

**T.C.
ARTVİN ÇORUH ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI**

**ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNDE PSİKOLOJİK SERMAYE VE
RİSK ALMA DAVRANIŞININ GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMİNE ETKİSİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Esra YELBOĞA

Danışman

Doç. Dr. Fikret SÖZBİLİR

ARTVİN – 2023

**T.C.
ARTVİN ÇORUH ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI**

**ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNDE PSİKOLOJİK SERMAYE VE
RİSK ALMA DAVRANIŞININ GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMİNE ETKİSİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Esra YELBOĞA

Danışman

Doç. Dr. Fikret SÖZBİLİR

ARTVİN – 2023

TEZ BEYANNAMESİ

Artvin oruh Üniversitesi Lisansüstü Eğitim-ğretim ve Sınav Yönetmeliğine göre hazırlamış olduğum “niversite ğrencilerinde Psikolojik Sermaye ve Risk Alma Davranışının Girişimcilik Eğilimine Etkisi” adlı tezin tamamen kendi çalışmam olduğunu, her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve çalışma sürecinde bilimsel araştırma ve etik kurallara uygun olarak davrandığımı taahhüt ederim. Aksinin ortaya çıkması durumunda her türlü yasal sonucu kabul ettiğimi de beyan ederim. Tezimin kğıt ve elektronik kopyalarının Artvin oruh Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü arşivlerinde aşağıda belirttiğim koşullarda saklanmasına izin verdiğimi onaylarım.

Lisansüstü Eğitim-ğretim yönetmeliğinin ilgili maddeleri uyarınca gereğinin yapılmasını arz ederim.

- ☐ Tezimin tamamı her yerden erişime açılabilir.
- ☐ Tezim sadece Artvin oruh niversitesi yerleşkelerinden erişime açılabilir.
- ☐ Tezimin 6 (Altı) ay süreyle erişime açılmasını istemiyorum. Bu srenin sonunda uzatma için başvuruda bulunmadığım takdirde, tezimin tamamı her yerden erişime açılabilir.

.../09/2023

Esra YELBOğA

T.C.
ARTVİN ÇORUH ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ

TEZ KABUL TUTANAĞI

Doç. Dr. Fikret SÖZBİLİR danışmanlığında, **Esra YELBOĞA** tarafından hazırlanan bu çalışma/09/2023 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından **Artvin Çoruh Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı'nda oybirliği/oyçokluğu** ile Yüksek Lisans tezi olarak kabul edilmiştir.

Başkan	:	İmza:.....
Jüri Üyesi	:	İmza:.....
Jüri Üyesi	:	İmza:.....

Yukarıdaki imzalar adı geçen öğretim üyelerine aittir.

.../09/2023
Doç. Dr. Mustafa Çağatay KORKMAZ
Enstitü Müdürü

İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa No</u>
TEZ BEYANNAMESİ	I
TEZ KABUL TUTANAĞI	II
İÇİNDEKİLER.....	III
TABLO LİSTESİ.....	VI
ŞEKİL LİSTESİ	IX
KISALTMALAR.....	X
ÖZET	XI
SUMMARY	XII
ÖNSÖZ	XIII
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM PSİKOLOJİK SERMAYE

1. PSİKOLOJİK SERMAYE	4
1.1. Psikolojik Sermayenin Tanımı	4
1.2. Psikolojik Sermayenin Özellikleri.....	5
1.3. Psikolojik Sermayenin Bileşenleri	7
1.3.1. Öz Yeterlilik	8
1.3.2. Umut	9
1.3.3. İyimserlik.....	10
1.3.4. Psikolojik Dayanıklılık.....	10

İKİNCİ BÖLÜM RİSK ALMA DAVRANIŞI

2. RİSK ALMA DAVRANIŞLARI	12
2.1. Risk Alma Davranışlarının Tanımı.....	12
2.2. Risk Alma Davranışı Boyutları	13
2.2.1. Ekonomik Risk	14
2.2.2. Kariyer Riski	14
2.2.3. Sosyal Risk	14
2.2.4. Psikolojik Risk.....	15
2.3. Risk Alma Davranışı Yaklaşımları.....	15
2.3.1. Kişilik Yaklaşımı.....	15
2.3.2. Gelişimsel Yaklaşım.....	16
2.3.3. Toplumsal Risk Alma Yaklaşımı	16

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM GİRİŞİMCİLİK

3. GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMİ.....	17
3.1. Girişimcilik.....	17
3.2. Girişimci	19
3.3. Girişimciliğin Tarihsel Seyri	21
3.4. Girişimciliği Etkileyen Faktörler.....	23
3.4.1. Aile	24
3.4.2. Eğitim	24
3.4.3. Kişisel Değerler	25
3.4.4. Yaş.....	25

3.4.5. Cinsiyet.....	26
3.4.6. Rol Modeller.....	26
3.5. Girişimciliğin Fonksiyonu, Avantajı ve Dezavantajı	27
3.5.1. Girişimciliğin Fonksiyonları	27
3.5.2. Girişimciliğin Avantajları.....	29
3.5.3. Girişimciliğin Dezavantajları	29
3.6. Girişimcilerin Kişilik Özellikleri.....	30
3.6.1. Risk Alma Eğilimi	30
3.6.2. Başarma İhtiyacı	31
3.6.3. Yenilikçilik ve Yaratıcılık	32
3.6.4. Kontrol Odağı.....	32
3.6.5. Belirsizlik Toleransı	32
3.6.6. Kendine Güven	33
3.7. Türkiye’de Genç İşsizlik Sorunu.....	33
3.8. Girişimciliğin Ekonomiye Etkisi ve Önemi	35
3.8.1. Girişimciliğin Ekonomik Gelişime Etkisi	36
3.8.2. Sosyo-Ekonomik Göstergelere Etkisi.....	37

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM HİPOTEZ GELİŞTİRME

4. HİPOTEZ GELİŞTİRME.....	38
4.1. Psikolojik Sermayenin Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi	38
4.2. Psikolojik Sermayenin Risk Alma Eğilimi Üzerindeki Etkisi	38
4.3. Risk Alma Eğiliminin Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi	39

BEŞİNCİ BÖLÜM YÖNTEM

5. YÖNTEM.....	41
5.1. Araştırmanın Konusu.....	41
5.2. Araştırmanın Amacı ve Önemi.....	41
5.3. Araştırmanın Varsayımları	42
5.4. Araştırmanın Kısıtları	42
5.5. Araştırmanın Örneklemi	42
5.6. Veri Toplama Aracı	43
5.6.1. Kişisel Bilgi Formu	43
5.6.2. Psikolojik Sermaye Ölçeği	43
5.6.3. Risk Alma Eğilimi Ölçeği	44
5.6.4. Girişimcilik Eğilimi Ölçeği	44
5.7. Verilerin Analizi	44
5.8. Araştırma Bulguları	44
5.8.1. Katılımcıların Sosyo-Demografik Bilgilerine İlişkin Bulgular	45
5.8.2. Araştırma Modeline Dair Tanımlayıcı Bulgular	46
5.8.3. Araştırma Modeli Değişkenleri Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Analizi....	46
5.8.4. Araştırma Hipotezlerini Test Etmeye Yönelik Regresyon Analizi	47
5.8.5. Psikolojik Sermaye Değişkeninin Sosyo-Demografik Faktörlere Göre Karşılaştırılmasına İlişkin Bulgular	49
5.8.6. Risk Alma Eğilimi Değişkeninin Sosyo-Demografik Faktörlere Göre Karşılaştırılmasına İlişkin Bulgular	53
5.8.7. Girişimcilik Eğilimi Değişkeninin Sosyo-Demografik Faktörlere Göre Karşılaştırılmasına İlişkin Bulgular	58

SONUÇ	63
KAYNAKLAR.....	70
EKLER	85
ÖZGEÇMİŞ	86



TABLO LİSTESİ

Sayfa No

Tablo 1: Girişimcilik Kavramının Tarihsel Gelişimi	20
Tablo 2: 2021 Yılı OECD İşsizlik ve İstihdam Oranları	34
Tablo 3: Katılımcıların Sosyo-Demografik Bilgilerine İlişkin Dağılım.....	45
Tablo 4: Araştırma Modeli Değişkenlerine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler	46
Tablo 5: Araştırma Modeli Değişkenleri Arasındaki İlişkiye Ait Korelasyon Testi Sonuçları.....	47
Tablo 6: Araştırma Değişkenlerinin Normallik Dağılımları	48
Tablo 7: Araştırma Modelinin Anlamlılığı.....	48
Tablo 8: Katılımcıların Psikolojik Sermayeleri ve Risk Alma Eğilimlerinin Girişimcilik Eğilimlerine Etkisini Belirlemeye Yönelik Çoklu Regresyon Analizi	49
Tablo 9: Cinsiyete Göre Psikolojik Sermayenin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları.....	49
Tablo 10: Yaşa Göre Psikolojik Sermayenin Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi Sonuçları.....	50
Tablo 11: Yaş Gruplarının Psikolojik Sermaye Karşılaştırılmasında Varyansların Homojenliğine İlişkin Levene Testi Sonuçları	50
Tablo 12: Okunulan Programa Göre Psikolojik Sermayenin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları	51
Tablo 13: Kariyer Hedefine Göre Psikolojik Sermayenin Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi Sonuçları	51
Tablo 14: Kariyer Hedefi Gruplarının Psikolojik Sermaye Karşılaştırılmasında Varyansların Homojenliğine İlişkin Levene Testi Sonuçları.....	52
Tablo 15: Kendini Girişimci Olarak Tanımlama Durumuna Göre Psikolojik Sermayenin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları.....	52
Tablo 16: Ailenin Gelir Düzeyine Göre Psikolojik Sermayenin Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi Sonuçları	52
Tablo 17: Aile Gelir Gruplarının Psikolojik Sermaye Karşılaştırılmasında Varyansların Homojenliğine İlişkin Levene Testi Sonuçları	53
Tablo 18: Ailede Girişimci Olma Durumuna Göre Psikolojik Sermayenin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları.....	53

Tablo 19: Gelecekte İş Kurma Hedefine Göre Psikolojik Sermayenin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları.....	53
Tablo 20: Cinsiyete Göre Risk Alma Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları	54
Tablo 21: Yaşa Göre Risk Alma Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi Sonuçları	54
Tablo 22: Okunulan Programa Göre Risk Alma Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları	55
Tablo 23: Kariyer Hedefine Göre Risk Alma Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi Sonuçları	55
Tablo 24: Kariyer Hedefi Gruplarının Risk Alma Eğilimi Karşılaştırılmasında Varyansların Homojenliğine İlişkin Levene Testi Sonuçları	56
Tablo 25: Kendini Girişimci Olarak Tanımlama Durumuna Göre Risk Alma Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları.....	56
Tablo 26: Ailenin Gelir Düzeyine Göre Risk Alma Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi Sonuçları	56
Tablo 27: Ailenin Gelir Düzeyi Gruplarının Risk Alma Eğilimi Karşılaştırılmasında Varyansların Homojenliğine İlişkin Levene Testi Sonuçları	57
Tablo 28: Ailede Girişimci Olma Durumuna Göre Risk Alma Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları.....	57
Tablo 29: Gelecekte İş Kurma Hedefine Göre Risk Alma Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları.....	57
Tablo 30: Cinsiyete Göre Girişimcilik Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları	58
Tablo 31: Yaşa Göre Girişimcilik Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi Sonuçları	58
Tablo 32: Yaş Gruplarının Girişimcilik Eğilimi Karşılaştırılmasında Varyansların Homojenliğine İlişkin Levene Testi Sonuçları	59
Tablo 33: Okunulan Programa Göre Girişimcilik Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları	59
Tablo 34: Kariyer Hedefine Göre Girişimcilik Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi Sonuçları	59
Tablo 35: Kariyer Hedefi Gruplarının Girişimcilik Eğilimi Karşılaştırılmasında	

Varyansların Homojenliğine İlişkin Levene Testi Sonuçları.....	60
Tablo 36: Kendini Girişimci Olarak Tanımlama Durumuna Göre Girişimcilik Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları.....	60
Tablo 37: Ailenin Gelir Düzeyine Göre Girişimcilik Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi Sonuçları	61
Tablo 38: Ailede Girişimci Olma Durumuna Göre Girişimcilik Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları.....	61
Tablo 39: Gelecekte İş Kurma Hedefine Göre Girişimcilik Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları.....	61
Tablo 40: Araştırma Hipotezlerinin Kabul/Ret Durumu	62



ŞEKİL LİSTESİ

Sayfa No

Şekil 1: Psikolojik Sermaye Boyutları	7
Şekil 2: Cinsiyete Göre Genç Nüfus İşgücü Durumu	35
Şekil 3: Araştırma Modeli	40



KISALTMALAR

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AFAD	: Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı
İK	: İnsan Kaynakları
İŞKUR	: İş ve İşçi Bulma Kurumu
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
STÖ	: Sivil Toplum Örgütleri
TDK	: Türk Dil Kurumu

ÖZET

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNDE PSİKOLOJİK SERMAYE VE RİSK ALMA DAVRANIŞININ GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMİNE ETKİSİ

Bu çalışma üniversite öğrencilerinde psikolojik sermaye ve risk alma davranışının girişimcilik eğilimine etkisini ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bu amaç doğrultusunda çalışma Türkiye’deki üniversitelerinde lisans ve ön lisans programlarında eğitime devam eden 404 öğrenci ile gerçekleştirilmiştir. Çalışma kapsamında Kişisel Bilgi Formu, Psikolojik Sermaye Ölçeği, Risk Alma Eğilimi Ölçeği ve Girişimcilik Eğilimi Ölçeği kullanılmıştır. Anketler online/çevrim içi olarak gerçekleştirilerek veriler toplanmıştır. Söz konusu veriler nicel veri analizinde kullanılan SPSS 22.0 programı ile analiz edilmiştir. Verilerin durumuna ve sınanan hipotezlere uygun olarak frekans analizleri, parametrik testler (T Testi ve ANOVA Testi), korelasyon testleri ve regresyon testleri yapılmıştır.

