

**GÜMÜŞHANE ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**YÜKSEK LİSANS PROGRAMI**

**PARA SEVGİSİ VE GİRİŞİMCİLİK NİYETİ İLİŞKİSİNİN ANALİZİ:  
GÜMÜŞHANE ÜNİVERSİTESİ ÖĞRENCİLERİNE YÖNELİK BİR  
UYGULAMA**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Gulzada ÖZBEK**

**MART – 2021**

**GÜMÜŞHANE**



**GÜMÜŞHANE ÜNİVERSİTESİ \* SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**YÜKSEK LİSANS PROGRAMI**

**PARA SEVGİSİ VE GİRİŞİMCİLİK NİYETİ İLİŞKİSİNİN ANALİZİ:  
GÜMÜŞHANE ÜNİVERSİTESİ ÖĞRENCİLERİNE YÖNELİK BİR  
UYGULAMA**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Gulzada ÖZBEK**

**MART – 2021**

**GÜMÜŞHANE**



**GÜMÜŞHANE ÜNİVERSİTESİ \* SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**YÜKSEK LİSANS PROGRAMI**

**PARA SEVGİSİ VE GİRİŞİMCİLİK NİYETİ İLİŞKİSİNİN ANALİZİ:  
GÜMÜŞHANE ÜNİVERSİTESİ ÖĞRENCİLERİNE YÖNELİK BİR  
UYGULAMA**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Gulzada ÖZBEK**

**Tez Danışmanı: Dr. Öğretim Üyesi Pınar KOÇ**

**MART – 2021**

**GÜMÜŞHANE**



## BİLDİRİM

Yüksek Lisans Tezi olarak hazırlamış olduğum “Para Sevgisi Ve Girişimcilik Niyeti İlişkisinin Analizi: Gümüşhane Üniversitesi Öğrencilerine Yönelik Bir Uygulama” isimli bu çalışmanın, tamamen kendi çalışmam olduğunu, her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve alıntı yaptığım tüm çalışmaların kaynakçada yer aldığını taahhüt eder, tezimin kâğıt ve elektronik kopyalarının Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü arşivlerinde saklanmasına izin verdiğimi onaylarım.

Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Yönetmeliğinin ilgili maddeleri uyarınca gereğinin yapılmasını arz ederim.

03/03/2021

.....

**Gulzada ÖZBEK**

## ÖNSÖZ

Yerel kalkınma politikalarının, ulusal kalkınma hamlesi için vazgeçilmez bir öneme sahip olduğunun anlaşılmasıyla birlikte işletmelerin kalkınma sürecindeki önemi artmıştır. Ulusal kalkınma sürecinde işletmelerin öneminin artması, toplumsal düzeyde girişimcilik ruhuna sahip olunmasını da gerektirmektedir. Girişimcilik arzusunun tetikleyen temel faktör para kazanma dürtüsüdür. Dolayısıyla para sevgisi ile girişimcilik niyeti arasında yüksek bir korelasyon ilişkisi bulunması beklenmektedir. Bu bağlamda bu çalışmada para sevgisinin girişimcilik niyeti üzerindeki etkisi ve başarısızlık korkusunun para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişkiyi nasıl etkilediği incelenmiştir.

Bu tezin yürütülmesinde ve oluşturulmasında, katkılarını esirgemeyen ve çalışmama yön verip, bana yol gösteren değerli danışman hocam Dr. Öğretim Üyesi Pınar Koç'a teşekkürlerimi sunarım. Çalışmanın hazırlanmasında anketleri doldurarak katkıda bulunan Gümüşhane Üniversitesi öğrencilerine bugüne kadar yaptığım çalışmalarda beni her zaman desteklemiş olan, sabır ve şefkatlerini eksik etmeyen eşim ve kızıma teşekkürü bir borç bilir ve şükranlarımı sunarım.

**Gümüşhane - 2021**

**Gulzada ÖZBEK**

## ÖZET

**ÖZBEK, Gulzada. Para Sevgisi Ve Girişimcilik Niyeti İlişkisinin Analizi: Gümüşhane Üniversitesi Öğrencilerine Yönelik Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, 2021, (XII+74)**

Günümüzde ekonomik sistem kişisel çıkarlar ve rasyonalite olmak üzere iki temel varsayım üzerine kuruludur ve mübadele işlemlerinin gerçekleştirilmesinde para önemli bir araç vazifesi görmektedir. Özel sektörün hakim olduğu bir ekonomide para kazanma güdüsü, ekonomik karar birimlerinin tercihlerinde etkin rol oynamaktadır. Dolayısıyla para kazanma arzusunun yüksek olduğu bir toplumda girişimcilik arzusunun da yüksek olması beklenmektedir. Bu bağlamda, bu çalışmada anket kullanılarak, para sevgisinin girişimcilik niyeti üzerindeki etkisi ve başarısızlık korkusunun düzeylerine göre, para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişkisinin nasıl değiştiği analiz edilmiştir.

Çalışmanın örneklemini Gümüşhane Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler kapsamına giren programlarda öğrenim gören 296 öğrenci oluşturmaktadır. Çalışmadan elde edilen sonuçlar teorik beklentilerle tutarlıdır. Para sevgisi ile girişimcilik niyeti arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunmaktadır. Yüksek başarısızlık korkusu, para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişkiyi negatif etkilerken; düşük başarısızlık korkusu, para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişkiyi pozitif etkilemektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Para Sevgisi, Girişimcilik Niyeti, Başarısızlık Korkusu, Üniversite Öğrencileri

## **ABSTRACT**

**ÖZBEK, Gulzada. The Analysis of The Relationships between Love of Money And Entrepreneurship Intentions: An Application For Gümüşhane University Students, Graduate Thesis, 2021, (XII+74)**

Today, the economic system is based on two basic assumptions; personal interests and rationality and money serves as an important tool in the realization of exchange transactions. The motivation of making money plays an active role in the choices of economic decision-making units in an economy which has dominated by the private sector. Therefore it is expected that the desire for entrepreneurship will also be high in a society where the desire to earn money is high. In this context, the effect of love of money on entrepreneurial intention and the moderating role of fear of failure in this relationship have been analyzed using a questionnaire in this study.

The sample of the study consists of 296 students studying in programs within the scope of Gümüşhane University of Economics and Administrative Sciences. The results obtained from the study are consistent with theoretical expectations. There is a statistically significant and positive relationship between the love of money and entrepreneurial intention. According to results, while high fear of failure negatively affects the relationship between love of money and entrepreneurial intention; low fear of failure positively affects the relationship between love for money and entrepreneurial intention.

**Key Words:** Love of Money, Entrepreneurial Intention, Fear of Failure, University Students

## İÇİNDEKİLER

DIŞ KAPAK	
İÇ KAPAK	
KABUL VE ONAY .....	III
BİLDİRİM .....	VI
ÖNSÖZ.....	V
ÖZET.....	VII
ABSTRACT .....	VII
İÇİNDEKİLER .....	VIII
TABLolar LİSTESİ.....	XI
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	XII
GİRİŞ .....	1

## BİRİNCİ BÖLÜM

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE VE TEORİK ALTYAPI .....	3-29
1.1.Paranın Tanımı .....	3
1.2.Paranın Fonksiyonları .....	4
1.3. Para Talebi Teorileri .....	5
1.3. 1. Klasik Para Talebi Teorisi.....	5
1.3.1.1. Yale-Fisher Yaklaşımı .....	5
1.3.1.2. Cambridge Yaklaşımı .....	6
1.3. 2. Keynesyen Para Talebi Teorisi: Likidite Tercih Teorisi.....	7
1.3.2.1. İşlem Güdüsüyle Para Talebi.....	7
1.3.2.2. İhtiyat Güdüsüyle Para Talebi .....	7
1.3.2.3. Spekülasyon Güdüsüyle Para Talebi .....	8
1.3.3. Baumol-Tobin Para Talebi.....	9

1.3.4. Portföy Dengesi Yaklaşımı .....	10
1.3.5. Friedman'ın Modern Miktar Kuramı .....	10
1.3.6. Servet Uyumlanması Yaklaşımı .....	11
1.3.7. Ardışık Kuşaklar Modeli.....	11
1.3.8. Reel Konjonktür Para Teorisi .....	12
1.4. Para Arzı.....	12
1.5. Para Sevgisi .....	13
1.6. Para ve Para Sevgisi İlişkisi .....	14
1.7. Girişimcilik Niyeti .....	15
1.8. Başarısızlık Korkusu .....	20
1.9. Girişimcilik Niyetini Açıklayan Modeller .....	22
1.9. 1. Girişimcilik Etkinlik Modeli.....	23
1.9. 2. Girişimsel Niyet Modeli .....	23
1.9. 3. Planlanmış Davranışlar Teorisi.....	24
1.9. 4. Ekonomik-Psikolojik Model.....	25
1.9. 5. Girişimcilik Niyeti Yapısal Modeli.....	26
1.10. Para Sevgisi ve Girişimcilik Niyeti İlişkisi .....	27
1.11. Para Sevgisi ve Girişimcilik Niyeti İlişkisinde Başarısızlık Korkusunun Rolü.....	28

## İKİNCİ BÖLÜM

<b>2. PARA SEVGİSİ VE GİRİŞİMCİLİK NİYETİ ARASINDAKİ İLİŞKİNİN ANALİZİ.....</b>	<b>30-53</b>
2.1. Çalışmanın Yöntemi .....	30
2.2. Problem Durumu .....	30
2.3. Konunun Önemi.....	31

2.4. Araştırmanın Varsayımları.....	32
2.5. Araştırmanın Modeli .....	32
2.6. Araştırmanın Kapsamı .....	33
2.7. Araştırmanın Hipotezleri.....	33
2.8. Kontrol Değişkenler .....	34
2.9. Katılımcılar ve Veri Toplama Süreci .....	35
2.10. Araştırmada Kullanılan Ölçekler .....	35
2.11. Bulgular.....	36
2.11.1. Para Sevgisi Ölçeğinin Açıklayıcı ve Doğrulayıcı Faktör Analizi ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları .....	38
2.11.2. Girişimcilik Niyeti Ölçeğinin Açıklayıcı ve Doğrulayıcı Faktör Analizi ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları .....	40
2.11.3. Başarısızlık Korkusu Ölçeğinin Açıklayıcı ve Doğrulayıcı Faktör Analizi ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları .....	42
2.11.4. Korelasyon Analizi Sonuçları .....	44
2.11.5. Para sevgisi, Başarısızlık Korkusu ve Girişimcilik Niyeti İlişkilerinin Hiyerarşik Regresyon Analizi Sonuçları.....	46
2.11.6. Destekleyici Analiz Sonuçları.....	51
<b>SONUÇ VE DEĞERLENDİRME .....</b>	<b>54</b>
<b>KAYNAKÇA .....</b>	<b>60</b>
<b>EKLER</b>	
<b>EK 1. Anket Formu .....</b>	<b>69</b>
<b>EK 2. Etik Kurulu İzin Belgesi.....</b>	<b>71</b>
<b>ÖZGEÇMİŞ.....</b>	<b>74</b>

## TABLULAR LİSTESİ

Tablo 1. Girişimcilik Niyetini etkileyen Değişkenler İle ilgili Araştırma Sonuçları.....	19
Tablo 2. Katılımcıların Demografik Özellikleri.....	37
Tablo 3. Para Sevgisi Ölçeğinin Açıklayıcı Faktör Analizi ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları .....	38
Tablo 4. Para Sevgisi Ölçeğinin Doğrulayıcı Faktör Analizi ve Uyum İndeksleri Sonuçları .....	40
Tablo 5. Girişimcilik Niyeti Ölçeğinin Açıklayıcı Faktör Analizi ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları.....	41
Tablo 6. Girişimcilik Niyeti Ölçeğinin Doğrulayıcı Faktör Analizi ve Uyum İndeksleri Sonuçları .....	42
Tablo 7. Başarısızlık Korkusu Ölçeğinin Açıklayıcı Faktör Analizi ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları.....	43
Tablo 8. Başarısızlık Korkusu Ölçeğinin Doğrulayıcı Faktör Analizi ve Uyum İndeksleri Sonuçları .....	44
Tablo 9. Araştırmada Kullanılan Değişkenlerin Ortalamaları, Standart Sapmaları ve Korelasyon Analizi Sonuçları .....	45
Tablo 10. Kontrol değişkenler ve Girişimcilik Niyeti İlişkisi Regresyon Analizi Sonuçları .....	47
Tablo 11. Kontrol Değişkenler, Para Sevgisi, Başarısızlık Korkusu ve Girişimcilik Niyeti İlişkisi Regresyon Analizi Sonuçları.....	48
Tablo 12. Kontrol Değişkenler, Para Sevgisi, Başarısızlık Korkusu, Etkileşim Etkisi ve Girişimcilik Niyeti İlişkisi Regresyon Analizi Sonuçları.....	50
Tablo 13. Para Sevgisinin Girişimcilik Niyetine Etkisinde Başarısızlık Korkusunun Rolü.....	51

## ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Başarısızlık ve Başarıya Verilen Tepkiler .....	22
Şekil 2. Planlanmış Davranışlar Teorisine Göre Girişimcilik Niyeti.....	25
Şekil 3. Ekonomik ve Psikolojik Model Çerçevesinde Girişimcilik Niyetini Belirleyen Faktörler .....	26
Şekil 4. Araştırma Modeli .....	32
Şekil 5. Para Sevgisi ve Başarısızlık Korkusu İlişkisi Yapısal Eşitlik Modeli Sonuçları .....	52
Şekil 6. Para Sevgisi ve Başarısızlık Korkusunun Etkileşiminin Girişimcilik Niyeti İle İlişkisi .....	53

## GİRİŞ

Teknolojik ve sosyal ağların gelişmesi, e-ticaret, e-pazarlama gibi alternatif pazarlama ve satış imkânlarının ortaya çıkması ve artan rekabet girişimcilik kavramının öneminin artmasına neden olmuştur. Girişimcilerin temel motivasyon kaynağı para kazanma dürtüsüdür. Bu bağlamda bu çalışmada para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisi ve başarısızlık korkusunun bu ilişki üzerindeki etkilerini analiz edilmiştir.

Literatürde para sevgisinin farklı değişkenlerle ilişkisi incelenmiş ancak para sevgisinin girişimcilik niyeti ile olan ilişkisine çok fazla değinilmediği tespit edilmiştir. Ayrıca girişimcilik niyetini etkileyen çok sayıda araştırma yapılmış ancak girişimcilik niyetini etkileyen değişkenler arasında para sevgisinin rolünün yeterince incelenmediği tespit edilmiştir. Bu çalışma para sevgisi ile girişimcilik niyeti arasındaki ilişkiyi araştırarak literatüre katkı sağlamayı amaçlamaktadır. Ayrıca para sevgisi ile girişimcilik niyeti arasındaki ilişkide başarısızlık korkusunun rolünü ortaya koyarak iki değişken arasındaki ilişkinin daha iyi anlaşılması hedeflenmiştir. Yukarıda bahsedilen çerçevede bu çalışmanın iki hipotezi bulunmaktadır.

- Para sevgisi ile girişimcilik niyeti arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır.
- Başarısızlık korkusu, para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişki üzerinde belirleyici bir etkiye sahiptir.

Bu çalışmada para sevgisi, başarısızlık korkusu ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişkiler anket yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışmanın örneklemini Gümüşhane Üniversitesi'nde İktisadi ve İdari Bilimler kapsamına giren programlarda öğrenim gören 296 öğrenciden oluşmaktadır. Bu programlarda öğrenim gören öğrencilerin girişimcilik eğitimi almaları ve girişimciliğe daha yatkın oldukları düşüncesiyle örneklem bu programlarda öğrenim gören öğrencilerle sınırlı tutulmuştur.

Çalışma iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde araştırmada paranın tanımı, paranın fonksiyonları, para talebi teorileri, para arzı, para sevgisi, para ve para sevgisi ilişkisi, girişimcilik niyeti, başarısızlık korkusu ve girişimcilik niyetini açıklayan

modeller kavramsal olarak ele alınmış ve değişkenler arasındaki teorik ilişkileri açıklayan yaklaşımlar hakkında bilgi verilmiştir.

İkinci bölüm para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişkinin analizi başlığını taşımaktadır. Bu kısımda çalışmanın yöntemi, problemin durumu, konunun önemi, araştırmanın varsayımları, araştırmanın modeli, araştırmanın kapsamı, araştırmanın hipotezleri, araştırmada kullanılan kontrol değişkenler, katılımcılar ve veri toplama süreci, araştırmada kullanılan ölçekler, bulgular, faktör ve güvenilirlik analizleri, korelasyon ve regresyon analizleri ve destekleyici analiz sonuçları yer almaktadır. Çalışma sonuç ve değerlendirme kısmı ile sona ermektedir.



## BİRİNCİ BÖLÜM

### 1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE VE TEORİK ALTYAPI

#### 1.1. Paranın Tanımı

Para kelimesi “money” (para) ve “mint” (darphane) kelimelerinin birleşiminden meydana gelmektedir. Paranın günümüz ekonomik hayatında kilit bir rolü bulunmaktadır. Günümüzde para denince akla banknot ve madeni para gelmektedir. Buna karşın toplumda paranın kullanımı tarihsel süreç içerisinde değişikliğe uğramıştır. Para, bilindiği kadarıyla öncelikle Kızılderililerin midye kabuklarından yapılmış boncuklar şeklinde ticari meta olarak kullanılmıştır. Daha sonra Asya’da milattan önce 2000’li yıllarda kullanılmaya başlanan madeni para şeklinde kullanılmıştır. Milattan önce 700’lü yıllarda Yunanlılar tarafından kullanılan metal sikkeler para olarak kullanılmıştır. Milattan sonra 800 yıllarında İmparator Hien Tsung döneminde Çinliler tarafından kâğıt para kullanılmaya başlamıştır (Gerdesmeier, 2009: 13-17). Son yıllarda yaşanan gelişmeler dijital para, sanal para ve kripto para kavramı da gündeme getirmeye başlamıştır.

Paranın önemini vurgulamak için paranın dünyanın dönmesini sağladığını ve ekonomilerin para olmadan fonksiyonlarını yerine getiremeyeceği iddia edilmektedir. (Gerdesmeier, 2009: 13). Günlük hayatta sürekli olarak kullanılan paranın çeşitli tanımları yapılmıştır. Bu tanımlardan bazıları şu şekildedir. Para belirli işlevleri yerine getiren fiziksel bir varlık veya metallerin dolaşımını sağlayan araçtır (Aslan, 2019: 272-273). Bu işlevler içerisinde en önemli hususlar satın alma veya değiş tokuştur. Keynes’e göre (2008, s. 3) para borçların, fiyatların ve genel satın alma gücünün ifade edildiği hesap parasıdır.

Günümüzde, mal ve hizmetler kendileri olarak değil, fiyatlarıyla var olmaktadır (Aslan, 2019: 274). Bu fiyat ise para cinsinden ifade edilmektedir. Bu bağlamda para, insanların ihtiyaç duyduğu temel işlevlerin yerine getirilmesini sağlayan özel bir mal olarak geçmektedir. Dolayısıyla paranın değişim aracı, değer saklama aracı ve hesap birimi olma fonksiyonlarından bahsetmek mümkündür (Gerdesmeier, 2009: 13).

## 1.2. Paranın Fonksiyonları

Paranın herkes tarafından kabul edilmiş bir tanımı üzerinde anlaşılmadığı için genel olarak paranın tanımı yerine paranın fonksiyonları üzerinde durulmaktadır. Paranın genel olarak bilinen üç temel fonksiyonu şu şekilde ifade edilmiştir; para bir hesap birimidir, para bir değişim aracıdır ve para bir değer saklama aracıdır (Yalçın, 2019: 109).

Paranın ilk fonksiyonu onun hesap birimi olma fonksiyonudur. Paranın değişim aracı olarak kullanılmasının bir ihtiyaçtan kaynaklandığı ifade edilmektedir. Genel olarak bu ihtiyaç takas ekonomisinin yarattığı zorluklardan kaçınmak ve değiş tokuş süreçlerini kolaylaştırmaktır. Çünkü takasa dayalı ekonomide, ticaretin koşulları hakkında bilgi toplamak ve bu bilgileri akılda tutmak zor ve maliyetlidir. Bu zorluğun derecesi mal sayısı arttıkça çoğalan bir şekilde artacaktır. (Gerdesmeier, 2009: 14). Buna karşın mevcut mallardan biri hesap birimi veya 'ölçüm standardı' olarak para kullanılmaya başlanırsa, o zaman önceden boşa harcanan zaman ve emek daha verimli işlere harcanır. Bu durum paranın bir hesap birimi fonksiyonu şeklinde ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bu bağlamda para bir şeyin değerinin hesaplanmasında kullanılır.

Paranın ikinci fonksiyonu onun mal ve hizmetlerin alınıp satılmasında kullanılan bir değişim veya ödeme aracı olmasıdır (Aslan, 2019: 270). Değişim aracı olarak paranın özellikleri, paranın toplumda yaşayan bireylerin tamamı tarafından kabul edilmesi, onun taşınmasının kolay ve basit olması, paranın dayanıklı ve bölünebilir olması, paranın kolay taklit edilememesi ve paranın miktarının sınırlı olmasıdır (Dinler, 2003, 382). Buna ilave olarak, değişim aracı işlevi gören paranın kalitesinin kolayca kontrol edilir olma ve pozitif bir değer taşıması için nadir bulunan bir mal olmak özellikleri de bulunmaktadır. Paranın değişim aracı olarak kullanılmasıyla birlikte para ticari bir meta haline gelmiştir (Gerdesmeier, 2009: 14). Paranın bir değişim aracı olarak kullanılması sayesinde, bir mal ve hizmet değişimi işleminin gerçekleşebilmesi için artık istek ve taleplerin karşılıklı uyuşmasına ihtiyaç kalmamıştır.

Paranın üçüncü fonksiyonu onun değer saklama özelliği olması şeklindedir. Bu fonksiyonda kişilerin parayı biriktirme davranışı sergiledikleri ön plana çıkmaktadır. Parayı saklamanın arkasında belli koşullar bulunmaktadır. Bunlardan en önemlisi paranın zaman içinde değerini korumasıdır. Eğer para değerini koruyor ise bireyler daha

uzun sürelerle parayı elde tutabilirler. Buna karşın para sürekli olarak değer kaybediyorsa, paranın değer saklama olarak kullanılma özelliği azalacaktır. Dolayısıyla para, bir değer saklama aracı olarak önemli bir işlev üstlenmektedir (Gerdesmeier, 2009: 14).

