü, GN7 maddesi toplam varyansın %61.4'nü açıkladığı bulunmuştur. Açıklanan varyans değerleri iyi olduğu için hiçbir madde çıkarılmamıştır. Genellikle

ortak varyans değeri ,40'ın üstünde olması beklenmektedir (Costello, A. B., & Osborne, J. (2005)).

Tablo 7: Ortak Varyanslar Sonucu (GN)

İfadeler	Çıkarılma
GN1	,656
GN2	,531
GN3	,695
GN4	,777
GN5	,717
GN6	,833
GN7	,614

Pilot test sonucunda toplam 7 maddeden oluşan ölçeğin güvenirlilik katsayısının 0.92 olduğu bulunmuştur.

3.6.1.1.2. Girişimci Davranışlarına Ait Bulgular

Açımlayıcı Faktör Analizi (AFA)

Tablo 8: KMO Testi Sonucu (GD)

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Uygunluk Ölçümü		,757
	Chi-Square	218.855
	sd	6
	p	,000

AFA sonrasında verilerin faktör analizi için uygun olup olmadığını test etmek için Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Barlett Küresellik Testi yapılmıştır. KMO değeri 0.757, Barlett Küresellik Testi χ^2 değeri ise 218.855 olarak bulunmuştur.

Daha sonra Faktör Yükleme Matrisi incelenmiş ve her maddenin faktör yüküne bakılmıştır. GD1 maddesinin faktör yükü 0.790, GD maddesinin faktör yükü 0.848, GD3 maddesinin faktör yükü 0.731, GD5 maddesinin faktör yükü 0.695 olarak bulunmuştur.

Tablo 9: Faktör Yükleme Matrisi (GD)

Faktör Yükleme Matrisi	
GD1	,790
GD2	,848
GD3	,731
GD5	,695

Tek faktörlü yapının açıkladığı varyans değeri %59.05 olarak bulunmuştur. GD1 maddesi toplam varyansın %56,8’ni, GD2 maddesi toplam varyansın %65,7’ni, GD3 maddesi toplam varyansın %49,8’ni, GD4 maddesi toplam varyansın %20,2’ni, GD5 maddesi toplam varyansın %44,7’ni açıkladığı bulunmuştur. GD4 maddesinin toplam varyans değerinin (,202) oldukça düşük olduğu bulunmuştur. Bunun sonucunda bu maddenin ölçekten çıkarılması karara alınmıştır. Genellikle ortak varyans değeri ,40’ın üstünde olması beklenmektedir (Costello, A. B., & Osborne, J. (2005)).

Tablo 10: Ortak Varyanslar Sonucu (GD)

İfadeler	Çıkarılma
GD1	,568
GD2	,657
GD3	,498
GD4	,202
GD5	,447

GD4 maddesi çıkarıldıktan sonra ortak varyans değerlerine tekrar bakılmıştır. Çıkarılan bu maddenin diğer maddelerin değerlerini de iyileştirdiği görülmüştür. GD1 maddesi toplam varyansın %62,4’ni, GD2 maddesi toplam varyansın %71,9’ni, GD3 maddesi toplam varyansın %53.5’ni, GD5 maddesi toplam varyansın %48.3’ni açıkladığı bulunmuştur.

Tablo 11: Ortak Varyanslar Sonucu (GD)

İfadeler	Çıkarılma
GD1	,624
GD2	,719
GD3	,535
GD5	,483

Toplam 4 maddeden oluşan ölçeğin güvenirlik katsayısının 0.77 olduğu bulunmuştur.

3.6.1.1.3. Sosyal Destek Değişkenine Ait Bulgular

Açımlayıcı Faktör Analizi (AFA)

Burada Sosyal Destek (SD) faktörüne ilişkin AFA yer almaktadır.

Tablo 12: KMO Testi Sonucu (SD)

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Uygunluk Ölçümü		,832
	Chi-Square	583.315
Barlett Küresellik Testi	sd	15
	p	,000

AFA sonrasında faktör analizi için verilerin uygun olup olmadığını test etmek için Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Barlett Küresellik Testi yapılmıştır. KMO değeri 0.832, Barlett Küresellik Testi χ^2 değeri ise 583.315 olarak bulunmuştur.

AFA yapıldıktan sonra maddelerin ortak varyans (communalities) değerlerine bakılmıştır. Her bir maddenin toplam varyansın ne kadarını açıkladığını anlamak için çekim (extraction) değerleri incelenmiştir.

Daha sonra Faktör Yükleme Matrisi incelenmiş ve her maddenin faktör yüküne bakılmıştır. SD1 maddesinin faktör yükü 0.709, SD2 maddesinin faktör yükü 0.800, SD3 maddesinin faktör yükü 0.720, SD4 maddesinin faktör yükü 0.802, SD5 maddesinin faktör yükü 0.791, SD6 maddesinin faktör yükü 0.785 olarak bulunmuştur.

Tablo 13: Faktör Yükleme Matrisi (SD)

Faktör Yükleme Matrisi	
SD1	,709
SD2	,800
SD3	,720
SD4	,802
SD5	,791
SD6	,785

SD1 maddesi toplam varyansın %50,3'ni, SD2 maddesi toplam varyansın %64,1'ni, SD3 maddesi toplam varyansın %51,9'ni, SD4 maddesi toplam varyansın %64,3'ni, SD5 maddesi toplam varyansın %62,6'ni, SD6 maddesi toplam varyansın %61,6'ni açıkladığı bulunmuştur. Açıklanan varyans değerleri iyi olduğu için hiçbir madde çıkarılmamıştır. Genellikle ortak varyans değeri ,40'ın üstünde olması beklenmektedir (Costello & Osborne, 2005).

Tablo 14: Ortak Varyanslar Sonucu (SD)

İfadeler	Çıkarılma
SD1	,503
SD 2	,641
SD 3	,519
SD 4	,643
SD 5	,626
SD 6	,616

Tek faktörlü yapının açıkladığı varyans değeri %59,12 olarak bulunmuştur.

Toplam 6 maddeden oluşan ölçeğin güvenirlik katsayısının 0.86 olduğu bulunmuştur.

3.6.1.1.4. İç Kontrol Odağı Değişkenine Ait Bulgular

Açımlayıcı Faktör Analizi (AFA)

Tablo 15: KMO Testi Sonucu (İKO)

Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Uygunluk Ölçümü		,743
Barlett Küresellik Testi	Chi-Square	177.991
	df	6
	Sig.	,000

AFA sonrasında faktör analizi için verilerin uygun olup olmadığını test etmek için Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Barlett Küresellik Testi yapılmıştır. KMO değeri 0.743, Barlett Küresellik Testi χ^2 değeri ise 177.991 olarak bulunmuştur.

AFA yapıldıktan sonra maddelerin ortak varyans (communalities) değerlerine bakılmıştır. Her bir maddenin toplam varyansın ne kadarını açıkladığını anlamak için çekim (extraction) değerleri incelenmiştir.

Daha sonra Faktör Yükleme Matrisi incelenmiş ve her maddenin faktör yüküne bakılmıştır. İKO1 maddesinin faktör yükü 0.812, İKO2 maddesinin faktör yükü 0.762, İKO3 maddesinin faktör yükü 0.644, İKO4 maddesinin faktör yükü 0.759 olarak bulunmuştur.

Tablo 16: Faktör Yükleme Matrisi (İKO)

Faktör Yükleme Matrisi	
İKO1	,812
İKO2	,762
İKO3	,644
İKO4	,759

İKO1 maddesi toplam varyansın %60'nı, İKO2 maddesi toplam varyansın %58.1'ni, İKO3 maddesi toplam varyansın %41,5'ni, İKO4 maddesi toplam varyansın %57,6'nı açıkladığı bulunmuştur. Açıklanan varyans değerleri iyi olduğu için hiçbir madde çıkarılmamıştır. Genellikle ortak varyans değeri ,40'ın üstünde olması beklenmektedir (Costello & Osborne, 2005).

Tablo 17: Ortak Varyanslar Sonucu (İKO)

İfadeler	Çıkarılma
IKO1	,660
IKO2	,581
IKO3	,415
IKO4	,576

Tek faktörlü yapının açıkladığı varyans değeri %55,79 olarak bulunmuştur. Güvenirlilik katsayısının 0.73 olduğu bulunmuştur.