Gerçekleştirilen analizler neticesinde oluşturulan hipotezler doğrulanmıştır. Buna göre katılımcıların psikolojik sermayeleri girişimcilik eğilimlerini pozitif ve anlamlı olarak; katılımcıların psikolojik sermayeleri risk alma eğilimlerini pozitif ve anlamlı biçimde; katılımcıların risk alma eğilimleri girişimcilik eğilimlerini pozitif ve anlamlı biçimde etkilediği anlaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Psikolojik Sermaye, Risk Alma Eğilimi, Girişimcilik, Girişimcilik Eğilimi, Üniversite Öğrencisi.

SUMMARY

THE EFFECT OF PSYCHOLOGICAL CAPITAL AND RISK-TAKING BEHAVIOR ON ENTREPRENEURSHIP TENDENCIES OF UNIVERSITY STUDENTS

This study aims to reveal the effect of psychological capital and risk-taking behavior on entrepreneurial tendency in university students. For this purpose, the study was carried out with 404 students continuing their education in undergraduate and associate degree programs in universities in Turkey. Personal Information Form, Psychological Capital Scale, Risk Taking Tendency Scale and Entrepreneurial Tendency Scale were used within the scope of the study. Data were collected by conducting surveys online. The mentioned data were analyzed with the SPSS 22.0 program used in quantitative data analysis. Frequency analysis, parametric tests (T Test and ANOVA Test), correlation tests and regression tests were performed in accordance with the condition of the data and the hypotheses tested.

The hypotheses formed as a result of the analyzes carried out were confirmed. According to this, the psychological capital of the participants positively and significantly affects their entrepreneurial tendencies; participants' psychological capital and risk-taking tendencies in a positive and meaningful way; it was understood that the risk taking tendencies of the participants affected their entrepreneurial tendencies positively and significantly.

Keywords: Psychological Capital, Risk Taking Tendency, Entrepreneurship, Entrepreneurial Tendency, University Student.

ÖNSÖZ

Bu tezin amacı, üniversite öğrencilerinin psikolojik sermaye ve risk alma eğiliminin girişimcilik eğilimi üzerindeki etkisini ortaya koymaktır. Bu amaçla yürütülen çalışma üniversite öğrencilerine yol gösterici olacak, iş dünyasına katılımı arttıracak ve literatüre katkı sağlayacaktır.

Yüksek lisans sürecinde danışmanlık, eğitim ve tez hazırlama açısından benden desteğini esirgemeyen ve akademik bakış açılarıyla beni zenginleştiren sayın danışman hocam Doç. Dr. Fikret SÖZBİLİR'e çok teşekkür ederim.

Eğitim hayatım boyunca desteklerini esirgemeyen anne ve babama; bu sancılı süreçte desteğini her zaman aldığım sevgili eşim Nurullah YELBOĞA'ya çok teşekkür ediyorum.

Esra YELBOĞA

ARTVİN 2023

GİRİŞ

Girişimcilik kavramı günümüzde işletme ve iktisatta yaygın bir şekilde kullanılmakta, söz konusu kavram; emek, sermaye ve tabiat faktörlerinden sonra dördüncü faktör olarak üretim sürecine dahil edilmektedir. *Ulusların Zenginliği* adlı eserinde Adam Smith (1776), ilk üç temel kaynağa (toprak, iş gücü ve sermaye) eklenen başarılı bir girişimcilik faktöründen söz etmektedir. Ona göre insanlar bir yarış içindedir ve yarışın nedeni, insan gereksinimlerinin daha makul ücretlerle karşılanmasıdır. Bu durum ise iyiyi taklit etme içgüdüsüne dayandırılmakta ve bu içgüdü girişimciliğin bir tezahürü olarak belirlemektedir (Bilge ve Bal, 2012).

Risk alma kavramına bakıldığında öncelikle risk kelimesinin on altıncı ve on yedinci asırlarda Avrupalı araştırmacılar tarafından geliştirilmiş bir kavram olduğu görülmektedir. İspanyolca ve Portekizce’de *keşfedilmeyen sulara yelkenler açmak* anlamını barındıran risk kelimesi, İngilizcede ise asimile olma anlamındadır (Denney, 2005). Risk kelimesi zamanla “bir işi yapmayı taahhüt etmek” anlamına gelen ve sigortacılık, finans çalışmalarında kullanılmaya başlanan soyut bir kelime olma özelliği de kazanmıştır (Dinçer, 2010). Risk, gelecek zamanlarda beklenmeyen bir olayın meydana gelme ihtimali, yaralanmalar, incinmeler ve zararlara maruz kalma ihtimalleri olarak da ifade edilmektedir (Aydın vd., 2010). Türk Dil Kurumu (TDK) sözlüğünde de risk “zarara uğrama tehlikesi” riske girmek ise “zararı göze almak” şeklinde geçmektedir (TDK, 2023). Girişimcilik ise “ekonomik, psikolojik ve sosyal riskler üstlenmeyi göze alıp zaman ve gayret harcayarak farklı bir değer yaratma süreci” olarak tanımlanmaktadır (Çarıkçı ve Koyuncu, 2010). Bu tanımlar dikkate alındığında girişimciliğin önemli boyutlarından bir tanesinin risk alma davranışı olduğu dikkati çekmektedir. Bu noktadan hareketle girişimcilik ile risk alma davranışı arasında güçlü bir bağ olduğunu söylemek mümkündür.

Psikolojik sermayeye bakıldığında ise pozitif psikolojik sermayenin de bu tanım kapsamında değerlendirildiği görülmektedir. Pozitif psikolojik sermayeyi, neye sahip olduğunu belirten ekonomik sermaye, ne bilindiğini belirten insan sermayesi ve kimlerin tanındığını ifade eden sosyal sermaye ve kim olduğunu belirten bileşenlerden oluşan yeni bir hareket olarak tanımlamak mümkündür (Luthans ve Youssef, 2004). Bu tanımlamaya göre kişilerin güçlü taraflarını ortaya çıkarmak, bu güçlü yönlerini en etkin biçimde ortaya koyarak bireysel/kişisel iyi oluşu sağlamak ve buradan da performansı pozitif bir biçimde

etkilemek söz konusudur. Bu yönüyle pozitif psikolojik sermaye, performansa olumlu yönde yansıtılarak onu yükseltebilmektedir (Luthans vd., 2008).

Nitelikli insan gücünün meydana gelmesinde, psikolojik sermaye önemli bir konuma sahiptir (Yıldız, 2015). Psikolojik sermaye seviyesi fazla olan işgörenlerde, işe adanmışlık, örgütsel bağlılık ve iş performansı ve tatminin yükselmesi söz konusudur ve bu sayede üretimi pozitif şekilde etkileyen eylemler meydana gelmektedir (Bozdağ-Ateş, 2018; Kapu, Yıldız ve Medet-Bukni, 2020). Tam tersine psikolojik sermayesi düşük olan işgörenlerdeyse işi erteleme, işe yabancı hale gelme ve üretim karşıtı iş eylemlerinde bulunmalar yaşanmaktadır. Bu bakımından psikolojik sermayenin üstünde pek çok etmenin etkileri vardır ve bu etmenler gittikçe artan seviyede yeni araştırmaların konusu olmaktadır. Diğer bir deyişle özellikle son dönemlerde, çalışan kişilerin bireysel gelişim, kuvvetli ve olumlu nitelikleri üstünde duran pozitif psikoloji çalışmalarına ağırlık verilmektedir. Zira işgörenlerin üretim için hem zihinsel ve hem de fiziksel emeklerinin yanında, duygusal emeklerini de ortaya koyarak iş verimliliğini yükseltebilecekleri ifade edilmektedir (Kapu vd., 2020: 788).

Girişimcilik; yeni hizmetler, ürünler ya da üretim süreci, yani daha önce bulunmayan ürünler ve girdiler için yeni planlamalar, yeni pazarlar ve örgütsel formlarla alakalı imkânların keşfedilmesi, değerlendirmeye alınması ve kullanılması anlamını taşımaktadır (Shane ve Venkataraman, 2000). Girişimciliğin iktisadî ne şekilde etkilediğine dair pek çok araştırma bulunmasına rağmen ampirik verilerle temellenmiş kanıtlar yeterli değildir. Bu, kısmen girişimci kişilerin rollerini tanımlamanın ve ampirik modellerin adına ölçümlerini biçimlendirmenin zorluklarından kaynaklanmaktadır (Wong, Ho ve Autio, 2005).

Literatür incelendiğinde girişimci bireylerin iki boyutta ele alındığı görülmektedir: davranış boyutu ve özellik boyutu. Davranış boyutunda adil, dürüst ve hakkaniyet gibi pozitif davranışlar yer almakta; özellik boyutu ise kişinin hem doğuştan hem de sonradan edindiği ve geliştirdiği özellikleri kapsamaktadır. Bunlar arasında anlama ve kavrama kabiliyetinin yüksek olması, organizatör, yenilikçi, kuşkucu, hayal gücü ve risk alma eğilimi gelişmiş olma gibi özellikler sayılabilir (Kayalar ve Ömürbek, 2007: 186).

Bu araştırmada üniversite öğrencilerinde psikolojik sermaye ve risk alma davranışının girişimcilik üzerindeki etkisi irdelenmektedir. Bunun nedeni, üniversite öğrencilerinin hayata yeni adım atmaları ve gelecekle ilgili iş ve ekonomik beklentileri bağlamında

girişimci potansiyellerini etkilemede psikolojik sermaye ve risk alma davranışının rolünün araştırılmasını gerekli kılmıştır. Diğer taraftan mezuniyet sonrası neredeyse öğrencilerin tamamının kamu kurumlarına atanmayı öncelikli olarak görmeleri, iş başvurularında seçici davranmaları, çok az bir kısmının kendi işlerini kurmaya sıcak bakması ve cesaret etmesi gibi bazı nedenler “genç işsizliği” gibi bir problemi toplum gündemine taşıtmaktadır. Her ne kadar genç işsizliğinin nedenleri arasında eğitim, ücretler ve vasıf uyumazlığı (Bayrakdar ve İncekara, 2013: 18) gibi nedenler gösterilse de girişimci olamamanın ve kendi işini kuramamanın da temelinde yatan diğer faktörlerin de araştırılması gerekmektedir. Girişimcilik, hem bireysel hem de toplumsal olarak önem taşımakta ve ülkelerin makro ekonomik politikaları bakımından da önemli bir yer teşkil etmektedir. Bu bakımdan Türkiye özelinde girişimciliğin önemle vurgulanması ve projelerin desteklenmesi, mikro kredilerin sağlanması, işsizlikle mücadele etme ve çalışabilir pasif durumda olan potansiyel nüfusun üretken hale getirilmesine yönelik politikalar bu çalışmaya olan ilgiyi arttırmaktadır.

Bu kapsamda çalışmanın giriş bölümünden sonra kavramsal ereve kapsamında birinci bölümde psikolojik sermaye, ikinci bölümde risk alma davranışı, üçüncü bölümde ise girişimcilik davranışına ilişkin literatür bilgisi paylaşılmıştır. Araştırmanın dördüncü bölümünde de araştırmanın hipotezlerine ve alanda yapılan bazı çalışmalara yer verilmiştir. Beşinci bölümde araştırmanın yöntemi ve bulguları ele alınmıştır. Daha sonra ise araştırmanın sonuçlarına ve önerilere yer verilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

PSİKOLOJİK SERMAYE

1. PSİKOLOJİK SERMAYE

Geçmiş tarihlerden itibaren yaşanmış olan doğal afetler, savaşlar, salgın hastalıklar, kriz durumları vb. pek çok durum insanları her durumda etkisi altına almıştır. İnsanlar bu zor şartlar ile mücadeleye girerken yaşamlarını doğal akışında huzurlu, mutlu ve sağlıklı şekilde devam ettirebilmek adına bu durumlara yanıt ve çözümler aramaya girişmişlerdir.

Yaşanmış olan negatif durumlar sebebiyle kişiler gerek iş hayatlarında gerekse normal hayatlarında fiziksel ya da ruhsal problemler yaşamışlardır. Bu şekildeki problemler ile mücadele edebilmek maksadıyla psikoloji bilimi meydana gelmiştir. Bu bilim, kişilerin eylemsel ya da ruhsal problemlerine odaklanıp sebepleri üstünde araştırma yaparak yanıt bulma çabası içindeyken bilim hayatına pozitif psikoloji terimini dâhil etmiştir (Kumlu ve Güçlü, 2018: 2). Zaman içerisinde “pozitif psikoloji” terimi, pozitif duygu ve bireysel niteliklerin araştırmaya alındığı ve buna paralel bir şekilde imkân sağlayan kurumların araştırılmasında şemsiye kavram” (Seligman vd., 2005: 410) olarak bilim hayatın girmiştir. Sonrasındaysa pozitif psikoloji akımının, insan kaynağı yönetimlerini de etkisi altına alması neticesinde psikolojik sermaye terimi meydana gelmiştir (Akçay, 2011: 77).