### **1.3. Para Talebi Teorileri**

Para talebi teorisi, mikro düzeyde bireylerin, makro düzeyde ise, ekonominin neden ve ne kadar para tutmak istediklerini araştırmakta ve elde tutulan para miktarındaki değişimlerin ekonomi üzerindeki etkilerini incelemektedir. Para talebi nominal ve reel olmak üzere iki farklı şekilde ifade edilebilir. Nominal para talebi elde tutulan paranın rakamsal değerini ifade ederken, reel para talebi, paranın satın alma gücünü ifade etmektedir. Para talebi teorisi reel para talebini incelemektedir (Paya, 2007:68).

#### **1.3.1. Klasik Para Talebi Teorisi**

Klasik iktisatçılar, para talebini fiyat düzeyinin piyasadaki para miktarı tarafından belirlendiğini ileri süren paranın miktar teorisi çerçevesinde ele almışlardır. Klasik para talebi teorisi Yale-Fisher Yaklaşımı ve Cambridge yaklaşımı olmak üzere iki farklı yaklaşımla ele alınmaktadır (Ünsal, 2007: 476).

##### **1.3.1.1. Yale-Fisher Yaklaşımı**

Fisher (1911) tarafından geliştirilen ve kısaca Fisher yaklaşımı olarak adlandırılan kuramı, miktar teorisine dayanmaktadır. Miktar teorisi denklemi aşağıdaki gibi formüle edilmektedir.

$$MV \equiv PY \quad (1)$$

Değişim denklemi olarak da adlandırılan bu özdeşlikte M, dolaşımdaki para miktarını, V paranın dolaşım hızını, P genel fiyat düzeyini ve Y ekonomide üretilen nihai mal ve hizmet miktarını ifade etmektedir. Klasik iktisatçılara göre, ekonomi tam

istihdam gelir düzeyinde sabittir. Bununla birlikte paranın dolaşım hızı kurumsal unsurlar tarafından belirlenmektedir ve paranın dolaşım hızı da sabittir. Bu durumda (1) numaralı denklem aşağıdaki gibi tekrar yazılabilir.

$$M\bar{V} = P\bar{Y} \quad (2)$$

Dolayısıyla (2) numaralı denklem para arzında meydana gelen değişmelerin aynı oranda ve aynı ölçüde fiyatlar genel düzeyinde artışa neden olacağını ifade etmektedir. (2) numaralı denklemi reel para arzı cinsinden ifade etmek istersek;

$$\frac{M}{P} = \frac{1}{\bar{V}}\bar{Y} \quad (3)$$

şeklinde yazılabilir. Yukarıdaki denklemde M/P ifadesi reel para arzını ifade etmektedir. Para piyasasında dengenin sağlandığı nokta para arzının para talebine eşit olduğu noktadır. Bu nedenle denge noktasında reel para talebi de;

$$\frac{M_D}{P} = \frac{1}{\bar{V}}\bar{Y} \quad (4)$$

şeklinde ifade edilmektedir. Klasik yaklaşımda para sadece mübadele amacıyla elde tutulmaktadır. Bu nedenle reel para talebi gelir düzeyine bağlı olarak belirlenmekte ve nominal gelir düzeyi arttıkça reel para talebi de artmaktadır.

### 1.3.1.2. Cambridge Yaklaşımı

Alfred Marshall ve Arthur C. Pigou tarafından geliştirilen Cambridge yaklaşımında, mübadele aracı olma fonksiyonu dışında paranın servet saklama aracı olma fonksiyonu üzerinde de durulmuştur (Sekmen, 2012: 45).

$$M_d = kPw \quad (5)$$

(5) numaralı denklemde w, ekonomideki reel serveti Pw ise servetin parasal değerini ifade etmektedir. Pigou'da para talebi mikro düzeyde bireysel serveti, makro düzeyde ise; toplumsal serveti ifade etmektedir. Pigou, kişilerin servetlerinin ne kadarını para olarak tutmak istediklerini araştırmaktadır (Gemtos, 1975: 33). Pigou'ya göre nakit para miktarı ve paranın vadesi toplam mevduatları oluşturmaktadır ve bireyler paranın nominal gelire oranıyla ilgilenmektedir.

### 1.3.2. Keynesyen Para Talebi Teorisi: Likidite Tercihi Teorisi

Keynes (1936) tarafından geliştirilen Likidite Tercihi teorisinde paranın dolaşım hızının sabit olmadığı ve ekonomide faiz oranlarının önemli bir rol oynadığı vurgulayarak bir ekonomideki para talebinin istikrarlı olduğunu kabul etmiştir.

Keynes parayı ekonomide aktif bir unsur olarak kabul etmiş ve para değerinin sadece öteki mal fiyatlarına göre değişme göstereceğini iddia etmiştir. Keynes paranın ödeme aracı fonksiyonuna önem vermiştir (Ardor ve Varlık, 2012: 197). Likidite tercihi teorisine göre, bireyler işlem güdüsü, ihtiyat güdüsü ve spekülasyon güdüsü olmak üzere üç farklı güdüyle para talep etmektedir.

#### 1.3.2.1. İşlem Güdüsüyle Para Talebi

Bireylerin, günlük alışverişlerini yapmak için ellerinde para tutmak istemesi işlem güdüsüyle para talebi olarak adlandırılmaktadır. İşlem güdüsüyle reel para talebi, nominal gelir düzeyine bağlıdır ve aşağıdaki gibi ifade edilmektedir.

$$\frac{L_T}{P} = kY \quad (6)$$

Gelir arttıkça işlem güdüsüyle reel para talebi artmaktadır. Bununla birlikte elde tutulmak istenen para miktarı gelirin hangi sıklıkla elde edildiğine de bağlıdır. Bu bağlamda kişilerin gelirlerinin ne kadarını ellerinde tutmak istediklerini gösteren k değeri, gelirin hangi sıklıkla elde edildiğine bağlı olarak değişmektedir. Gelirin elde edilme sıklığı arttıkça işlem güdüsüyle talep edilen para miktarı azalmaktadır (Ünsal, 2007: 482).

#### 1.3.2.2. İhtiyat Güdüsüyle Para Talebi

Önceden beklenmedik durumlara karşı ellerinde tutmak istedikleri para miktarı ihtiyat güdüsüyle para talebini ifade etmektedir. İhtiyat güdüsüyle tutulan para talebi, bireylerin gelir düzeyine bağlıdır. Bireylerin gelir düzeyi arttıkça ihtiyat güdüsüyle para talebi artmaktadır. Finansal yenilikler ve bazı kurumsal düzenlemeler ihtiyat güdüsüyle para talebini önemli ölçüde etkilemektedir. Kredi kartı kullanımının yaygınlaşması,

bankamatik ve internet bankacılığı hizmetlerinin yaygınlaşması ihtiyat güdüsüyle para talebinin azalmasına neden olmaktadır (Öztürk, 2011: 44-45).

İşlem ve ihtiyat güdüsüyle para talebinin toplamı, aktif ankes talebi olarak adlandırılmaktadır ve nominal gelir düzeyine bağlıdır. Aktif ankes talebi faiz oranlarına karşı duyarsızdır, nominal gelir arttıkça aktif ankes talebi artar (Öçal ve Çolak, 1999: 250).

### **1.3.2.3. Spekülasyon Güdüsüyle Para Talebi**

Spekülasyon güdüsüyle para talebi, bireylerin paradan para kazanabilmek için ellerinde tutmak istedikleri para miktarıdır. Keynes'in en çok önem verdiği para saiki spekülasyon güdüsüyle para talebidir. Spekülasyon güdüsüyle para talebi faiz oranlarına bağlıdır. Faiz oranı elde para tutmanın maliyetidir. Bu nedenle faiz oranları yüksekken, elde para tutmanın maliyeti yüksek, faiz oranları düşük iken elde para tutmanın maliyeti düşük olacaktır. Bu nedenle bireyler, faiz oranları yüksek iken, daha az, faiz oranları düşük iken daha fazla para talep edecektir. Faiz oranları ile elde tutulmak istenen para miktarı arasındaki ters yönlü ilişkiyi gösteren eğri likidite tercihi eğrisi olarak adlandırılmaktadır. Spekülasyon güdüsüyle para talebi, atıl ankes talebi olarak da adlandırılmaktadır (Öztürk, 2011:45-46).

Keynes (1936) mali servetin para ve tahvilden oluştuğunu kabul etmektedir. Keynes'e göre, bireylerin para ve tahvil arasındaki tercihini belirleyen temel faktör, tahvilin beklenen getirisidir. Tahvilin beklenen getirisi ise faiz geliri ve sermaye kazancı beklentisinin toplamından oluşmaktadır. Faiz oranları yükseldiğinde tahvil fiyatları düşer. Faiz oranlarında bir artış bekleniyorsa, tahvil fiyatlarının da düşmesi ve sermaye kaybı olması beklenmektedir (Sekmen, 2012: 49).

Bir ekonomide her kişinin deneyimlerinden hareketle, normal olarak kabul ettiği bir faiz oranı bulunmaktadır. Eğer piyasa faiz oranı, bu normal faizden yüksek ise, kişi faiz oranının düşeceği beklentisiyle tahvil satın alır. Eğer piyasa faiz oranı, normal faiz oranından düşük ise, kişi faiz oranlarının yükseleceği beklentisi içindedir. Bu durumda bireyler tahvil satın alıp zarar etmek yerine, parayı elde tutmayı tercih ederler. Bu

nedenle, faiz oranı ile reel para talebi arasında ters yönlü bir ilişki bulunmaktadır (Özatay, 2011: 35).

### 1.3.3. Baumol-Tobin Para Talebi

Baumol ve Tobin faiz oranlarının sadece spekülasyon güdüsüyle para talebini değil aynı zamanda işlem güdüsüyle para talebini de etkilediğini savunmaktadır. İşlem güdüsüyle para talebi nominal gelirin artan bir fonksiyonu iken, faiz oranlarının azalan bir fonksiyonudur. Bireyler ellerinde ne kadar para tutacaklarına elde nakit tutmanın maliyet ve getirini karşılaştırarak karar verirler. Birey tüm gelirini para olarak tutarsa, tahvil satın almakla elde getireceği faiz getirinden mahrum kalırken, gelirin tamamını tahvil olarak tutması durumunda, tahvili paraya dönüştürmenin işlem maliyetine katlanmak zorundadır. Birey kaç kez tahvil bozdurma işlemi yapacağını bulmak için, maliyetini en aza indirecek şekilde optimizasyon yapmak zorundadır. Ortalama nominal para talebi nominal gelirin ve bireyin tahvili paraya çevirme sayısına oranına eşittir.  $M_d$ , nominal para talebi, PY nominal gelir ve N, bireyin tahvili paraya çevirme oranı olmak üzere ortalama nominal para talebi aşağıdaki gibi formüle edilmektedir (Özatay, 2011: 37).

$$M_d = \frac{PY}{2N} \quad (8)$$

Optimal işlem sayısı ise;

$$N = \sqrt{\frac{iY}{2z}} \quad (9)$$

değerine eşittir. Denklemden Y gelir reel gelir düzeyini, i tahvil faiz oranını, z reel işlem maliyetini temsil etmektedir. Denkleme göre reel işlem maliyeti artarken ve faiz oranı düşerken, optimal işlem sayısı azalmaktadır. N değeri (8) numaralı denklemde yerine konur ve para talep denklemi reel para talebini ifade edecek şekilde düzenlenirse, reel para talebi denklemi aşağıdaki gibi yazılabilir.

$$\frac{M_d}{P} = \sqrt{\frac{Yz}{2i}} \quad (10)$$

(10) numaralı denklem reel para talebinin nominal gelir ile doğru orantılı ve faiz oranı ile ters yönlü bir ilişki içinde olduğunu göstermektedir.

#### **1.3.4. Portföy Dengesi Yaklaşımı**

Likidite tercihi teorisinde bireyler gelirlerinin tamamını ya para olarak elde tutmakta ya da gelirlerinin tamamıyla tahvil satın almaktadır. Bireylerin para ve tahvilden oluşan bir portföy oluşturabilecekler durumu dikkate alınmamaktadır. Bu bağlamda Tobin (1958) risk ve getiri bağlamında bireylerin para ve tahvilden oluşan bir portföyü nasıl oluşturabileceklerini modellemiştir. Risk ve beklenen getiri arasında ters yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Risk getiri arasındaki ters yönlü ilişki servet arttıkça, servetin marjinal faydasının azalmasıyla açıklanmaktadır.

Tobin'e göre sadece tahvilden oluşan bir portföy maksimum risk ve beklenen getiriye sahiptir. Yarı paradan yarı tahvilden oluşan bir portföyde risk ve getiri yarı yarıya azalmaktadır. Bununla birlikte, sadece paradan oluşan bir portföyün beklenen getirisi ve riski sifira eşittir. Model, bireylerin risk almaktan kaçındığı varsayımına dayalı olarak geliştirilmiştir. Portföyünde sadece nakit bulunduran bir birey, tahvil satın aldığı anda hem geliri hem de riski artacaktır. Gelir artışından elde edilen fayda, risk artışından büyük olduğu sürece bireyler tahvil satın alımında devam eder. Ancak; gelir artışından elde edilen fayda, risk artışına eşit olduğunda; tahvil satın alımından elde edilen toplam gelir maksimuma ulaşır. Bu noktada birey portföyünün bir kısmını tahvil olarak, bir kısmını para olarak tutmaktadır. Faiz oranları yükseldiğinde getiri artacağı için bireyler elde para tutmak yerine tahvil satın almaktadır. Bu nedenle reel para talebi ile faiz oranı arasında ters yönlü bir ilişki bulunmaktadır (Özyurt, 2012).

#### **1.3.5. Friedman'ın Modern Miktar Kuramı**

Friedman (1956) tarafından geliştirilen modern miktar teorisinde paranın diğer mal ve hizmetler gibi fayda sağladığı ve bu faydanın yüksek likidite olduğu vurgulanmaktadır. Yine fayda teorisinde olduğu gibi elde edilen para miktarı arttıkça elde tutulan paranın marjinal faydasının azaldığı ve elde para tutmanın, vazgeçilen getiri

ve paranın satına alma gücünde meydana gelecek azalma olmak üzere iki alternatif maliyete sahip olduğu kabul edilmektedir (Özyurt, 2012).

Friedman reel para talebini aşağıdaki gibi formüle etmektedir (Sekmen, 2012:58);

$$\frac{M_d}{P} = f(Y^p, r_b - r_m, r_e - r_m, p^e - r_m) \quad (11)$$

Denklemden yer alan  $Y^p$ , sürekli gelir düzeyini,  $r_b$  tahvil getiri,  $r_m$  paranın getirisini,  $r_e$ , hisse senetlerinin getirisini ve  $p^e$  beklenen enflasyonu temsil etmektedir. Yukarıdaki denkleme göre reel para talebini belirleyen, sürekli gelir, paranın getirisi ile tahvil ve hisse senedi getirileri arasındaki fark ve beklenen enflasyon tarafından belirlendiği vurgulanmaktadır. Ancak modelde paranın getirisi ile diğer menkul değerlerin getirileri arasında önemli bir fark bulunmadığı belirtilmekte ve reel para talebini esas olarak sürekli gelir düzeyine bağlı olduğu kabul edilmektedir. Sürekli gelir ile reel para talebi arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Sürekli gelir arttıkça reel para talebi artmaktadır. Sürekli gelir ise servet düzeyine bağlıdır. Elde para tutmanın en üst sınırı servettir.

### 1.3.6. Servet Uyumlanması Yaklaşımı

Brunner ve Meltzer tarafından geliştirilen servet uyumlanması yaklaşımında para talebinin önemli ölçüde istikrarlı olduğu vurgulanmakta ve uzun dönem faiz oranlarının da para politikasından etkileneceği savunulmaktadır. Bu yaklaşımda reel para talebi faiz oranı ile servet düzeyine bağlıdır. Para talebi ile faiz oranı arasında ters yönlü, reel para talebi ile servet arasında doğru yönlü bir ilişki bulunmaktadır (Özyurt, 2012).

### 1.3.7. Ardışık Kuşaklar Modeli

Ardışık kuşaklar modelinde bireylerin yaşam evreleri gençlik dönemi ve yaşlılık dönemi olmak üzere ikiye ayrılmakta ve bireylerin birinci evrede emeklilik dönemi için para biriktirdikleri kabul edilmektedir. Birinci kuşak yaşlandığında, yeni bir kuşak,

yaşamının birinci evresindedir. İkinci evrede daha fazla tüketmek isteyen bireyler, ileride daha fazla tüketebilmek için cari tüketimini kısar ve elde ettikleri tasarrufu yaşlı kuşağa borç vererek faiz kazancı elde eder. Böylece her iki kuşağında toplam refahı artar. Para talebini belirleyen ile faiz oranı arasında ters yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Bu yaklaşımda paranın var olma gereğesi, servet biriktirme aracı olması ve servetin nesilden nesile aktarılacak nesiller arasında refah artışına yaptığı katkı vurgulanmaktadır (Parasız ve Ekren, 2017).

### **1.3.8. Reel Konjonktür Para Teorisi**

Reel konjonktür teorisini savunanlara göre, teknolojik ilerleme ve verimlilik artışları nedeniyle üretim ve gelirden meydana gelen artışları para talebinde artışlara neden olmaktadır. Para talebinde meydana gelen artışa ise, bankalar mevduatlarını ve kaydi para miktarını artırarak cevap vermektedir. Dolayısıyla bu yaklaşımda teknolojik ilerlemeler gelir kanalıyla reel para talebinde artışa neden olmaktadır (Sekmen, 2012).

### **1.4. Para Arzı**

Para arzı, piyasadaki banknotlar ve madeni para ile hane halkları ve firmaların ticari bankalar ile diğer mevduat toplayan kurumlardaki çeşitli mevduatlarının toplamından oluşmaktadır. Para arzına ilişkin olarak para arzının kapsamında göre geliştirilmiş çeşitli para arzı tanımları bulunmaktadır. Bu bağlamda geliştirilen M1 para arzı tanımı, paranın değişim aracı olarak kullanılan kısmını ifade eden en dar kapsamlı para arzı tanımıdır. M1 dolaşıma çıkan banknot, madeni para, vadesi TL mevduat + yabancı para vadesiz mevduat toplamından oluşmaktadır. İşlem amaçlı para talebine ilave olarak, paranın tasarruf aracı olma fonksiyonunu da kapsayan M2 para arzı tanımı, M1 para arzına ilave olarak TL vadeli mevduat ile yabancı para vadeli mevduatın toplamına eşittir. M3, para ve paranın yakın ikamelerini de içeren en geniş para arzı tanımıdır. M3, M2 ile repo, para piyasası fonları ve ihraç edilen menkul değerlerin toplamına eşittir (Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, 2013: 5).

Arz edilen para miktarı büyük ölçüde Merkez Bankası ve ticari bankalar tarafından yönlendirilmektedir. Arz edilen para miktarının belirlenmesi baş aktör

Merkez Bankasıdır. Merkez Bankası ekonomik koşulları dikkate alarak emisyonu başvurabileceği gibi munzam karşılık oranlarını değiştirerek veya açık piyasa işlemleri kanalıyla dolaşımdaki para miktarını değiştirebilecek güce sahiptir (Öztürk, 2011: 38).

### **1.5. Para Sevgisi**

Para sevgisi kişinin paraya karşı sergilediği duygusal, davranışsal ve bilişsel olumlu tutumlar olarak ifade edilmektedir. Bir başka ifade ile para sevgisi kişinin para için duyduğu arzu ve istek şeklinde tanımlanmaktadır (Tang ve Chen, 2008: 6). Para sevgisinin içerisinde paraya karşı duyulan açgözlülük vardır (Tang ve Chiu, 2003: 14). Bu durum para sevgisi olan kişinin sürekli olarak daha fazla para elde etme isteğinde olduğunu göstermektedir.

Yüksek para sevgisi ne pahasına olursa olsun parayı elde etmeye motive olmak olarak da tanımlanmaktadır (Tang ve Chiu, 2003: 17). Çünkü parayı çok seven kişi sahip olduğu parayı hiçbir zaman yeterli görmez (Lemrová vd., 2014: 332). Benzer şekilde, kim parayı çok severse ne kadar paraya sahip olursa olsun bu para ona yetersiz gelir (Tang, 2010: 180). Para sevgisi kişinin ihtiyaçlarına değil daha çok paraya yönelik isteklerine ve paraya değer vermesine odaklanır. Bu durumda yüksek para sevgisine sahip olan kişi paraya ihtiyacı olmasa bile daha fazla para istemektedir. Dolayısıyla para sevgisi parayı aşırı çekici bulmak ve para için dayanılmaz bir istek duymak olarak ifade edilmektedir (Tang vd., 2004: 114-115).

Para sevgisinin içerisinde barındırdığı tutum, düşünce ve davranışlar şu şekilde ifade edilmektedir. Para sevgisi yüksek olan kişi, zengin olmaya olumlu gözle bakar ve zengin olmayı çok ister. Parayı seven kişi için daha fazla para güçlü bir motivasyon aracıdır. Para sevgisi yüksek olan kişi parayı değerli ve önemli görür (Tang ve Chen 2008: 20).

Para sevgisi, dolandırıcılık ve hile yapma arzusu gibi ahlaki olmayan davranışları teşvik edici niteliğe sahiptir. Örneğin, Tang ve Chen (2008) para sevgisi ile etik dışı davranışlar arasında Makyavelizm aracılığı ile bir ilişki olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Makyevellist eğilime sahip olan kişi amaç için her yolu mubah görmektedir. Diğer bir ifade ile para sevgisi para için her yolu mubah görme isteğini arttırmakta ve makyevellist eğilimler de etik dışı davranışların ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Bir

kişinin daha fazla para elde etmek için yasaların uygun görmediği yollara sapması buna örnek olarak gösterilebilir.

Elias ve Farag (2010) para sevgisi ve hile yapma niyeti arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmadan elde edile sonuçlar para sevgisi arttıkça, hile yapma niyetinin de arttığını göstermektedir.

Lemrová vd. (2014) para sevgisi ve materyalizm arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Materyalizm kişinin maddi olanı önemsemesi anlamına gelmektedir ve materyalistler kendi yaşam standartlarını beğenmezler ve daha fazlasına sahip olmak isterler. Materyalist kişiler kendilerini sürekli olarak diğer kişilerle karşılaştırırlar ve onlardan üstün olmak isterler. Bu sebeple materyalistler daha fazla para kazanmak ister (Sirgy, 1998: 227-242). Bu bulgu, kişilerin para sevgisi arttıkça daha fazla eşyaya veya maddeye sahip olma isteği taşıdığını ve böylelikle daha üstün olma isteği taşıdıklarını göstermektedir.