3.6.1.1.5. Araştırma Modeline İlişkin Bulgular

İleri sürülen hipotezleri test etmek ve analizleri yapmak için örneklem grubundan veri toplanmaya çalışılmıştır. Yapılan anket sonucunda toplam 448 kişiye ulaşılmıştır. Veriler öğrenciler arasında rastgele toplanmıştır. Anket verilerini toplamak için bölümden ve ders hocalarında izin alınarak sınıflara girilmiş, öğrencilerin soruları cevaplarken girişimcilik konusunu dikkate alarak cevaplamaları istenmiştir. Daha sonra 15 tane veri örneklem grubunu temsil etmediği için veri setinden çıkarılmıştır. Daha sonra uç değerlerin temizlenmesi için Z score değerleri alınmıştır. Verinin yapısını ve uyumunu bozduğu için (-3) den küçük değer alan 3 cevap anketten çıkarılmıştır. Daha sonra verilerin basıklık ve çarpıklık değerlerine bakılmış, -2 ve +2 arasında değerler aldığı tespit edilmiştir (Garson, 2012). Veriler normal dağılım gösterdiğinden toplam 430 veriyle analizlere devam edilmiştir. Verilerde çoklu ilişki sorununun (multicolinearity) olmadığı tespit edilmiştir.

3.6.1.1.5.1. Araştırma Modeli Güvenirlilik Analizi

Cronbach's Alpha araştırmalar için uyarlanan testlerin veya ölçeklerin amaca uygun olup olmadığını göstermek için araştırmacılar tarafından kullanılmaktadır. Alpha katsayısı güvenirlilik ölçüsü olarak ele alınmaktadır.

Cronbach's Alpha katsayısı 0 ve 1 arasında değer almaktadır. Analiz sonucunda alınan değerler aşağıdaki güvenirlilik seviyesine göre değerlendirilecektir: (İslamoğlu ve Alınacak, 2013).

Tablo 18: Güvenirlilik sonuçları

Cronbach's Alpha Katsayısı	Güvenirlilik Seviyesi
0.81-1	Yüksek
0.61-0.80	Orta
0.41-0.60	Düşük
0.00-0.40	Güvenilir değil

Araştırmada kullanılan tüm değişkenlerin Alpha katsayısına ulaşılmaya çalışılmıştır. Girişimcilik Niyeti (GN) ölçeği toplam 6 madde' den oluşmaktadır. GN için Alpha katsayısı 0,92 olarak bulunmuştur. Güvenirlilik seviyesi yüksek derecededir.

Girişimcilik Davranışı (GD) toplam 3 madde' den oluşmaktadır. GD için Alpha katsayısı 0,70 olarak bulunmuştur. Güvenirlilik seviyesi orta derecededir.

Sosyal Destek (SD) ölçeği toplam 5 madde' den oluşmaktadır. SD için Alpha katsayısı 0,82 olarak bulunmuştur. Güvenirlilik seviyesi yüksek derecededir.

İçsel Kontrol Odağı (İKO) ölçeği toplam 3 madde' den oluşmaktadır. İKO için Alpha katsayısı 0,70 olarak bulunmuştur. Güvenirlilik seviyesi orta derecededir. Değişkenler ve Alpha katsayıları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 19: Araştırma modelinin güvenirlilik sonuçları

Değişkenler	Madde Sayısı	Cronbach's Alpha
GN	6	0,92
GD	4	0,70
SD	5	0,82
İKO	3	0,70

3.6.1.1.5.2. Araştırma Modeli Geçerlilik analizi

Toplanan ana veriyle Girişimcilik Niyeti Ölçeğine Doğrulayıcı Faktör Analizi yapılmıştır. DFA sonucunda düşük faktör yüklü 1. Madde (**GN1: Girişimci olmak için her şeyi yapmaya hazırım**) uyum iyilik değerlerini de bozduğu için analizden çıkarılmıştır. Modifikasyon önerileri bağlamında üç adet (2 ve 7 numaralı maddeler, 5

ve 6 numaralı maddeler, 6 ve 7 numaralı maddeler arasında) kovaryans oluşturulmuştur. DFA sonucunda elde edilen uyum iyiliği değerleri ($\chi^2=12,10$ $p=0,000$; $\chi^2/sd=2,017$; RMSEA=0,049; CFI=0,997; GFI=0,991) modelin veri ile uyumlu olduğunu ve kabul edilebilir düzeyde olduğunu göstermektedir.

Daha sonra toplanan ana veriyle Girişimcilik Davranışı Ölçeğine Doğrulayıcı Faktör Analizi yapılmıştır. DFA sonucunda elde edilen uyum iyiliği değerleri ($\chi^2=3.691$ $p=0,000$; $\chi^2/sd=1,846$; RMSEA=0,044; CFI=0,995; GFI=0,996) modelin veri ile uyumlu olduğunu ve kabul edilebilir düzeyde olduğunu göstermektedir.

Daha sonra toplanan ana veriyle Sosyal Destek Ölçeğine Doğrulayıcı Faktör Analizi yapılmıştır. DFA sonucunda düşük faktör yüklü 3. Madde (**SD3: Yeni bir iş kurarsam, ailemin bazı üyeleri benimle çalışacaktır**) uyum iyilik değerlerini de bozduğu için analizden çıkarılmıştır. Güvenirlilik katsayısının 0.84 olduğu bulunmuştur. Modifikasyon önerileri bağlamında bir adet (2 ve 3 numaralı maddeler arasında) kovaryans oluşturulmuştur. DFA sonucunda elde edilen uyum iyiliği değerleri ($\chi^2=10,855$ $p=0,000$; $\chi^2/sd=2,714$; RMSEA=0,063; CFI=0,991; GFI=0,99) modelin veri ile uyumlu olduğunu ve kabul edilebilir düzeyde olduğunu göstermektedir.

Toplanan ana veriyle İçsel Kontrol Odağı Ölçeğine Doğrulayıcı Faktör Analizi yapılmıştır. DFA sonucunda düşük faktör yüklü 1. Madde (**İKO3: Hayatta başarılı olup olmamam çoğunlukla yeteneğime bağlıdır**) uyum iyilik değerlerini de bozduğu için analizden çıkarılmıştır. Analiz yapılmaya çalışıldığı zaman ölçek 3 maddeli kaldığı için Doğrulayıcı Faktör Analizi yapılamamıştır.

3.6.2. İkinci Örneklemeye Ait Demografik Bulgular

Araştırmaya katılan bireylerin demografik bilgileri aşağıdaki Tablo 'da verilmiştir.

Tablo 20: Ana Çalışma Demografik Değişkenlerinin Dağılımı (N=430)

Değişken adı (N=430)	Gruplar	Sıklık	Yüzde (%)
Cinsiyet	Erkek	160	37,2
	Kadın	270	62,8
		433	100
Yaş	18-den az	5	1,2

	18-24	409	95,1
	25-29	9	2,1
	30-34	2	0,5
	35 ve üzeri	5	1,2
Fakülte	İİBF	341	79,3
	İşletme	89	20,7
Daha önce girişimcilik eğitimi aldınız mı?	Evet	145	33,7
	Hayır	285	66,3
Daha önce herhangi bir girişimde bulundunuz mu?	Hiç girişimcilik deneyimim yok	358	83,3
	İş kurma girişimim oldu ama başarısız oldum	33	7,7
	Halen devam eden bir işim var	30	7,0
	Geçmişte iş kurdum ve sattım/devrettim	9	2,1
Ailenizde girişimci olan var mı?	Evet	179	41,6
	Hayır	251	58,4
Medeni durum	Bekar	426	99,1
	Evli	4	0,9
Sosyal destek (maddi veya manevi) düzeyiniz nedir?	Aileden destek alıyorum	369	85,8
	Arkadaşlardan destek alıyorum	3	0,7
	İş/sosyal çevreden destek alıyorum	31	7,2
	Hiç destek almıyorum	27	6,3
Şu anda çalışma durumunuz nedir?	Çalışmıyor	353	82,1
	Yarı zamanlı çalışıyor	66	14,7
	Tam zamanlı çalışıyor	14	3,3
Kaçıncı sınıf'tasınız?	1. Sınıf	124	28,8
	2. Sınıf	13	30,5
	3. Sınıf	123	28,6
	4. Sınıf	47	10,9
	5. Sınıf	5	1,2