1.1. Psikolojik Sermayenin Tanımı

Pozitif psikolojik sermaye, kişisel ve örgütsel seviyedeki insan ve bilgi sermayelerini zengin hale getirerek rekabet avantajını sağlayabilmektedir. Bu kapsamda örgütlerdeki insan kaynakları (İK) uzmanları, sahip olunan psikolojik sermayelerin en etkin biçimde kullanımını sağlayabilmek ve işgören performansını yükseltmek adına belli başlı ölçme ve değerlendirme yöntemlerini uygulamaya koymaktadır (Youssef ve Luthans, 2007). Psikolojik sermayenin beş temel niteliği bulunmaktadır. Bunlar (Luthans ve Youssef, 2004):

- Kurumsal temel,
- Ölçülebilirlik,
- Örgütsel eylem alanları içerisinde benzersiz oluşu,
- Geliştirilebilir bir yapıda bulunması,
- Performans istikrarında pozitif etkiler oluşturmaları.

1.2. Psikolojik Sermayenin Özellikleri

Başlık dahilinde ele alınacak olan psikolojik sermaye, pozitif örgütsel eylem incelemelerinin devam etmesiyle meydana gelmiştir. Özellikle de bir perspektif olarak örgüt çalışanlarının anlaşılması ve yönetilmesini kolaylaştırmıştır. Bu teoriyi öteki teorilerden farklı bir yere koyabilmek adına psikolojik sermayenin kendine has niteliklerinden bahsetmek gerekmektedir. Psikolojik sermayenin bu nitelikleri aşağıdaki gibi aktarılabilir (Nelson ve Cooper, 2007: 11-13):

- Psikolojik sermaye, insan ve sosyal sermayelerden daha fazlasını ifade eder,
- İnceleme tabanlı, teoriye dayanan pozitif ve özgündür,
- Duruma göre değişkenlik gösterdiği için gelişime açıktır,
- İş performanslarını etkiler ve
- Ölçülebilirdir.

Sermayeye ilgili sınıflandırmalar incelenirken psikolojik sermayenin insan sermayesi ve sosyal sermayelerden farklı şekilde incelendiği gözlemlenmektedir. Psikolojik sermayenin bilhassa olumlu tarafı olması bu farklılığın özünü meydana getirmektedir. Psikolojik sermaye “Sen kimsin?” sorularına yanıt aramaktayken işgörenlerin performans ve gelişimini hızlandırma amacıyla örgütsel seviyede kaldıraç kuvveti, yatırım getirileri ve rekabet avantajı oluşturabilen psikolojik bir kavramdır. Dolayısıyla psikolojik sermaye bu özelliğiyle insan sermayesi için “Ne biliyorsun?” ve sosyal sermaye için “Kimi tanıyorsun?” gibi yanıt aranan soruların ötesinde bir anlama karşılık gelmektedir (Luthans ve Youssef, 2004: 145). Ayrıca psikolojik sermaye yalnızca geliştirme, eğitim uygulamaları ve daha da ötesinde iş başında meydana gelebilecek bilgi ve becerilerle sınırlandırılmamaktadır. Yine çalışanlar ve yönetici tarafınca zamanlarını ayırarak ve kendini sosyalleştirme sürecine dâhil ederek zaman içerisinde meydana getirdikleri örgüte has örtük bilgileri de kapsayabildiği ve bu sebeple psikolojik sermayenin bilinmesi gerekli olan önemli hususlardan ya da çalışanların uzmanlıklarından daha fazlası olabildiği belirtilmektedir (Nelson ve Cooper, 2007: 11). Psikolojik sermaye aynı zamanda sosyal sermayeden farklılaşarak departman, örgüt ve çalışanların sahip olduğu sosyal ilişkileri ve ağları meydana getirerek hâlihazırdaki etkileşimlerin haricinde potansiyel ilişkilerle yeni ve heyecan verici olanakları ortaya çıkarabilmektedir.

Psikolojik sermaye özgün ve pozitif hâldedir. Genel olarak örgütsel eylem ve İK yönetimi alanlarında inceleme yapan kişiler; verimsiz personellere, iş yerinde saldırganlıklara, beceriksiz yöneticilere, çatışma ve stres hâline, etik olmayan eylemlere, işlevsiz planlamalara ve verimsiz örgütsel yapı ve kültürlerle değinmişlerdir. Psikolojik sermayeysen negatif ve zayıflıklara değinerek bu yaklaşımların tersi bir şekilde kuvvetli ve pozitif durumlara odaklı, yeni ve olumlu bir perspektif sunabilmektedir (Page ve Donohue, 2004: 7). Psikolojik sermaye, çoğu zaman incelenen motivasyon, yetkilendirme, ekip kurma, hedef belirleme, katılım ve örgüt kültürleri gibi yapıların daha ilerisinde örgütsel eylemlerin ufkunu genişletmektedir. Bu hususlar pozitif şekilde ele alınan hususlar olarak ele alınmakla birlikte çoğu kapsamlı bir biçimde çalışılmıştır ve bazı eleştirmenler bu klasik yapıların statik kaldığını belirtmişlerdir. Psikolojik sermaye, olumlu örgütsel eylemlerin bütün niteliklerini barındıran terimleri bir araya getirerek kendisine has teorik bir alan meydana getirmektedir (Nelson ve Cooper, 2007).

Psikolojik sermayenin ele alınan bir diğer niteliği de, araştırma ve teori temelli olmaya ilişkindir. Bu yönüyle gücünü bilimsellikten alan psikolojik sermayeye vurgu yapan Bandura'nın (1989) *sosyal bilişsel kuramı* -öğrenmenin bireysel, çevresel ve davranışsal faktörlerin etkileşimi sonucu gerçekleştiğini öne süren eğitim ve psikoloji kuramı (Bahar, 2019)- ile Snyder'in (2000) *umut teorisi* -belirlenen değerli amaçlar için başarıya gücünün/enerjinin amaç odaklı ve etkileşimli bir biçimde kullanılmasını ifade eden ve kişiyi amaca ulaşmaya sürükleyen motivasyonel/pozitif güç (Çetin ve Basım, 2012; Çetin, Hazır ve Basım, 2013)- kapsamında meydana geldiği belirtilmektedir. Psikolojik sermayenin örgütlerde performans artışı ve İK gelişimi için kestirimlerde bulunarak yöntem bilim ve tümünden gelimi kullandığı vurgulanmaktadır (Nelson ve Cooper, 2007: 12). Ölçülebilirlik niteliği ise psikolojik sermayenin bu alanı ölçmek üzere kullanılan güvenilir ve geçerli ölçeklere sahip olmasıdır. Örneğin, Luthans ve arkadaşlarına (2007) ait olan ve 24 maddeden oluşan ölçek, psikolojik sermayenin düzeyini ölçebilmektedir. Daha sonrasında ise söz konusu ölçek, geçerlilik ve güvenilirlik analizleri için Türkiye'de de birkaç araştırmacı tarafından uygulanmıştır (Erkmen ve Esen, 2013; Çetin ve Basım, 2012; Akçay, 2014; Oruç, 2018).

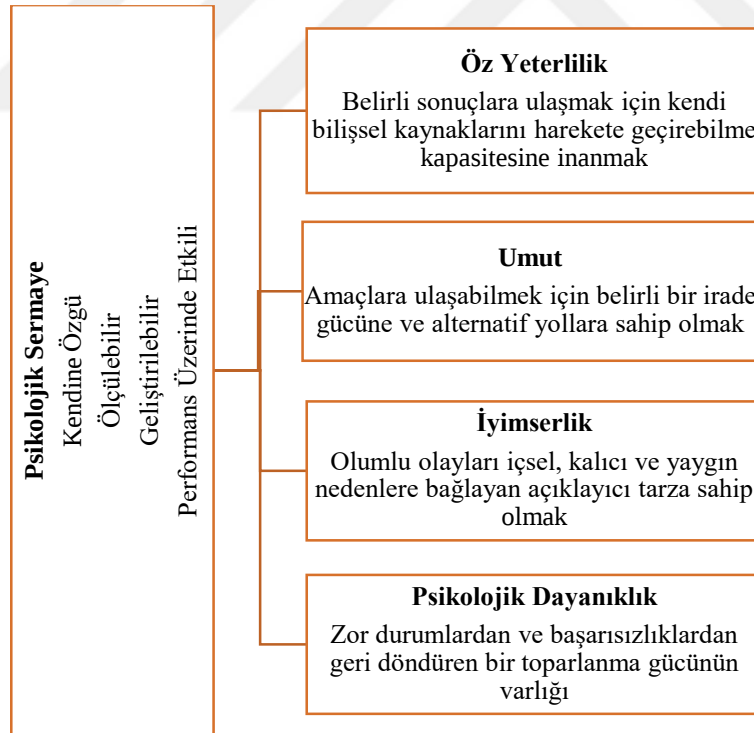
Luthans ve arkadaşlarına göre psikolojik sermayenin geliştirilebilirlik özelliği vardır ve bu psikolojik sermayenin “durum temelli” olmasına dayanmaktadır (Luthans vd., 2008: 213). Ufak dokunuşlar ile kısa süre içerisinde biçimlendirilebilen ve geliştirilebilen

durumlardan meydana geldiği belirtilen psikolojik sermayenin kısa eğitim programlarıyla katılımcılarda iyileştirilebileceği ifade edilmiştir (Nelson ve Cooper, 2007).

İş görenlerin davranış ve tutumlarıyla ilgili olan psikolojik sermaye, iş verimliliği konusunda da etkili olmaktadır. Psikolojik sermayenin hem boyutu konumunda bulunan umut, öz yeterlilik, dayanıklılık ve iyimserlik üzerinde hem de psikolojik sermaye olarak iş verimliliği üzerinde anlamlı etkilerinin olduğu araştırmalar dahilinde saptanmıştır (Youssef ve Luthans, 2007; Avey vd., 2010).

1.3. Psikolojik Sermayenin Bileşenleri

Psikolojik sermaye kavramı öz-yeterlilik, iyimserlik, umut ve psikolojik dayanıklılık olmak üzere dört ögeden oluşan ve bu ögelerin toplamından daha fazlasını ifade eden üst düzey bir yapıdır (Luthans ve Youssef, 2004; Siu, 2003). Psikolojik sermaye türlerinin gelişime ve değişime açık olmasının bir bütün olarak pozitif psikolojik sermayeye yansıdığı, ayrıca hem bireysel iyi oluş hem yüksek iş performansı ile yakından ilişkili olduğu ileri sürülmektedir (Avey, Luthans ve Jensen, 2009).



Şekil 1: Psikolojik Sermaye Boyutları (Kaynak: Luthans ve Youssef, 2004).

1.3.1. Öz Yeterlilik

Albert Bandura tarafından geliştirilen ve Sosyal Bilişsel Teoriye dayanan öz yeterlilik kavramı, psikolojik sermaye boyutları içerisinde üzerinde en fazla çalışma yapılan boyuttur. Pozitif örgütsel davranış çalışmalarında ise güven veya öz etkinlik olarak da kullanılmaktadır (Kaplan, 2020: 22). Öz yeterlilik kavramı; bireylerin, sahip oldukları kabiliyet ve kapasitelerinin farkında olmalarıdır. Bireyin bir işi yapabileceğine dair inancı olarak ifade edilebilmektedir. Kişilerin sahip oldukları yetenekleri geliştirebilmeleri ve kullanabilmeleri için öncelikle kendi kapasitelerine inanmaları gerektiği düşüncesine dayanmaktadır (Hamuluoğlu, 2019). Psikolojik sermayenin diğer alt boyutlarından umut ile ilişkisi ise amaca yönelik eylemleri gerçekleştirirken başarmaya olan inançtır (Erkmen ve Esen, 2012: 91).

Çalışanlar, yeterli bilgi ve beceriye sahip fakat öz yeterliliğe sahip değilse başarı sağlayamayacak ve kendini ispatlayamayacaktır. Bu durumun tam tersi ile de karşılaşmak mümkündür. Bu da öz yeterliliği olan fakat çok bilgisi olmayan bireylerin işlerde atılğan olması fakat yeterli bilgi ve beceri sahibi olmadığından yüzde yüz başarı sağlayamaması olarak ifade edilebilir (Kılınç, 2018: 16).

Luthans, Youssef ve Avolio (2007), pozitif örgütsel davranışı en iyi yansıtanın öz yeterlilik kavramı olduğunu ileri sürmektedirler. Sebebini ise öz yeterliliğin beş temel özelliğine dayandırmaktadırlar. Bu özellikler; *değişken olma, iyileştirmeye açık olma, kontekste özgü olma, başkalarından etkilenme ve uygulamaya dayanma* şeklindedir. Kontekste özgü olma özelliğine örnek olarak bir kişinin yazıcıyı iyi kullanmasının iş arkadaşlarıyla iyi iletişim kuracağı anlamına gelmediği örnek verilebilmektedir.