Tang ve Chiu (2003) para sevgisi ile ücret tatminsizliği arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Elde ettikleri sonuca göre, para sevgisi ile ücret tatminsizliği arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunmaktadır. Buna göre, para sevgisi arttıkça kişiler kazandıkları ücretleri yetersiz görmeye başlamakta ve elde ettiği ücretten tatmin olmamaktadırlar. Bu sonuca göre, para sevgisi yüksek olan kimsenin sahip olduğu ücreti yetersiz bulma eğiliminde olduğu çıkarımı yapılabilir.

## **1.6. Para ve Para Sevgisi İlişkisi**

Geçmişten günümüze para sevgisi kavramı ile ilgili yaklaşımlar önemli ölçüde değişkenlik göstermektedir. Orta Çağ'da para sevgisinin ahlaki olmayan dürtülere yol açabilecek niteliğe sahip olduğu vurgulanarak, para sevgisi dürtüsüne sıcak bakılmamıştır. Ancak; kapitalizmin ortaya çıkmasıyla birlikte, bireylerin kişisel çıkarlarını maksimize etmeye yönelik davranışlarının toplumsal çıkarları da maksimize edeceği düşüncesinin yaygınlaşması para sevgisi kavramına da daha ılımlı yaklaşılmasına neden olmuştur (Kar, 2017: 278). Bu olumlu yaklaşım günümüzde de geçerliliğini korumaktadır.

Keynes'e göre para sevgisi kapitalist sistemde bireylerin davranışlarının temel ilkesidir (Terra vd., 2021: 97). Keynes (1925: 308), para sevgisine olumlu yaklaşmaktadır. Ona göre her ne kadar para sevgisi açgözlülük veya doyumsuzluk gibi

kötü dürtüler içerse de, milletleri kıtlıktan bolluğa taşıyacak gerekli bir aşama, ideal bir topluma erişme aracıdır. Keynes özellikle paranın servet biriktirme aracı olma fonksiyonuna vurgu yaparak paranın insan refahı için vazgeçilmez bir önemde sahip olduğunu belirtmektedir. Bu bağlamda para sevgisi ve iyi yaşam arasında bir ilişki bulunmaktadır. Keynes'e göre para sevgisi kapitalist ilerlemenin temelidir. Para sevgisi bireylerde daha fazla para biriktirmeyi teşvik eder (Terra vd. 2021: 97-99).

Gonnard (1998) değer saklama ve servet biriktirme arzusunun yüksek olduğu kişilerde para fazla paraya sahip olma arzusunun dolayısıyla para sevgisinin daha güçlü olacağını belirtmektedir. Ayrıca, tüketim eğilimi yüksek bireyler de daha fazla mal ve hizmet satın alma eğilime sahiptir. Paranın mübadele işlemleri için temel araç olması tüketim eğilimi yüksek olan kişilerde para sevgisi dürtüsünün artmasına neden olmaktadır. Gösterişe yönelik tüketimin fazla olduğu toplumlarda para sevgisi dürtüsü daha fazladır.

### **1.7. Girişimcilik Niyeti**

Literatürde girişimci, girişimcilik ve girişimcilik niyeti kavramlarıyla ilgili çok sayıda tanım bulunmaktadır. Kalkan (2011) girişimciyi, yaratıcılığını ortaya koyup, istek ve şevkini kullanan kişi olarak tanımlamıştır. Akpınar ve Küçükgöksel (2015), girişimciyi diğer insanların göremediği veya farkında olmadığı fırsatları gören ve bu fikirlerini iş kurma düşüncesine dönüştürerek, değerlendirebilen kimse; Yıldız ve Alp (2012), kar karşılığı risk ve inisiyatifi kabul eden kişi şeklinde tanımlamaktadır. Girişimciliği kendi işini kurma biçiminde tanımlayan yaklaşımlar da söz konusudur. Aytaç (2006: 141) girişimciyi emek, hammadde ve diğer kaynakları bir katma değer yaratmak için bir araya getiren kimse olarak tanımlamıştır. Bu manada girişimcilik dördüncü üretim faktörü olarak kabul edilmektedir (Bilge ve Bal, 2012: 132). Girişimci kavramından türetilen girişimcilik ise bir işletmenin kurulması, işletilmesi ve risk üstlenilmesi faaliyetlerinin bütünü olarak tanımlanmaktadır (Akpınar ve Küçükgöksel, 2015: 14).

Yapılan işin türü ve niteliğine göre farklı girişimcilik türleri bulunmaktadır. Orijinal girişimcilik; ilk kez sıfırdan başlayarak kurulan girişimler olup, birinci ve orijinal olma özelliği bu girişimciliğin tanımlanmasında belirli kılan ve diğerlerinden ayıran etmen şeklinde tanımlanırken, iç girişimcilik, işletme bünyesindeki yaratıcı

bireylere özgürlük ve kaynak sağlayarak onları birer işletme içi girişimci haline getirmek şeklinde tanımlanmaktadır. Kurumsal girişimcilik genel olarak büyük ya da küçük şirketlerin, içlerinde küçük girişimleri organize ettiği üst girişimcilik olarak ifade edilirken, profesyonel girişimcilik şirketlerin şirket bünyesindeki profesyonel yöneticilerce yeniden yapılandırılarak devredilmesi ya da devralınmasını içeren girişimcilik modeli olarak ifade edilmektedir (Ballı, 2017: 150). Teknik girişimcilik yenilik, yaratıcılık ve araştırma geliştirme etkinliklerinin finanse edilmesini ve yönetilmesini kapsayan ve daha çok teknolojik alanda bir ekip girişimciliğini ifade eder. Sosyal girişimcilik yoksulluktan sağlığa, çevreden insan haklarına, birçok konuda bir sorundan yola çıkarak uzun vadeli ve somut çözümcü projeler meydana getirme işlevi olarak ifade edilir. Çevreci girişimcilik çevresel problemlere çözüm getirerek sorunların içindeki olanakları ortaya çıkaran bir girişimcilik türü olarak tanımlanabilir. Son olarak girişimci girişimcilik geçmiş dönemlerde belli alanlarda girişimcilik yapmış ve daha sonra firmalarını satmış olan tecrübeli girişimcilerin fırsat sahası olarak piyasada yeni yer edinmeyi esas almaları şeklinde gelişen bir girişimcilik türüdür (Top, 2006: 8-17).

Girişimcileri diğer insanlardan ayıran çok sayıda özellik bulunmaktadır. Bunlardan bazıları şu şekilde ifade edilmektedir. Girişimcilerin temel özellikleri risk almayı sevmesi, geleceğe dair planlar yapması, projeler hazırlaması ve sorumluluk alması şeklinde tanımlarken; Girişimcilerin diğer temel kişisel özellikleri yüksek başarı isteği, otonomi ve nüfuz, uyumluluk, belirsizliğe karşı tolerans, yüksek risk alma eğilimi, esneklik, kendine saygı, özgüven ve fırsatçılık olarak ifade edilmiştir. Girişimcilerin zamanla kazandığı özellikleri ise iletişim kabiliyeti, kişisel ilişki becerileri ve çözüm bulma yeteneğidir. Girişimciler kendi çıkarlarına hizmet ederken aynı zamanda “görünmeyen bir el” sayesinde toplumun çıkarlarının da gerçekleştirdikleri de iddia edilmektedir (Yıldız ve Alp, 2012: 32-33).

Girişimcilik ile bağlantılı bir kavram olan girişimcilik niyeti, literatürde çeşitli şekillerde tanımlanmıştır. Örneğin Adekiya ve İbrahim (2016) girişimcilik niyetini iş kurma ve onu önemli ölçüde geliştirme niyetinde olma; Marques vd. (2018) kişinin girişimci olma yönünde kendi kendini ikna etmesi ve geleceğe yönelik bu anlamda plan yapması; Kalkan (2011), girişimci olmaya karar verme durumu şeklinde tanımlamaktadır.

Girişimcilik niyetini etkileyen çok sayıda değişken bulunmaktadır. Sezer (2013), üniversite öğrencilerinin girişimcilik niyetini etkileyen faktörleri araştırmıştır. Elde edilen bulgulara göre, bağımsızlık isteği, statü isteği ve kazanç isteği girişimcilik niyeti üzerinde etkisi olan değişkenlerdir.

Başol, Dursun ve Aytaç (2011: 7) üniversite öğrencilerinin girişimci öz-yeterlilik özellikleri ile kişiliklerinin ilişkili olup olmadığı araştırmışlardır. Bu amaç doğrultusunda İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencileri arasından tesadüfi olarak seçilen 250 öğrenci üzerinde anket çalışması yapılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre girişimcilik öz yeterliğini etkileyen en önemli kişilik özelliğinin dışadönüklük olduğu tespit edilmiştir. Araştırmada elde edilen bu sonuç girişimciliğin doğası ile açıklanmıştır. Dışadönük kişilik özelliğine sahip olan kişilerin çevreyle sürekli etkileşimi içerisinde olması, yenilikçi ve risk almaktan korkmayan kişiler olması onları girişimciliğe yatkın hale getirmektedir.

Zain vd. (2010: 34) üniversite öğrencileri üzerinde yaptığı çalışmada, öz yeterlilik, kendilik kontrolü ve başarı ihtiyacı ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı ve pozitif yönlü ilişkiler olduğu bulgusuna ulaşmıştır.

Kautonen vd. (2013: 697) planlı davranış teorisi çerçevesinde çalışanlar üzerinde yaptıkları araştırmalarında tutum, sübjektif normlar ve algılanan davranışsal kontrolün girişimcilik niyeti üzerindeki etkisini araştırmıştır. Elde edilen sonuçlara göre uygun tutum, norm ve davranışsal kontrolün girişimcilik niyeti ile pozitif yönlü ilişki bulunmaktadır. Bireyin girişimci davranışta bulunmaya ilişkin değerlendirmeleri ne kadar olumlu olursa, birey girişimci davranışı ne kadar destekleyici olarak algılsa ve girişimcilik faaliyetlerini gerçekleştirme konusunda kendisini ne kadar yetenekli hissederse, o kişide yüksek düzeyde girişimcilik niyeti olacaktır. Benzer şekilde Poyrazoğlu (2020) planlı davranış teorisi çerçevesinde, üniversite öğrencileri üzerinde araştırma yaparak, kişisel değerler, sosyal sermaye ve çevresel faktörlerin girişimcilik niyeti üzerindeki etkilerini tespit etmiştir.

Adekiya ve İbrahim (2016) girişimciliğe uygun olma, kişinin kendisini etkin olarak algılaması ve girişimcilik konusunda eğitim almasının girişimcilik niyetini olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Balaban ve Özdemir (2008: 147) üniversite öğrencileri üzerinde yaptıkları araştırmalarında elde ettikleri bulgulara göre girişimcilik konusunda eğitim almanın girişimcilik eğiliminin ortaya çıkmasında etkili

olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Marques vd. (2018: 696) hemşireler üzerinde yaptığı çalışmada, yaratıcılık ve yenilik, kişinin başarılı olacağına dair inancı, kişinin kendini gerçekleştirme isteği, ailenin etkisi ve kişinin sahip olduğu girişimcilik becerilerinin girişimcilik niyetini pozitif etkilediği sonucunu elde etmiştir.

elik vd. (2014) üniversitede iktisadi ve idari bilimler kapsamında yer alan programlarda öğrenim gören öğrencilerin girişimcilik kararları üzerinde ailesel faktörlerin etkili olup olmadığını incelemiştir. Elde edilen sonuçlara göre ailede ve yakın çevrede girişimci olması ile öğrencilerin girişimcilik niyetleri arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Ayrıca ailedeki kararlara katılma düzeyi ile girişimcilik niyeti arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

Uygun vd. (2012) üniversitede okuyan öğrenciler üzerinde yaptıkları araştırmalarında erkeklerin kadınlara, mühendislik fakültesinde okuyanların diğerlerine ve aile geliri yüksek olanların görece düşük olanlara göre girişimcilik eğilimlerinin daha yüksek olduğunu tespit etmişlerdir. Aynı çalışmada elde edilen bulgulara göre Türkiye’de Batı bölgelerinde büyüyenlerin diğer bölgelerde büyüyenlere, büyük yerlerde büyüyenlerin görece küçük yerlerde büyüyenlere, daha önce bir işte çalışmış olanların çalışmamış olanlara, herhangi bir sosyal kuruma üye olanların olmayanlara göre girişimcilik eğilimlerinin daha yüksek olduğu bulgusunu elde etmişlerdir. Uygun vd. (2012: 154) ayrıca kişilik özelliklerinden sadece risk alma ve özgüven özelliği ile girişimcilik eğilimi arasında anlamlı bir ilişki olduğu bulgusuna ulaşmışlardır.

Ersoy (2010: 76) üniversite öğrencileri üzerinde, çevrenin girişimcilik niyeti üzerindeki etkilerini araştırmıştır. Araştırmada elde ettiği sonuçlara göre taşradaki sosyal yapının şehir merkezlerine oranla daha güçlü olması nedeni ile sosyal yapının ve dini inançların girişimcilik tercihlerinde daha etkin olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Elde edilen bu sonuç girişimcilik ile bireyin içinde yaşadığı doğup büyüdüğu sosyal yapı arasında yakın ilişki olduğu varsayımını desteklemektedir.

Naktiyok ve Timuroğlu (2009: 85) üniversite öğrencilerin motivasyonel değerlerinin, girişimcilik niyeti üzerindeki etkisini araştırmıştır. Elde edilen sonuçlara göre motivasyonel değerler ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir. Araştırmada elde edilen sonuçlara göre öğrencilerin girişimcilik niyeti ile değişime açıklık (kendini yönetme, hazcılık ve teşvik ediciler) ve kendini geliştirme (hazcılık, güç ve başarı) ile ilgili değerler arasında olumlu yönlü ve kuvvetli bir ilişkiler

bulunmaktadır. Aynı çalışmada değişime açıklık ve kendini geliştirme faktörlerinin girişimcilik niyeti üzerinde olumlu etkisi ve muhafazakârlık faktörünün girişimcilik niyeti üzerinde olumsuz etkisi tespit edilmiştir.

**Tablo 1. Girişimcilik Niyetini Etkileyen Değişkenler İle ilgili Araştırma Sonuçları**

Yazar	Yıl	Bağımlı değişken	Bağımsız Değişkenler	Analiz Tekniği
Balaban ve Özdemir	2008	Girişimcilik niyeti	Girişimcilik konusunda eğitim almak	Frekans dağılımı
Naktiyok ve Timuroğlu	2009	Girişimcilik niyeti	Motivasyonel değerler	Korelasyon ve regresyon
Ersoy	2010	Girişimcilik niyeti	Kültürel çevre	Frekans dağılımı
Zain vd.	2010	Girişimcilik niyeti	Öz yeterlilik, kendilik kontrolü ve başarı ihtiyacı	Korelasyon
Başol, Dursun ve Aytaç	2011	Girişimcilik niyeti	Dışadönüklük, çevreyle sürekli etkileşimi içerisinde olmak, yenilikçi ve risk almaktan korkmamak	Korelasyon ve regresyon
Uygun vd.,	2012	Girişimcilik niyeti	Risk alma ve özgüven	Frekans dağılımı
Kautonen vd.	2013	Girişimcilik niyeti	Uygun tutum, norm ve davranışsal kontrol	Yapısal eşitlik modeli
Sezer	2013	Girişimcilik niyeti	Bağımsızlık isteği, statü isteği ve kazanç isteği	Frekans dağılımı
Çelik vd.	2014	Girişimcilik niyeti	Ailede ve yakın çevrede girişimci olması ve ailedeki kararlara katılma düzeyi	Frekans dağılımı
Adekiya ve Ibrahim	2016	Girişimcilik niyeti	Girişimciliğe uygun olma, kişinin kendisini etkin olarak algılaması ve girişimcilik konusunda eğitim almak	Korelasyon ve regresyon
Marques vd.	2018	Girişimcilik niyeti	Yaratıcılık ve yenilik, inanç, kendini gerçekleştirme isteği, ailenin etkisi ve kişinin sahip olduğu girişimcilik becerileri	Regresyon
Poyrazoğlu	2020	Girişimcilik niyeti	Kişisel değerler, sosyal sermaye ve çevresel faktörler	Korelasyon ve regresyon

Girişimcilik niyetini olumsuz etkileyen faktörler de söz konusudur. Girişimciliği engelleyen unsurların en önemlilerinden biri, bireyin yetiştiği ortam ve sosyal çevredir. Baskıcı bir çevre ve aile yapısında yetişen bireylerin öz güveni daha düşüktür. Bu durum hata yapma ve hesap verme korkusunu tetikleyerek, kişilerin pasif ve edilgen bir kişiliğe sahip olmasına neden olmakta ve girişimcilik niyetinin ortaya çıkmasını engellemektedir. Girişimciliği engelleyen diğer bir faktör işletme sahiplerinin teknik kökenli olmasıdır. Kişinin üretime ilişkin bilgisi olmasına rağmen, pazarlama, yönetim ve strateji konularında yeterince başarılı olamayabilir. Bu durum girişimcilik niyetinin ortaya çıkmasını engelleyebilir. Girişimcilik niyetini engelleyen diğer bir faktör bilgi eksikliği gösterilebilir. Doğru ve zamanında bilgi edinememe, bilgiyi işleyememe ve bu bilgileri değerleme konusunda yetersiz olma gibi faktörler girişimcilik niyetini olumsuz etkileyebilir (Durukan, 2007: 34).

### **1.8. Başarısızlık Korkusu**

Başarısızlık korkusu, başarısızlık beklentisi düşüncesinin ortaya çıkmasıyla kendini gösteren başarısızlıktan kaçınma güdüsünü ifade eder (Arslan, 2018: 710). Başarısızlık korkusu kişi başarısız olduğunda kişinin kendi kendisini değerlendirme durumu olarak ifade edilir. Başarısızlık korkusu düşüncesinin oluşumunda kişinin başarısızlık durumunda cezalandırılacağını düşünmesi yatmaktadır (McGregor ve Elliot, 2005: 219). Bu sebeple başarısızlık korkusu taşıyan kişiler, kendi kendilerini baskı altına alırlar ve riskten uzak durmaya ve eylemde bulunmamaya çalışırlar.

Başarısızlık korkusu başarısızlık karşısında, kişinin küçük düşme durumundan kaçınma eğilimini ifade eder. Başarısızlık korkusu, kişinin başarının önündeki tehditlerin farkına varması ve bunlardan sakınmayı içerir. Başarısızlık korkusu çevresel tehditlerin algılanmasından kaynaklanan geçici bilişsel ve duygusal bir durum olarak ifade edilir (Arslan, 2018: 713-715). Başarısızlık korkusunun temelini oluşturan düşünceler şu şekilde ifade edilmektedir (Yıldırım ve Oruç, 2020: 1866):

a) Mahcubiyet ve utanç yaşama korkusu: kişinin başarısız olunca mahcubiyet ve utanç yaşayacağını düşünmesi,

b) Kendi değerini düşürme korkusu: kişilerin kendilerini, yeteneklerini ve zekâlarını eksik olarak görmesi veya düşük özgüven,

c) Belirsiz bir geleceğe sahip olma korkusu: başarısızlık sonucu geleceğin belirsiz olacağını düşünme,

d) Sosyal etkiyi kaybetme korkusu: başarısızlık sonrası sosyal ilişkilerde diğer insanları artık olumlu etkileyemeyeceğini düşünme ve

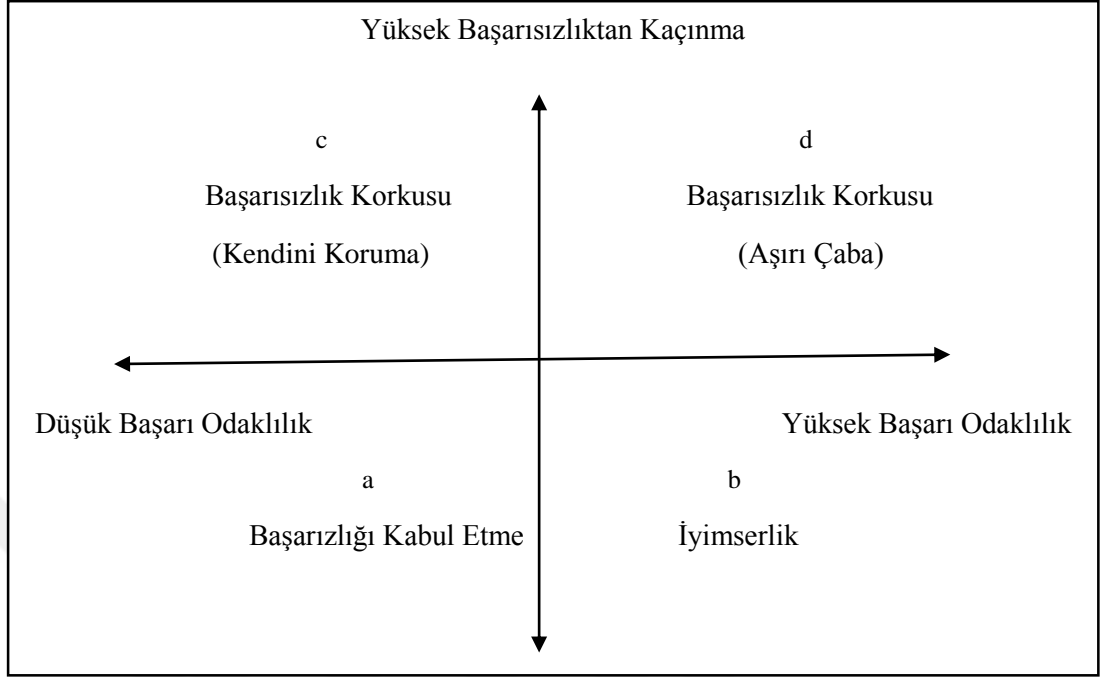
e) Değer verdiği insanları üzme korkusu: başarısızlık sonrası kişinin kendileri için değerli olan kişileri üzeceğini düşünmesinden oluşmaktadır

Yapılan araştırmalar göstermektedir ki başarısızlık korkusu ile sıkıntı içerisinde olma, suçluluk hissetme, utanma veya utangaçlık ile anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Ayrıca, başarısızlık korkusu yüksek olan kişi düşük performans gösterdiğinde, başarısızlık korkusu düşük olan kişiye göre daha fazla utanma duygusunu hissetmektedir (McGregor ve Elliot, 2005: 222). Bu durum yüksek başarısızlık korkusu taşıyan kişilerin eylemde bulunmak yerine eylemde bulunmamayı tercih edebileceğini göstermektedir.