Araştırmaya katılan toplam birey sayısı 430'tur. Katılımcıların cinsiyet dağılımına bakıldığında %37,2'si erkek (n=160), %62,8'si kadındır (n=270). Yaş grupları açısından bakıldığı zaman %1,2'si 18-den az (n=5), %95,1-i 409 kişi (%95,1), çoğunluğu 18-24 yaş arasındadır. Diğer yaş grupları 25-29 yaş arası 9 kişi (%2,1), 30-34 yaş arası 2 kişi (%0,5) ve 35 yaş ve üzeri 5 kişi (%1,2). Katılımcıların eğitim durumlarına göre 341'i İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi (İİBF) (%79) ve 89'u İşletme Fakültesi (%21) öğrencisidir. Girişimcilik eğitimi açısından, 145 katılımcı daha önce girişimcilik eğitimi almışken (%33,7), 285 katılımcı girişimcilik eğitimi

almamıştır (%66,3). Girişimcilik deneyimi açısından 358 kişinin herhangi bir girişimcilik deneyimi yoktur (%83,3), 33 kişinin başarısız bir iş kurma girişimi olmuştur (%7,7), 30 kişinin devam eden bir işi vardır (%7,0) ve 9 kişi geçmişte iş kurmuş ve satmıştır (%2,1). Aile girişimcilik durumu açısından, 179 katılımcının ailesinde girişimci bulunurken (%41,6), 251 katılımcının ailesinde girişimci bulunmamaktadır (%58,4). Medeni duruma göre, 426 kişi bekâr (%99,1) ve 4 kişi evlidir (%0,9). Sosyal destek açısından 369 kişi aileden (%85,8), 3 kişi arkadaşlardan (%0,7), 31 kişi iş/sosyal çevreden (%7,2) destek alırken 27 kişi destek almamaktadır (%6,3). Çalışma durumuna göre, katılımcıların 353'ü çalışmıyor (%82,1), 63'ü yarı zamanlı (%14,7) ve 14'ü tam zamanlı (%3,3) çalışmaktadır. Sınıf düzeyine göre 124 kişi birinci sınıfta (%28,8), 131 kişi ikinci sınıfta (%30,5), 123 kişi üçüncü sınıfta (%28,6), 47 kişi dördüncü sınıfta (%10,9) ve 5 kişi beşinci sınıfta (%1,2) okumaktadır.

3.6.2.1. Korelasyon analizi

Değişkenler arasında nasıl bir ilişki olduğunu incelemek amacıyla korelasyon analizi yapılmıştır. Yapılan korelasyon analizinin bağımlı ve bağımsız değişkenlere göre sonuçları aşağıdaki Tablo 'da verilmiştir. Araştırma sonucunda elde edilen bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiler anlamlıdır ($p<0.01$).

Bağımlı değişken olan Girişimcilik Davranışı ve bağımsız değişken olan Girişimcilik Niyeti arasında orta düzeyde pozitif yönlü ilişki olduğu ortaya çıkmıştır ($r=0.338$, $p<0.01$). Bu da çalışmada ileri sürülen “Hipotez 1: Girişimcilik niyeti ve girişimcilik davranışı arasında pozitif yönlü ilişki vardır” şeklindeki hipotezini desteklemektedir.

Moderatör olan Sosyal Destek ve Girişimcilik Davranışı arasındaki ilişki incelendiği zaman ilişkinin pozitif ve anlamlı olduğu ortaya çıkmıştır. Bu değişkenler arasındaki korelasyon katsayısı $r=0.409$ ($p<0.01$) olarak bulunmuştur.

Moderatör olan İçsel Kontrol Odağı ve bağımlı değişken olan Girişimcilik Davranışı arasında pozitif anlamlı ilişki olduğu ortaya çıkmıştır. Bu değişkenler arasındaki korelasyon katsayısı $r=0.487$ ($p<0.01$) olarak bulunmuştur.

Tablo 21: Korelasyon Testi Sonucu

Değişkenler	Ort.	SS	1	2	3	4
1. Girişimcilik Niyeti	3.51	0.95	(0,92)			
2. Girişimcilik Davranışı	3.81	0.76	0,338**	(0,70)		
3. Sosyal Destek	3.80	0.82	0,398**	0,409*	(0,82)	
4. İçsel Kontrol Odağı	3.95	0.76	0,329**	0,487*	0,454*	(0,70)

N=430, ** p < 0,01; Parantez içi değerler iç tutarlılık katsayılarıdır.

3.6.2.2. Regresyon Analizi

Girişimcilik niyeti ve girişimcilik davranışı ilişkisini araştırmak için IBM SPSS STATISTICS 25 programında 433 örneklemele Doğrusal Regresyon (Linear Regression) analizi yapılmıştır. Analiz sonucu ortaya çıkan sonuçlar aşağıdaki Tablo'da verilmiştir. Elde edilen bulgular girişimcilik niyetinin girişimcilik davranışını olumlu yönde etkilediğini göstermektedir ($\beta = 0.338$; $t = 7.428$; $p = 0.000$). Bu bulgular ileri sürülen H1 hipotezini (H1: Girişimcilik niyeti girişimcilik davranışını olumlu yönde etkiliyor) desteklemektedir. Bulgular sonucu Sosyal Destek'in de girişimcilik davranışını olumlu yönde etkilediğini ortaya çıkarmıştır ($\beta = 0.409$; $t = 9.259$; $p = 0.000$). Bunların yanı sıra İçsel Kontrol Odağı ve Girişimcilik davranışı arasında anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir ($\beta = 0.487$; $t = 11.537$; $p = 0.000$). Belirtilen bağımsız değişkenler ve girişimcilik davranışı arasındaki en güçlü ilişki İçsel Kontrol Odağı ve Girişimcilik davranışı arasındaki ilişki olduğu ortaya çıkmıştır ($\beta = 0.487$).

Yapılan regresyon analizinde çoklu doğrusallık probleminin olup olmadığı incelenmiştir. Bunun için Tolerans ve Varyans Şişirme Faktörü (Variance Inflation Factor) (VIF) değerlerine bakılmıştır. Sonuçlara bakıldığı zaman bağımsız değişkenlerin Tolerans ve VIF değeri 1.000 olarak bulunmuştur. Bu değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı problemi bulunmamaktadır.

VIF değerinin <1 olması çoklu bağlantı probleminin olmadığını, $1 < VIF < 10$ olması kabul edilebilir çoklu bağlantı probleminin olduğunu, $VIF > 10$ çoklu bağlantı

probleminin olduğunu göstermektedir (Figueiredo, Silva, & Domingos, 2017). Böylelikle incelenen modelde çoklu bağlantı probleminin olmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 22: Regresyon analizi sonucu

Hipotez	İlişki	Beta	T-değeri	P-değeri	Tolerans	VIF	Sonuç
H1	GN->GD	0,338	7,428	0,000	1,000	1,000	Desteklendi
	SD->GD	0,409	9,259	0,000	1,000	1,000	
	İKO->GD	0,487	11,537	0,000	1,000	1,000	

Hipotez 1'in desteklenmesinin yanı sıra girişimcilik niyetinin girişimcilik davranışını sadece 11.4% düzeyinde açıkladığı bulunmuştur. (R square=0.114)

3.6.2.3. Bağımsız Örneklem t-testi

Ölçek ortalamalarının öğrencilerin cinsiyete göre farklılaştığını tespit etmek amacı ile Bağımsız Örneklem t-testi yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre erkeklerin (Ort.=3.81, SS=0.95) girişimcilik niyeti kadınlara göre (Ort.=3.32, SS=0.90) daha yüksek olduğu bulunmuştur.

Tablo 23: Cinsiyete göre bağımsız örneklem t-testi

Değişkenler	F	t	p	Ortalama		Standart Sapma	
				Erkek	Kadın	Erkek	Kadın
Girişimcilik Niyeti (GN)	0.550	5.259	0.000	3.81	3.32	0.95	0.90
Girişimcilik Davranışı (GD)	2.345	0.672	0.502	3.76	3.71	0.76	0.68
Sosyal Destek	2.685	0.326	0.744	3.81	3.78	0.86	0.78
İçsel Kontrol Odağı	0.010	1.219	0.224	4.00	3.91	0.74	0.77

Ölçek ortalamalarının öğrencilerin daha önce girişimcilik eğitimi/dersi alıp almadıklarına göre farklılaştığını tespit etmek amacı ile Bağımsız Örneklem t-testi yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre anlamlı bir fark bulunmamıştır.