Denemeden ve bir konu hakkında bilgi sahibi olmadan öz yeterlilik oluşamayacağı için öz yeterliliğin uygulamaya dayanma özelliği bulunmaktadır. Gelişime açıklık özelliği, bir konu hakkında ne kadar bilgimiz ve öz yeterliliğimiz olsa da sürekli değişen bilgileri de eklememiz gerektiğini belirtmektedir. Aynı amaçlara yönelen kişiler, öz yeterlilik açısından pekiştirme sağladığından başkalarından etkilenme özelliği de temel özellikler arasında ifade edilmektedir. Öz yeterliliğin hem bireysel hem de çevresel birçok etmene bağlı olması değişkenlik özelliği ile bağdaştırılmaktadır (Akın, 2020: 73).

1.3.2. Umut

Umut, kişinin hedeflediği amaçlar doğrultusunda kullanabileceği yolları ortaya çıkarıp bu yolları düşünerek motive olması ve bu amaçlara ulaşacağına yönelik olan olumlu inancı olarak tanımlanmaktadır (Seçkin, 2022). Umut kavramının iki temel bileşeni bulunmaktadır: irade gücü (amaca odaklanmış enerji) ve metotlar (alternatif yolları düşünme). Bu iki temel bileşenle birlikte ele alındığında umut, kişinin sahip olduğu alternatif çözüm yollarını ve amaca yönelik enerjisinin birleştirilerek amaçlarına ulaşmasını sağlayan pozitif duyguyu ifade etmektedir. Bireyi bir amaca ulaşması konusunda motive eden irade gücü, bireyin hedefe yönelik harekete geçmesini sağlamaktadır. Bunun yanı sıra irade gücü, bireyin bu süreçte karşılaştığı sorunlarla başa çıkmasını sağlayan ve sorunun çözülmemesi durumunda bireyi alternatif başa çıkma yollarını aramaya yönlendiren önemli bir bileşendir. Bir diğer bileşen olan metotlar ise hedefe ulaşmada hâlihazırda kullanılan yolların işlev görmemesi hâlinde yeni yollar keşfetme sürecini ifade etmektedir. Birbiriyle yakından ilişkili bu iki bileşen, bireyin sahip olduğu umudun amacına ulaşmasında ne kadar işe yarar olduğunu belirleyici niteliktedir.

Pozitif psikolojik sermayenin diğer tüm bileşenleri gibi umut bileşeni de değişime ve gelişime açıktır. Luthans ve arkadaşları (2007) bireylerin umut düzeyini yükseltmede birçok belirleyici faktör olduğunu ileri sürmüştür. Bu faktörlerden ilki, hedef belirlemeye yöneliktir. Bireyin kendisi için bir hedef belirlemesinin motivasyonunu arttırarak umut düzeyini yükselteceği düşünülmektedir (Luthans vd., 2007). Bir diğer önemli faktör ise belirlenen hedefin bireyin kapasitesine uygunluğunun optimal düzeyde ayarlanmasıdır. Bir başka deyişle belirlenen hedef, bireyin başarabileceğinin çok üstündeyse birey üzerinde çok fazla baskı oluşturarak motivasyonunu olumsuz yönde etkilerken hedefin bireyin kapasitesinin çok altında olması da rehavete kapılmasına ve motivasyonunun olumsuz yönde etkilenmesine yol açmaktadır (Luthans vd., 2007).

Snyder'e göre (2000) umudu yüksek olan bireyler amaçlarına ulaşmak konusunda kendine güvenmekte, sahip oldukları bu güven sayesinde karşılaştıkları sorunları çözebilmekte ve çözilemeyen sorunlara karşı alternatif çözüm yolları geliştirerek başarıya ulaşabilmektedir. Umudu yüksek olan bireyler, karşılarına çıkan engeller karşısında kolay kolay pes etmedikleri ve problemin çözümüne yönelik kararlı ve planlı bir şekilde davrandıkları için bu bireylerin başarılı olma ihtimalleri oldukça yüksektir (Luthans,

Norman, Avolio ve Avey, 2008). Pozitif psikolojik sermayenin umut bileşeninin performansa nasıl yansıdığını inceleyen geçmiş araştırmalar, umudu yüksek olan bireylerin kendilerine daha çok güvendiklerini, sorumluluk alma konusunda daha istekli olduklarını ve karşılaştıkları engellerle daha iyi mücadele ederek daha yüksek bir performans sergilediklerini göstermiştir (Feldman, Rand ve Kahle-Wroblewski, 2009).

1.3.3. İyimserlik

İyimserlik, olumlu atıflar ve olumlu sonuçlara ilişkin beklentilere karşılık kullanılan bir kavramdır. İnsanlar açısından iyimserliğe bakıldığında ise iyimserlik niteliği taşıyan kişilerin iyi şeylerin olmasını bekledikleri görülmektedir. İstenmeyen ve kötü bir durum yaşadıklarındaysa bunu dışsal ve spesifik öğelere dayandırır (Saks ve Gruman, 2011: 17). İyimserliğe örgütler açısından bakıldığında ise amaçları gerçekleştirme ve beklentileri karşılamada bir tür motivasyon aracı olduğu görülmektedir. Diğer bir deyişle iyimserlik özelliğine sahip olan kişiler bir amacı sürdürmede daha olumlu bir yaklaşım sergilerken olumsuz beklenti içinde olan kişiler ise kötümser olmaktadır. Dolayısıyla iyimserlik ve kötümserlik beklentileri duygulara da yansiyarak olumlu-olumsuz duyguları yeşertebilmektedir (Carver ve Scheier (1999).

Çalışan kişilerin iş yerlerinde iyimser olma durumları yapılan işten zevk almayı sağlar. Söz konusu kişilerin daha olumlu düşünme ve olumlu yorumlama tarzları onların kontrolü ellerinde bulundurmalarını da kolaylaştırmaktadır. Böylece herhangi bir olumsuz durumda ve değişiklikte ortaya çıkan belirsizliği yönetme becerileri daha yüksek olmaktadır. Bu bakımdan örgütlerde ve iş yerlerinde “iyimserlik” teşvik edilen ve yöneticiler tarafından örgüt kültürü haline gelmesi hedeflenen bir niteliğe sahip olmaktadır (Ogwueleka ve Ogbonna, 2018: 160).

1.3.4. Psikolojik Dayanıklılık

Psikolojik sermayenin davranışsal boyutunu kapsayan dayanıklılık, bireylerin zorlu koşulların nasıl üstünden geldiğine ve kapasitesine ilişkin bilgi vermektedir. Dayanıklılığı yüksek olan kişiler, travmatik durumlara maruz kalsalar da soğukkanlı durmakta ve çözüm odaklı davranmaktadırlar. Durum geçtikten sonra da normal yaşantılarına geri dönmektedirler. Travmatik olay iki başlıkta incelenebilmektedir. Bu başlıklar, önemli olaylar ve kritik olaylardır. Önemli olaylar, bireyi duygusal yönden etkileyen ve bireyin iş

hayatında karşılaştığı durumlardır. Kritik olaylar ise daha olağan dışı olan kriz, doğal afet gibi aniden gelişen ve aşırı stres oluşturan durumlardır (Ünlü, 2020: 63-64).

Dayanıklılığın üç özelliği vardır. Bunlar; risk faktörleri, varlıklar ve değerlerdir. Değerler, bireylerin yaşadıkları zorlukların başarıyla üstesinden gelindiğinde kendini geliştirmesi için fırsat yaratmaktadır. Varlıklar, bireylerin ölçülebilen özellikleri olup bazı durumlarda gelecek için olumlu sonuçları önceden görebilme durumudur. Risk faktörleri ise kaçınılmaz olan olaylardır. Risk faktörleri sıfırlanamaz, riskten kaçamaz veya korunamaz olduğundan dayanıklılığın özelliğidir (Korkmaz, 2019: 53). İşletme perspektifinden dayanıklılık; zıtlık, sıkıntı, karmaşıklık olduğu durumlarda bireylerin kendilerini iyileştirmek, geliştirmek ve sorumluluklarının artması durumunda kendilerini kaybetmeden toparlanmaları olarak ifade edilmiştir. İşletmelerde dayanıklılığın uygulanması isteğindeki amaç; çalışan ve işletmelerde bulunan mevcut kapasiteyi ortaya çıkarmaktır (Yetim, 2019: 32). Sürekli değişim gösteren iş yaşamında oluşabilecek engeller ve terslikler karşısında ayak uyduran ve yaratıcı, özetle dayanıklı bireylerin olması performans ile pozitif bir ilişkiye sahiptir. Dayanıklılık kapasitesi bireysel ve çevreden gelen etmenler ile zaman geçtikçe değişime uğrayıp gelişebilmektedir (Kılınç, 2018: 25-26).

İKİNCİ BÖLÜM

RİSK ALMA DAVRANIŞI

2. RİSK ALMA DAVRANIŞLARI

2.1. Risk Alma Davranışlarının Tanımı

Risk kelimesi on altıncı ve on yedinci asırlarda Avrupalı araştırmacılar tarafından geliştirilmiş olan bir kavram olarak kabul görmektedir. İspanyolca ve Portekizcede *keşfedilmeyen sulara yelken* açmak anlamını barındıran risk kelimesi İngilizcede asimile olmak anlamındadır (Denney, 2005). Risk kelimesi zamanla “bir işi yapmayı taahhüt etmek” anlamına gelen ve sigortacılık, finans çalışmalarında kullanılmaya başlanan soyut bir kelime anlamına gelmiştir. Yani risk ifadesinin mekânsal anlamının zamansal bir anlama dönüştüğü ifade edilebilir (Dinçer, 2010).

Risk, gelecek zamanlarda beklenmeyen bir olayın meydana gelme ihtimali, yaralanmalar, incinmeler ve zararlara maruz kalma ihtimalleri olarak ifade edilebilmektedir (Aydın vd., 2010). Risk, sonuçların ne olacağının belirsiz hâlde bulunmasıdır. Herhangi bir karar sonucunda ortaya çıkabilecek durumlardan en az biri konusunda şüphe duyulmasıdır. Geleneksel finans, riski objektif olarak görerek beta, standart sapma, riske maruz değer (RMD) ve sermaye varlıklarının fiyatlandırma modeli (SVFM) gibi ölçümler ile riskleri ölçebilmeye çalışmaktadır (Taffler ve Tuckett, 2010).

Risk kelimesiyle alakalı ilk değerlendirmelerin yapıldığı zamanlarda risk denilince kişilerin akıllarına daha çok olumsuz bir durumun ya da zararın geldiği ifade edilmektedir. Risk ifadesi her ne kadar zarar durumunu akıllara getiriyor olsa da risk tercihlerini doğru bir şekilde yerine getirmek, istenilen risk şemsiyesi kapsamında alternatif getiri fırsatlarının elde edilmesini sağlayabilmektedir. Yüksek risklerin tercih ediliyor olması, getiri beklentilerini arttırmakla beraber getirinin dalgalanma olasılıklarının da yükselmesi sebebiyle kaybedilme olasılığının da yükseleceği, bu durumda da risklerin fazla olabileceğinden de bahsetmekte yarar bulunmaktadır. Dalgalanmanın yükselmesiyle kazanç ihtimalinin yükseldiği gibi kaybetme ihtimali de yükseleceği ve böylece risklerin fazla olacağı belirtilmektedir. Düşük risk şemsiyesi kapsamında yapılacak olan yatırımlarda kâr da zarar da çok dalgalanma göstermediğinden ortalama bir getirinin söz konusu olacağı ifade

edilmektedir. Hangi risk şemsiyesi kapsamında yatırımların yapılacağı konusundaysa bireylere göre değişimler olacağı ifade edilmektedir (Öztürkkal, 2011).

Öte yandan risk kavramıyla belirsizlik kavramlarının birbirlerinden farklı olduğu ifade edilmelidir. Riskte olasılıklar biliniyorken belirsizlikte türlü sonuçlar ile alakalı olasılıkların bilinmediği ifade edilmelidir (Roszkowski ve Davey, 2010). Başka bir ifadeyle bir olayın gerçek olma şansı matematiksel olarak belirtilebiliyorsa risk, belirtemiyor ise belirsizlik olarak kabul edildiği ifade edilmektedir (Bayrakdaroğlu, 2012). Belirsizlik ve risk kelimeleri birbirlerinden farklı anlamlar barındırıyor olsalar da genel olarak birbirlerinin yerine kullanıldıkları belirtilmektedir (Karabıyık ve Anbar, 2010).

Geleneksel finanslarda bir yatırımcının risklere karşı tutumları; risklerden uzak durma, riskleri arama ve risklere karşı tarafsız kalma biçiminde karakterize edilmektedir (Murgea, 2010). Ancak davranışsal finans ile alakalı yapılmış olan çalışmalar, kişilerin risk ile ilişkilerinin bu kadar basit ve akılcı bulunmadığını; kişinin riskle ilişkilerinin tam anlamıyla öznel bulunduğunu belirtmektedir. Buna göre riski ifade etmede gerçekte risklerin ne olduğu değil; kişilerin onu nasıl algıladıkları önem arz etmektedir (Tacer, 2007). Dolayısıyla kişilerin risklere karşı tavırları, bilişsel ve hissel faktörlerle, demografik faktörler gibi türlü faktörlerden etkilenebilmektedir (Murgea, 2010).