Martin ve Marsh (2003: 32) başarısızlıktan kaçınma ve başarı odaklılık ve bunların sonuçları ile ilgili dört farklı tepkiyi gösteren bir model geliştirmişlerdir (Bkz. Şekil 1). Bu modele göre dikey sütunda düşük başarısızlıktan kaçınma ve yüksek başarısızlıktan kaçınma eğilimi yer almaktadır. Yatay sütunda ise düşük başarı odaklı veya yüksek başarı odaklı olabilir. Bu dört farklı tepki şu şekilde ifade edilmektedir:

- a) İlk tepki; kişi düşük başarısızlıktan kaçınma eğilimi ve düşük başarı odaklı olduğunda başarısızlığı kabul etme davranışı sergileyecektir.
- b) İkinci tepki: kişi düşük başarısızlıktan kaçınma eğilimi ve yüksek başarı odaklı olduğunda iyimser bir tutum içerisinde olacaktır.
- c) Üçüncü tepki; kişi yüksek başarısızlıktan kaçınma eğilimi ve düşük başarı odaklı olduğunda başarısızlık korkusu hissedecek ve kendini koruma yönünde davranış sergileyecektir.
- d) Dördüncü tepki; kişi yüksek başarısızlıktan kaçınma eğilimi ve yüksek başarı odaklı olduğunda aşırı çaba gösterme davranışı sergileyecektir.

### Şekil 1. Başarısızlık ve Başarıya Verilen Tepkiler



Martin, A. J., ve Marsh, H. W. (2003). Fear of failure: Friend or foe?. Australian Psychologist, 38(1), s. 32.

Şekil 1’de bahsedilen yüksek başarısızlık korkusu ile ilgili olarak iki adet reaksiyon söz konusudur. Bunlardan birisi kişinin kendini koruma yönündeki eğilimi, diğeri ise aşırı çaba gösterme eğilimidir. Bu çalışmada geliştiren varsayımlar kişinin yüksek başarısızlık korkusu karşısında kendini koruma ve eylemde bulunmama eğilimini içeren reaksiyon şeklindedir. Dolayısıyla kişinin başarısızlık korkusu karşısında aşırı çaba göstermesi şeklinde davranışsal reaksiyon bu çalışmanın kapsamı dışında tutulmuştur.

#### 1.9. Girişimcilik Niyetini Açıklayan Modeller

Girişimcilik niyetini açıklamaya yönelik olarak çeşitli modeller geliştirilmiştir. Bu girişimcilik modelleri Shapero ve Sokol (1982) tarafından geliştirilen girişimcilik etkinlik modeli, Bird (1988) tarafından geliştirilen, Boyd ve Vozikis (1990) tarafından yeniden gözden geçirilen girişimsel niyet modeli, Ajzen (1991) tarafından geliştirilen

planlanmış davranışlar teorisi, Davidsson (1995) tarafından geliştirilen ekonomik-psikolojik model, Luthje ve Franke (2003) tarafından geliştirilen girişimci niyeti yapısal modeli şeklinde ifade etmişlerdir. Yukarıda bahsedilen girişimcilik niyetini açıklamaya yönelik modellere ilişkin bilgiler çalışmanın devam eden kısmında açıklanmıştır.

### **1.9.1. Girişimcilik Etkinlik Modeli**

Shapero ve Sokol (1982) tarafından geliştirilen girişimcilik etkinlik modeli, yeni bir iş kurma düşüncesi temelinde geliştirilmiştir. Bu modelde birey bir girişimde bulunup bulunmayacağına, girişimin kendisi için uygun olup olmadığını dikkate alarak fırsatlar çerçevesinde hareket etmektedir.

Modelde girişimcilik niyetini, algılanan arzu edilebilirlik, algılanan fizibilite ve harekete geçme eğilimi olmak üzere üç faktörün belirlediği savunulmaktadır. Algılanan arzu edilebilirlik bireyin kendi işini kurmaya yatkın olup olmamasını ifade ederken, algılanan fizibilite kişinin iş kurma faaliyetini gerçekleştirebileceğini inanmasını ifade etmektedir. Harekete geçme eğilimi bireylerin iş kurma konusundaki düşüncelerini gerçekleştirmek gereken eylemleri yerine getirmesidir (Shapero ve Sokol, 1982: 83).

Bireyde öncelikle girişimcilik arzusu ortaya çıkmakta, daha sonra birey girişimcilik arzusunu gerçekleştirip gerçekleştiremeyeceğini değerlendirmekte ve son olarak arzusunu gerçekleştirmeye ya da arzusundan vazgeçmeye karar vermektedir (Shapero ve Sokol, 1982: 83).

### **1.9.2. Girişimsel Niyet Modeli**

Girişimsel niyet modeli, girişimcilerin nasıl organize olduğu, organizasyonu nasıl sürdürdüğü ve organizasyonun dönüşümünü incelemektedir. Bu modelde, girişimcilik niyetinin kişisel, sosyal, politik ve ekonomik faktörler tarafından şekillendiği kabul edilmektedir. Kişisel faktörler kişilerin analitik düşünce yapısına ve vizyona sahip olmasını ifade etmektedir. Bird (1988) tarafından geliştirilen bu modele Boyd ve Vozikis (1994: 69) öz yeterliliği de dahil etmiştir. Modelde başarılı girişimcilerin ile ilgili üç farklı hipotez ortaya konarak, başarılı girişimcilerin üç önemli özelliğini vurgulamaktadır. Bu bağlamda başarılı girişimcilerle ilgili hipotezler aşağıda belirtilmektedir:

- Birincisi, başarılı girişimciler geçmiş yerin, bugün ve geleceğe odaklanırlar.

- İkincisi, girişimciler yöneticilerden belirli bir takvim dahilinde geniş bir rapor hazırlamalarını ister.
- Üçüncüsü, başarılı girişimciler daha uzun vadeli planlamalar yapmaktadır.

Bu modele göre başarıları girişimcilerin sahip olması gereken özellikle şu şekilde sıralanmıştır (Bird, 1988: 444):

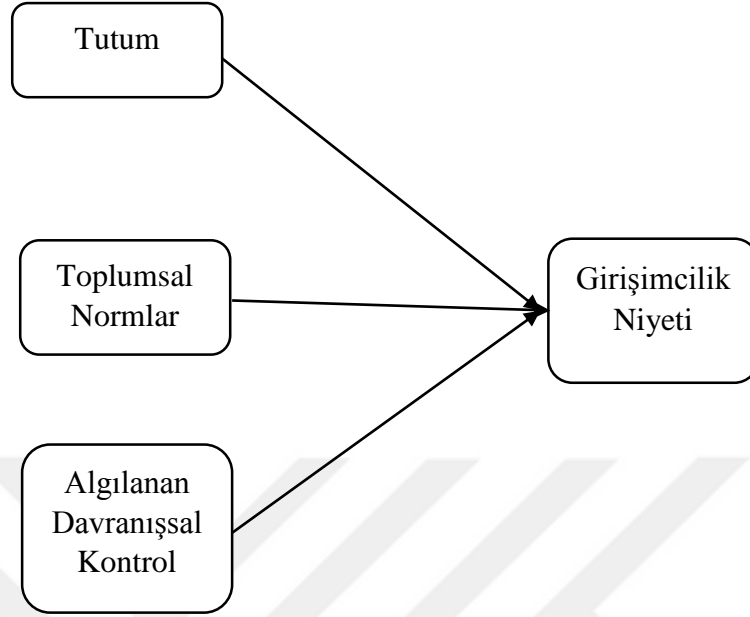
- Başarılı girişimciler daha az başarılı girişimcilerden daha ihtiyatlı ve önsezileri daha güçlü kişilerdir.
- Başarılı girişimciler iş çevrimleri konusunda, başarısız girişimcilerden daha bilinçlidir. Ekonomideki genişleme ve daralma dönemlerini daha iyi analiz ederler.
- Başarılı girişimciler örüntüleri tanıma konusunda başarısı düşük girişimcilere daha iyidir.

### **1.9.3. Planlanmış Davranışlar Teorisi**

Ajzen (1991) tarafından geliştirilen planlanmış davranışlar teorisinde, tutum, sübjektif normlar, algılanan davranışsal kontrol, girişimci niyetini belirleyen temel faktörlerdir. Tutum, girişim faaliyetinin uygun olup olmadığının değerlendirilmesi sürecini ifade ederken, sübjektif normlar girişimcilik konusundaki sosyal baskıları, algılanan davranışsal kontrol geçmiş deneyimleri ve riskleri dikkate alarak girişim faaliyetinin zor mu kolay mı olacağına karar verilmesini ifade etmektedir (Kautonen vd. 2013:700).

Planlı davranış teorisine göre, girişimcilik konusunda çevresinden destek gören ve girişimcilik konusunda kendisine güvenen kişilerin girişimcilik niyetinin daha yüksek olacaktır. Tam tersine, girişimciliğe yönelik olumsuz duygular besleyen, girişimcilik konusunda çevresinden destek görmeyen ve girişimcilik konusunda kendisine güvenmeyen kişilerin girişimcilik niyeti daha az olacaktır. Şekil 2 planlı davranış teorisi çerçevesinde girişimcilik niyetini etkileyen faktörleri göstermektedir.

## Şekil 2. Planlanmış Davranışlar Teorisine Göre Girişimcilik Niyeti

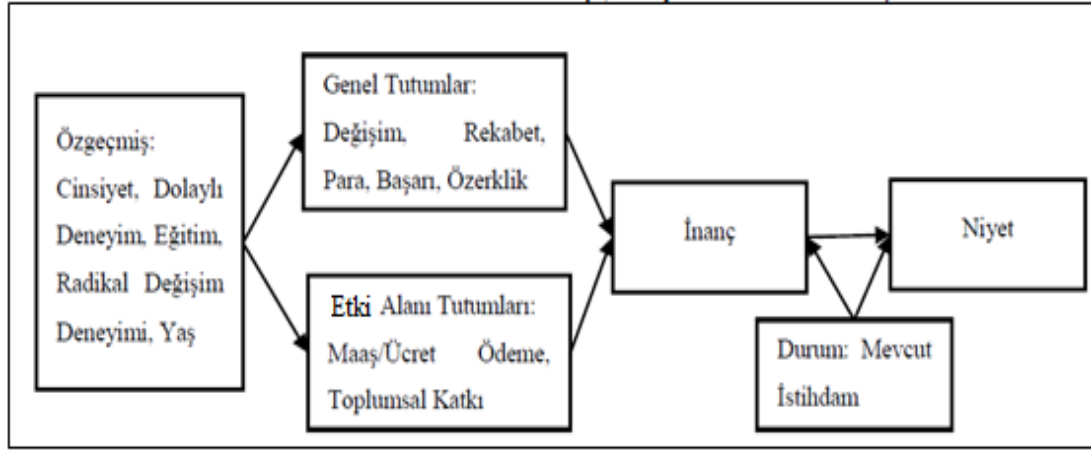


**Kaynak:** Kautonen, T., Van Gelderen, M., ve Tornikoski, E. T. (2013). Predicting entrepreneurial behaviour: a test of the theory of planned behaviour. *Applied Economics*, 45(6), s. 700'den uyarlanmıştır.

### 1.9.4. Ekonomik-Psikolojik Model

Davidsson (1995) firmaların oluşum ve gelişim süreçlerini psikolojik ve temel ekonomik teoriler çerçevesinde ele almıştır. Bu bağlamda kişilerin özgeçmişleri genel ve etki alanı tutumlarını şekillendirirken, tutumlar inançları belirlemekte inançlarda girişim niyeti üzerinde etkili olmaktadır. İlave olarak mevcut istihdam durumu da inançları ve girişim niyetini etkilemektedir. Davidsson (1995: 5) girişimcilik niyetini girişimde bulunma düşüncesini eyleme geçirme şeklinde tanımlamaktadır. İnançlar, girişimcilik faaliyetinde bulunmak isteyen kişinin, söz konusu girişimcilik faaliyetinin kendisi için en uygun alternatif olduğuna dair inancını kapsamaktadır. Bu modelde inanç kavramı öz güven kavramına karşılık gelmektedir. İnanç büyük ölçüde kişinin özgeçmişle ilişkili olarak oluşmaktadır. Şekil 3 ekonomik psikolojik model çerçevesinde girişimcilik niyetini belirleyen faktörleri göstermektedir.

**Şekil 3: Ekonomik ve Psikolojik Model Çerçevesinde Girişimcilik Niyetini Belirleyen Faktörler**



Kaynak: Davidsson, P. (1995). Determinants Of Entrepreneurial Intentions. RENT (Research in ENTrepreneurship) Conference, s. 5

### 1.9.5. Girişimcilik Niyeti Yapısal Modeli

Luthje ve Franke (2003) tarafından geliştirilen yapısal modelde girişimcilik niyetini belirleyen faktörler kişisel özellikler ve bağlamsal faktörler şeklinde iki gruba ayrılmaktadır. Kişisel faktörler risk alma eğilimi ve iç kontrol odağı olmak üzere iki bileşenden oluşurken, bağlamsal faktörler algılanan engeller ve algılanan destek olmak üzere iki bileşenden oluşmaktadır. Kişisel özellikler girişimcilik niyeti üzerinde dolaylı bir etkiye sahipken, bağlamsal faktörler girişimcilik niyetini doğrudan etkilemektedir. Kişisel özellikler girişimciliğe yönelik tutumları ve girişimciliğe yönelik tutumlar da girişimcilik niyetini belirlemektedir.

Modelde kullanılan iç kontrol odağı, kişilerin verdiği kararlar veya davranışlarının sonuçlarıyla ilgili tutumlarını ifade etmektedir. Birey yaşadığı bir durum karşısında, ortaya çıkan sonuçtan kendisini sorumlu tutuyorsa bu durumda iç kontrol odaklı bir birey olduğundan söz edilmektedir. Birey yaşadığı bir durum karşısında, ortaya çıkan sonuçtan kader, şans vs. gibi dış faktörleri sorumlu tutuyorsa dış kontrol odaklıdır. Algılanan destek ve engeller kişilerin bir girişimcilik faaliyet girişimi durumunda karşılaştığı engelleri aşip aşamayacağı konusundaki tutumlarını ifade etmektedir (Luthje ve Franke, 2003).

Modelde kişisel özelliklerle ilgili üç farklı hipotez kurulmuştur. Bu bağlamda yüksek risk alma eğilimine sahip olan bireylerin girişimcilikle ilgili tutumlarını ve

dolayısıyla girişimcilik niyetini pozitif etkilemesi beklenmektedir. İkincisi hipotez iç kontrol odaklı bireyler, girişimciliğe yönelik pozitif tutumlara sahiptir. Dolayısıyla iç kontrol odaklı bireylerde girişimcilik niyetinin daha yüksek olması beklenmektedir. Üçüncü hipotez kendi işini yapma konusunda daha olumlu düşüncelere sahip olan bireylerde girişimcilik niyeti daha yüksektir (Luthje ve Franke, 2003: 138).

Modelde algılanan destek ve engeller, sosyal çevreden gelen desteği değil, kişilerin bir şirket kurma yolunda karşılaştığı engelleri aşım aşamayacağı konusundaki genel inancını temsil etmektedir. Bu bağlamda karşılaşılabileceği sorunları aşabileceğine inanan bireylerde girişimcilik niyeti daha yüksekken, sorunları aşamayacağını düşünen insanlarda girişimcilik niyeti daha düşüktür (Luthje ve Franke, 2003).

### **1.10. Para Sevgisi ve Girişimcilik Niyeti İlişkisi**

Güç ve statü, mutluluk, refah, toplum içinde saygınlık ve başarı ile ilişkilendirilmesi bakımından para bir sembol, nihai bir değer ve araç olarak para iyi bir maldır. Bununla birlikte bireylerin parayı yönelik tutumları büyük ölçüde bireysel ve kültürel öğelere bağlıdır (Schwarz vd., 2009). Douglas (1999), kişilerin kendi işini kurma niyeti ile para, bağımsızlık, risk, çalışmaya yönelik tutumları arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Bağımsızlık, risk ve paraya yönelik olumlu tutumlara sahip olan bireylerde girişimcilik niyeti daha fazladır. Lim ve Teo'ya (2003) göre para sevgisi yüksek olan kişiler, bir anlamda yüksek geliri özgürlük, güç ve bağımsızlığın bir aracı olarak gören bireylerdir. Bu özellikler aynı zamanda başarı bir girişimcilik için de gereklidir. Bu nedenle para sevgisi ile girişimcilik niyeti arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır (Murugesan, 2013: 691).

Yüksek para sevgisi, ücret tatminsizliğini, iş tatminsizliğini ve yüksek ücret beklentisini artırmakta ve kazanç isteği girişimcilik arzusunu artırmaktadır. Zengin olma isteği bireyleri kendi işini kurma düşüncesine sevk etmektedir (Tang vd., 2004; Luna-Arocas ve Tang; 2015; Liu ve Tang, 2011; Sezer, 2013; Sardžoska ve Tang, 2009). Para sevgisi, ücret ve çevresel faktörler gibi dışsal değil, içsel bir motivasyon kaynağıdır (Tang vd. 2008: 865). Bu bağlamda geliştirilen çalışmanın ilk hipotezi aşağıdaki gibidir.

*Hipotez 1: Para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır.*

## **1. 11. Para Sevgisi ve Girişimcilik Niyeti İlişisinde Başarısızlık**

### **Korkusunun Rolü**

Başarısızlık korkusu ve risk üstlenebilme becerisi girişimcilik motivasyonu önemli ölçüde etkilemektedir. Başarısızlık korkusu yüksek olan kişiler riskli işleri başaramayacağı ihtimalini göz önüne alarak, başarabileceği daha az riskli işleri tercih ederler. Başarısızlık korkusu yüksek olan kişilerde, mahcubiyet ve utanç, öz değerini düşürme/kaybetme korkusu, belirsiz bir geleceğin olması, diğer kişilerin ilgisini yitirme ve diğerlerini hayal kırıklığına uğratma kaygısı daha fazladır (Arslan, 2018: 713-714). Bu nedenle yüksek başarısızlık korkusu, parayı seven kişilerin girişimcilik motivasyonu üzerinde olumsuz bir etki yaratabilir.

Conroy vd. (2002) başarısızlık korkusunun, kişilerin başarılı olması umudu üzerindeki negatif, endişe ve anksiyete üzerindeki pozitif etkisine vurgu yapmıştır. Başarılı olma umudundaki zayıflık yüksek para sevgisi olsa bile, girişimcilik niyetini negatif etkilemektedir.

Başarısızlık korkusu kişinin içsel motivasyonunu düşürmekte ve kişinin kendisini kötü hissetmesine yol açmaktadır (Elliot ve Thrash, 2004: 957). Dolayısıyla, yüksek düzeyde para sevgisi olan kişi, yüksek başarısızlık korkusu hissettiği için yeterince umutlu olmayacak endişe ve kaygı yaşayacaktır. Bu durumda olan bir kişi, parayı çok sevse de girişimde bulunmak yerine girişimde bulunmama eğiliminde olacaktır.

Başarılı bir girişimcide bulunması gereken en önemli kişisel özellik yüksek özgüvendir. (Bozkurt vd. 2012: 244). Özgüveni yüksek olan kişilerin girişimcilik eğilimi daha yüksektir. Yüksek özgüvenli kişiler, daha düşük başarısızlık korkusu yaşarlar. Dolayısıyla başarısızlıktan çekinmezler. Bu bağlamda yüksek para sevgisi düşük başarısızlık koşulunda girişimcilik niyetinin, yüksek para sevgisi ve yüksek başarısızlık korkusu durumundaki girişimcilik niyetinden daha fazla olması beklenmektedir.

Akpınar ve Küçüköksel (2015: 17) başarısızlık korkusunun girişimciliği engelleyen en önemli sorulardan biri olduğunu vurgulamaktadır. Girişimciler için başarısızlık muhtemel bir sonuçtur ve bu durumda riskler, girişimciliğin karanlık

yüzünü ifade eder (Yıldız ve Alp, 2012: 31). Başarısızlık korkusu girişimciliğin önündeki kültürel ve sosyal engeller arasında yer almaktadır (Marangoz ve Aydın, 2018: 71). Belirsizlikten kaçınan toplumlarda kişilerin duydukları yüksek başarısızlık korkusu, onların girişim başlatma isteğini olumsuz etkiler. Yüksek düzeyde başarısızlık korkusu riskten kaçınma eğilimine yol açar (Arslan, 2018: 715).

Kendi değerini koruma eğiliminde olan bireyler başarısızlıktan uzak durmaya çalışan kişilerdir. Bu kişiler stratejik olarak çaba göstermekten kaçınırlar. Bu kişiler düşük veya standartlardaki işleri tercih ederek kendilerinin yetersiz oldukları yönündeki değerlendirmelerden de kendilerini korumayı amaçlarlar. Bu bağlamda kişilerin para sevgisi yüksek olsa da yüksek başarısızlık korkusu olduğu için bu kişilerin riske girmekten kaçınarak kendilerini koruyucu bir davranış sergilerler.

Buna karşın düşük başarısızlıktan kaçınma eğilimi olan kişiler ise olumsuz sonucu kolayca kabul edebilirler ve bu kişiler aynı zamanda başaracaklarına dair iyimser olurlar (Martin ve Marsh, 2003: 32). Yukarıdaki açıklamalar doğrultusunda bu çalışmada, yüksek para sevgisine sahip olan ve düşük başarısızlıktan korkma eğilimi olan kişilerin girişimcilik niyetlerinin, yüksek para sevgisi olan ancak yüksek başarısızlık korkusu olan kişilerin girişimcilik niyetlerinden daha yüksek olacağı iddia edilmektedir. Bu varsayımlar ışığında geliştirilen araştırmanın ikinci hipotezi aşağıdaki şekilde ifade edilmektedir;

*Hipotez 2: Para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişkide başarısızlık korkusu koşul değişkendir. Başarısızlık korkusu düşük olduğunda para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisi istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü olacaktır. Buna karşın başarısızlık korkusu yüksek olduğunda para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişki istatistiksel olarak anlamsız olacaktır.*

## İKİNCİ BÖLÜM

### 2. PARA SEVGİSİ VE GİRİŞİMCİLİK NİYETİ ARASINDAKİ İLİŞKİNİN ANALİZİ

#### 2.1. Çalışmanın Yöntemi

Bu çalışmanın amacı para sevgisinin girişimcilik niyeti arasındaki ilişkiyi ve başarısızlık korkusunun para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisi üzerindeki etkisini analiz etmektir. Bu bağlamda oluşturulan teorik modeli test etmek amacıyla veri toplamak için anket yöntemi kullanılmıştır. Bu kapsamda çalışmanın örneklemini Gümüşhane Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler kapsamında öğrenim gören 296 öğrenci oluşturmaktadır.