Tablo 24: Daha önce girişimcilik eğitimi/dersi aldınız mı? sorusuna göre bağımsız örneklem t-testi

Değişkenler	F	t	p	Ortalama		Standart Sapma	
				Evet	Hayır	Evet	Hayır
GN	6.598	1.718	0.087	3.62	3.44	1.04	0.89
GD	1.501	1.586	0.113	3.81	3.69	0.78	0.67
SD	0.642	0.401	0.689	3.81	3.78	0.85	0.79
İKO	2.521	0.829	0.408	3.99	3.92	0.83	0.72

Ölçek ortalamalarının öğrencilerin ailelerinde girişimci olup olmadıklarına göre farklılaştığını tespit etmek amacı ile Bağımsız Örneklem t-testi yapılmıştır. Ailesinde girişimci olan bireylerin girişimcilik niyeti (Ort.=3.68, SS=0.94) olmayanlara göre (Ort.=3.37, SS=0.93) daha fazla bulunmuştur. Ailesinde girişimci olan bireylerin sosyal desteği (Ort.=3.91, SS=0.81) olmayanlara göre (Ort.=3.71, SS=0.80) daha yüksek olduğu bulunmuştur.

Tablo 25: Ailenizde girişimci olan var mı? sorusuna göre bağımsız örneklem t-testi

Değişkenler	F	t	p	Ortalama		Standart Sapma	
				Evet	Hayır	Evet	Hayır
GN	0.097	3.334	0.001	3.68	3.37	0.94	0.93
GD	5.528	0.384	0.702	3.71	3.74	0.65	0.81
SD	0.134	2.555	0.011	3.91	3.71	0.81	0.80
İKO	0.163	1.022	0.307	3.99	3.91	0.78	0.74

3.6.2.4. ANOVA

Ölçek ortalamalarının sınıf düzeyine göre farklı olup olmadığını test etmek için ANOVA testi yapılmaya çalışılmıştır. 4. Sınıf ve 5. Sınıf eğitim gören öğrencilerin sayı diğer sınıfta eğitim gören öğrenci sayısından önemli ölçüde düşük olduğu için bu iki grup örneklemden çıkarılarak analize devam edilmiştir.

Tablo 26: Sınıflara Göre Dağılım

	Sıklık	Yüzde
1. Sınıf	124	28,8
2. Sınıf	131	30,5
3. Sınıf	123	28,6
4. Sınıf	47	10,9
5. Sınıf	5	1,2
Toplam	430	100,0

Sınıflar arası anlamlı farkın olup olmadığını test etmek için ANOVA analizi 1, 2 ve 3. Sınıflar arasında yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre gruplar arasında hiçbir anlamlı farklılık bulunamamıştır.

Tablo 27: Faktör Değişkenlerinin Sınıflara Göre Dağılımının Anova Testi

Sonucu

	F	p	Anlamlı Farklılıklar
GN	0.799	0.451	Bulunamadı
GD	2.087	0.125	
SD	0.265	0.768	
İKO	0.292	0.747	

3.6.2.5. Moderasyon analizi

Sosyal destek ve içsel kontrol odağının moderasyon etkisi IBM SPSS STATISTICS 25 programı yardımı ile test edilmiştir. Etkileşim (interaction) etkisi

sonuçlarına göre sosyal destek GN-GD ilişkisini modere etmektedir ($\beta = 0.485$; $t = 11.462$; $p = 0.000$). Elde edilen bu sonuçlar **H2 (Sosyal desteğin girişimcilik niyeti-davranışı ilişkisinde düzenleyici etkisi vardır)** hipotezini desteklemektedir. GN-GD ilişkisi sosyal desteğin seviyesine göre de farklılık göstermektedir. Sonuçlar gösteriyor ki, bu ilişki daha az sosyal destek alan kişilere kıyasla daha fazla sosyal destek alan kişilerde daha da güçlüdür. Bu da ailesinden veya arkadaşlarından düşük sosyal destek alan bireylerin daha az girişimcilik davranışı sergiledikleri, daha fazla sosyal destek alan bireylerin ise daha çok girişimcilik davranışı sergilediklerini göstermektedir.

Etkileşim (interaction) etkisi sonuçlarına göre içsel kontrol odağı GN-GD ilişkisini modere etmektedir ($\beta = 0.508$; $t = 12.196$; $p = 0.000$). Elde edilen bu sonuçlar **H3 (İçsel kontrol odağının girişimcilik niyeti-davranışı ilişkisinde düzenleyici etkisi vardır)** hipotezini desteklemektedir. GN-GD ilişkisi içsel kontrol odağının seviyesine göre de farklılık göstermektedir. Sonuçlar gösteriyor ki, bu ilişki içsel kontrol odağı düşük olan kişilere kıyasla içsel kontrol odağı yüksek olan kişilerde daha da güçlüdür. Bu da düşük içsel kontrol odaklı bireylerin daha az girişimcilik davranışı sergiledikleri, yüksek içsel kontrol odaklı bireylerin ise daha çok girişimcilik davranışı sergilediklerini göstermektedir.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TARTIŞMA, SONUÇ VE ÖNERİLER

4.1. TARTIŞMA VE SONUÇ

Bu araştırma, girişimcilik niyeti ile girişimcilik davranışı arasındaki ilişkiyi, sosyal destek ve içsel kontrol odağı değişkenlerinin düzenleyici etkisi bağlamında incelemeyi amaçlamıştır. Çalışmanın temel varsayımı, bireylerin girişimcilik niyetlerinin, davranışa dönüşmesinde bazı bireysel ve bağlamsal etkenlerin belirleyici olabileceğidir. Araştırma bulguları bu varsayımı desteklemekte ve girişimcilik sürecinin hem kişisel motivasyonlara hem de çevresel faktörlere dayalı olarak şekillendiğini göstermektedir. Bu bağlamda gerçekleştirilen Regresyon, Moderasyon, Bağımsız Örneklem-T testi ve ANOVA testleri, girişimcilik literatüründe yer alan mevcut teorilerle birlikte değerlendirilmiş ve önemli sonuçlara ulaşılmıştır.

İlk önce SD, İKO ve GN-in girişimcilik davranışı ile doğrudan etkisi test edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre üniversite öğrencileri kapsamında girişimcilik niyetinin girişimcilik davranışını olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir (Neneh, 2019; Neneh ve Dzomonda, 2024). Bu bulgu, Bird (1988)'in niyetin girişimcilik davranışlarının öncülü olduğu yönündeki görüşüyle örtüşmektedir. Aynı şekilde Ajzen (1991)'in Planlı Davranış Teorisi çerçevesinde ortaya koyduğu gibi, bireyin bir davranışı gerçekleştirme yönündeki niyeti, o davranışın gerçekleşme olasılığını artırmaktadır. Bu doğrultuda, girişimcilik niyetine sahip bireylerin, uygun koşullar sağlandığında bu niyeti girişimcilik davranışına dönüştürme eğiliminde olduğu anlaşılmaktadır.

Bu ilişkiyi eleştiren bazı yazarlar da bulunmaktadır. Tsou vd. (2023) yaptıkları bir meta analiz çalışmasında girişimcilik niyetinin girişimcilik davranışının sadece %17'ni açıkladığını ortaya çıkarmışlar. Bu çalışmanın analiz sonuçlarına göre ise bu değer %11,4 olarak bulunmuştur. Girişimcilik niyeti tek başına girişimcilik davranışını daha az açıklıyor. Bu yüzden bu ilişki başka etkileri de içermelidir. Buradan yola çıkarak Sosyal Destek ve İçsek Kontrol Odağının bu ilişkiyi nasıl ve ne düzende etkilediği ortaya çıkarmak amaçlanmıştır. Yapılan analizlerin sonuçlarına göre SD ve

İKO GN-GD ilişkisini olumlu yönde etkilemekte ve bu ilişkiyi daha da güçlendirmektedir.