Yatırım yapan kişilerin türlü riskler karşısında hep aynı hissiyatı gösterebileceği ile ilgili geleneksel yaklaşımların doğru olmadığı belirtilmektedir. Zira kişilerin geçmiş deneyimlerine ait hatıralarına, kendi kendilerine ya da bir grup ile hareket etmelerine, riskin onlara tanıdık geldiğine ya da gelmediğine, risk durumu ile karşı karşıya kaldıkları zamanlarda ruh durumlarına göre yatırım riskini algılama şekilleri daima değişiklik gösterebilmektedir. Bu öğeler arasında meydana gelebilecek en ufak bir değişim, yatırım yapan kişilerin her defasında çeşitli eylemler yapmalarına sebep olmaktadır (Zweig, 2011).

2.2. Risk Alma Davranışı Boyutları

Alanyazında “risk alma boyutları” denildiğinde kuşkusuz akla ilk gelen Roselius’tur (1971) ve bu konudaki ilk sınıflandırma da kendisi tarafından yapılmıştır (Lee ve O’Connor, 2003). Risk alma davranışları örgüt ve işletmeler açısından büyük öneme sahiptir. Ancak risk alma boyutlarının literatürde işletmeler dışında yatırımcılar, lise gençleri, tüketici tutumları ve sosyal ilişkiler açısından da farklı perspektiflere sahip olduğu ve anlamlı olduğu bilinmektedir (Timuroğlu, 2015). Örneğin bazı araştırmacılar risk alma boyutlarını; sosyal

risk, ekonomik risk, psikolojik risk ve kariyer riski olarak gruplandırırken (Timuroğlu ve Çakır 2014; Özkan ve Öztemel, 2018), Roselius (1971) ise zaman kaybı, fiziksel kayıp, para kaybı ve ego kaybı olarak sınıflandırmıştır (Koçoğlu, 2016).

2.2.1. Ekonomik Risk

Girişimcilerin faaliyetlerinde karşılaşılabilecekleri muhtemel olan para, gelir, servet, zenginlik, fakirlik gibi finansal olarak yaşayabilecekleri kazançlar veya kayıpları göze alarak ticari hayatlarını sürdürmelerini ifade etmektedir. Yapacakları yatırımların ekonomik riskini hesaplayabilen bireyler, muhtemel kazanç ve kayıplarını dikkate alarak faaliyetleriyle ilgili kararlarında rasyonel hareket edebilmektedirler. Duygusal zekâ ise bireylerin ekonomik risk algılamasını etkileyen en önemli unsur oluşturmaktadır. Ekonomik risk söz konusu olduğunda, heyecan arayışı ve duygusal zekâ arasındaki ilişkide etkileşim şekline göre duygusal zekâları yüksek olan kişilerin daha fazla ekonomik risk aldıkları düşünülmektedir (Timuroğlu ve Çakır, 2014: 123).

2.2.2. Kariyer Riski

Kariyer, TDK sözlüğünde “Bir meslekte zaman ve çalışmayla elde edilen aşama, başarı ve uzmanlık.” olarak geçmektedir. Bu açıdan bakıldığında belli bir zaman sürecinde ve belli bir çaba sonucunda ulaşılan başarı ve statü olarak da görülebilir. Meslek seçme, kariyerin önemli bir basamağını oluşturmaktadır ve zamana yayılan bir süreç olarak bireysel, bölgesel ve psiko-sosyal faktörlerden önemli ölçüde etkilenmektedir. Bu bakımdan kişilerin kariyer hedeflerine ulaşmaları kendi içinde bazı riskleri ortaya çıkarmaktadır. Örneğin, bireylerin sosyal kariyer ve statü elde etmeleri birçok faktöre bağlı olarak değişkenlik göstermekte ve girişimci olarak kariyer hedefleyen kişiler belli bazı riskleri göze almış olmaktadır. Bu perspektifle bakıldığında kurumsal bir işletmede yüksek gelirle çalışan yöneticilerin girişimcilik düşüncelerinin ve eğilimlerinin kariyer riskinden önemli ölçüde etkilendiğini belirtmek mümkündür. Çünkü yeni bir kariyer için aslında onların mevcut statü/konumlarını görmezden geldikleri ve büyük bir risk aldıkları anlaşılmaktadır (Timuroğlu ve Çakır, 2014).

2.2.3. Sosyal Risk

Girişimcilerin yapacakları faaliyetlerde üstlendikleri diğer bir risk unsuru da sosyal risktir. Bireyin yapacağı faaliyetlerle ilgili olarak etkileyebileceği değerlendirilen bireyin aile çevresi, yakın çevresi veya sosyal çevresi sosyal risk olarak ifade edilmektedir.

Girişimcinin yapacağı faaliyetlerle ilgili olarak katlanması gereken bazı yükümlölükleri bulunmaktadır. Birey yapacağı iş için fazladan harcayacağı zamanı ve enerjiyi bir nevi ailesinden, yakınlarından alacağı için ailesi veya yakın çevresi, bu durumdan olumsuz etkilenebilmektedir (Timuroğlu ve Çakır, 2014: 123). Dolayısıyla sosyal çevre, girişimcilik faaliyetleri bakımından bir tür sosyal risk içermektedir.

2.2.4. Psikolojik Risk

Girişimci bireylerin risk alma davranışlarını etkileyen bir diğer risk türü ise psikolojik risktir. Söz konusu bu risk, girişimci kişilerin ruhsal bakımdan iyiliklerine tehdit oluşturan önemli bir risk türüdür. Aslında sosyal ve ailevi risklerin fazla olduğu zamanlarda aile ve sosyal çevre girişimci kişilerin şartlarına genel anlamıyla uyum sağlayarak onları güçlendirebilmektedir. Ancak bazı durumlarda finansal zorluklarla karşı karşıya kalan girişimciler, psikolojik açıdan toparlanmakta zorlanabilmektedir. Dolayısıyla alanyazında da belirtildiği üzere psikolojik etmenler, girişimciler için çok ciddi risk olarak değerlendirilebilmektedir (Kuratko, 2016).

2.3. Risk Alma Davranışı Yaklaşımları

Kuramsal yaklaşımlar belli bir konuyu, olguyu ve fenomeni kendi perspektifleriyle ele alarak onu anlama ve açıklamanın yollarını irdelemektedir. Bu doğrultuda risk alma davranışlarını ele alan yaklaşımlara değinmekte yarar görölmektedir. Aşağıda risk alma davranışına ilişkin olarak kişilik, öğrenme, gelişimsel ve toplumsal yaklaşımlara yer verilmiştir.

2.3.1. Kişilik Yaklaşımı

Kişilik özellikleri insanların hayatlarının birçok noktasında belirleyici olmaktadır. Ancak bundan da önemlisi risk almanın kişilik özellikleri ile güçlü bir bağa sahip olduğunu söylemek yerinde olacaktır. Kişilik yaklaşımına göre eğer bir kişi herhangi bir konuda risk alıyorsa onun risk alma durumu kişilik özellikleri sayesinde. Örneğin içe kapanıklık bir kişilik özelliğidir ve içe kapanık bir bireyin risk alması dışa dönük birisine nazaran çok daha zordur. Farklı çalışmalarda “heyecan arama”, “dışadönüklük”, “dürtüsellik”, “benlik saygısı” ve “uyarılmışlık düzeyi” gibi kişilikle bağlantılı faktörlerle çeşitli riskli davranışların ilişkisi irdelenmiş ve birçok araştırmacı risk alma davranışının “heyecan arama” ile güçlü ilişkisini ortaya koymuştur. Karakteristik kişilik özellikleri bakımından heyecan arayan kişiler yaygın bir şekilde çeşitli, yeni, derin ve karmaşık tecrübeleri irdeler

ve bu tecrübeleri edinmek için risk alırlar. Bu özellik bir kişilik niteliğidir ve girişimcilik açısından önem arz etmektedir (Deniz, 2011).

2.3.2. Gelişimsel Yaklaşım

Risk alma davranışı yaklaşımlarından bir diğeri de gelişimsel yaklaşımdır. Bilim insanlarına göre gelişime katkısı olan risk davranışları keşif amacı taşıyan davranışlardır. Bu davranışlar ise negatif risk alma davranışından ortaya çıkmaktadır. Risk alma davranışlarının kökenine bakıldığında da pozitif davranış, tehlikeli davranış ve gizli bir tür güçle birlikte ele alındığı görülmektedir. Bu bağlamda mücadelenin boyutu risk alma davranışının hangi durumlarda ve nasıl ortaya çıkacağına etkili olmaktadır (Güney, 2007). Gelişimsel bakış açısına göre bir davranışın riskli olup olmaması bireyin hangi gelişimsel dönemde olduğuna bağlı olarak değişmektedir. Örneğin ergenler açısından bakıldığında bir ergenin risk alması alınan riskin ergen bireye getireceği katkının ergen tarafından değerlendirilmesine göre değişebilecektir (Karaman, 2013).

2.3.3. Toplumsal Risk Alma Yaklaşımı

İnsanların başarı hikâyelerine bakıldığında hayatlarını riske atanların daha çok ün ve değer kazandıkları görülmektedir. Örneğin sporcular ve araba yarışçıları hayatlarını hiçe sayarak mücadele etmektedirler ve ancak böyle davrandıklarında gerçek bir başarı yakalayabilmektedirler. Ancak bu olay daha derinlikli bir bakışla bakıldığında risk alma davranışının toplumsal bir tarafı olduğu dikkati çekmektedir. Diğer bir deyişle kişiler toplum içindeyken yalnız olduklarından daha çok risk alabilmektedirler. Çünkü insanlar ciddi bir risk aldıklarında aslında bir sorumluluk üstlenmektedir ve bu davranışlarını değerli kılan bir şey var ki oda toplum/toplulukla paylaşmaktır. Bir başka teoriye göre de kişilerin risk alması medeni değerlerle ilişkilidir. Örnek vermek gerekirse Batı toplumlarında bireysel başarı ve atılım daha ön plandadır. Dolayısıyla bireyler karar alma süreçlerinde daha bireysel davranmaktadır. Bu nedenle kişinin yalnızken verdiği kararlar toplum etkisi altındayken verdiği kararlara göre medeni değerler açısından daha az uygunluk gösterir. Zira grup içinde alınan kararlar diğer üyelerle de paylaşılmaktadır ve ortak bir değer taşımaktadır (Deniz, 2011).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK

3. GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMİ

3.1. Girişimcilik

Girişim çok geniş bir anlam çerçevesine sahiptir ve dolayısıyla içerisinde birçok özellik barındırmaktadır. Girişimcilik değişim, vizyon ve yaratıcılık öğelerini içine alan hareketli ve değişkenlik gösteren bir süreci işaret etmektedir. Girişimcilikte bir tür tutku ve enerji vardır ve bu tutku ve enerji yeni fikirler ve pratik çözümler için ana kaynak niteliği taşımaktadır. Girişimci kavramı ise bu özelliklere sahip olan kişiler için kullanılmaktadır. Kaos, çelişki ve karışıklık durumlarında bile onlar fırsatlara odaklanır, sorunlar için çözümler üretir ve gerekli kaynakları bir araya getirerek kullanırlar. Girişimci kişiler her zaman özgün yöntemler bulurlar, hedefler için zamanı ve diğer kaynakları uygun şekilde kullanır ve analitik düşünme becerisi üst seviyededir. Liderlik özelliğine de sahiptirler ki bu, başarıyı yakalamalarını kolaylaştırır. Diğer insanları rahatlıkla ikna edebilirler ve onları yönlendirirler. Rekabet etme becerileri gelişmiştir ve fırsatlar için hazır vaziyette beklerler (Yalçıntaş, 2010).

Yukarıda aktarılanlar bütüncül bir bakışla değerlendirildiğinde girişimin bir ürün, fikir veya hizmeti ortaya koymak için kaynak ve sermayenin iş gücü potansiyeli ile bütünleştirilmesi; girişimcinin yeniliklerden yararlanan, sistemi kuran ve organize eden, model üreten, belli bir plan dâhilinde denetim yapan, ihtiyaçları doğru bir şekilde tespit ederek fırsatlar oluştuğunda risk alan ve girişimciliğe özgü karakteristik özelliklere sahip olan kişi için kullanıldığı görülmektedir.

Bilimsel birçok kavramda olduğu gibi girişimcilik kavramı için de çok farklı tanımlamalar yapılmıştır. Ancak özellikle işletme biliminin gelişme kaydetmesi ve ilgi görmesi girişimciliği daha çok ön plana çıkarmıştır. Girişimcilik denildiğinde akla gelen bilim insanlarından birisi Richard Cantillon'dur (1755). Ona göre girişimci kişi kâr elde etme amacı taşımaktadır. Bu nedenle bir işi tasarlayan, kaynakları organize eden, riskleri göze alarak iş fikrini uygulamak için çaba gösteren kişi girişimcidir. Girişimcilikle çok yakından ilgilenen ve bu konuda önemli araştırmalar ortaya koyan bir diğer bilim insanı ve ekonomist ise Jean-Baptiste Say'dır (1803). Ona göre girişimcilik; birey ve gruplar sahip olunan

kaynakların ne olduğuna bakılmaksızın değer ve büyüme yaratmak amacıyla benzersiz, özgün, biricik olan ve yenilikçilik yardımıyla ihtiyaçları karşılamak için fırsatları izleyen güç ve kaynakları kullandıklarında ortaya çıkan sürece karşılık gelmektedir (Küçükaltan, 2009). Bu bakımdan *girişimcilik*; “fırsatları bulma, risk alma, yenilik yapma ve hayata geçirme süreçleri”nin tamamlanmasıdır. Diğer bir deyişle girişimcilik; “bir işi tasarlamak, işe başlamak, iş sahibi olmak, geliştirmek ve büyümek” olarak ifade edilmektedir (Aytaç, 2006).