Çalışmada çevrimiçi anket yöntemi ile elde edilen veriler SPSS, PROCESS ve AMOS istatistik programında analiz edilmiştir. Analizlerin sıralaması şu şekildedir; önce ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlik analizleri, faktör analizleri, korelasyon analizleri ve hipotezleri test etmek için regresyon analizleri yapılmıştır. Elde edilen sonuçların tutarlılığı yapısal eşitlik modeli ile test edilmiştir.

Bu bölümde sırasıyla araştırmanın mevcut problem durumu, konunun sahip olduğu önem, çalışmanın amacı, beklenmekte olan faydaları, araştırmanın varsayımı, çalışmanın modeli, araştırma kapsamı, araştırmada kullanılan veri toplama araçları ve yöntemi ve araştırmanın hipotezleri üzerinde durulmaktadır.

#### 2.2. Problem Durumu

Türkiye’de girişimcilik niyetinde olan kişilerin en fazla başvurdukları yöntemlerden birisi girişimcilik eğitimidir. Türkiye’de girişimcilik eğitimi alan 400 kişi üzerinde yapılan bir araştırmaya göre girişimcilik niyetinde olan kişilerin özellikleri şu şekilde ortaya koyulmuştur (Asuman, 2014: 57):

Girişimci adaylarının eğitim seviyeleri yüksektir.

- Girişimcilik yaş aralığı yoğunluğu 30-44 yaş arasındadır.
- Kadınların girişimciliğe olan ilgilerinin giderek artmaktadır.

- Çoğunluğun iş tecrübesi düşüktür.
- Girişimci adaylarının yüzde 90'nı ilk defa iş kuracaktır.
- Girişimci adaylarının çoğunluğu ortak istememektedir
- Girişimci adaylarının ortalama olarak 5 kişilik istihdam yaratma potansiyeli taşımaktadırlar
- Başlangıç sermayesi 50,000 TL ve altında kalmaktadır.
- Girişimci adayları sermaye ihtiyaçlarını devlet desteklerinin yanı sıra öncelikle öz kaynakları ve aile yardımı sonrasında da banka kredileri ile çözmeyi düşünmektedirler.

Türkiye’de girişimcilik sürekli olarak teşvik edilse de henüz istenilen düzeye ulaşamamıştır. Bu nedenle girişimciliğin neyin arttırdığını ve neyin engellediğini daha iyi anlayabilmek veya girişimciliği hangi faktörlerin olumlu veya olumsuz etkilediğini ortaya koymak yönündeki çalışmalara ihtiyaç duyulmaktadır.

Türkiye’de, girişimcilik ile ilgili yapılan araştırmalarda girişimcilik niyetinin fazlasıyla öne çıktığı göze çarpmaktadır (Eser ve Yıldız, 2015: 93). Buna karşın girişimcilik niyetini etkileyen faktörlerin bir kısmı henüz ortaya çıkarılmamıştır. Bu tez çalışması Türkiye’de sürekli teşvik edilmesine rağmen henüz istenilen düzeyde olmayan veya eksik olan girişimciliği olumlu (para sevgisi) ve olumsuz (başarısızlık korkusu) yönde etkileyen faktörlerden ikisini ortaya çıkarmayı amaçlamaktadır.

### **2.3. Konunun Önemi**

Eser ve Yıldız, (2015: 105) girişimcilik ile ilgili Türkiye’deki akademik çalışmaları değerlendirdikleri makalelerinde gelecekte yapılacak çalışmalarda, öncelikle ve de özellikle yalnızca girişimci bireyi tanımlamaya yönelik çalışmalardan kaçınmak gerektiğini ifade etmişlerdir. Bu bağlamda bu çalışma girişimcide bulunması gereken özelliklere veya girişimciyi tanımlayan özelliklere değil, girişimciliği etkileyen faktörlere odaklanmıştır.

Bu çalışma girişimcilik ile ilişkisi olduğu düşünülen para sevgisi değişkeni incelenmiştir. Kişilerin paraya ilişkin tutumlarının girişimciliğe etki edip etmediğini ortaya koymak girişimciliği etkileyen bir faktörün ortaya çıkarılmasını sağlayacaktır. Bu çalışma para sevgisinin girişimcilik niyetini olumlu etkilediği varsayımına dayanmaktadır. Ayrıca çalışmada girişimcilik ve para sevgisi ilişkisinde başarısızlık

korkusunun rolü incelemiştir. Acaba kişilerin başarısızlık korkusuna sahip olmaları para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisini etkiler mi? Bu tez çalışmasında bu sorunun cevabı aranmaktadır. Dolayısıyla çalışma girişimciliği etkileyen faktörlerin ortaya koyulmasına katkı sağlaması açısından önem taşımaktadır.

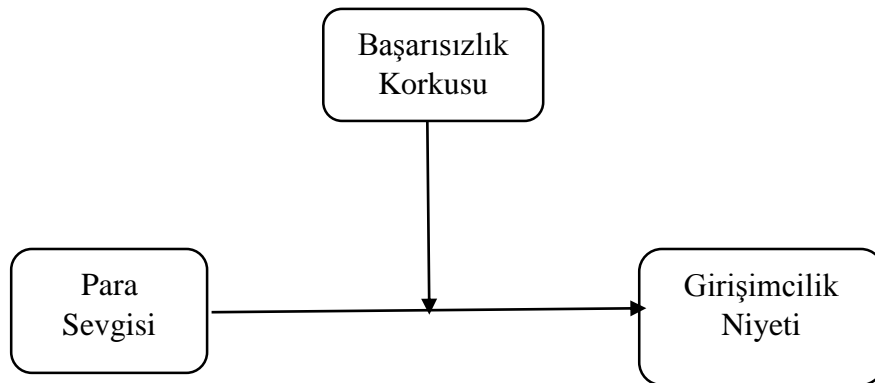
#### 2.4. Araştırmanın Varsayımları

Bu tez çalışmasının ilk varsayımı para sevgisi ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki olduğudur. Çalışmanın ikinci varsayımı para sevgisi ile girişimcilik niyeti arasındaki ilişkide başarısızlık korkusunun koşul değişken olduğudur. Diğer bir ifade ile para sevgisi ve girişimcilik ilişkisi başarısızlık korkusu düşük olduğunda istatistiksel olarak anlamlı olacaktır. Buna karşın para sevgisi ve girişimcilik arasındaki ilişki başarısızlık korkusu yüksek olduğunda istatistiksel olarak anlamsız olacaktır.

#### 2.5. Araştırmanın Modeli

Araştırmanın teorik modeli Şekil 4'te gösterilmiştir. Araştırma modelinde toplam 3 değişken yer almaktadır. Bu değişkenler; para sevgisi bağımsız değişken olarak, girişimcilik niyeti bağımlı değişken olarak ve başarısızlık korkusu koşul (moderatör) değişken olarak yer almaktadır.

Şekil 4. Araştırma Modeli



## 2.6. Araştırmanın Kapsamı

Literatürde girişimci olmayı belirleyen faktörlerle ilgili olarak üç farklı yaklaşım (bireysel yaklaşım, çevresel yaklaşım ve firma yaklaşımı) olduğu ifade edilmiştir (Kalkan, 2011: 192). Bu çalışmada kişinin paraya ilişkin olumlu tutumlarını içeren bireysel yaklaşım tercih edilmiş ve diğer yaklaşımlar çalışmanın kapsamı dışında bırakılmıştır.

Anket şeklinde yürütülen bu araştırmanın örneklemini Gümüşhane Üniversitesi'nde iktisadi ve idari programlarda öğrenim gören öğrencilerden oluşmaktadır. Bu bölümler insan kaynakları yönetimi, maliye ve sağlık yönetimi öğrencilerinden ibarettir. İktisadi ve idari programlarda okuyan üniversite öğrencilerinin örneklem olarak seçilmesinin nedenleri şu şekilde açıklanabilir. İlk olarak, üniversite öğrencileri henüz girişimci olmayan ancak girişimciliğe yakın bir evrede oldukları iddia edilebilir. İktisadi ve idari programda okuyan öğrencilerin ise işletme, yönetim, girişimcilik vb. dersleri diğer öğrenciler ile karşılaştırıldığında (örneğin edebiyat fakültesi programları veya ilahiyat fakültesi programları gibi) girişimcilik konusunda daha fazla eğitim ve farkındalık geliştirdikleri iddia edilmektedir. Bu sebeple, araştırma örnekleminin iktisadi ve idari programlarda okuyan öğrencileri olması mantıksal olarak açıklanabilir. Zaman, mekân ve izin alınmasına yönelik kısıtlamalardan dolayı Gümüşhane Üniversitesi öğrencileri örneklem olarak tercih edilmiştir. Diğer bölüm öğrencileri araştırma kapsamı dışında tutulmuştur.

Girişimcilik niyeti yeni bir işletme kurmak dışında da mevcut olabilir. Örneğin bir işyerinde çalışanlar için veya işletme ve kurum düzeyinde de girişimcilik niyeti söz konusu olabilir. Bu çalışmada bireyin işletme kurma niyeti şeklinde girişimcilik niyeti incelenmiştir. Buna karşın, çalışanların veya kurumların girişimcilik niyeti bu çalışmanın kapsamı dışında bırakılmıştır.

## 2.7. Araştırmanın Hipotezleri

Bu çalışmada ortaya konulan değişkenlere ilişkin iki adet hipotez geliştirilmiştir. Bu hipotezler literatürden yararlanılarak ve açıklayıcı mantık çerçevesinde geliştirilmiştir. Çalışma kapsamında ileri sürülen iki hipotez şu şekildedir:

Hipotez 1: Para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır.

Hipotez 2: Para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişkide başarısızlık korkusu koşul değişkendir. Başarısızlık korkusu yüksek olduğunda para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişki anlamsız olacaktır. Başarısızlık korkusu düşük olduğunda para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisi anlamlı ve pozitif yönlü olacaktır.

## **2. 8. Kontrol Değişkenler**

Kontrol değişken araştırma hipotezleri arasında yer almayan, buna karşın bağımlı değişken üzerinde etkisi olduğu düşünülen değişkendir. Bu sebeple araştırmalarda kontrol değişkenin bağımlı değişken üzerinde etkili olup olmadığına bakılır (Bono ve McNamara, 2011: 657-660). Bu çalışmada yer alan ve bağımlı değişken olan girişimcilik niyeti üzerinde etkisinin olabileceği düşünülerek analizlere dahil edilen kontrol değişkenler cinsiyet, yaş ve harcama miktarıdır. Aşağıda bu değişkenlerin her birinin bağımlı değişken olan girişimcilik niyeti üzerine etkilerinin nasıl olabileceğine dair varsayımlar yer almaktadır.

*Cinsiyet:* Kadınlar ile erkekler arasında girişimcilik açısından farklılıklar bulunabilir. Yapılan bazı araştırmalar göstermektedir ki erkeklerin girişimcilik ile ilgili kadınlardan daha fazladır (Wang ve Wong, 2004: 171). Başka bir araştırmada erkek öğrencilerin kadınlardan daha fazla girişimcilik niyetine sahip olduğunu tespit etmiştir (Naktiyok ve Timuroğlu, 2009: 98). Bu sebeple erkeklerin toplumsal rolleri içerisinde para kazanıcı rolünün kadınlara göre daha fazla olduğu düşünüldükten (Holt ve Thompson, 2004: 426) cinsiyet değişkeni kontrol değişken olarak çalışmaya dahil edilmiştir.

*Yaş:* Yaş ile girişimcilik arasında bir ilişki bulunabilir. Özellikle kişinin yaşam yaşı ilerledikçe elde ettikleri tecrübeler ile birlikte girişimcilik eğiliminin artabileceği beklenmektedir. Yapılan bazı araştırmalarda ileriki yaşlarda girişimciliğin artabileceği ortaya koyulmuştur (Asuman, 2014: 49). Bu sebeple yaş değişkeni kontrol değişken olarak ele alınmıştır.

*Harcama miktarı:* Aylık harcama miktarı ile girişimcilik arasında ilişki bulunabileceği düşünüldükten harcama değişkeni kontrol değişken olarak çalışmaya dahil edilmiştir. Kişinin harcama miktarı arttıkça daha fazla paraya ihtiyaç duyarlar. Bu durum girişimcilik eğilimini etkileyebilir. Bu sebeple harcama miktarı Türk Lirası cinsinden bir kontrol değişken olarak araştırmaya dahil edilmiştir.

## 2.9. Katılımcılar ve Veri Toplama Süreci

Çalışmanın örneklemini Gümüşhane Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde öğrenim gören 296 öğrenci oluşturmaktadır. Başlangıçta toplam 320 adet veri toplanmıştır. Ancak yapılan incelemeler sonucunda anket formunu dikkatle doldurmadığı veya rastgele doldurduğu tespit edilen katılımcıların verileri analizlere dahil edilmemiştir.

İşletmecilik ve girişimcilik alanlarında öğrenim görmeleri nedeniyle girişimcilik potansiyellerinin daha yüksek olmaları beklenmektedir. Toplanan veriler internet üzerinden çevrimiçi (online) olarak elde edilmiştir. Veriler toplanırken öğrencilerin sorulan bütün sorulara cevap vermesini gerektirecek şekilde tasarlanmıştır. Bu sayede boş bırakılan soru bulunmamaktadır.

## 2.10. Araştırmada Kullanılan Ölçekler

Bu çalışmada değişkenleri ölçmek için daha önceden kullanılan ve geçerliliği ve güvenilirliği kanıtlanmış 3 adet ölçek tercih edilmiştir. Bu ölçekler para sevgisi, girişimcilik niyeti ve başarısızlık korkusudur. Bu ölçeklere ilişkin bilgiler aşağıda verilmiştir.

**Para sevgisi ölçeği:** Bu çalışmada Tang ve Chen (2008: 20) tarafından geliştirilen ve 9 ifadeden oluşan para sevgisi ölçeği kullanılmıştır. Ölçekte yer alan ifadeler arasında “zengin olmak istiyorum”, “zengin olmak hoş bir şey olmalı”, “çok fazla paraya sahip olmak (zengin olmak) iyidir”, “para beni sıkı çalışmaya yöneltir”, “para kazanmak için çok çalışmaya istekliyim”, “para beni oldukça motive eder”, “para değerlidir”, “para güzeldir” ifadeleri yer almaktadır. Katılımcılar tüm maddelere 5 puanlık bir ölçekte cevap vermişlerdir. Bunlar; 1 = Kesinlikle Katılmıyorum, 2 = Biraz Katılmıyorum, 3 = Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum, 4 = Biraz Katılıyorum, 5 = Kesinlikle Katılıyorum. (Bakınız Ek 1: Anket Formu).

**Girişimcilik niyeti ölçeği:** Crant (1996) tarafından geliştirilen girişimcilik niyeti ölçeği iki sorudan oluşmaktadır. Bunlar “bir gün kendi işimi kuracağımı düşünüyorum” ve “yakın bir gelecekte kendi işimi kurma ihtimalim muhtemeldir”. Katılımcılar tüm maddelere 5 puanlık bir ölçekte cevap vermişlerdir. Bunlar; 1 = Kesinlikle

Katılmıyorum, 2 = Biraz Katılmıyorum, 3 = Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum, 4 = Biraz Katılıyorum, 5 = Kesinlikle Katılıyorum. (Bakınız Ek 1: Anket Formu).

**Başarısızlık korkusu ölçeği:** Conroy ve arkadaşları (2007) tarafından geliştirilen başarısızlık korkusu ölçeği, 5 sorudan oluşmaktadır. Ölçekte yer alan ifadeler şu şekildedir; “eğer başarısız olursam sıkılır ve utanırım”, “eğer başarısız olursam insanların gözünde değerim düşer”, “eğer başarısız olursam geleceğim belirsiz olur”, “eğer başarısız olursam insanlar bana ilgi duymazlar” ve “eğer başarısız olursam insanları üzümüş olurum”. Bunlar; 1 = Kesinlikle Katılmıyorum, 2 = Biraz Katılmıyorum, 3 = Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum, 4 = Biraz Katılıyorum, 5 = Kesinlikle Katılıyorum. (Bakınız Ek 1: Anket Formu).

### **2.11. Bulgular**

Çalışmada öncelikle katılımcılara ait demografik özellikler incelenmiştir. Katılımcıların demografik özellikleri Tablo 2’de görülmektedir. Ankete katılanların %,53’ü ( $n=157$ ) kadın, %47’si ( $n=139$ ) erkektir. Katılımcıların %17,6’sı ( $n=52$ ) ön lisans öğrencisi, %82,4’ü ( $n=244$ ) lisans öğrencisidir. Katılımcıların minimum harcama miktarı aylık 45 TL iken, maksimum harcama miktarı aylık 7200 TL şeklindedir. Katılımcıların ortalama harcama miktarı 1135 TL olarak gerçekleşmiştir.

**Tablo 2. Katılımcıların Demografik Özellikleri**

	<b>Minimum</b>	<b>Maksimum</b>	<b>Ortalama</b>	<b>Standart Sapma</b>
<b>Yaş</b>	18,00	33,00	20,435	1,869
<b>Cinsiyet</b>	1,00	2,00	1,469	,499
<b>Öğrencilik Süresi (Yıl)</b>	1,00	8,00	2,155	1,410
<b>Aylık Harcama Miktarı</b>	45	7200	1135,19	1309,833
<b>Eğitim Düzeyi</b>	1,00	2,00	1,543	,498

Not: Cinsiyet 1: Kadın, 2: Erkek, Harcama: Aylık Türk Lirası, Eğitim Düzeyi: 1: Ön lisans öğrencisi, 2: Lisans öğrencisi, analizlere dahil edilen kişi sayısı 296'dır.

Aşağıdaki modellerde, SPSS 21, PROCESS ve AMOS 20 programları kullanılarak para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişki ve bu ilişkide başarısızlık korkusunun koşul değişken olarak rolü analiz edilmiştir. Modeldeki bağımsız değişken para sevgisi, bağımlı değişken girişimcilik niyeti ve koşul değişken başarısızlık korkusudur.

Araştırmaya, bağımsız değişken (para sevgisi) ve bağımlı değişken (girişimcilik niyeti) arasında kurulan ilişkinin yönüne ve/veya kuvvetine etki eden bir değişken olarak tabir edilen koşul (moderatör) bir değişken (başarısızlık korkusu) eklenmiştir (Baron ve Kenny, 1986: 1174). Bağımsız değişken ve koşul değişkenin çarpımı ile (para sevgisi X başarısızlık korkusu) etkileşim etkisi ortaya konulmuştur (Baron ve Kenny, 1986: 1174). Kontrol değişkenlerin bağımlı değişken olan girişimcilik niyeti ile ilişkisi olabileceği düşünülerek yaş, cinsiyet, harcama değişkenleri de modele dahil edilmiştir.

### 2.11.1. Para Sevgisi Ölçeğinin Açıklayıcı ve Doğrulayıcı Faktör Analizi ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları

Çalışmada yer alan para sevgisi, girişimcilik niyeti ve başarısızlık korkusu ölçeklerinin açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleri ve güvenilirlik analizleri yapılarak sonuçları aşağıda sunulmuştur.

Araştırmadaki para sevgisi ölçeğinin önce açıklayıcı faktör analizi daha sonra doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Ölçekte yer alan maddelere ait faktör yükleri, açıklanan varyans, öz değer (eigen value) ve güvenilirlik (Cronbach Alfa) rakamlarına Tablo 3’de yer verilmiştir.

**Tablo 3. Para Sevgisi Ölçeğinin Açıklayıcı Faktör Analizi ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları**

Maddeler	Faktör Yükleri
Zengin olmak istiyorum.	0,837
Zengin olmak hoş bir şey olmalı.	0,820
Çok fazla paraya sahip olmak (zengin olmak) iyidir.	0,792
Para, beni sıkı çalışmaya yöneltir.	0,707
Para kazanmak için çok çalışmaya istekliyim.	0,690
Para beni oldukça motive eder.	0,860
Para değerlidir.	0,850
Para güzeldir.	0,863
Para önemlidir.	0,803
Açıklanan Varyans	64,73
Öz Değer	5,82
Güvenilirlik (Cronbach Alfa)	0,93

Para sevgisi ölçeğinin açıklayıcı faktör analizi sonuçları göstermektedir ki, para sevgisi tek bir faktöre yüklenmiştir. Bu faktör, açıklanan varyansın %64,73’üdür. Faktörün öz değeri 5,82 olarak gerçekleşmiştir. Ölçeğin güvenilirliği 0,93 olarak gerçekleşmiştir.

Açıklayıcı faktör analizinden sonra, kavramsal teorik model aracılığıyla ulaşılan veriler arasındaki tutarlılığın testi ve çalışmada kullanılan ölçeğe yönelik faktör yapısının açığa çıkarmak için doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Doğrulayıcı faktör analizlerine ilişkin olarak kabul edilir uyum endeksi sonuçlarına ulaşmak gerekmektedir. Bunlar  $\chi^2 / df$  (Relative Chi Square Index), CFI (Comparative Fit Index), NFI (Normed Fit Index), GFI (Goodness of Fit Index), IFI (Incremental Fit Index) TLI (Tucker Lewis Index), RMSEA (Root Mean Square Error of Approximation) ve RMR (Root Mean Square Residual)'dir.

Uyum iyilik değerlerine göre  $\chi^2$  değerinin serbestlik derecesine bölünmesi sonucu elde edilen  $\chi^2 / df$  değerine göre iyi bir uyumun sağlanabilmesi adına bu değer 2 ile 3 aralığında yer alması teorik model ile veri arasında iyi bir uyumu gösterirken, değer 5 ve daha düşük seviyelerdeki olması modelin kabul edilir olduğunu gösterir (Reisinger ve Mavondo, 2007: 57). Bu değer haricinde uyum iyiliğinin kontrolünde dikkate alınan CFI, NFI, GFI, IFI ve TLI, 0,90'ın üzerinde olması kabul edilir bir uyum iyiliğini, 0,95'in üzerinde olması da teorik model ile veri arasında iyi bir uyumun göstergesidir. (Hu ve Bentler, 1998: 424).

Ayrıca RMSEA ve RMR değerlerinin de 0,10'dan büyük olması kötü bir uyumu gösterir, Bu değerlerin 0,08 ya da daha düşük olması durumunda modelin kabul edilir olduğunu; bu değer 0,05 ve daha düşük olması durumunda teorik model ile veri arasında iyi bir uyum olduğunu gösterir. Değerin 0 olması durumunda ise modelin mükemmel bir uyum iyiliğinin olduğu anlaşılır (McDonald ve Ho, 2002: 73).