Araştırmanın ikinci hipotezi sosyal desteğin bu ilişkide düzenleyici bir rol oynayıp oynamadığının incelenmesidir. Elde edilen bulgular, sosyal desteğin girişimcilik niyeti ile davranışı arasındaki ilişkiyi anlamlı şekilde etkilediğini göstermektedir. Sosyal desteğin varlığı, bireylerin risk alma eğilimlerini artırmakta ve belirsizlik ortamında karar verme süreçlerini olumlu yönde etkilemektedir. Bu sonuç, Farooq (2018) ile Inoubli ve Gharbi (2024) gibi araştırmacıların bulgularıyla paralellik göstermektedir. Araştırma sonuçlarına göre, aile, arkadaşlardan alınan destek, bireyin girişimcilik niyetini eyleme dönüştürmesini kolaylaştırmaktadır. Özellikle, genç bireyler için sosyal çevrenin olumlu tutumu, motivasyonun güçlenmesine ve girişimcilik faaliyetlerine yönelme ihtimalinin artmasına neden olmaktadır. Bireylerin arkadaşları, aileleri ve çevreleri onların girişimcilik sürecinde önlerine çıkan engelleri aşmakta önemli derecede yardımcı olmaktadır. Bu sosyal çevre zorlukları aşmada ve onlarla baş etmede bilişsel bir kaynak temin etmektedir. Çalışma sonucunda elde edilen bulgular bireylerin sosyal çevrelerinden gelen bilgi ve bilgiye erişimin ne kadar önemli olduğunu ileri sürmektedir (Inoubli ve Gharbi, 2024). Bireylerin bir işe başlarken başkalarından destek almak yerine ailelerinden mali destek alması uygun bir alternatif olabilir. Ailelerinden finansal destek alan bireylerin hızlı biçimde satış geliri elde etme dertleri azalmaktadır. Bu da kendi üzerlerinde hızlı bir şekilde potansiyel müşteri bulma ve onlarla iş yapma baskısını hafifletmektedir. Bunların yanı sıra aileden destek almak, stratejik ortak bulma veya kredi alma gibi ihtiyaçlarını da azaltmaktadır. Ayrıca aileden gelen duygusal desteğin de önemli bir rolü vardır. Aileden gelen duygusal destek, köprü rolünü oynamakta ve genç girişimcilerin başlangıç aşamalarda ilerlemeleri konusunda önemli derecede yardımcı olmaktadır (Edelman vd., 2016).

H3 (İçsel kontrol odağının girişimcilik niyeti-davranışı ilişkisinde düzenleyici etkisi vardır) hipotezinde ise içsel kontrol odağının düzenleyici etkisi ele alınmıştır. Elde edilen bulgular, içsel kontrol odağı yüksek olan bireylerin girişimcilik davranışı göstermeye daha yatkın olduğunu ortaya koymuştur. Bu bireyler, kendi başarılarından ve başarısızlıklarından sorumlu olduklarına inandıkları için daha fazla çaba sarf etmekte ve karşılaştıkları zorlukları daha etkin bir şekilde aşabilmektedirler.

Ajzen (1991) ve Kerr vd. (2017) tarafından da belirtildiği gibi, bireylerin davranış üzerindeki kontrol algısı, niyetin davranışa dönüşmesinde belirleyici bir faktördür. İçsel kontrol odağı yüksek bireyler, engelleri aşma konusunda daha kararlı davranmakta ve hedeflerine ulaşmak için gerekli adımları atmada daha cesur olmaktadır. İçsel kontrol odağı dikkate alındığı zaman bireyin iş kurabilmesi için belirsizlikle karşılaşsa bile özgüvene ihtiyacı vardır. İçsel kontrol odağı yüksek olan bireyler iş kurmak için öne bir adım atma konusunda daha çok istekliler (Lough, B. J., & McFadden, A., 2023). Bunların yanı sıra içsel kontrole sahip olan bireyler başkalarının zor olarak adlandırdıklarını bir fırsat olarak görmektedirler. Bunun nedeni İçsel kontrol odağı yüksek bireyler, yaşamlarındaki olayların kontrolünü kendi ellerinde olduğuna ve bu nedenle girişimci olma olasılıklarının arttığına inanmaktadırlar. Çünkü bu bireyler iş fırsatlarına karşı daha proaktif tavır sergilemekte ve uyanıktırlar (Asante, E. A., & Affum-Osei, E., 2019). Regresyon katsayıları bu ilişkiyi açıkça ortaya koymuş; içsel motivasyonun, girişimcilik davranışlarını güçlü bir biçimde yordadığı gözlenmiştir.

Tüm ölçeklere ilişkin Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA) yapılmış, elde edilen sonuçlar her bir ölçeğin faktör yapılarını, ölçüm araçlarını, geçerliliğini ve güvenilirliğini sağladığını göstermiştir. Bu araştırmanın metodolojik temelini güçlendiren bir başka önemli bulgudur. AFA bulguları doğrultusunda elde edilen KMO değeri ve Bartlett testi sonuçları, verinin faktör analizine uygun olduğunu göstermiştir. Bu çerçevede, ölçeklere yönelik faktör yapılarına ilişkin istatistiksel doğrulamalar, literatürdeki kavramsal çerçeveye tutarlı sonuçlar vermiştir.

Çalışmada yer alan değişkenlerin cinsiyete göre farklılaşıp farklılaşmadığını belirlemek için Bağımsız Örneklem T-testine bakılmıştır. Testin sonuçlarına göre sadece girişimcilik niyeti cinsiyete göre farklılık göstermiştir. Çalışmada yer alan erkekler kadınlara göre daha fazla girişimcilik niyeti sergilemektedirler (Zhao vd., 2005). Bunun nedeni erkeklerin kadınlara kıyasla daha çok girişimcilik öz yeterliliğine sahip olmaları gösterilebilir (Wilson vd., 2007). Kadınların girişimcilik konusunda erkeklere göre geride kalmaları, onlara sağlanan desteğin yeteri düzeyde olmamasından kaynaklanıyor olabilir. Diğer değişkenlere bakıldığı zaman ise erkekler ve kadınlar arasında anlamlı farklılıklar bulunamamıştır.

Belirtilen değişkenlerin girişimcilik eğitimi/dersi alıp almamalarına göre farklılaştığını anlamak için yine Bağımsız Örneklem T-testi yapılmıştır. Elde edilen

sonuçlara göre, girişimcilik eğitiminin/dersinin değişkenler üzerinde anlamlı etkisi bulunmamıştır. Girişimcilik eğitiminin girişimcilik davranışı üzerindeki etkisini görmek uzun zaman almakta ve bu etkinin gerçekleşen davranışa dönüşmesi zordur (Nabi vd., 2017). Bunun nedenleri arasında eğitimlerde girişimcilik alanına ayrılan sürenin sınırlı olması, aynı zamanda sadece teorik bilgileri içermesi, girişimcilik uygulamalarının yeteri düzeyde yapılmaması gösterilebilir.

Bağımsız Örneklem T-testi sonuçları, ailesinde girişimci bulunan bireylerin girişimcilik davranış düzeylerinin istatistiksel olarak anlamlı biçimde daha yüksek olduğunu göstermiştir. Bu bulgu, rol modeli etkisinin girişimcilik davranışları üzerindeki güçlü etkisini ortaya koymakla beraber girişimcilik sürecinin sosyal öğrenme ile iç içe geçmiş bir yapı olduğuna işaret etmektedir (Chlosta vd., 2012). Özellikle, bireyin girişimcilik fikrini gerçekçi ve uygulanabilir bir hedef olarak görmesinde aile etkisi belirleyici bir unsur olarak öne çıkmaktadır. Test sonucunda anlamlılık düzeyinin $p < 0,05$ olarak elde edilmesi, ailede girişimcinin bulunmasının bireyin girişimcilik niyetini ve sosyal desteğini pozitif yönde etkilediğini ortaya koymuştur (Carr vd., 2007; Altınay vd., 2012).

Değişkenlerin farklı sınıflarda öğretim gören öğrencilere göre değişip değişmediğini test etmek için Anova testi yapılmıştır. Test sonuçları, sınıflar arası anlamlı farklılığın olmadığı göstermiştir ($p > 0,05$).

Değişkenler arasında ilişkinin var olup olmadığını ortaya çıkarmak için korelasyon analizi'ne başvurulmuştur ($p < 0,05$). Analiz sonucunda girişimcilik niyeti ve girişimcilik davranışı arasında pozitif ve anlamlı sonuçlar elde edilmiştir. Girişimcilik niyeti ve Sosyal Destek arasında pozitif ve anlamlı sonuçlar bulunmuştur. Girişimcilik niyeti ve İçsel Kontrol Odağı arasında pozitif ve anlamlı ilişkilere rastlanmıştır. Girişimcilik davranışı ve Sosyal Destek arasında pozitif ve anlamlı sonuçlar bulunmuştur. Analiz, Girişimcilik davranışı ve İçsel Kontrol Odağı arasında pozitif ve anlamlı ilişkiler ortaya koymuştur. İçsel Kontrol Odağı ve Sosyal Destek arasında pozitif ve anlamlı sonuçlar elde edilmiştir.

Sonuç olarak, bu çalışma girişimcilik davranışını anlamada girişimcilik niyeti, sosyal destek ve içsel kontrol odağı gibi faktörlerin belirleyici olduğunu ortaya koymuştur. Girişimcilik yalnızca bireysel istekle sınırlı kalmayıp, sosyal ortamdan gelen destek, bireyin kendine duyduğu güven ve çevresel faktörlerin birleşimiyle

gerçekleşmektedir. Bu bağlamda, girişimcilik eğilimlerinin artırılması için çok boyutlu yaklaşımların benimsenmesi ve bireysel farklılıkların dikkate alınması gerekmektedir.