Özetlemek gerekirse girişimcilik kavramı yenilik içerir, risk almayı gerektirir ve iktisadi hayatın gelişmesinde çok eskiden beri önemli bir ağırlığa sahiptir. Girişimciliği en iyi açıklayan niteliklerin ise risk, yenilik, yenilikçilik, planlama, elastik, büyüme ve gelişme gibi kavramlarla açıklandığı görülmektedir (Bozkurt ve Bozkurt, 2011). Ekonomik bir perspektifle ele alındığında girişimci, arz ve talep değerlendirmesi yaparak büyüme ve gelişme için ulusal/uluslararası pazarlarda rekabet gücünü elinde bulunduran kişidir. Açıklamalardan da anlaşıldığı üzere iktisadi kaynakları kullanmak ve girişimcilik olarak nitelendirilebilecek eylemleri gerçekleştirmek girişimci ve girişimcilik olarak kabul görmektedir.

21. yüzyılda, küreselleşen dünyada koşullar ve kazanımlar çok daha hızlı bir şekilde değişim göstermektedir. Bu değişim dinamiği içerisinde girişim ve girişimcilik kavramı da farklı nitelikler kazanmıştır. Dolayısıyla girişim, iktisadi faaliyetlerin de ötesine geçerek bilgi ve teknolojinin de aktarımını bünyesine dâhil etmiştir. Süreç içerisinde ortaya çıkan fırsatları iş fikrine dönüştürmek, plan yapmak, bu planları uygulamak ve sahip olunan kaynakları kullanarak bir değer yaratmak girişimciliğin doğasında vardır. Başkaları tarafından fark edilmeyen fırsatları görerek bunları avantaja çevirmek ve yenilikçi düşünerek/davranarak daha önce yapılmamış şeyleri/işleri yapmak girişimciliğin olmazsa olmazıdır (Güney, 2006). Dolayısıyla girişimciliğin ortaya çıktığı ve işletmelerin dikkatini çektiği ilk andaki gibi kalmasını beklemek doğru bir yaklaşım değildir ve bu yaklaşım girişimciliğin gelişimine ket vurur.

Bu tanımlardaki farklılıkların ileri sürüldükleri coğrafyalar, çıktıkları dönem ve şartlar birlikte değerlendirildiğinde girişimcilik tanımının neden bu denli farklılaştığı daha kolay anlaşılmaktadır. Girişimciliğin tanımlandığı mekânlar, ortaya çıktığı koşullar ve coğrafik farklılıklara ek olarak zaman içerisinde meydana gelen değişim/dönüşümler girişimciliğe

yeni perspektifler kazandırmıştır. Bu yeni değişimler teknolojik çağa uygun bir biçimde yaşanmaktadır ki bu durum girişimciliği “bilindik” tanımının ötesine taşıyarak ona yeni anlamlar yüklemektedir. En nihayetinde girişimcilik artık KOBİ, esnaf ve işletmeler açısından teknolojiye dayalı yeni iş modellerini belirleyen, yeni hizmet ve ürünleri temsil etme kabiliyetine sahip yeni bir nitelik kazanmıştır. Böylece daha yüksek kâr, daha üstün rekabet avantajı, marka değerini arttıran prestij ve yenilikler ortaya koyması daha güçlü bir ihtimal olmaktadır (Büber, 2013).

3.2. Girişimci

Tarihsel süreç içerisinde bakıldığında pazar koşullarının, müşteri istek ve ihtiyaçlarının değiştiği, üretim teknolojisinin geliştiği, devleti yönetenlerin ekonomi politikalarının farklılaştığı ve ekonomiye yönelik bakış açılarının değiştiği görülmektedir. Birçok kavramda yaşanan değişimle beraber artan rekabet koşulları, girişimcilik kavramının da anlamını her geçen gün genişletmiştir. Girişimcilik kavramı yapılan ilk çalışmalarda; “bir işi başlatma, işe yeltenme, bir iş kurma ve bu bağlamda riski göze alma” olarak tanımlanmıştır. İlerleyen zamanlarda ise “fikirlerin ortaya konulması, onların ürün ve hizmete dönüştürülmesi ve pazara sunulması faaliyetleri” şeklinde genişletilmiştir (İrmiş ve Barutçu, 2012: 2). Girişimci kavramı Orta Çağ’da, yöneticilerin kendisine verdiği kaynakları kullanarak büyük üretim projelerini risk almadan yöneten kişiyi tanımlamada kullanılmaktadır. 17. yüzyılda ise hükümetle yaptığı sözleşmeye dayalı olarak bir mal veya hizmeti üreten kişi girişimci olarak ifade edilmiştir. Söz konusu sözleşmede fiyatın sabit tutulması nedeniyle, üretilecek mal ya da hizmetin sonucunda ortaya çıkması muhtemel kâr ya da zarar girişimciye ait olmaktadır (Arıkan, 2004). Girişimcilik kavramı, bir süreci ifade ederken girişimci kavramı ise sürecin başaktörünü ifade etmektedir. Girişimci, önüne çıkan fırsatları değerlendirmek adına üretim için lazım olan kaynakları toplayarak kâr ve büyüme amaçlı hareket eden, söz konusu amaçlar doğrultusunda ilerlerken risk ve belirsizlikleri göz önünde bulundurarak bir işletmeyi yoktan var eden kişi olarak tanımlanmaktadır (Naktiyok, 2004: 9). Girişimcilik kavramıyla ilgili olarak bilim insanları tarafından bugüne kadar yapılan tanımlamalar Korkmaz (2012) ve Aydın’dan (2020) uyarlanmış ve Tablo 1’de özetlenmiştir.

Tablo 1: Girişimcilik Kavramının Tarihsel Gelişimi

YIL	YAZAR	GİRİşİMCİLİK KAVRAMI
1755	Richard Cantillon	Girişimcilik, risk olarak sermayenin çoğaltılması sürecidir.
1767	Baudeau	Girişimcilik; planlama, risk alma, organize etme ve yönetme sürecidir.
1803	Jean Baptiste Say	Girişimcilik, kazançların sermaye ile elde edilen kazançlardan ayrılmasıdır.
1876	Francis Walker	İhtiyacı olanlara sermaye temin ederek faiz kazancı sağlayan kişiyle, yönetsel yeteneklerini kullanarak kâr sağlayan kişi arasında ayrım yapılmasıdır.
1934/1950	Joseph Schumpeter	Girişimcilik yenilikçiliktir. Endüstrinin yeniden organize edilmesi, yeni ürün ve enerji kaynaklarından faydalanılarak, yeni ürünleri kullanarak veya daha genel olarak daha önce denenmemiş teknolojik olasılıkların kullanılmasıdır. Eski olan bir şeyi yeni bir şekilde kullanarak ürün modelinde bir devrim yapmaktır.
1961	David McClelland	Girişimcilik, enerjisi yüksek ve riskin yoğun olduğu ortamlarda hareket etme sürecidir.
1964	Peter Drucker	Girişimcilik, maksimum derecede fırsatlardan faydalanmadır.
1975	Albert Shapero	Girişimcilik, inisiyatif alınarak bazı sosyoekonomik mekanizmaların organize edilerek başarısızlık riskinin kabullenilmesidir.
1980	Karl Vesper	Girişimcilik; ekonomistlerin, psikologların, iş adamlarının ve politikacıların dahil olduğu bir olgudur.
1983	Gifford Pinchot	Girişimcilik, yeni bir organizasyon kurma faaliyetidir.
1985	Robert Hisrich	Girişimcilik; maddi ve manevi tatmin karşılığında psikolojik, sosyal ve finansal riskleri olarak gerekli zaman ve çabayı harcayıp farklı değerde mal ve hizmet üretme sürecidir.

Kaynak: Korkmaz, 2012: 210-211; Aydın, 2020: 22.

Girişimciler ülkelerin gelişme ve kalkınma faaliyetlerinde önemli görevler üstlenen bireylerdir. Girişimci, mal veya hizmet üretmek amacıyla üretim faktörlerini bir araya getiren, yapacağı yatırım sonucu oluşabilecek kâr ya da zararı göze alabilen, sahip olduğu sermayeyi yatırıma dönüştüren kişidir (Bozkurt vd., 2018: 44).

Girişimci kavramı meslek gruplarına göre farklı şekillerde de tanımlanabilmektedir. Ekonomistlere göre girişimci; üretim kaynaklarının randımanlı kullanılması sonucunda elde edilen ürünlerden maddi kazanç sağlayan kişi olarak ifade edilmektedir. Sanayici ya da iş insanı için girişimci; işiyle ilgili konularda hırslı ve tutkulu bir rakip, işin büyütülmesi ve geliştirilmesi konusunda gözü kara bir yatırımcı, bir müşteri veya bir müttetik olarak ifade

edilebilir. Ticaret erbabı açısından bakıldığında girişimci; risk alarak yatırım yapabilen, gelir elde edebilmek için rekabet edebilen kişi olarak tanımlanmaktadır. Bir psikolog için ise bir şeyi elde edebilmek, bir şeye ulaşmak, ona sahip olmak, bir şeyi tecrübe etmek için uğraşan, diğerlerinin elindeki gücü alma arzusuyla hareket eden yüksek motivasyonlu kişiler girişimcidirler (Yılmaz ve Sünbül, 2009: 196). Girişimci; değer yaratan, fırsatları kollayan, algısı açık kişidir. Girişimci, içinde yaşadığı toplumdaki bireylerden farklı düşünür. Girişimciler, sıradan insanlar tarafından yatırım yapılması uygun olmayan işleri fırsata çevirerek başarılı olabilir ve kazanç sağlayabilirler. Girişimci mevcut bir işi geliştirerek veya yenilikçi bir iş fikrini benimseyerek üretim faktörlerini bir araya getiren kişidir. Girişimci, yaşadığı toplumun ihtiyaç duyduğu mal ve hizmet ihtiyacını belirlemeye yönelik düşüncelerini kâr ve zarar riskini hesaba katarak uygulamaya sokan kişidir.

3.3. Girişimciliğin Tarihsel Seyri

İnsanoğlu, yaşama başladığı ilk andan günümüze kadar hayatını sürdürebilmek için sahip olduğu ve geliştirdiği yeniliklere açık olma, risk alma, yaşamını ortaya koyma vb. eylemler aracılığıyla girişimciliği şekillendirmiştir (Demirez, 2019).

Avcılık ve toplayıcılık yaşam biçiminden sonra geçilen tarım çağı ve yerleşik hayatta yükselen tarımsal çalışmalar, gereksinim fazlası üretimlerin ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Gereksinim fazlası olarak ortaya çıkan üretimlerin, pazarlarda takas yolu ile veya kıymetli madenler, para veya benzeri değerli emtiayla el değiştirmesi, ticari boyutları bağlamıyla girişimcilik düşüncesinin ortaya çıkışını beraberinde getirmiştir (Durukan, 2006).

Günümüzdeki anlamıyla kullanılan girişimciliğin başlangıcı Rönesans olarak belirtilmektedir. İnanç ve din kapsamında gerçekleştirilmiş olan reformlarla başlayan bu dönem “burjuva” denilen yeni bir sınıfı ortaya çıkarmıştır. Şehirlerde yaşayan ve ticaretle uğraşan burjuva sınıfıyla Batı’da başlayan iç mücadele, günümüz dünyasında kullanılan terim ve sistemleri meydana getirmiştir (Durukan, 2006: 26).

Orta Çağ’da ise çoğu zaman devlet yönetimleri ya da büyük sermaye sahipleri tarafından tahsis edilen kaynakları kullanarak çalışma faaliyetlerini sürdüren ve ülke huzuruna/gelişimine katkı sağlayan insanları girişimci olarak nitelendirmek mümkündür (Yıldırım, 2008; Atasoy, 2009).

Bahsedilen tarihsel süreçte aktif olan ve işleri yapmakta olan kişiler anlamında kullanılan girişimcilik terimi, iktisadi teoride ilk defa Richard Cantillon tarafından 1730’lu yıllarda yazılan 1755’te basılan bir kitapta geçmektedir. Girişimcilik terimi Schumpeter’in “dinamik girişimci” kavramı ile değer kazanmış, ona göre iktisadi gelişmenin en önem arz eden etkenleri sürekli yeniliklere açık olan, yaratıcı ve dinamik girişimcilerdir (Kayalar ve Ömürbek, 2010: 186).

İnsanlık tarihinin tüm süreçlerinde insanlar bir biçimde girişimcilik çalışmalarına dahil olmuşlardır. İlkel insanlar da günümüzdeki girişimcilik tanımında bahsedilen bütün niteliklere sahip bulunmaktaydı. Zira söz konusu insanlar risklere dahil olur, yenilikler yapar, gerekli zamanlarda hayatını bu yola koyarlardı (Durukan, 2006: 26).

XVIII. asırda gerçekleşmiş olan Sanayi İnkılabı dâhilinde tarıma dayalı olan iktisadi koşullardan, makinaların insan kuvvetinin yerini aldığı ve makinalara dayalı üretimin hâkim olduğu bir sürece geçiş yapılmıştır. Aynı zamanda bu süreçte girişimciler, hâlihazırdaki sermayeleri kullanmalarının haricinde, öz sermayesinden de yüksek kazanç sağlama maksadıyla riskli yatırımları yapmakta olan insan ve kurumlar olarak da belirtilmektedir (Atasoy, 2009).