Para sevgisi ölçeğine ilişkin AMOS 20 programı kullanılarak yapılan doğrulayıcı faktör analizi sonucunda, teorik model ile elde edilen veri arasındaki uyumun yeterli olduğunu gösteren sonuçlar şu şekildedir:  $\chi^2: 63,196 / df:22 =2,873$ ;  $GFI=0,958$ ;  $CFI=0,980$ ;  $IFI=0,981$ ;  $TLI=0,968$ ;  $RMR=0,051$  (Tablo 4).

**Tablo 4. Para Sevgisi Ölçeğinin Doğrulayıcı Faktör Analizi ve Uyum İndeksleri Sonuçları**

Maddeler	Standardize Edilmiş Regresyon Ağırlıkları
Zengin olmak istiyorum.	0,808
Zengin olmak hoş bir şey olmalı.	0,765
Çok fazla paraya sahip olmak (zengin olmak) iyidir.	0,772
Para, beni sıkı çalışmaya yöneltir.	0,704
Para kazanmak için çok çalışmaya istekliyim.	0,664
Para beni oldukça motive eder.	0,881
Para değerlidir.	0,738
Para güzeldir.	0,767
Para önemlidir.	0,696
$\chi^2 / df$	2,873
GFI	0,958
CFI	0,980
IFI	0,981
TLI	0,968
RMR	0,051

#### **2.11.2. Girişimcilik Niyeti Ölçeğinin Açıklayıcı ve Doğrulayıcı Faktör Analizi ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları**

Girişimcilik niyeti ölçeğinin açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizi ve güvenilirlik analizi yapılmıştır. Ölçekte yer alan maddelere ait faktör yükleri, açıklanan varyans, öz değer (eigen value) ve güvenilirlik (Cronbach Alfa) rakamlarına Tablo 5'te yer verilmiştir.

**Tablo 5. Girişimcilik Niyeti Ölçeğinin Açıklayıcı Faktör Analizi ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları**

Maddeler	Faktör Yükleri
Bir gün kendi işimi kuracağımı düşünüyorum.	0,905
Yakın bir gelecekte kendi işimi kurma ihtimalim muhtemeldir.	0,908
Açıklanan Varyans	81,97
Öz Değer	1,64
Güvenilirlik (Cronbach Alfa)	0,78

Girişimcilik ölçeğinin açıklayıcı faktör analizi sonuçları göstermektedir ki, iki soru tek bir faktöre yüklenmiştir. Bu faktör açıklanan varyansın %81,97'sini oluşturmaktadır. Faktörün öz değeri 1,64, güvenilirliği (Cronbach Alfa) 0,78, olarak gerçekleşmiştir.

Açıklayıcı faktör analizinin yapılmasının ardından, oluşturulan kavramsal teorik model aracılığıyla ulaşılan veriler arasındaki tutarlılığın testi ve çalışmada kullanılan ölçeğe yönelik faktör yapısının açığa çıkarılması için AMOS 20 programı kullanılarak doğrulayıcı faktör analizine başvurulmuştur. Bu analiz sayesinde elde edilen bulgular, model ile veri arasındaki uyumun mükemmel olduğunu göstermektedir. Sonuçlar şu şekildedir:  $\chi^2/df=0$ ;  $GFI=1,00$ ;  $CFI=1,00$ ;  $IFI=1,00$ ;  $RMR=0,00$  (Tablo 6).

**Tablo 6. Girişimcilik Niyeti Ölçeğinin Doğrulatoryı Faktör Analizi ve Uyum İndeksleri Sonuçları**

Maddeler	Standardize Edilmiş Regresyon Ağırlıkları
Bir gün kendi işimi kuracağımı düşünüyorum.	0,799
Yakın bir gelecekte kendi işimi kurma ihtimalim muhtemeldir.	0,800
$\chi^2 / df$	0,000
GFI	1,000
CFI	1,000
IFI	1,000
TLI	1,000
RMR	0,000

**2.11.3. Başarısızlık Korkusu Ölçeğinin Açıklayıcı ve Doğrulatoryı Faktör Analizi ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları**

Başarısızlık korkusu ölçeğinin açıklayıcı ve doğrulatoryı faktör analizi yapılmıştır. Ölçekte yer alan maddelere ait faktör yükleri, açıklanan varyans, öz değer (eigen value) ve güvenilirlik (Cronbach Alfa) rakamlarına Tablo 7’te yer verilmiştir.

**Tablo 7. Başarısızlık Korkusu Ölçeğinin Açıklayıcı Faktör Analizi ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları**

Maddeler	Faktör Yükleri
Eğer başarısız olursam sıkılır ve utanırım.	0,785
Eğer başarısız olursam insanların gözünde değerim düşer.	0,887
Eğer başarısız olursam geleceğim belirsiz olur.	0,797
Eğer başarısız olursam insanlar bana ilgi duymazlar.	0,808
Eğer başarısız olursam insanları üzmüş olurum.	0,706
Açıklanan Varyans	63,80
Öz Değer	3,19
Güvenilirlik (Cronbach Alfa)	0,86

Başarısızlık korkusu ölçeğinin açıklayıcı faktör analizi sonuçları göstermektedir ki, bu kavram yalnızca tek bir faktöre yüklenmiştir. Bu faktör, açıklanan varyansın %63,80'ını ortaya koymaktadır. Öz değer 3,19, güvenilirliği (Cronbach Alfa) 0,86 şeklinde gerçekleşmiştir.

Açıklayıcı faktör analizinden sonra, kavramsal teorik model ve veriler arasındaki tutarlılığın testi ve çalışmada kullanılan ölçeğe yönelik faktör yapısının açığa çıkarılması için AMOS 20 programı kullanılarak doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Bu analizde elde edilen sonuçlar, Model ile veri arasındaki uyumun yeterli olduğunu göstermektedir. Sonuçlar şu şekildedir:  $\chi^2: 8,626 /df:4 = 2,157$ ;  $GFI=0,989$ ;  $CFI=0,993$ ;  $IFI=0,993$ ;  $TLI= 0,983$ ;  $RMR=0,048$  (Tablo 8).

**Tablo 8. Başarısızlık Korkusu Ölçeğinin Doğrulayıcı Faktör Analizi ve Uyum İndeksleri Sonuçları**

Maddeler	Standardize Edilmiş Regresyon Ağırlıkları
Eğer başarısız olursam sıkılır ve utanırım.	0,787
Eğer başarısız olursam insanların gözünde değerim düşer.	0,872
Eğer başarısız olursam geleceğim belirsiz olur.	0,704
Eğer başarısız olursam insanlar bana ilgi duymazlar.	0,794
Eğer başarısız olursam insanları üzmüş olurum.	0,588
$\chi^2 / df$	2,157
GFI	0,989
CFI	0,993
IFI	0,993
TLI	0,983
RMR	0,048

#### **2.11.4. Korelasyon Analizi Sonuçları**

Araştırmada kullanılan yaş, cinsiyet, harcama miktarı, para sevgisi, başarısızlık korkusu, girişimcilik niyeti değişkenlerine yönelik korelasyon analizi bulgularına Tablo 9’da yer verilmiştir. Tablo 9’da sunulan verilerden hareketle araştırmada yer alan yaş değişkeni ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir ( $r = 0,170$ ,  $p < .01$ ). Buna karşın harcama miktarı ve cinsiyet değişkenleri ile araştırma kullanılan diğer değişkenler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Araştırmanın bağımsız değişkeni olan para sevgisi ile bağımlı değişkeni olan girişimcilik niyeti arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir ( $r = 0.164$ ,  $p < .01$ ).

**Tablo 9. Araştırmada Kullanılan Değişkenlerin Ortalamaları, Standart Sapmaları ve Korelasyon Analizi Sonuçları**

<i>Değişkenler</i>	<i>Ortalama</i>	<i>Standart Sapma</i>	1	2	3	4	5	6
1. Yaş	20,435	1,869	1					
2. Cinsiyet	1,469	,49	0,041	1				
3. Harcama	1135,19	1309,83	0,137*	0,031	1			
4. Para Sevgisi	3,69	1,03	0,102	0,079	-0,004	1		
5. Başarısızlık Korkusu	2,62	1,10	-0,061	0,006	-0,100	0,133*	1	
6. Girişimcilik Niyeti	3,17	1,21	0,170**	0,089	0,101	0,164**	-0,087	1

N= 296. \* p < .05, \*\* p < .01

### 2.11.5. Para sevgisi, Başarısızlık Korkusu ve Girişimcilik Niyeti İlişkilerinin Hiyerarşik Regresyon Analizi Sonuçları

Aşağıda SPSS 21 ve PROCESS programları kullanılarak gerçekleştirilen hiyerarşik regresyon analizleri ile araştırmanın hipotezleri test edilmiştir. Hiyerarşik regresyon analizinin birinci adımında kontrol değişkenlerin girişimcilik niyeti üzerindeki etkileri araştırılmıştır (Tablo 10). Modelde bağımlı değişken üzerinde etkisi olabileceği düşünülen kontrol değişkenler cinsiyet, yaş ve harcama, değişkenleri de regresyon analizine dahil edilmiştir. Hiyerarşik regresyon analizinin ikinci adımında kontrol değişkenlere (cinsiyet, yaş ve harcama) ilave olarak bağımsız değişken para sevgisi, koşul değişken olarak başarısızlık korkusunun girişimcilik niyeti ile ilişkisi araştırılmıştır (Tablo 11). Hiyerarşik regresyon analizinin üçüncü adımında, kontrol değişkenler (cinsiyet, yaş ve harcama), para sevgisi ve başarısızlık korkusuna ilave olarak para sevgisi ve başarısızlık korkusu etkileşiminin (para sevgisi X başarısızlık korkusu) girişimcilik niyeti ile olan ilişkisi araştırılmıştır (Tablo 12).

Hiyerarşik regresyon analizinin ilk adımında yaş, cinsiyet ve harcama miktarı bağımsız değişkenler olarak girişimcilik niyeti bağımlı değişken olarak modele dahil edilmiştir (Tablo 10). Yaş, cinsiyet ve harcama şeklinde modele dahil edilen kontrol değişkenlerinin ele alındığı analiz ilk adımında, regresyon analizinin sonuçlarına göre, bağımsız değişkenin araştırmadaki bağımlı değişken üzerindeki etkilerini inceleyen model istatistiksel olarak anlamlıdır ( $R^2=04$ ,  $R=0,20$ ,  $F=4,20$  ve  $p=0,006$ ). Elde edilen sonuçlara göre yaş değişkeninin (Beta=0,16,  $t=2,69$  ve  $p=0,01$ ) girişimcilik niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü etkisi tespit edilmiştir. Buna karşın cinsiyet (Beta=0,08,  $t=1,41$  ve  $p=0,16$ ) ve harcama (Beta=0,08,  $t=1,33$  ve  $p=0,19$ ) değişkenlerinin girişimcilik niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkileri tespit edilememiştir.

**Tablo 10. Kontrol değişkenler ve Girişimcilik Niyeti İlişkisi Regresyon Analizi Sonuçları**

	Model 1: Girişimcilik Niyeti ( <i>Bağımlı Değişken</i> )		
Bağımsız Değişkenler	<b>Beta</b>	<b>t</b>	<b>p</b>
Yaş	0,16	2,69	0,01
Cinsiyet	0,08	1,41	0,16
Harcama Miktarı	0,08	1,33	0,19
R <sup>2</sup>	0,04		
R	0,20		
F	4,20		
P	0,01		

Katılımcı Sayısı = 296. Standartlaştırılmış regresyon katsayıları verilmiştir.

Hiyerarşik regresyon analizinin ikinci adımında yaş, cinsiyet ve harcama değişkenlerine ilave olarak para sevgisi ve başarısızlık korkusu bağımsız değişkenler olarak regresyon analizine dahil edilmiştir. Bu analizde girişimcilik niyeti bağımlı değişkendir (Tablo 11). Bağımsız ve koşul değişkenin modele dâhil edildiği analizin ikinci adımında yapılan çoklu regresyon analizinin sonuçlarına göre, bağımsız değişkenlerin araştırmadaki bağımlı değişken üzerindeki etkilerini inceleyen model istatistiksel olarak anlamlıdır ( $R^2=0,07$ ,  $R=0,27$ ,  $F=4,39$  ve  $p=0,001$ ). Model 2’de elde edilen sonuçlara göre yaş değişkeninin ( $Beta=0,14$ ,  $t=2,34$  ve  $p=0,02$ ) girişimcilik niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi tespit edilmiştir. Buna karşın cinsiyet ( $Beta=0,07$ ,  $t=1,22$  ve  $p=0,22$ ) ve harcama ( $Beta=0,07$ ,  $t=1,24$  ve  $p=0,21$ ) değişkenlerinin girişimcilik niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkileri tespit edilememiştir.

Başarısızlık korkusunun girişimcilik niyeti üzerinde istatistiksel olarak kuvvetli bir anlamlı etkisi tespit edilememiştir ( $Beta=-0,09$ ,  $t=-1,61$  ve  $p=0,10$ ). Modelde bağımsız değişken olarak yer alan para sevgisinin girişimcilik niyeti

üzerinde pozitif yönlü anlamlı etki tespit edilmiştir (Beta=0,16, t=2,73 ve p=0,00). Bu sonuçlara göre, “para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır” şeklindeki araştırmanın *birinci hipotezi kabul edilmiştir*.

**Tablo 11. Kontrol Değişkenler, Para Sevgisi, Başarısızlık Korkusu ve Girişimcilik Niyeti İlişkisi Regresyon Analizi Sonuçları**

		Model 2: Girişimcilik Niyeti ( <i>Bağımlı Değişken</i> )		
<b>Bağımsız Değişkenler</b>		Beta	t	p
Yaş		0,135	2,34	0,02
Cinsiyet		0,070	1,22	0,22
Harcama Miktarı		0,072	1,24	0,21
Para Sevgisi		0,158	2,73	0,00
Başarısızlık Korkusu		-0,093	-1,61	0,10
R <sup>2</sup>		,07		
R		0,27		
F		4,39		
P		,001		

Katılımcı Sayısı = 296. Standartlaştırılmış regresyon katsayıları verilmiştir.

Hiyerarşik regresyon analizinin üçüncü adımında, mevcut modele koşul değişkenin bağımsız değişken ile çarpılarak elde edilen etkileşim etkisini tespit edebilmek için (para sevgisi X başarısızlık korkusu etkileşimi) çoklu regresyon analizi regresyon analizi yapılmıştır (Tablo 12). Bu analizde de girişimcilik niyeti bağımlı değişkendir.

Etkileşim etkisinin modele dâhil edildiği analizin üçüncü kısmında yapılan çoklu regresyon analizinin sonuçlarına göre, bağımsız değişkenlerin (yaş, cinsiyet, harcama miktarı, para sevgisi ve başarısızlık korkusu) araştırmadaki bağımlı değişken (girişimcilik niyeti) üzerindeki etkilerini incelemekte olan model istatistiksel olarak anlamlıdır ( $R^2=0,09$ ,  $R=0,29$ ,  $F=4,44$  ve  $p=0,000$ ).

Model 3'te elde edilen sonuçlara göre yaş değişkeninin (Beta=0,13,  $t=2,27$  ve  $p=0,02$ ) girişimcilik niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü etkisi tespit edilmiştir. Buna karşın cinsiyet (Beta=0,06,  $t=1,01$  ve  $p=0,31$ ) ve harcama (Beta=0,08,  $t=1,44$  ve  $p=0,15$ ) değişkenlerinin girişimcilik niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkileri tespit edilememiştir.

Analiz sonuçlarına göre başarısızlık korkusunun girişimcilik niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi tespit edilememiştir (Beta=-0,08,  $t=-1,32$  ve  $p=0,18$ ). Modelde bağımsız değişken olarak yer alan para sevgisinin girişimcilik niyeti üzerinde anlamlı ve pozitif yönlü etkisi tespit edilmiştir (Beta=0,14,  $t=2,44$  ve  $p=0,01$ ).

Son olarak, para sevgisi ve başarısızlık korkusunun çarpımı ile elde edilen “para sevgisi X başarısızlık korkusu” etkileşim etkisinin bağımlı değişken olan girişimcilik niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü etkisi tespit edilmiştir (Beta=-0,12,  $t=-2,11$  ve  $p=0,03$ ). Burada elde edilen sonuç araştırmanın ikinci hipotezini destekler niteliktedir.

**Tablo 12. Kontrol Değişkenler, Para Sevgisi, Başarısızlık Korkusu, Etkileşim Etkisi ve Girişimcilik Niyeti İlişkisi Regresyon Analizi Sonuçları**

	Model 3: Girişimcilik Niyeti ( <i>Bağımlı Değişken</i> )		
Bağımsız Değişkenler	<b>Beta</b>	<b>t</b>	<b>p</b>
Yaş	0,13	2,27	0,02
Cinsiyet	0,06	1,01	0,31
Harcama	0,08	1,44	0,15
Para Sevgisi	0,14	2,44	0,01
Başarısızlık Korkusu	-0,08	-1,32	0,18
Para sevgisi X Başarısızlık Korkusu	-0,12	-2,11	0,03
R <sup>2</sup>		,09	
R		,29	
F		4,44	
P		,000	

Katılımcı Sayısı = 296. Standartlaştırılmış regresyon katsayıları verilmiştir

Etkileşim etkisinin (para sevgisi X başarısızlık korkusu etkileşimi) bağımlı değişken (girişimcilik niyeti) üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamlı çıkması üzerine, koşul değişkenin para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisi üzerindeki etkisini daha net görebilmek için SPSS’de PROCESS (Hayes, 2017) eklentisinde Model 1 kullanılarak analiz yapılmıştır. Analiz sonuçları aşağıdaki Tablo 13’te görülmektedir.

**Tablo 13. Para Sevgisinin Girişimcilik Niyetine Etkisinde Başarısızlık Korkusunun Rolü**

<b>Koşul Değişken Düzeyleri</b>	<b>Para Sevgisinin Girişimcilik Niyetine Etkisi</b>	<b>Standart Hata</b>	<b>p</b>
<i>Düşük Başarısızlık Korkusu Durumu</i>	0,33	0,08	0,00
<i>Yüksek Başarısızlık Korkusu Durumu</i>	0,05	0,10	0,65

Tablo 13'te görüldüğü gibi, başarısızlık korkusu düşük olduğunda para sevgisinin girişimcilik niyeti üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlüdür. (*Etki = 0,33, Standart Hata = 0,03, p=0,00*). Buna karşın başarısızlık korkusu yüksek olduğunda para sevgisinin girişimcilik niyeti üzerine etkisi istatistiksel olarak anlamsızdır. (*Etki = 0,05, Standart Hata =0,10, p=0,65*).

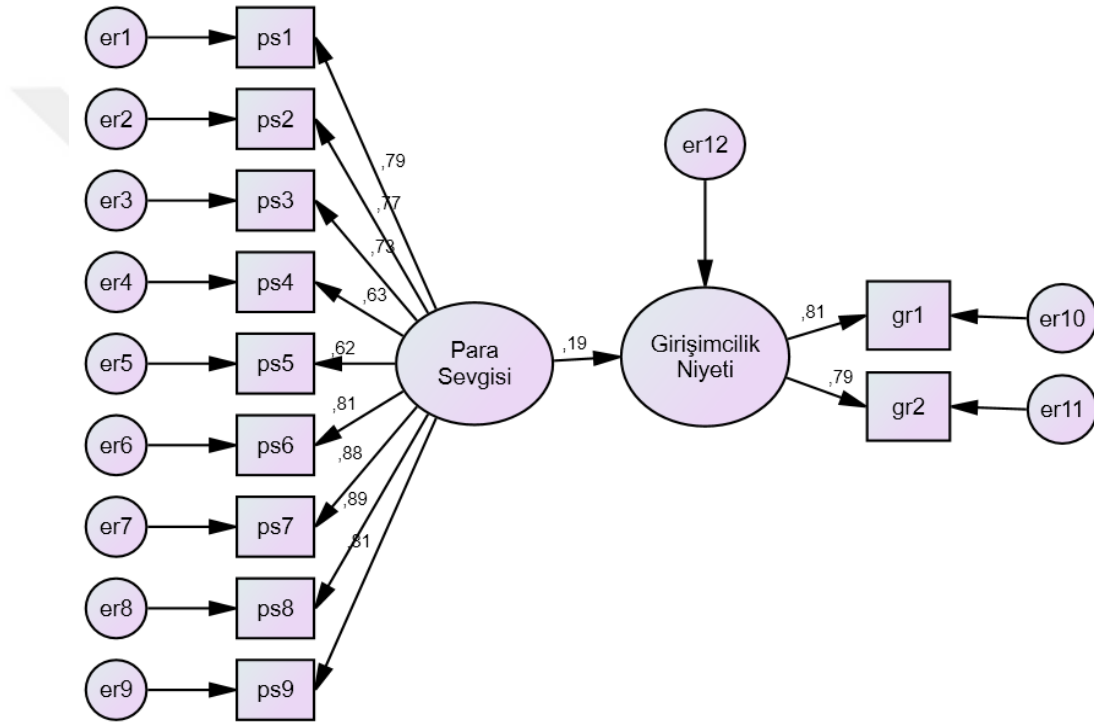
Bu sonuçlara göre “para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişkide başarısızlık korkusu koşul değişkendir. Başarısızlık korkusu yüksek olduğunda para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişki istatistiksel olarak anlamsız olacaktır. Başarısızlık korkusu düşük olduğunda para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisi istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü olacaktır.” şeklindeki *araştırmanın ikinci hipotezi kabul edilmiştir.*

#### **2.11.6. Destekleyici Analiz Sonuçları**

Para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişkiler AMOS 20 programı kullanılarak yapısal eşitlik modeli ile analizi edilmiştir. Maksimum olasılık hesaplarına göre covaryans matrisleri kullanılarak gerçekleştirilen yapısal eşitlik analizi sonuçları para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişkileri ortaya koymaktadır. İlk olarak yapısal eşitlik modelinin uyum endeksi sonuçları şu şekildedir:  $\chi^2 (105,108) / df (39) = 2,695$ , GFI=0,942, CFI=0,983, IFI=0,972 ve RMR=0,07. Bu sonuçlara göre model ile veri arasında yeterli uyum bulunmaktadır.

Şekil 5'teki yapısal eşitlik modeli sonuçlarından görüldüğü üzere para sevgisi ile girişimcilik niyeti arasında pozitif yönlü doğrudan bir ilişki bulunmaktadır (Standartlaştırılmış regresyon katsayısı=0.19, p=0.007). Bu sonuçlara göre para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki bulunduğu şeklindeki araştırmanın birinci hipotezi kabul edilmiştir.