Bu çalışmanın bulguları, girişimcilik literatüründeki temel kavramlar ve önceki araştırmalarla büyük ölçüde uyumludur. Örneğin, Rauch ve Frese (2007) tarafından yapılan meta-analiz çalışmasında da girişimcilik niyetlerinin oluşmasında kişisel özelliklerin, sosyal çevrenin ve öğrenilmiş deneyimlerin etkili olduğu vurgulanmıştır. Benzer biçimde, ailesinde girişimci olan bireylerin rol model etkisiyle daha yüksek girişimcilik puanlarına sahip olduğu, birçok çalışmada (Zellweger et al., 2011) ifade edilmiştir.

Bu açıdan bakıldığında, araştırmanın bulguları hem kuramsal hem de pratik anlamda değerli sonuçlar ortaya koymuştur. Özellikle, girişimcilik eğitimi tasarımlarında aile faktörünün ve sosyal desteğin göz önünde bulundurulması gerektiği; girişimciliğin sadece bireysel becerilere değil, aynı zamanda çevresel koşullara da bağlı olduğu görülmüştür.

Literatürdeki teorik yaklaşımlar ve araştırmanın nicel bulguları birlikte değerlendirildiğinde, girişimciliğin bireylerin hem içsel motivasyonlarına hem de dışsal çevresel koşullara bağlı olarak şekillendiği açıkça görülmektedir.

4.1.1. Teorik Çıkarımlar

Bu çalışma, girişimcilik niyeti ile girişimcilik davranışı arasındaki ilişkiyi ele alan literatüre önemli katkılar sunmuştur. Öncelikle, elde edilen bulgular, Ajzen'in Planlı Davranış Teorisi (1991) kapsamında ele alınan niyet-davranış ilişkisinin girişimcilik bağlamında da geçerli olduğunu göstermektedir. Girişimcilik niyeti, bireylerin girişimcilik davranışlarını anlamada temel belirleyici olarak öne çıkmıştır. Bu, literatürde niyetin davranışın öncülü olduğu yönündeki varsayımları desteklemektedir (Bird, 1988; Krueger Jr, 2000).

Bu çalışmanın girişimcilik literatüre birçok katkıları bulunmaktadır. İlk olarak girişimcilik eylemlerinin anlaşılmasında bağlamın ne kadar önemli olduğunu ileri sürerek literatüre katkı sağlamaktadır. Bu çalışma, GN-GD ilişkisini sosyal destek ve içsel kontrol odağı bağlamında incelemektedir. Bu düzenleyiciler girişimcilik literatüründe ciddi bir önem arz etmektedir. Literatürde girişimcilik davranışını ve eylemini destekleyen eylem odaklı faktörleri ele alan az sayıda araştırma vardır (B. N., & Dzomonda, O., 2024). Bu da Türkiye gibi gelişmekte ve düşük iş kurma olanakları

ve fırsatları olan ülkeler için daha da önemlidir. Bu yüzden, yeni başlayan girişimcilerin niyetlerini aksiyona dökmeleri için gerekli olan içsel ve dışsal faktörlere dikkat edilmelidir.

Bu çalışma TPB ve Rotter's (1966) kontrol odağı teorisini birleştirmekte, yeni bir girişim yaranma sürecine psikolojik açıdan bakmaya yardım etmekte ve literatüre önemli bir katkı sağlamaktadır. Bu teoriler girişimcilik davranışı anlamak için önemli bir çerçeve sunmaktadır.

Bu çalışma öğrenciler arasında girişimcilik eylemlerini güçlendirmeye çalışan eğitimciler ve üniversiteler için önemli katkılar sağlamaktadır. İçsel kontrol odağının geliştirilmesi GN-GD ilişkisini daha da güçlendirecek ve potansiyel girişimcilerin niyetlerini davranışa dönüştürmeleri için önemli bir fırsat sunacaktır.

İkinci olarak, sosyal destek faktörünün girişimcilik davranışı üzerindeki düzenleyici etkisi, girişimcilik literatüründe çevresel ve sosyal faktörlerin etkisini vurgulayan teorik yaklaşımlarla tutarlıdır. Özellikle, sosyal destek kavramı bireyin girişimcilik sürecinde karşılaştığı engelleri aşmasında aracı bir rol oynamakta ve bu durum literatürde Farooq vd. (2018) ile Inoubli ve Gharbi (2024) gibi araştırmalarla örtüşmektedir.

Üçüncü olarak, içsel kontrol odağının girişimcilik davranışı üzerindeki düzenleyici etkisi, bireysel psikolojik özelliklerin girişimcilik bağlamındaki önemine işaret eden çalışmaları desteklemektedir (Hoang vd., 2022; Lough & McFadden, 2023). Bu bağlamda, bireylerin girişimcilik davranışı göstermelerinde kendi başarılarını kontrol edebilme inancı güçlü bir psikolojik kaynak olarak değerlendirilmektedir.

Son olarak, bu çalışma girişimcilik sürecinin sadece ekonomik ve çevresel etmenlerle değil, aynı zamanda bireysel tutum, algı ve sosyal bağlam ile şekillendiğini ortaya koyarak girişimcilik literatürüne çok boyutlu bir perspektif sunmuştur.

4.1.2. Pratik Çıkarımlar

Araştırmadan elde edilen bulgular, girişimciliği teşvik etmeye yönelik uygulamalı stratejilerin geliştirilmesinde yol gösterici olabilir. İlk olarak, bireylerin girişimcilik davranışı göstermelerinde sosyal destek mekanizmalarının güçlendirilmesi gerektiği ortaya çıkmıştır. Bu doğrultuda, üniversitelerde girişimcilik destek merkezlerinin kurulması, mentorluk programlarının yaygınlaştırılması ve ailelerin girişimcilik süreçlerine aktif olarak dâhil edilmesi önerilebilir.

İkinci olarak, bireylerin içsel kontrol odağını destekleyici kişisel gelişim programlarının uygulanması, girişimcilik davranışının artırılması açısından önemlidir. Girişimcilik eğitimlerinde, yalnızca beceri geliştirme değil, sosyal destek ağlarının güçlendirilmesi ve içsel kontrol odağının geliştirilmesi de hedeflenmelidir. Bireylerin kendi başarılarını kontrol edebileceklerine dair inançlarını artırmak, onları daha girişimci bireyler haline getirebilir. Bu kapsamda özgüveni artırıcı eğitimler, öz yeterlilik kazandırmaya yönelik atölyeler ve deneyim temelli öğrenme uygulamaları etkili olabilir.

Üçüncü olarak, girişimcilik niyeti olan bireylerin bu niyeti davranışa dönüştürmesinin önündeki engelleri ortadan kaldırmak için politika yapıcılarının destekleyici girişimcilik ekosistemleri tasarlaması gerekmektedir. Eğitim politikalarında girişimcilik derslerinin zorunlu hale getirilmesi, finansal destek mekanizmalarının kolaylaştırılması ve girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması bu açıdan önemlidir. Üniversite ve kamu kurumları, girişimcilik programlarında mentorluk, rehberlik ve psikolojik destek modüllerine yer vererek girişimcilik sürecini daha uygulanabilir hale getirebilir.

Ailelerin ve sosyal çevrelerin girişimcilik faaliyetlerine daha bilinçli biçimde dâhil edilmesi teşvik edilmelidir. Aile rol modelleri, girişimcilik niyeti ve davranışı arasında köprü görevi görmektedir.

Son olarak, kadın girişimcilerin karşılaştıkları sosyo-kültürel engellerin kaldırılması yönünde özel stratejilerin geliştirilmesi gerekmektedir. Kadınların girişimcilik faaliyetlerine katılımının artırılması, ekonomik ve sosyal kalkınma açısından da stratejik bir önem taşımaktadır.

4.2. ÖNERİLER

4.2.1. Gelecek Araştırmalara Öneriler

Bu çalışmanın bulguları, ileride yapılacak araştırmalar için çeşitli öneriler sunmaktadır. Öncelikle, girişimcilik niyeti ile davranış arasındaki boşluk halen tam olarak açıklanamamaktadır. Bu nedenle gelecekteki araştırmaların bu boşluğu açıklamak üzere diğer psikolojik faktörleri (örneğin motivasyon, dirençlilik, belirsizlikle başa çıkma) dâhil etmesi faydalı olacaktır (Mei vd., 2022; Sheeran, 2002).