Konu dahilinde ele alınan girişimcilik terimi, her ne kadar insanoğlunun tarihi kadar eski görünüyorsa da iktisat teorilerinde XX. yüzyıldan sonra kabul edilmeye başlanmıştır. Adam Smith’in 1776 senesinde insanlığa kazandırdığı “Wealth of Nations” kitabında kapitalizmin tanımlamasını ortaya koymuş ve girişimciyle kapitalisti ilişkili göstermiştir (Gümüsoğlu ve Karaöz, 2014: 99). Bu bağlantıdan kapitalist bireylerin girişimci olarak nitelendirilebileceği anlaşılmaktadır.

XIX. asırda Cantillon ve Say tarafından yapılan tanımlamalar ele alındığında girişimcileri “iktisadın kilit bölgelerindeki insanlar ve iktisadi değişim ve gelişmelerin bir tetikleyicisi” olarak tanımladığı gözlemlenmektedir (Müftüoğlu ve Durukan, 2004). Sonrasındaysa klasik üretim etkenleri olan sermaye, emek ve doğal kaynaklara girişimcilik faktörü de dahil edilmek suretiyle, girişimcilik üretim etkenlerinin dördüncüsü olarak tanımlanmıştır (Gürol, 2006).

XX. asrın başlarındaysa çağdaş girişimcilik anlayışları alanyazına kazandırılmıştır. Çağdaş girişimcilik anlayışlarının kurucusu olarak kabul edilen Schumpeter tarafından yapılan girişimci tanımlamaları ele alındığında, girişimci yalnızca yenilikler

gerçekleştirmektedirse girişimcidir ve tanımlama kapsamında girişimciliğin yenilikleri devam ettirmeye yönelik bir davranış ve anlayış şekli olduğu vurgusu yapılmaktadır (Peukert, 2002).

XXI. asırda teknoloji ve bilimin epey hızlı bir şekilde gelişmesine paralel olarak girişimcilerin ve girişimciliğin iktisadi ve sosyal açıdan önem ve değer kazanması da ön plana çıkmıştır. Gelişmelerin etkisinde, kişi odaklı ve beceriye temellendirilmiş girişimcilik anlayışları ön planda tutulmakta ve kişilerin entelektüel üretkenlik becerileri değerli hale gelmektedir (Aşkın, Nehir ve Vural, 2011).

3.4. Girişimciliği Etkileyen Faktörler

Girişimcileri, onları çevreleyen bazı faktörlerden soyutlayarak ele almak ve değerlendirmek eksik bir yaklaşımdır. Birçok şeyde olduğu gibi yaşanılan bölge, sahip olunan iktisadi kaynaklar, farklı yaşam dinamikleri fırsatlar ve engeller onların tutum ve davranışlarını ve dolaylı olarak da girişimcilik eğilimlerini etkilemektedir. Literatürde de vurgulandığı gibi girişimcilik psiko-sosyo-ekonomik ve kültürel hem etkiler hem de onlardan etkilenir. Öyle ki girişimcilik politik alana kadar uzanan geniş bir alana sirayet etmektedir. Örneğin, bu güçlü ve zengin yapısı ile psikolojik açıdan kişilerin motivasyonlarını, karakteristik niteliklerini ve hatta girişimcilik niyetlerini etkileme potansiyeline sahiptir (Güven ve Kaygın, 2015). Daha önce de vurgulandığı üzere hem girişimcilik bir çok alanı etkilemektedir hem de girişimciliği etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Girişimcilik üzerinde başta girişimci rol modellik, sosyal-kültürel faktörler olmak üzere yaklaşık 41 çok yönlü ve çeşitli etkileyici faktörün bulunduğu ifade edilmektedir (Lundstrom vd., 2005). Etkisi ölçülen bu faktörlerin dışında kuşkusuz araştırmalara henüz konu olmamış pek çok başka faktörün de bulunduğu yüksek bir ihtimaldir.

Yukarıda kısaca değinilen ve girişimciliği etkilediği aktarılan faktörleri Dünya Girişimcilik Platformu iki farklı boyuta ayırmaktadır. İlk boyutta ele alınan ülkenin altyapısı ve girişimcilik altyapısı yer almaktadır. Bu sınıflandırmaya göre ilk boyutta söz konusu ülkenin “ekonomisinin uluslararası hacmi, devletin ekonomik kalkınmadaki rolü, finans sektörünün hacmi, teknolojinin yoğunluğu, fiziki altyapı, yönetsel beceriler, iş gücü kaynakları, paydaş kurumlar, sosyal, politik ve kültürel durum ve büyüme” yer almaktadır. Girişimcilik altyapısı ise ülkenin ekonomik düzeyi ve yeterliliği, girişimciliği teşvik eden ve

geliştirmeye odaklanan politikalar, girişimcilikle ilgili sertifikasyon programları ve kurslar, teknolojik gelişim ve teknolojinin girişimcilik alanına aktarımı, iç pazarın dışa bağımlılık hacmi ve açıklık verme durumu, çeşitli kültürel değerler/normlar ve fiziksel altyapıya dayandırılmaktadır (Bozkurt, Kalkan, Koyuncu ve Alparslan, 2012: 231). Aşağıda girişimciliği etkileyen faktörlere yer verilmiş ve her bir faktör kısaca açıklanmıştır.

3.4.1. Aile

Aile, kişinin hayatına dair ilk planların yapıldığı, geleceğinin şekillendiği yerdir. Bireyin çocukluk döneminden itibaren almaya başladığı eğitim, onu yaşamı boyunca yönlendirmektedir. Bireyin sosyalleşme süreci ilk olarak ailede başlamaktadır. Çocukluk döneminde edinilen deneyimler ve ailenin yönlendirmeleri, bireyin kariyerine yönelik seçiminde etkisi büyük olmaktadır. Ailenin kariyer seçimine etkisi, ailenin toplumsal yapı içindeki yeriyle de ilintilidir. Literatürde girişimcilik üzerine yapılan çalışmaların sonucunda elde edilen verilere göre “girişimcilik niyeti ve eğilimine” ailenin etkisinin önemli olduğu görülmüştür. Bu durumun nedeni ise ailenin girişimciye iyi bir rol model olması ve bireyin faaliyetinin aile fertleri tarafından desteklenmesidir. Ayrıca kişileri etkileyen rol modellere bakıldığında en çok babayla etkileşim kurulduğu ve sonrasında diğer aile bireylerinin de kişiyi etkilediği görülmüştür (İrmiş ve Barutçu, 2012: 3-4).

3.4.2. Eğitim

Eğitimin, insan yaşamına ve gelişimine etkisi açık bir şekilde kabul edilmektedir. Girişimcilik noktasında da eğitimin önemli bir ağırlığı söz konusudur. Her bireyin belli ölçüde bir potansiyeli vardır ve girişimcilik özelliklerine kısmen de olsa sahiptir. Ancak eğitimin girişimciliğe teşvik ettiği ve ortaya çıkardığı da yadsınamaz. Eğitim, özellikle bireysel ve sosyal açılardan bireyleri geliştirerek onlara girişimci olma noktasında bir tür enerjinin oluşmasını sağlamaktadır. Eğitim sürecindeki asıl mesele ise eğitimin kişinin girişimciliği noktasında hangi eğitimleri alması gerektiğini belirlemek ve hangi eğitimlerle hangi kazanımların elde edileceğini bilmektir (Özdemir vd., 2016).

Özellikle gelişmiş ülkelerde yüksek eğitim düzeyinin düşük eğitime nazaran çok daha yüksek kazanımlar sağladığı bilinen bir durumdur. Bu kazanımların içerisinde ekonomik yükselme ve büyümeler de önemli bir paya sahiptir. Eğitimin iş hayatı dışında da bireylere öz beceriler kazandırdığı ve onların yaşam kalitelerini arttırdığı aşikârdır. Üstelik alınan eğitimler ve kişilerin eğitim seviyeleri arzu edilebilir bir sosyo-ekonomik yaşamın dışında

toplumsal kalkınmaya, gelişmeye ve güçlenmeye de ciddi katkı sağlamaktadır. Refah toplumlarının en önemli araçlarından birinin sosyoekonomik yapı olduğu düşünüldüğünde bireysel ve toplumsal eğitim seviyesinin önemi daha çok anlaşılmaktadır (Bulut ve Aslan, 2014).

Eğitimin girişimciliğe yansıyan bir diğer yönü de kişilerin girişimcilik tercihlerine yön vermesidir. Diğer bir deyişle eğitilmiş kişilerin fırsatları görme durumları, risk alma eğilimleri, motivasyonel düşünme ve gelişme becerileri ve risk alma eğilimleri değişebilmekte ve gelişim gösterebilmektedir. Hatta ülkemizde Özellikle Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) olmak üzere birçok üniversite Sivil Toplum Örgütleri (STÖ) ve her bölgede farklı şekillerde yapılanan Kalkınma Ajansları girişimciliğin eğitim ayağına odaklanarak ülkenin farklı yerlerinde ve farklı kurum-kuruluşların bünyesinde çeşitli eğitimler düzenlemektedirler. Zira verilen eğitimlerle eğitim düzeyi yükselmekte, okuma-yazma oranı artmakta, teknolojik bilgi girişimcilik alanına aktarılmakta ve dolayısıyla girişimci ve kendini gerçekleştiren birey sayısı toplum genelinde artış göstermektedir (Uçar ve Başaran, 2019).

3.4.3. Kişisel Değerler

Kişisel özellikler ve bireysel değerler insanın hayatına birçok noktada yön verebilmektedir. İnsan hayatının önemli bir kısmını oluşturan sosyo-ekonomik yapı da girişimciliği etkilemekte ve kişilik özellikleri girişimci kişi profilini belirleyebilmektedir. Örneğin başarıya ihtiyacı, yenilikçi düşünme tarzı, risk eğilimi, fırsatları görebilme becerisi, umut, bağımsızlık eğilimi gibi faktörler kişilik yapısıyla güçlü bir bağa sahiptir.

Bireylerin hızlı ve doğru bir algılama ile karar verebilmeleri, esnek ve gelişmiş bir hayal gücü ve vizyona sahip olmaları girişimciliği etkileyen kişisel faktörler arasındadır. Bu bağlamda kişilik yapısının içeriğini oluşturan girişimsel eğilimler ve diğer bazı öğeler gibi kişiyi diğer bireylerden ayıran farklı nitelikler, kişisel değerleri oluşturmaktadır (Mungan, 2013).

3.4.4. Yaş

Girişimcilik konusuyla ilgili yapılan bilimsel araştırmaların sonucunda elde edilen verilere göre girişimcilik faaliyetine başlayan insanların genellikle 22-55 yaşları arasında olduğu görülmektedir. ABD’de girişimcilik üzerine yapılan bir araştırmanın sonuçlarına göre girişime yönelik ilk atılımların 25–40 yaş arasında gerçekleştiği tespit edilmiştir.

Türkiye’de yapılan araştırmaların sonucunda elde edilen verilerde de bu yaş aralığının benzer şekilde 25–42 olduğu tespit edilmiştir. Bu yaş aralıklarının girişimcilik faaliyetine başlanılmasında ve bu faaliyetlerin devam ettirilmesinde etkisi yüksek olmaktadır (Karlı, 2018: 21).

3.4.5. Cinsiyet

Toplumsal yapı ve bazı kültürel değerler cinsiyetler arasında bazı belirleyici tutum ve davranışların meydana gelmesine neden olmaktadır. Girişimcilik ve kişilerin girişimcilik niyetleri özelde aile ve genelde toplumun bireyler için açtığı alan kadar gelişebilir. Diğer bir deyişle cinsiyet bağlamında kişiler için çizilen roller ve sınırlar kişilerin girişimcilik eğilimlerini ve niyetlerini etkileyebilmektedir.

Örneğin Türkiye özelinde bu konuya bakıldığında Küresel Girişimcilik Monitörü araştırması tatmin edici ipuçları verebilmektedir. Araştırmaya göre Türkiye’de erkeklerin girişimcilik oranı %22,3 seviyesindeyken kadınların girişimcilik oranı ise %10 düzeyindedir. Aynı araştırma girişimciliğe ilişkin fırsat ve potansiyel bağlamında cinsiyetler arasında herhangi bir farkın olmadığını, erkek (%75,5) ve kadın (%72,9) katılımcı oranlarının birbirine çok yakın olduğunu belirtmektedir (Kırççek ve Aytar, 2021). Dolayısıyla bu araştırmaya göre fırsat ve potansiyel bağlamında cinsiyetler arasında bir fark bulunmazken girişimcilik oranları arasında cinsiyete göre anlamlı bir fark vardır.