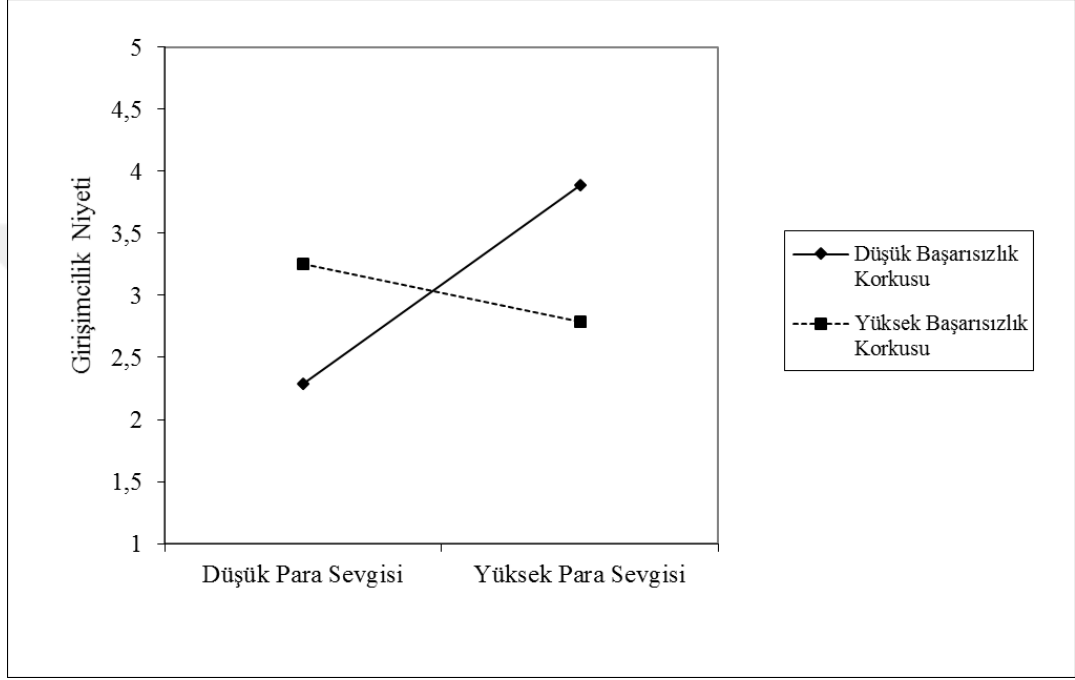
**Şekil 5. Para Sevgisi ve Başarısızlık Korkusu İlişkisi Yapısal Eşitlik Modeli Sonuçları**



Hiyerarşik regresyon analizinin üçüncü adımında da görüldüğü üzere, koşul değişkenin (başarısızlık korkusu) bağımsız değişken (para sevgisi) ile çarpılarak elde edilen etkileşim etkisini tespit edebilmek için (para sevgisi X başarısızlık korkusu etkileşimi) çoklu regresyon analizi yapılmıştı (Model 3). Bu analizde de girişimcilik niyeti bağımlı değişken olarak yer almaktaydı. Model 3 sonuçlarında para sevgisi ve başarısızlık korkusunun çarpımı ile elde edilen “para sevgisi X başarısızlık korkusu” etkileşim etkisinin girişimcilik niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü etkisi tespit edilmişti (Beta=-0,12, t=-2,11 ve p=0,03). Bu noktadan sonra para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki

ilişkilerde başarısızlık korkusunun koşul değişken olarak rolünü tespit edebilmek için ilave analiz yapılmıştır.

**Şekil 6. Para Sevgisi ve Başarısızlık Korkusunun Girişimcilik Niyeti Üzerine Etkileşim Etkisi**



Aiken ve West'in (1991: 12) önerileri doğrultusunda basit eğim (simple slope) analizlerinin sonuçları görsel olarak Şekil 6'da görülebilir. Basit eğim analizi sonuçlarına göre düşük başarısızlık korkusu durumunda para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisi istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir ( $\beta = 0.410$ ,  $t = 6,125$ ,  $p = 0.000$ ). Buna karşın yüksek başarısızlık korkusu durumunda para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisi istatistiksel olarak anlamlı değildir ( $\beta = -0.119$ ,  $t = -1.729$ ,  $p = 0.085$ ).

Bu sonuçlara göre “para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişkide başarısızlık korkusu koşul değişkendir. Başarısızlık korkusu yüksek olduğunda para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişki istatistiksel olarak anlamsız olacaktır. Başarısızlık korkusu düşük olduğunda para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisi istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü olacaktır.” şeklindeki *araştırmanın ikinci hipotezi kabul edilmiştir.*

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada mevcut literatürden yararlanılarak para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişki ve bu ilişkide başarısızlık korkusunun rolü açıklanmıştır. Bu çalışmanın iki temel hipotezi bulunmaktadır. Birinci hipotez para sevgisi ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki bulunduğudur. Yapılan regresyon analizlerine göre bu çalışmanın birinci hipotezi desteklenmiştir.

Çalışmanın ikinci hipotezi para sevgisi ile girişimcilik niyeti ilişkisinde başarısızlık korkusunun koşul değişken olduğu şeklindedir. Diğer bir ifade ile para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisi, kişinin başarısızlık korkusunu ne derece hissettiğine göre değişmektedir. Kişi başarısızlık korkusunu düşük düzeyde hissettiğinde, para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisi istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü olmaktadır. Buna karşın kişi yüksek düzeyde başarısızlık korkusu hissettiğinde para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisi istatistiksel olarak anlamsız olmaktadır. Regresyon analizi sonuçları araştırmanın ikinci hipotezini de desteklemektedir.

Literatürde genel olarak para sevgisinin daha çok olumsuz sonuçlarına odaklanılmıştır. Bu olumsuz sonuçlara örnek olarak para sevgisi ve etik olmayan davranışlar (Tang ve Chiu, 2003: 13) , para sevgisi ve yolsuzluk yapma niyeti (Tang vd. 2011: 1), para sevgisi ve hile yapma ilişkisi (Elias ve Farag, 2010: 269) gösterilebilir. Bu çalışmada ise, para sevgisinin olumlu bir yönü üzerine odaklanılmış ve para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisi araştırılmıştır. Bu özelliği ile çalışma literatürdeki önceki çalışmaların önemli bir kısmından ayrılmaktadır. Buna karşın, her ne kadar bu çalışmada para sevgisinin olumlu bir yön olan girişimcilikle ilişkisi ortaya konulsa da, literatürde para sevgisinin pek çok olumsuz sonucu bilindiği için, para sevgisinin istenmeyen sonuçlara yol açabileceği hususu her zaman göz önünde bulundurulmalıdır.

Bu çalışmadan elde edilen sonuçlar göstermektedir ki para sevgisi tek başına iyi veya kötü değildir. Para sevgisi olumsuz sonuçlara yol açabileceği gibi olumlu sonuçlar da doğurabilir. Bu bağlamda, çalışmanın ilk varsayımına göre para sevgisi

ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Elde edilen bulgular bu varsayımı doğrulamaktadır. Dolayısıyla para sevgisi girişimcilik niyetini arttırabilmektedir.

Bu çalışmada elde edilen sonuçlara araştırmaya katılan öğrencilerin para sevgisi ortalaması 5 üzerinden 3,69 olarak gerçekleşmiştir. Bu değer ortalamadan oldukça yüksektir. Literatürde para sevgisinin olumsuz sonuçlarına ilişkin araştırmalar dikkate alındığında yüksek para sevgisi istenmeyen davranışların ortaya çıkmasına yol açabilir. Bu açıdan bakıldığında girişimcilere para sevgisinin olumsuz sonuçlarına yönelik olarak bilgilendirici eğitimler verilmesi faydalı olacaktır.

Literatürde henüz para sevgisinin girişimciliği nasıl arttırdığına ilişkin aracı değişkenler ortaya konulmamıştır. Gelecek çalışmalarda bu aracı değişkenlerin araştırılması literatüre önemli katkılar sağlayabilir. Örneğin, para sevgisi kişide yüksek enerji yaratıp, o kişinin risk alma eğilimini arttırabilir. Bu sayede kişi girişimciliğe yönelebilir. Bu bağlamda, gelecek dönemde para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisinde rol oynayan aracı değişkenler araştırılabilir.

Bu çalışmada elde edilen sonuçlara göre para sevgisi ile girişimcilik niyeti arasındaki pozitif ilişkide başarısızlık korkusu koşul değişkendir. Daha açık bir şekilde ifade edilecek olunursa, para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki pozitif ilişki kişinin başarısızlık korkusunu ne derece hissettiğine göre değişmektedir. Eğer kişi başarısızlık korkusunu düşük düzeyde hissederse para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisi istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü olmaktadır (Etki = ,33, Standart Hata = ,03,  $p=0,00$ ). Ancak kişi yüksek düzeyde başarısızlık korkusu hissederse para sevgisi ve girişimcilik niyeti pozitif yönlü ilişkisi istatistiksel olarak anlamsız hale gelmektedir (Etki = ,05, Standart Hata = ,10,  $p=0,65$ ). Başka bir ifade ile para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki pozitif yönlü ilişki ortadan kalkmaktadır. Bu durum para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişkinin kişinin hissettiği başarısızlık korkusu düzeylerine göre nasıl değiştiğini göstermektedir. Bu nedenle denilebilir ki, başarısızlık korkusu para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisinin kuvvetini değiştiren bir değişkendir.

Bu çalışmada elde edilen sonuçlara göre, yüksek başarısızlık korkusu para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisini zayıflatmakta ve hatta ortadan kaldırmaktadır. Dolayısıyla başarısızlık korkusu para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisine zarar

vermektedir. Bu durum göstermektedir ki başarısızlık korkusu kişilerde davranıştan sakınmaya yol açmaktadır. Literatürdeki bulgulara bu durumu desteklemektedir. Yapılan araştırmalara göre başarısızlık korkusu duyan kişi harekete geçmek yerine davranışı erteleme eğilimine girmektedir (Haghbin vd. 2012: 258).

Başarısızlık korkusu duyan kişiler aynı zamanda mükemmeliyetçidirler. Diğer bir ifade ile başarısızlık korkusu duyan kişiler her şeyin mükemmel olmasını isterler. Mükemmeliyetçilik beklentilerinin de kişilerde erteleme davranışına yol açtığı bilinmektedir. Bu bağlamda literatürde başarısızlık korkusunun mükemmeliyetçilik ile ilişkisini kuran çalışmalar mevcuttur (Steel, 2007: 85). Dolayısıyla bu çalışmada elde edilen sonuçlar literatür ile örtüşmektedir.

Bu çalışmada elde edilen sonuçlar ayrıca göstermektedir ki, düşük başarısızlık korkusuna sahip olan bireyler için para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişki kuvvetlidir. Bu bağlamda girişimciliği destekleme amacıyla başarısızlık korkusunu azaltma yönünde hem yöneticilerin hem de eğitimcilerin çaba göstermesi gerekmektedir.

Bu çalışmada elde edilen sonuçlara göre araştırmaya katılan öğrencilerin başarısızlık korkusu 5 üzerinden 2,62 olarak gerçekleşmiştir. Bu sonuçlara göre araştırmaya katılan öğrencilerin ne çok yüksek ne de çok düşük başarısızlık korkusuna sahip oldukları söylenebilir. Buna karşın başarısızlık korkusunun daha düşük olması durumunda para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisi kuvvetli hale gelmektedir. Bu nedenle başarısızlık korkusunun azaltılması ile ilgili gösterilecek çabalar çok önemlidir.

Başarısızlık korkusunu azaltmak için bireylerin başarısızlığı doğal olarak görmeleri ve başarısızlığın bir öğrenme imkânı olduğu yönünde başarısızlığa karşı olumsuz tutumların gelişmesi engelleme yönünde adımlar atılabilir. Hatta başarısızlığın hiçbir şeyin bir sonu olmadığı, başarısızlıktan sonra tekrar denemenin önemi ortaya koyulabilir. Ayrıca, mutlaka başarılı olmak gerektiği konusunda şartlanmalar da başarısızlık korkusunu tetikleyebilir. Bu hususta bireylerin şartlandırılmamaları konusunda dikkat edilmelidir.

Bu çalışmada elde edilen bulgulara göre girişimcilik niyeti ortalaması 5 üzerinden 3,17 olarak gerçekleşmiştir. Bu durum araştırmaya katılan öğrencilerin girişimcilik niyetlerinin yüksek olduğunun bir göstergesi olarak ifade edilir. Ancak girişimcilik niyetinin fiili olarak girişimci davranışa dönüşebilmesinin önünde çok sayıda engeller bulunmaktadır. Örneğin yapılan bir araştırmada öğrenciler arasında girişimcilik ilgilerinin yüksek olarak bulunmuş, buna karşın öğrencilerin yetersiz ekonomi bilgisi olduğu ve girişimciliğe ilişkin yüksek risk algısının önemli oranda caydırıcı bir durum olduğu anlaşılmıştır (Wang ve Wong, 2004: 170). Dolayısıyla girişimcilik niyetinin fiili girişimciliğe dönüşebilmesi için yeterli işletmecilik bilgisi, ekonomi bilgisi ve risk almak konusunda kişilerin istekli olmaları gerektiği görülmektedir.

Girişimci bir işyerini kurduğunda veya devraldığında bu işte başarılı olamama riski her zaman bulunmaktadır. Kişinin kendisini mutlaka başarılı olmak zorunda hissetmemesi kendisini baskı altında hissetmemesini sağlayacaktır. Böylelikle kişi başarısızlık korkusunu daha az duyacaktır. Bu durum ise girişimcilik niyetini olumlu yönde etkileyebilir. Bu bağlamda girişimciliğin bir risk içerdiğini unutmamak gerekir. Girişimci adaylarının başlangıç noktasında girişimcilik ile ilgili risk alırken çok büyük risklerin alınmaması, makul risklerin alınması önem taşımaktadır. Girişimci adaylarının alabileceği riski hesaplaması ve buna göre davranması başarısızlık korkusunu da azaltabilir. Buna karşın hesapsızca alınan büyük riskler başarısızlık korkusunu arttırabilir.

Girişimcilik bir ülkedeki ekonomik büyüme, istihdam, sosyal ilerleme gibi o ülkenin gelişme sürecinde içinde temel bir unsur olarak yer almaktadır (Balaban ve Özdemir, 2008: 133). Girişimciler bir ülkede gelir ve zenginlik yaratarak ekonomik gelişmeyi ve fakirliğin azaltılmasını sağlarlar (Adekiya ve Ibrahim, 2016: 117). Girişimciler yarattıkları istihdam ile işsizliğin azaltılmasında önemli katkılar sağlarlar (Adekiya ve Ibrahim, 2016: 117). Bu açıdan bakıldığında girişimciliğin gelişmesi bir toplumun geleceği için önem taşımaktadır.

Son yıllarda gençler ve orta kuşak arasında girişimciliğin cazip bir meslek olarak odak noktası haline geldiği ifade edilir. Bu sebeple girişimciliğin teşvik edilmesi girişimciliğin gelişmesini olumlu yönde etkileyecek ve destekleyecektir (Balaban ve Özdemir, 2008: 134). Bu bağlamda düşünüldüğünde bu araştırmada elde

edilen sonuçlar, girişimcilik niyetini etkileyen çok sayıda faktörler arasına para sevgisinin olumlu ve başarısızlık korkusunun olumsuz ortaya çıkartarak mevcut bilgi birikimine katkı sağlama yönünde bir adım atmıştır.

Bu çalışmada elde edilen veriler kesitseldir. Bu eksiği giderebilmek için gelecekte yapılacak çalışmalar boylamsal çalışma olarak tasarlanabilir. Bu çalışmada aracı değişken kullanılmamıştır. Bu nedenle gelecek çalışmalarda para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisinde aracı değişkenler araştırılabilir. Aracı değişkenler arasında risk alma eğilimi, motivasyon, enerji ve kararlılık gösterilebilir. Ayrıca para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişkilerde diğer koşul değişkenlerin etkisi araştırılabilir. Örneğin bireycilik, kolektivizm ve risk alma eğiliminin para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisindeki koşul etkileri araştırılabilir.

Literatürde başarısızlık korkusunun kişiyi yüksek düzeyde performans göstererek başarmak için daha fazla motive edeceği veya kişinin yüksek performans göstermesini ve kendi potansiyelini geliştirmesini engelleyici iki farklı yönünden bahsedilmiştir (Conroy vd., 2002: 76). Bu çalışmada başarısızlık korkusunun kişinin kendi potansiyelini engelleyici ve kişiyi harekete geçmesini engelleyici bir faktör olan ikinci yönüne odaklanılmıştır. Bu bağlamda başarısızlık korkusu duyan kişi başarmak için normalde göstereceği çabanın çok üzerinde çaba gösterebilir üzerine odaklanan ve başarısızlık korkusunun bazı bireyler için, örneğin kendini ispatlama isteği yüksek olan bireyler için girişimciliği artırabileceği konusunda çalışmalar yapılabilir.

Martin ve Marsh (2003: 32) başarısızlıktan korkusunun iki şekilde sonucu olabileceğinden bahsetmiştir. Söz konusu yazarların varsayımlarına göre kişi yüksek başarısızlıktan kaçınma eğilimi ve düşük başarı odaklı olduğunda başarısızlık korkusu hissedecek ve kendini koruma yönünde davranış sergileyecektir. Buna karşın kişi yüksek başarısızlıktan kaçınma eğilimi ve yüksek başarı odaklı olduğunda aşırı çaba gösterme davranışı sergileyecektir. Bu çalışma başarısızlık korkusu hissetme sonucunda aşırı çaba göstermek yerine kendini korumaya yönelik tepki vermeye odaklanmıştır. Gelecek çalışmalarda yüksek başarısızlık korkusunun aşırı çaba gösterme davranışına yol açabileceğine yönelik araştırmalar yapılabilir.

Girişimcilikte tecrübe önemli bir husustur. İşcan ve Kaygın (2011: 460) yaptıkları araştırmalarında elde ettikleri bulgulara göre daha önceden girişimcilik faaliyetinde bulunmuş öğrencilerin, kendine güven, yenilik, kontrol odağına sahip olma ve belirsizliğe karşı tolerans gösterme konularında daha önceden girişimcilik faaliyetinde bulunmamış öğrencilerden anlamlı derecede daha başarılı oldukları görülmüştür. Dolayısıyla gelecek çalışmalarda daha önceden girişimcilik faaliyetinde bulunma değişkeninin girişimcilik niyeti üzerine etkileri araştırılabilir. Ayrıca para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisinde daha önceden girişimcilik faaliyetinde bulunma değişkeninin koşul etkisi araştırılabilir.

Özetle bu çalışmadan sonra yapılacak olan gelecek çalışmalar için öneriler şu şekilde ifade edilir. Metot açısından değerlendirildiğinde bu çalışma kesitsel olarak yapılmıştır. İleride yapılacak çalışmalar boylamsal olarak yapılabilir. Örneklem açısından değerlendirildiğinde, bu çalışmada kullanılan örneklem iktisadi ve idari programlarda eğitim alan öğrenciler arasından seçilmiştir. Gelecek çalışmalarda örneğin mühendislik, iletişim veya sağlık alanındaki öğrenciler de örnekleme dahil edilebilir. Bu çalışmada anket yolu ile veriler elde edilmiştir. Gelecek çalışmalarda para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisi ve bu ilişkide başarısızlık korkusunun rolü deneysel çalışma tasarlanarak araştırılabilir. Değerkenler açısından değerlendirildiğinde bu çalışmada para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasında herhangi bir aracı değerken incelenmemiştir. Bu nedenle gelecek çalışmalarda para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisinde aracı değerkenler araştırılabilir. Örneğin para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisinde zengin olma isteğinin aracılık etkisi araştırılabilir.

## KAYNAKÇA

- Adekiya, A. A. ve Ibrahim, F. (2016). Entrepreneurship intention among students. The antecedent role of culture and entrepreneurship training and development. *The International Journal of Management Education*, 14(2), 116-132.
- Aiken, L. S. ve West, S. G. (1991). *Multiple regression: Testing and interpreting interactions*. Newbury Park, CA: Sage Publications.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior And Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Akpınar, T. ve Küçüköksel, N. Ç. (2015). Meslek yüksekokulu öğrencilerinin girişimcilik algısı ve girişimciliği engelleyen sebepler. *Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(1), 13-19.
- Ardor, H. N., ve Varlık, S. (2012). Keynes'in likidite tercihi kuramı'nda finans motifi ile para talebinin önemi ve etkileri. *Ekonomik Yaklaşım*, 23, 195-220.
- Arslan, E. T. (2018). Girişimcilerde yaşanan başarısızlık korkusu. *Suleyman Demirel University Journal of Faculty of Economics ve Administrative Sciences*, 23, 707-725
- Aslan, V. U. (2019). Parayı Bir Toplumsal İlişki Olarak Tanımlamak. *Yıldız Social Science Review*, 5(2), 263-286.
- Asuman, A. S. (2014). Türkiye'de girişimcilik ve Türk girişimci profili üzerine bir analiz. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(2), 41-58.
- Aytaç, Ö. (2006). Girişimcilik: Sosyo-kültürel bir perspektif. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (15), 139-160
- Balaban, Ö., ve Özdemir, Y. (2008). Girişimcilik eğitiminin girişimcilik eğilimi üzerindeki etkisi: Sakarya üniversitesi İİBF örneği. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 3(2), 133-147.