İkinci olarak, bu araştırma üniversite öğrencileri üzerinde gerçekleştirilmiştir. Farklı yaş grupları, sosyoekonomik düzeyler veya farklı mesleki arka planlara sahip bireyler üzerinde yapılacak çalışmalar, bulguların genellenebilirliğini artıracaktır.

Özellikle aktif girişimciler ve yeni girişim başlatan bireylerle yapılacak karşılaştırmalı çalışmalar, daha derinlemesine analizler sağlayabilir.

Üçüncü olarak, çalışmada sadece sosyal destek ve içsel kontrol odağı değişkenlerinin düzenleyici etkisi incelenmiştir. Gelecekte yapılacak araştırmalarda, duygusal zekâ, yaratıcılık, öz yeterlilik, risk alma eğilimi gibi diğer bireysel farklılıkların da niyet-davranış ilişkisindeki etkileri test edilmelidir.

Son olarak, bu araştırma kesitsel bir tasarımla gerçekleştirilmiştir. Girişimcilik süreci zamanla değişen bir yapıya sahip olduğu için, boylamsal çalışmalar aracılığıyla girişimcilik niyeti ile davranış arasındaki ilişki zamansal olarak izlenmeli ve dönüşüm süreçleri analiz edilmelidir.

Karşılaştırmalı kültür çalışmaları ile içsel kontrol odağı ve sosyal destek değişkenlerinin farklı toplumlardaki etkileri analiz edilebilir.

4.2.2. Kısıtlılıklar

Her araştırmada olduğu gibi bu çalışmanın da bazı sınırlılıkları mevcuttur. Çalışmanın kısıtlılıklarından biri örneklem grubundaki katılımcılar yalnızca üniversite öğrencilerinden oluştuğu için, bulgular genel popülasyona genellenemez. Öğrenciler girişimcilik konusunda deneyimden çok niyete sahip olabilir. Diğer bir kısıtlılık ise araştırmanın sadece Türkiye bağlamında gerçekleştirilmesidir. Kültürel farklılıklar nedeniyle sonuçların başka ülkelere doğrudan aktarılması sınırlıdır. Başka bir kısıtlılık ise tüm değişkenlerin öz-bildirim anket yoluyla ölçülmesi olabilir. Bu durum, sosyal beğenirlik eğilimi veya algısal yanlılık riski doğurabilir. Araştırma verileri tek seferde toplanmıştır. Bu nedenle değişkenler arasındaki neden-sonuç ilişkilerini kesin olarak belirlemek mümkün değildir.

KAYNAKÇA

- Aghazamani, A. , & Roozikhah, E. (2010). Aghazamani, A., & Roozikhah, E. (2010). Entrepreneurial characteristics among university students: A comparative study between Iranian and Swedish University students. *European Journal of Social Sciences*, 18(2), 304-310.
- Ajzen, I. (1991). The Theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*).
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Akter, A. , Rana, S. S., & Ramli, A. J. (2020). Akter, A., Rana, S. S., & Ramli, A. J. (2020). Factors influencing social entrepreneurial behavior: evidence from a developing nation. *International Journal of Ethics and Systems*, 36(4), 581-599.
- Alcívar, E. E., Casas-Rosal, J. C., del-Río, J. A. J., & Ceular-Villamandos, N. (2023). Influence of Training and Personality Traits on Entrepreneurial Intention and Behaviour. *TEM Journal*, 12(1), 253.
- Altinay, L., Madanoglu, M., Daniele, R., & Lashley, C. (2012). The influence of family tradition and psychological traits on entrepreneurial intention. *International Journal of hospitality management*, 31(2), 489-499.
- Arkorful, H., & Hilton, S. K. (2022). Locus of control and entrepreneurial intention: a study in a developing economy. *Journal of Economic and Administrative Sciences*, 38(2), 333-344. <https://doi.org/10.1108/JEAS-04-2020-0051>
- Asante, E. A., & Affum-Osei, E. (2019). Entrepreneurship as a career choice: The impact of locus of control on aspiring entrepreneurs' opportunity recognition. *Journal of Business Research*, 98, 227-235.
- Audia, P. G. , & R. C. I. (2005). (Audia, P. G., & Rider, C. I. (2005). A garage and an idea: what more does an entrepreneur need?. *California Management Review*, 48(1), 6-28.).
- Baron, R. A. (2004). (Baron, R. A. (2004). The cognitive perspective: a valuable tool for answering entrepreneurship's basic "why" questions. *Journal of business venturing*, 19(2), 221-239.).
- 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.

- Bell, R. (2019). Predicting entrepreneurial intention across the university. *Education+ Training*, 61(7/8), 815-831.
- Bird, B. (1988). (Bird, B. (1988). Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention. *Academy of management Review*, 13(3), 442-453.).
- Bird, B. , & Schjoedt, L. (2017). Entrepreneurial behavior: Its nature, scope, recent research, and agenda for future research. *Revisiting the entrepreneurial mind: Inside the black box: An expanded edition*, 379-409.
- Bird, B., & Jelinek, M. (1989). The operation of entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship theory and practice*, 13(2), 21-30.
- Bird, B., Schjoedt, L. , & Baum, J. R. (2012). Bird, B., Schjoedt, L., & Baum, J. R. (2012). Editor's introduction. *Entrepreneurs' behavior: Elucidation and measurement. Entrepreneurship theory and practice*, 36(5), 889-913.
- Botsaris, C., & Vamvaka, V. (2016). Attitude toward entrepreneurship: Structure, prediction from behavioral beliefs, and relation to entrepreneurial intention. *Journal of the knowledge Economy*, 7(2), 433-460.
- Bustamante, J., Castro, R. P., & Izquierdo, E. (2022). From entrepreneurial intention to behaviour: the influence of a cross-cultural factor. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 14(6), 645-663.
- Carr, J. C., & Sequeira, J. M. (2007). Prior family business exposure as intergenerational influence and entrepreneurial intent: A theory of planned behavior approach. *Journal of business research*, 60(10), 1090-1098.
- Chlosta, S., Patzelt, H., Klein, S. B., & Dormann, C. (2012). Parental role models and the decision to become self-employed: The moderating effect of personality. *Small Business Economics*, 38, 121-138.
- Costello, A. B., & Osborne, J. (2005). Best practices in exploratory factor analysis: Four recommendations for getting the most from your analysis. *Practical assessment, research, and evaluation*, 10(1).
- Edelman, L. F. , Manolova, T. , Shirokova, G. , & Tsukanova, T. (2016). Edelman, L. F., Manolova, T., Shirokova, G., & Tsukanova, T. (2016). The impact of family support on young entrepreneurs' start-up activities. *Journal of business venturing*, 31(4), 428-448.
- Field, A. (2024). *Discovering statistics using IBM SPSS statistics*. Sage publications limited.

- Figueiredo, D., Silva, L., & Domingos, A. (2017). How to get away with multicollinearity: A users' guide. (Erişim adresi: <https://www.academia.edu/31432124>)
- Firman, F., Tersta, F. W., Sekonda, F. A., Arief, H., & Setiawan, B. (2022). Factors Affecting Entrepreneurship Behavior: Variance-Based Structural Equation Modelling. *Indonesian Journal Of Educational Research and Review*, 5(2), 273-283.
- Garson, G. D. (2012). Testing statistical assumptions.
- Gordon, R. A. (2015). Regression analysis for the social sciences. Routledge.
- Hamzah, M. I. , & Othman, A. K. (2023). Hamzah, M. I., & Othman, A. K. (2023). How do locus of control influence business and personal success? The mediating effects of entrepreneurial competency. *Frontiers in psychology*, 13, 958911.
- Hoang, G. , Luu, T. T. , Le, T. T. T. , & Tran, A. K. T. (2022). Hoang, G., Luu, T. T., Le, T. T. T., & Tran, A. K. T. (2022). Dark Triad traits affecting entrepreneurial intentions: The roles of opportunity recognition and locus of control. *Journal of Business Venturing Insights*, 17, e00310.
- Hockerts, K. (2015). Hockerts, K. (2015). The social entrepreneurial antecedents scale (SEAS): A validation study. *Social Enterprise Journal*, 11(3), 260-280.
- Hu, L. T., & Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural equation modeling: a multidisciplinary journal*, 6(1), 1-55.
- Ijaz, M. , Yasin, G. , & Zafar, M. J. (2012). Ijaz, M., Yasin, G., & Zafar, M. J. (2012). Cultural factors effecting entrepreneurial behaviour among entrepreneurs: Case study of Multan, Pakistan. *International Journal of Asian Social Science*, 2(6), 908-917.).
- Inoubli, C. E. , & Gharbi, L. (2022). Inoubli, C. E., & Gharbi, L. (2022). Entrepreneurial orientation and its crucial role in entrepreneurial intention and behaviour: Case of Tunisian Students. *Entrepreneurship Education*, 5(1), 97-121.
- Kaiser, H. F. (1974). An index of factorial simplicity. *psychometrika*, 39(1), 31-36.
- Kalaycı, Ş. (2010). SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri. Ankara: Asil Yayın Dağıtım.

- Kautonen, T., Van Gelderen, M., & Fink, M. (2015). Robustness of the theory of planned behavior in predicting entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship theory and practice*, 39(3), 655-674.
- Kerr, S. P. , Kerr, W. R., & Xu, T. (2018). Personality traits of entrepreneurs: A review of recent literature. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 14(3), 279-356.
- Klepper, S. (2001). Employee startups in high-tech industries. *Industrial and corporate change*, 10(3), 639-674.).
- Klepper, S. , & T. P. (2010). Disagreements and intra-industry spinoffs. *International journal of industrial organization*, 28(5), 526-538.).
- Koellinger, P. , Minniti, M. , & Schade, C. (2007). “I think I can, I think I can”: Overconfidence and entrepreneurial behavior. *Journal of economic psychology*, 28(4), 502-527.
- Kong, F., Zhao, L., & Tsai, C. H. (2020). The relationship between entrepreneurial intention and action: the effects of fear of failure and role model. *Frontiers in Psychology*, 11, 229.
- Kreiser, P. M. , Marino, L. D. , Dickson, P. , & Weaver, K. M. (2010). Cultural influences on entrepreneurial orientation: The impact of national culture on risk taking and proactiveness in SMEs. *Entrepreneurship theory and practice*, 34(5), 959-984.
- Krueger Jr, N. F. , R. M. D. , & C. A. L. (2000). (Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of business venturing*, 15(5-6), 411-432.).
- Krueger Jr, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of business venturing*, 15(5-6), 411-432.
- Kusumawijaya, I. K. (2020). Understanding entrepreneurial intention: the prediction of entrepreneurial behavior. *International Review of Management and Marketing*, 10(4), 35-42.
- Lafuente, E. , Vaillant, Y. , & Rialp, J. (2007). Regional differences in the influence of role models: Comparing the entrepreneurial process of rural Catalonia. *Regional Studies*, 41(6), 779-796.
- Lee, L., Der Foo, M. , Wong, P. K. , & Leung, A. (2011). Entrepreneurial intentions: The influence of organizational and individual factors. *Journal of business venturing*, 26(1), 124-136.).

- Liñán, F. (2004). Liñán, F. (2004). Educación empresarial y modelo de intenciones, formación para un empresariado de calidad análisis empírico para la provincia de Sevilla.
- 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.
- Lough, B. J. , & McFadden, A. (2023). Do founders attribute their success to skill or luck?. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 12(1), 47.
- Lough, B. J., & McFadden, A. (2023). Do founders attribute their success to skill or luck?. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 12(1), 47.
- Mair, J. , & Noboa, E. (2006). Social entrepreneurship: How intentions to create a social venture are formed. In *Social entrepreneurship* (pp. 121-135). London: Palgrave Macmillan UK.
- Markman, G. D., Baron, R. A., & Balkin, D. B. (2005). Are perseverance and self-efficacy costless? Assessing entrepreneurs' regretful thinking. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 26(1), 1-19.
- McAdam, M. , & Cunningham, J. A. (2019). Entrepreneurial behaviour: A research outlook. *Entrepreneurial behaviour: Individual, contextual and microfoundational perspectives*, 1-13.
- Meoli, A. , Fini, R. , Sobrero, M. , & Wiklund, J. (2020). How entrepreneurial intentions influence entrepreneurial career choices: The moderating influence of social context. *Journal of Business venturing*, 35(3), 105982.
- Murad, M., Othman, S. B., & Kamarudin, M. A. I. B. (2024). Entrepreneurial university support and entrepreneurial career: the directions for university policy to influence students' entrepreneurial intention and behavior. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 13(3), 441-467.
- Nabi, G. , F. Liñán, N. Krueger, A. Fayolle, & A. Walmsley. (2017). The impact of entrepreneurship education in higher education: A systematic review and research agenda. *Academy of Management Learning & Education* 16 (2): 277–299.
- Nabi, G., Walmsley, A., Liñán, F., Akhtar, I., & Neame, C. (2018). Does entrepreneurship education in the first year of higher education develop

- entrepreneurial intentions? The role of learning and inspiration. *Studies in Higher Education*, 43(3), 452-467.
- Naudé, W. (2010). Entrepreneurship, developing countries, and development economics: new approaches and insights. *Small business economics*, 34, 1-12.
- Nayak, P. M., Joshi, H. G., Nayak, M., & Gil, M. T. (2024). The moderating effect of entrepreneurial motivation on the relationship between entrepreneurial intention and behaviour: An extension of the theory of planned behaviour on emerging economy. *F1000Research*, 12, 1585.
- Neneh, B. N. (2019). From entrepreneurial alertness to entrepreneurial behavior: The role of trait competitiveness and proactive personality. *Personality and Individual Differences*, 138, 273-279.
- Neneh, B. N., & Dzomonda, O. (2024). Transitioning from entrepreneurial intention to actual behaviour: The role of commitment and locus of control. *The International Journal of Management Education*, 22(2), 100964.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University.
- O’Gorman, C. (2019). *Entrepreneurial Intentions and Entrepreneurial Behaviour. İçinde Entrepreneurial Behaviour (ss. 17-37)*. Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-04402-2_2
- Pihie, Z. A. L. , & Akmaliah, Z. (2009). Entrepreneurship as a career choice: An analysis of entrepreneurial self-efficacy and intention of university students. *European journal of social sciences*, 9(2), 338-349.
- Rockey, E. H. (1986). Envisioning new business: How entrepreneurs perceive the benefits of visualization. *Frontiers of entrepreneurship research*, 344-360.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80(1), 1-28. <https://doi.org/10.1037/h0092976>
- Schober, P., Boer, C., & Schwarte, L. A. (2018). Correlation coefficients: appropriate use and interpretation. *Anesthesia & analgesia*, 126(5), 1763-1768.
- Schumpeter, J. A. (1947). Schumpeter, J. A. (1947). The creative response in economic history. *The journal of economic history*, 7(2), 149-159.
- Schumpeter, J. A. (1951). Schumpeter, J. A. (1951, January). Historical approach to the analysis of business cycles. In *Conference on Business Cycles* (pp. 149-162). NBER.

- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.
- Shiri, N. , Mohammadi, D., & Hosseini, S. M. (2012). Entrepreneurial intention of agricultural students: effects of role model, social support, social norms and perceived desirability. *Archives of Applied Science Research*, 4(2), 892-897.
- Steca, P., & Monzani, D. (2014). Locus of Control. İçinde *Encyclopedia of Quality of Life and Well-Being Research* (ss. 3678-3680). Springer Netherlands. https://doi.org/10.1007/978-94-007-0753-5_1688
- Tarhan, M. (2019). Girişimcilik Pedagojisine Giriş. Pegem Akademi Yayıncılık.
- Taylor, S. E. (2011). Taylor, S. E. (2011). Social support: A review. *The Oxford handbook of health psychology*, 1, 189-214.
- Topçuoğlu, A. (1993). Topçuoğlu, A. (1993). GİRİŞİMCİLİK VE KALKINMADAKİ ROLÜ. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (2), 67-71.
- Tsou, E., Steel, P., & Osiyevskyy, O. (2023). The relationship between entrepreneurial intention and behavior: A meta-analytic review. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 14657503231214389.
- Tsou, E., Steel, P., & Osiyevskyy, O. (2023). The relationship between entrepreneurial intention and behavior: A meta-analytic review. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 14657503231214389.
- Van Gelderen, M., Kautonen, T., & Fink, M. (2015). From entrepreneurial intentions to actions: Self-control and action-related doubt, fear, and aversion. *Journal of business venturing*, 30(5), 655-673.
- Wilson, F., Kickul, J., & Marlino, D. (2007). Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: Implications for entrepreneurship education. *Entrepreneurship theory and practice*, 31(3), 387-406.
- Yan, J., Huang, T., & Xiao, Y. (2023). Assessing the impact of entrepreneurial education activity on entrepreneurial intention and behavior: role of behavioral entrepreneurial mindset. *Environmental Science and Pollution Research*, 30(10), 26292-26307.
- 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.