- Ballı, A. (2017). Girişimcilik ve girişimci tipolojileri. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 4(29), 143-166.
- Baron, R. M., ve 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), 1173-1182.
- Başol, O., Dursun, S. ve Aytaç, S. (2011). Kişiliğin girişimcilik niyeti üzerine etkisi: üniversiteli gençler üzerine bir uygulama. 13(4), 07-22.
- Bilge, H., ve Bal, V. (2012). Girişimcilik eğilimi: Celal Bayar Üniversitesi öğrencileri üzerine bir araştırma. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (16), 131-148.
- Bird, B. (1988). Implementing entrepreneurial ideas: the case for intention. *Academy of Management Review*, 13(3): 442-453.
- Bono, J. E., ve McNamara, G. (2011). Publishing in AMJ—part 2: Research Design. 54(4) 657-660.
- Bozkurt, Ö. Ç., Kalkan, A., Koyuncu, O., ve Alparslan, A. M. (2012). Türkiye’de girişimciliğin gelişimi: Girişimciler üzerinde nitel bir araştırma. *Journal of Süleyman Demirel University Institute of Social Sciences Year*, 1(15), 230-247.
- Boyd, N. G. ve Vozikis, G. S. (1994). The Influence of Self-Efficacy on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 63-77.
- Conroy, D. E., Kaye, M. P., ve Fifer, A. M. (2007). Cognitive links between fear of failure and perfectionism. *Journal of Rational-Emotive ve Cognitive-Behavior Therapy*, 25(4), 237-253.
- Conroy, D. E., Willow, J. P., ve Metzler, J. N. (2002). Multidimensional fear of failure measurement: The performance failure appraisal inventory. *Journal of applied sport psychology*, 14(2), 76-90.
- Crant, J. M. (1996). The proactive personality scale as a predictor of entrepreneurial intentions. *Journal of Small Business Management*, 34, 42-49.
- Çelik, A., İnce, M., ve Bozyiğit, S. (2014). Üniversite öğrencilerinin girişimcilik

- niyetlerini etkileyen ailesel faktörleri belirlemeye yönelik bir çalışma. Ömer Halis Demir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 7(3), 113-124.
- Davidsson, P. (1995). Determinants of entrepreneurial intentions. RENT (Research in ENTrepreneurship Conference), Piacenza, Italy, 1-31.
- Dinler, Z. (2003), İktisada Giriş, Ekin Kitabevi, Bursa.
- Douglas, E.J. (1999), Entrepreneurship as a career choice: attitudes, entrepreneurial intentions, and utility maximization. Frontiers of Entrepreneurship Research, Babson College, Wellesley, MA.
- Durukan, T. (2007). Düünden bugüne girişimcilik ve 21.yüzyılda girişimciliğın Önemi. Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi: Journal of Entrepreneurship and Development 1(2), 25–38.
- Elias, R. Z., ve Farag, M. (2010). The relationship between accounting students' love of money and their ethical perception. Managerial Auditing Journal. 25(3), 269-281.
- Elliot, A. J., ve Thrash, T. M. (2004). The intergenerational transmission of fear of failure. Personality and Social Psychology Bulletin, 30(8), 957-971.
- Ersoy, H. (2010). Kültürel çevrenin girişimcilik tercihine etkisi. Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 2(1), 71-77.
- Eser, G., ve Yıldız, M. (2015). Türkiye’de girişimcilik araştırmalarının odağı nedir? Yazın üzerine bir inceleme 11(43), 91-117
- Friedman, M. (1956). The quantity theory of money: a restatement. Studies in the quantity theory of money, 5, 3-31.
- Fisher, I. (1911). " The equation of exchange," 1896-1910. The American Economic Review, 1(2), 296-305.
- Gemtos, P. A. (1975). Die neubegründung der quantitätstheorie durch Milton Friedman. Mohr.
- Gerdesmeier, D. (2009). Fiyat istikrarı: sizin için neden önemlidir?, Avrupa Merkez Bankası, Çeviren: Türkiye Bankalar Birliğı, Yayın No: 308.
- Gonnard, R. (1938). Paranın Fonksiyonları. İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası, 4(14), 346-360.
- Hagbin, M., McCaffrey, A., ve Pychyl, T. A. (2012). The complexity of the relation

- between fear of failure and procrastination. *Journal of Rational-Emotive ve Cognitive-Behavior Therapy*, 30(4), 249-263.
- Hayes, A. F. (2017). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach*. Guilford publications.
- Holt, D. B., ve Thompson, C. J. (2004). Man-of-action heroes: The pursuit of heroic masculinity in everyday consumption. *Journal of Consumer research*, 31(2), 425-440.
- Hu, L. T., ve Bentler, P. M. (1998). Fit indices in covariance structure modeling: Sensitivity to underparameterized model misspecification. *Psychological methods*, 3(4), 424.
- İşcan, Ö. F., ve Kaygın, E. (2011). Üniversite öğrencilerinin girişimcilik eğilimlerini belirlemeye yönelik bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(2), 443-462.
- Kalkan, A. (2011). Kişisel tutum, öznel norm ve algılanan davranış kontrolünün girişimcilik niyeti üzerindeki etkisi: üniversite öğrencileri üzerine bir uygulama. *Journal of Suleyman Demirel University Institute of Social Sciences*, 14(2), 189-206.
- Kar, B. B. (2017). Keynes'te kapitalizmin ahlaki eleştirisi. *İşAhlakı Dergisi*, 10 (2), 275-302.
- Kautonen, T., Van Gelderen, M., ve Tornikoski, E. T. (2013). Predicting entrepreneurial behaviour: a test of the theory of planned behaviour. *Applied Economics*, 45(6), 697-707.
- Keynes, J. M. (1925). The economic consequences of Mr. Churchill. In J. M. Keynes
- Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. [bfm:978-3-319-70344-2/1.pdf \(springer.com\)](https://www.springer.com/bfm/978-3-319-70344-2/1.pdf).
- Keynes, J.M. (2008). *Para üzerine bir inceleme*. çev. C. Gerçek. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Lemrová, S., Reiterová, E., Fatěnová, R., Lemr, K., ve Tang, T. L. P. (2014). Money is power: Monetary intelligence—love of money and temptation of materialism among Czech University students. *Journal of Business Ethics*, 125(2), 329-348.
- Lim, V. ve Teo, T. (2003) Sex, money and financial hardship: an empirical study of

- attitudes towards money among undergraduates in Singapore', *Journal of Economic Psychology*, Vol. 18, 369–386.
- Liu, B. C., ve Tang, T. L. P. (2011). Does the love of money moderate the relationship between public service motivation and job satisfaction? The case of Chinese professionals in the public sector. *Public Administration Review*, 71(5), 718-727.
- Luna-Arocas, R., ve Tang, T. L. P. (2015). Are you satisfied with your pay when you compare? It depends on your love of money, pay comparison standards, and culture. *Journal of Business Ethics*, 128(2), 279-289.
- Luthje, C. ve Franke, N. (2003). The 'making' of an entrepreneur: testing a model of entrepreneurial intent among engineering students at MIT. *RveD Management*, 33(2): 135-147.
- Marangoz, M., ve Aydın, A. E. (2018). Girişimcilik Motivasyonları ve Engellerine İlişkin Algıların Girişimcilik Niyetine Etkisi: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma. *Journal of Entrepreneurship ve Development/ Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 13(1). 69-78.
- Martin, A. J., ve Marsh, H. W. (2003). Fear of failure: Friend or foe?. *Australian Psychologist*, 38(1), 31-38.
- Marques, C. S., Valente, S., ve Lages, M. (2018). The influence of personal and organisational factors on entrepreneurship intention: An application in the health care sector. *Journal of Nursing Management*, 26(6), 696-706.
- McDonald, R. P., ve Ho, M. H. R. (2002). Principles and practice in reporting structural equation analyses. *Psychological methods*, 7(1), 64-82.
- McGregor, H. A., ve Elliot, A. J. (2005). The shame of failure: Examining the link between fear of failure and shame. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(2), 218-231.
- Murugesan, R. ve Dominic, P.P. (2013). Influencing entrepreneurial intentions: The role of attitudes and personality constructs, *International Journal of Business Excellence*, 6, 687-701.
- Naktiyok, A., ve Timuroğlu, M. K. (2009). Öğrencilerin motivasyonel değerlerinin girişimcilik niyetleri üzerine etkisi ve bir uygulama. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(3), 85-103.

- Öçal, T. ve Çolak, Ö. M. (1999). Para teori ve politika, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Özatay, F. (2011). Parasal iktisat kuram ve politika, Ankara: Efil Yayınevi.
- Özyurt, H. (2012) Para teorisi ve politikası, Trabzon: Derya Kitapevi, Trabzon.
- Öztürk, N. (2011). Para banka kredi, Bursa: Ekin Kitapevi
- Paya, M. (2007) Para teorisi ve politikası, İstanbul: Filiz Kitapevi.
- Parasız, İ. ve Ekren, N. (2017). Parasal ekonomi: teori ve politika, Bursa:Ekin Kitapevi.
- Poyrazoğlu, G. B. A. (2020) The Effect Of Individual ve Contextual Background Factors On Entrepreneurial Intention. İksad Publishing House, Adıyaman.
- Reisinger, Y., ve Mavondo, F. (2007). Structural equation modeling: Critical issues and new developments. *Journal of Travel ve Tourism Marketing*, 21(4), 41-71.
- Sardžoska, E. G., ve Tang, T. L.-P. (2009). Testing a model of behavioral intentions in the Republic of Macedonia: Differences between the private and the public sectors. *Journal of Business Ethics*, 87, 495–517.
- Schwarz, E.J., Wdowiak, A.M., Almer-Jarz, A.D. ve Breitenecker, J.R. (2009) The effects of attitudes and perceived environment conditions on students' entrepreneurial intent, *Education ve Training*, Vol. 51, No. 4, 272–291.
- Sekmen, F. (2012). Para teorisi kavram kuramlar ve modeller, Seçkin Kitapevi, Ankara.
- Sezer, C. (2013). Kariyer olarak girişimcilik ve girişimcilik niyetini etkileyen faktörlerin içerik analizi ile belirlenmesi. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(2), 49-60
- Shapero, A. and L. Sokol (1982). 'The Social Dimensions of Entrepreneurship', in C. Kent, D. Sexton and K. H. Vesper (eds) *The Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall. 72-90
- Sirgy, M. J. (1998). Materialism and quality of life. *Social indicators research*, 43(3), 227-260.
- Steel, P. (2007). The nature of procrastination: A meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure. *Psychological Bulletin*, 133(1), 65–94.

- Tang, T. L. P. (2010). Money, the meaning of money, management, spirituality, and religion. *Journal of Management, Spirituality and Religion*, 7(2), 173-189.
- Tang, T. L. P., ve Chiu, R. K. (2003). Income, money ethic, pay satisfaction, commitment, and unethical behavior: Is the love of money the root of evil for Hong Kong employees?. *Journal of Business Ethics*, 46(1), 13-30.
- Tang, T. L. P., Luna- Arocas, R., Sutarso, T., ve Tang, D. S. H. (2004). Does the love of money moderate and mediate the income- pay satisfaction relationship?. *Journal of Managerial Psychology*, 111-135.
- Tang, T. L. P., ve Chen, Y. J. (2008). Intelligence vs. wisdom: The love of money, Machiavellianism, and unethical behavior across college major and gender. *Journal of Business Ethics*, 82(1), 1-26.
- Tang, T. L. P., Sutarso, T., Ansari, M. A., Lim, V. K., Teo, T. S., Arias-Galicia, F., ve Manganelli, A. M. (2011). The love of money is the root of all evil: Pay satisfaction and CPI as moderators. *Academy of Management Proceedings* (Vol. 2011, No. 1, pp. 1-6). Briarcliff Manor, NY 10510: Academy of Management.
- Tang, T. L. P., Sutarso, T., Davis, G. M. T. W., Dolinski, D., Ibrahim, A. H. S., ve Wagner, S. L. (2008). To help or not to help? The good samaritan effect and the love of money on helping behavior. *Journal of Business Ethics*, 82(4), 865-887.
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2013). Emisyon politikaları bülteni. Sayı: 31, Ankara.
- Terra, F. H. B., Ferrari Filho, F., ve Fonseca, P. C. D. (2021). Keynes on state and economic development. *Review of Political Economy*, 33(1), 88–102.
- Tobin, J. (1958). Liquidity preference as behavior towards risk, *Review of Economic Studies* 25(67): 65- 86.
- Top, S. (2006). *Girişimcilik Keşif Süreci*. Beta Basım Yayınevi. Ankara
- Uygun, M., Mete, S., ve Güner, E. (2012). Genç girişimci adayların girişimcilik Eğilimi ve girişimcilik özellikleri arasındaki ilişkiler. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4 (2), 145-156.
- Ünsal, E. M. (2007). *Makro İktisat*, Ankara: İmaj Yayınevi.
- Wang, K.C., And Wong, P.K. (2004), “Entrepreneurial interest of university students

- in Singapore”, *Technovation* 24, 163–172.
- Yalçın, S. (2019). Kripto değişim araçlarının muhasebeleştirilmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (81), 101-120.
- Yıldız, S., ve Alp, S. (2012). Girişimcilik teorisi çerçevesinde kobilerin ekonomiye etkileri ve rekabet koşullarını etkileyen faktörler. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 7(2), 29-49.
- Yıldırım, M. H., ve Oruç, Ş. (2020). Çalışanların beş faktör kişilik özellikleri ile Başarısızlık korkuları arasındaki ilişkinin incelenmesi. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi*, 55(3), 1863-1886.
- Zain, Z. M., Akram, A. M., ve Ghani, E. K. (2010). Entrepreneurship intention among Malaysian business students. *Canadian Social Science*, 6(3), 34-44.



# **EKLER**

## EK 1. Anket Formu

### PARA VE GİRİŞİMCİLİK NİYETİ ARAŞTIRMASI

**Sayın katılımcı,** Bu çalışmanın amacı bireylerin paraya ilişkin tutumlarının onların girişimcilik niyeti ile ilişkisini ortaya koymaktır. Anketi cevaplamanız yaklaşık **3-4 dakikanızı** alacaktır. **Sizin isminiz asla bu araştırma projesinin herhangi bir kısmında geçmeyecektir.** Lütfen soruları **dikkatlice** okuyunuz. Her bir soruya sizin **gerçek düşüncelerinize** uygun gelen cevabı işaretleyiniz. Yardımlarınız için size **tekrar teşekkürler.** Çalışmalarınızda **size üstün başarılar diler, saygılar sunarız.**

Gulzada ÖZBEK,

İktisat Bölümü Yüksek

Lisans Öğrencisi

Gümüşhane Üniversitesi, Bağlarbaşı/ 29100

<b>KISIM A:</b> Aşağıdaki ifadeleri okuyup, <b>ne kadar katılıp katılmadığınızı</b> işaretleyiniz. Para Sevgisi		Kesinlikle Katılmıyorum	Biraz Katılmıyorum	Ne katılmıyorum ne katılmıyorum	Biraz Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
1	Zengin olmak istiyorum.	1	2	3	4	5
2	Zengin olmak hoş bir şey olmalı.	1	2	3	4	5
3	Çok fazla paraya sahip olmak (zengin olmak) iyidir.	1	2	3	4	5
4	Para, beni sıkı çalışmaya yöneltir.	1	2	3	4	5
5	Para kazanmak için çok çalışmaya istekliyim.	1	2	3	4	5
6	Para beni oldukça motive eder.	1	2	3	4	5
7	Para değerlidir.	1	2	3	4	5
8	Para güzeldir.	1	2	3	4	5
9	Para önemlidir.	1	2	3	4	5


<b>KISIM B:</b>		Kesinlikle Katılmıyorum	Biraz Katılmıyorum	Ne katılmıyorum ne katılmıyorum	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
Aşağıdaki ifadeleri okuyup, <b>ne kadar katılıp katılmadığınızı</b> işaretleyiniz. Girişimcilik Niyeti						
1	Bir gün kendi işimi kuracağımı düşünüyorum.	1	2	3	4	5
2	Yakın bir gelecekte kendi işimi kurma ihtimalim muhtemeldir.	1	2	3	4	5

<b>KISIM C:</b>		Kesinlikle Katılmıyorum	Biraz Katılmıyorum	Ne katılmıyorum ne katılmıyorum	Biraz Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
Aşağıdaki ifadeleri okuyup, <b>ne kadar katılıp katılmadığınızı</b> işaretleyiniz. Başarısızlık korkusu						
1	Eğer başarısız olursam sıkılır ve utanırım.	1	2	3	4	5
2	Eğer başarısız olursam insanların gözünde değerim düşer.	1	2	3	4	5
3	Eğer başarısız olursam geleceğim belirsiz olur.	1	2	3	4	5
4	Eğer başarısız olursam insanlar bana ilgi duymazlar.	1	2	3	4	5
5	Eğer başarısız olursam insanları üzmüş olurum.	1	2	3	4	5

**KISIM D. Lütfen aşağıdaki demografi sorularına cevap veriniz.**

1. Yaşınız: \_\_\_\_\_
2. Cinsiyetiniz: 1.  Kadın 2.  Erkek
3. Okuduğunuz Bölüm: \_\_\_\_\_
4. Kaç yıldır üniversite öğrencisisiniz? \_\_\_\_\_
5. Aylık harcamanız: \_\_\_\_\_ TL

## EK 2. Etik Kurulu İzin Belgesi

<b>T.C. GÜMÜŞHANE ÜNİVERSİTESİ Rektörlüğü</b>			<b>GÜMÜŞHANE UNIVERSITY Rector's Office</b>	
<b>GÜMÜŞHANE ÜNİVERSİTESİ BİLİMSEL ARAŞTIRMA VE YAYIN ETİĞİ KURULU</b>				
<b>(Proje Onay Formu)</b>				
<b>TARİH</b>	:			
<b>YER</b>	:			
<b>KATILIMCILAR</b>	:	Prof.Dr. GÜNAY ÇAKIR (Başkan) Prof.Dr. HASAN AYAYDIN (Üye) Prof.Dr. MÜGE YILMAZ (Üye) Prof.Dr. BAYRAM NAZIR (Üye) Prof.Dr. EKREM CENGİZ (Üye) Prof.Dr. HURİ İLYASOĞLU (Üye) Prof.Dr. FERKAN SİPAHİ (Üye)		
<b>BİLİMSEL ARAŞTIRMA VE YAYIN ETİĞİ KURULU PROJE ONAY FORMU</b>				
<b>Projenin Adı:</b>		Para sevgisi ve girişimcilik niyeti ilişkisi		
<b>Projenin Niteliği:</b>		Yüksek Lisans Tezi		
<b>Proje Araştırmacıları:</b>		Gulzada Momunova	Dr. Öğr. Üye. Pınar KOÇ	

<b>Araştırmanın Amacı:</b>	<p>Çalışmanın temel varsayımı olan para sevgisi ile girişimcilik niyeti arasındaki ilişkiyi test etmek için literatürde sıkça kullanılan başarısızlık korkusu, girişimcilik niyeti, para sevgisi, riskten kaçınma ölçekleri anket yöntemi ile kullanılacaktır. Katılımcılardan veri toplanacak ve verilerin geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılacaktır. Daha sonra korelasyon ve regresyon analizleri ile araştırma bulguları elde edilecek ve yorumlanacaktır. Çalışmanın iki temel varsayımı bulunmaktadır. Çalışmanın ilk temel varsayımına göre para sevgisi yüksek olan kişilerde girişimcilik niyeti de yüksek olacaktır. Diğer bir ifade ile para sevgisi ile girişimcilik arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Bu ilişkide başarısızlık korkusu ve riskten kaçınma eğilimi koşul değişkenlerdir. Başarısızlık korkusu yüksek olduğunda para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki anlamlı ve pozitif yönlü ilişki zayıflayacaktır. Buna karşın başarısızlık korkusu düşük olduğunda para sevgisi ve girişimcilik ilişkisi daha kuvvetli olacaktır. Riskten kaçınma eğilimi yüksek olduğunda para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki anlamlı ve pozitif yönlü ilişki zayıflayacaktır. Buna karşın riskten kaçınma eğilimi düşük olduğunda para sevgisi ve girişimcilik niyeti arasındaki anlamlı ve pozitif yönlü ilişki kuvvetlenecektir.</p>
<b>Araştırmanın Gereçesi:</b>	<p>Para sevgisi konusu uzun yıllardan araştırmacıların üzerinde çalıştığı konular arasına yer almaktadır. Bu güne kadar para sevgisi ile ilgili olarak onun çok sayıda değişken ile ilişkisi çalışılmıştır. Ancak yapılan bu çalışmalarda para sevgisinin daha çok olumsuz yönlerine değinilmiştir. Bu olumsuz yönlere örnek olarak para sevgisi ve etik dışı davranışlar ve para sevgisi ve yolsuzluk yapma niyeti gösterilebilir. Ayrıca para sevgisinin sonuçları ile ilgili konusu daha çok işletme ve yönetim alanında çalışmalar yapılmıştır. Buna karşın para sevgisinin girişimcilik niyeti gibi önemli ekonomik sonuçları ile ilgili olarak literatürdeki çalışma sayısı oldukça sınırlıdır. Dolayısıyla bu çalışma literatüre para sevgisi ile girişimcilik arasındaki ilişkiyi araştırarak katkı yapma niyetindedir.</p>
<b>Araştırmanın Yöntemi:</b>	<p>Tez çalışmasının varsayımları ve hipotezlerini test etmek için tasarımı / yaklaşımları ile uyumlu olarak incelenmek üzere seçilen parametreler amaç ve kapsamla uyumlu olarak sıralanmalıdır. Bu parametrelerin incelenmesi için uygulanacak yöntem ile kullanılacak materyal açık-seçik biçimde tanımlanmalıdır. Yapılacak ölçümler ya da derlenecek veriler ve kurulacak ilişkiler ayrıntılı biçimde sunulmalıdır.</p>

<b>Kullanılacak biyolojik, psikolojik ve teknik vb. tüm yöntemleri açıklayan etik ile ilgili özet:</b>	Verilerin analizlerinde SPSS 21 ve AMOS 20 paket programları kullanılacaktır. Çalışmada yer alan ölçeklerin güvenilirlik analizleri yapılarak geçerliliklerini ölçmek amacıyla açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleri, değişkenler arasındaki ilişkileri görebilmek için korelasyon analizi ve hipotezlerin testi için ise regresyon analizi yapılacaktır.
--------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Gümüşhane Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğretim üyelerinden Sayın Dr. Öğr. Üye. Pınar KOÇ'un danışmanlığında Gulzada Momunova'nın "Para sevgisi ve girişimcilik niyeti" adlı projesi değerlendirilmiştir.

Proje etik açısından uygun bulunmuştur. ✓

Projenin etik açısından geliştirilmesi gerekmektedir.

Proje etik açısından uygun bulunmamıştır.

## ÖZGEÇMİŞ

### Kişisel Bilgiler

Adı Soyadı : Gulzada ÖZBEK

### Eğitim Durumu

Lisans Öğrenimi : İktisat ve Girişimcilik Üniversitesi, Türk  
Dünyası İşletme Fakültesi, Uluslararası  
İlişkiler Bölümü

Yüksek Lisans Öğrenimi : Gümüşhane Üniversitesi, SBE,  
İktisat Anabilim Dalı

Bildiği Yabancı Diller :Kırgızca, İngilizce ve Rusça

### İş Deneyimi

Çalıştığı Kurumlar:

**2015-2019:** Öğretim Görevlisi Avrasya Üniversitesi, Fen Edebiyat Fakültesi, Rusça  
Mütercümanlık Tercümanlık Bölümü

### Tarih

Jüri Tarihi : 03.03.2021