3.4.6. Rol Modeller

Girişimcilik faaliyetinde rol modeller kişilerin kariyerlerine etki eden önemli bir diğer unsurdur. Birey açısından rol model olarak alınabilecek kişiler; yakın çevreden baba, anne, kardeş olabileceği gibi başarılı kariyere sahip diğer akrabalar hatta bazen ulusal alanda çalışan başarı sahibi girişimciler de rol model olabilmektedir. Rol modeller, girişimcilik sürecinde kişiye manevi bir destek aracı konumundadırlar. Rol modeller, işe başlama aşamasında olduğu gibi işe başladıktan sonra da işin geliştirmesine yönelik bir destek sistemi oluşturabilmekte ve kişinin girişimcilik hayallerinin zenginleşmesini sağlamaktadırlar. Rol model olarak benimsenen kişilerin girişimci üzerinde bıraktığı pozitif etkiler, iş hayatında karar verirken girişimciye olumlu katkılar sunabilmektedir (Bayram, 2014: 11). Girişimci kişiliğin oluşmasında ve girişimcilik eğiliminin gösterilmesinde “aile, yaş, iş tecrübesi, eğitim, bireysel değerler ve rol modellerin etkisinin yanı sıra cinsiyet, doğum yeri, kişisel

değerler, yakın çevre, arkadaş çevresi ve diğer rol modelleri” gibi birçok unsurun etkili olduğu anlaşılmaktadır (İrmiş ve Barutçu, 2012: 5).

3.5. Girişimciliğin Fonksiyonu, Avantajı ve Dezavantajı

Girişimci kişiler, sahip oldukları nitelikler sayesinde hem kendisine hem de yaşadıkları ülkeye önemli katkılar sunabilmektedir. Bu katkılar ise girişimci kişilere pek çok yükümlülük getirmektedir. Dolayısıyla girişimci olmak pek çok avantaj ve dezavantajı beraberinde ortaya çıkarabilmektedir. Bu başlık kapsamında girişimci kişilerin sahip oldukları fonksiyonlar, avantaj ve dezavantajlar alt başlıklar dahilinde ele alınmıştır.

3.5.1. Girişimciliğin Fonksiyonları

Girişimci kişilerin sosyal yaşamda üstlendikleri yükümlülükler girişimci fonksiyonları olarak isimlendirilmektedir (Tutar ve Altınkaynak, 2003). Modern girişimcilerin üzerine düşen fonksiyonlarsa aşağıdaki gibi sıralanabilmektedir (İrmiş vd., 2010: 31):

3.5.1.1. Yeni mal-hizmet üretmek veya pazarda mevcut olan mal ve hizmetleri nitelik ve kalite yönünden geliştirmek

Girişimci kişiler doğru pazarlarda, doğru vakitte ve doğru planlamayla tüketici kişiye yeni bir ürün ya da hizmet sunarsa veya pazarda hâlihazırda bulunan ürünü ya da hizmeti geliştirmek suretiyle daha iyi duruma getirerek tüketiciyle buluşturabilirse rakiplerden büyük bir fark ile ayrı bir konuma gelebilecek, rekabet avantajı sağlayarak önemli kazançlar elde edebilecek ve pazara katkı sağlayabilecektir. Girişimcilere önemli avantajlar sağlayabilen bu fonksiyonlar, aynı şekilde çeşitli riskleri de beraberinde getirebilmektedir. Örnek olarak cep telefonları söz konusu işlev açısından bu doğrultuda değerlendirilebilir. Cep telefonları ilk çıktığı dönemlerde önemli bir yenilik olarak kabul görmüştür. Sonrasında renkli ekranlar, ses kaydedebilme özellikleri, fotoğraf çekme imkânı, internete erişebilme vb. cep telefonunu özellik ve kalite açısından daha iyi bir duruma getiren niteliklerin dahil edilmesiyle yenilikler cep telefonlarında sürdürülebilir hale gelmiş ve pazarlarda büyük bir rekabet alanı meydana getirmiştir (İrmiş vd., 2010: 31).

3.5.1.2. Yeni üretim yöntemleri geliştirmek ve uygulamak

Girişimci kişiler piyasalara yeni bir mal ya da hizmet sunabilecekleri gibi mevcut pazarlarda var olan ve bilinen bir ürünün üretim şeklini ya da pazara sunuluş şeklini

değiştirmek suretiyle de fark oluşturabilmektedirler. Örneğın Henry Ford, Amerika’da araba alanında üretim şeklini geliştirerek devrim özelliğinde bir yeniliğı ortaya çıkarmıştır. Daha öncesinde sektörde araba üretimleri tek tek yapılıyorken geliştirmiş olduğı akan iş şeritleri ve montaj hatları yardımıyla seri üretim başlatmış ve hem pazara yeni bir yöntem getirmiş hem de rakiplerine karşı önemli avantajlar sağlamıştış (Tutar ve Altınkaynak, 2003: 30).

3.5.1.3. Endüstri içerisinde yeni organizasyonlar kurmak

Pazar dahilinde bulunan firmalar kendi arasında tröst, kartel, firma evlilikleri gibi örgütlenme biçimlerinden birisine dahil olarak yeni teknolojileri üretebilir, yeni ya da iyi hale getirilmiş ürün-hizmet oluşturabilir, yeni üretim şekli meydana getirebilir, yeni pazar alanı ortaya çıkarabilirler. Böylece söz konusu firmaların kazanç durumu yükselebilir ve bu firmalar örgütsel-çevresel değışiklikler meydana getirebilirler (İrmiş vd., 2010: 31).

3.5.1.4. Yeni pazarlara erişmek

Girişimci kişilerin özelliklerinden bir diğeri de yurt içinde ve yurt dışında yeni pazarlar meydana getirmektir. Yeni pazar meydana getirilmesindeyse tüketici kişilerin yüksek satın alma kuvvetine ulaşabilmesi için çabalamak, iktisadi büyüme üstüne yoğunlaşabilme ve dengeli gelir dağılımları önündeki kısıtlamalara çözüm oluşturabilme gibi çeşitli çalışmalar, firmalar tarafından yapılmaktadır. Bu alışmalar ve yeni pazarlar, firmaların daha fazla kâr sağlamasını etkilerken makro problemlerin özömlenmesinde, refah düzeyinin artmasında, iktisadi büyüme seviyelerinde de etkili olabilmektedir (Altuntaş, 2016: 11).

3.5.1.5. Hammaddelerin ve benzeri maddelerin sağlanabileceğı yeni kaynaklar bulmak

Girişimci kişiler hammadde ve benzeri maddeleri yurt içinde ve yurt dışında aramak kaidesiyle denetimini sağlamaya ya da kaynakların sahipleri ile anlaşmalar yapmaya çalışmaktadırlar (Marangoz, 2013: 6). Bu kapsamda girişimciler, üretim şartlarını iyi hale getirebilmekte, rekabet avantajını sağlayabilmektedirler. Ayrıca yeni kaynakları pazara getirerek tüketici kişilerin gereksinimlerinin yerine getirilmesinde ya da ürönlere kolay erişilebilir duruma gelinmesinde rol oynamaktadırlar (İrmiş vd., 2010: 32).

3.5.2. Girişimciliğin Avantajları

Kişinin kendi içine sahip olabilmesi pek çok avantajı ardı sıra getirebilmektedir ve bu avantajlar kişinin kendisi dahilinde çoğaltılabilir. Girişimci olmanın bilinen belli başlı pozitif yanları aşağıdaki şekilde sıralanabilmektedir (Altuntaş, 2016):

- Kendi yaşamına yön verebilmek,
- Farklılıklar oluşturabilmek,
- Kişinin kendisinde bulunan potansiyeli ortaya çıkarabilmek,
- Çalışmanın karşılığını ve daha fazlasını sağlayabilmek,
- Çevreye katkıda bulunabilmek,
- Sevilen ve mutlu olunacağı düşünülen işi yapabilmek,
- Başarmış olmanın verdiği tatmini yaşamak,
- Başka insanlardan emir almadan, başka kişilere hesap vermeden ekonomik açıdan başkasına bağımlı olmadan çalışmaları yürütmek, bağımsız olmak,
- Toplum nezdinde saygı kazanmak,
- Kendini geliştirebilmek,
- Başka kişilere istihdam olanağı sunmak ve kendini geliştirmesinde bu kişilere yardımcı olabilmek,
- nemli seviyelerde kar sağlamak,
- Finansla ilgili kararlarda denetimde söz sahibi olmak.

3.5.3. Girişimciliğin Dezavantajları

Firma sahibi olmak, girişimci olmak ya da sermayedar olmak, bu yükümlülükle çalışmak pek çok kişi adına epey önem arz etmektedir ve bu durum kişiler tarafından talep edilmektedir. Fakat girişimciliğin pek çok avantajı olduğu gibi dezavantajları da bulunmaktadır. Bu dezavantajlar aşağıdaki şekilde sıralanabilmektedir (İrmiş vd., 2010):

- Uzun ve yoğun işi temposu,
- Gelir durumu düzensizliği,
- Zarar edilebilir olma hatta birikimin tamamının kaybedilme riski,
- Başarıya erişene kadar hayat standartlarının düşük olabilmesi ihtimali,
- Yoğun stres durumu,
- Hayal kırıklığı yaşama riski,

- Yüksek özveride bulunma gerekliliği,
- Sorumluluk ve yükümlölüklerin ağırlığı,
- Bir konuda uzman hale gelmek yetersizdir. Firmanın bütün fonksiyonlarını yönetmek mecburiyeti,
- Aile ve sosyal hayatın negatif yönde etkilenebilmesi,
- Genel anlamda belirsizlik hâli bulunmaktadır.

3.6. Girişimcilerin Kişilik Özellikleri

Girişimci kişilerin kişilik yapıları onları öteki kişilerden ayıran başlıca niteliklerdir. Girişim sahibi kişilerin; başarıma arzusuna sahip, tutkulu, hızlı karar alabilen, yaratıcı kişiler oldukları ifade edilmektedir. Girişimciler, riske girebilen ve çalışma yaşamı süresince karşılaşılabileceği zorluklarla mücadeleye girebilecek kişilerdir (Bozkurt, 2011: 197).

Girişimci kişilerin bireysel nitelikleriyle, kazanım sağladıkları başarı arasında bir ilişki olduğu da bilinen bir detaydır. Başarılı girişimcilerin bireysel nitelikleri aşağıdaki gibi sıralanabilmektedir (Yılmaz ve Sünbül, 2009: 197):

- Risk alma eğilimi,
- Başarma ihtiyacı,
- Yenilikçilik ve yaratıcılık,
- Kontrol odağı,
- Belirsizlik toleransı,
- Kendine güven.

3.6.1. Risk Alma Eğilimi

Risk Türk Dil Kurumu (TDK) tarafından basit bir şekilde zarara uğrama tehlikesi olarak tanımlanmıştır (TDK, 2019). “Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı” (AFAD) ise riski “Bir olayın belirli koşul ve ortamlarda doğurabileceği can, mal, ekonomik ve çevresel gibi değerlerin kaybının gerçekleşme olasılığı olarak değerlendirilmiştir. Diğer bir deyişle ‘risk = potansiyel kayıplar veya risk = tehlike x hasar’ görebilirliktir. Sigortacılık ve mühendislikte kayıp olasılığı olarak adlandırılır” şeklinde tanımlamıştır (AFAD, 2019). Hofstede (1991) risk kavramını; gerçekleşmesi muhtemel olan bir olay, olgu ya da fenomen biçiminde ifade etmiştir. Balıkcı (2009) ise risk kavramını; gerçekleşmesi istenilmeyen durum, olay veya etkinin ortaya çıkabilme olasılığı olarak tanımlamayı tercih etmiştir.

Davidsson (2010) da istenilmeyen sonuçların ortaya çıkma olasılığı ve bu olasılıkları kullanan sayısal bir olgu olarak dile getirmiştir (Özdemir vd., 2016: 126). Risk faktörü girişim, girişimci ve girişimcilik için önemli bir kavramdır. Risk alma eğilimi girişimciler açısından doğuştan kazanılmış bir özelliktir. Ancak içinde bulunulan çevrenin ve bireyin yaşadığı hayatta aldığı derslerin etkisiyle beraber, değişim gösterebilen önemli bir özellik olarak görülmektedir (Erdun, 2011: 18). Girişimciyi tanımlarken en çok üzerinde durulan kavram, girişimcinin faaliyetiyle ilgili alabileceği riske karşı tutumudur. Birçok insanda bulunan para kazanma isteğinin kişilerde risk alma toleransını geliştirdiği ve bu toleransın girişimciyi, girişimci olmayandan ayırt eden faktörlerden biri olduğu söylenebilir. Belirli bir sabit ücret karşılığında çalışan kişi ile girişimci arasındaki en önemli fark, girişimcide risk alabilme yetisinin bulunmasıdır. Yeni bir iş kurulurken girişimci sadece finansal olarak riske katlanmaz, aynı zamanda bir takım sosyal risklere de maruz kalır. Girişimci aldığı riskin karşılığında başarılı olursa zengin olur, çevresindekilerinin takdirini kazanır ve başarısını doyasıya yaşar (Akşit, 2003: 14-15). Nihayetinde birey risk alma eylemine bağlı olarak girişimsel faaliyette bulunarak istediği sonuçları elde edebileceği gibi, bireyin girişimci eylem sonucunda hayal kırıklığına uğrama ihtimali de bulunmaktadır. Girişimci risk alırken beklenen getiriyi ve olası kaybı göz önüne alarak rasyonel karar vermek zorundadır. Rasyonel karar verebilmek içinse işle ilgili deneyimli olmak, bilgi sahibi olmak ve piyasa şartlarını tanımak gerekmektedir. Girişimcilerin alabileceği riskleri kategorize etmek gerekirse bunlar “ekonomik risk, sosyal risk, kariyer riski ve psikolojik risk” olarak gruplandırılabilir.

3.6.2. Başarma İhtiyacı

Girişimcilerin önem arz eden niteliklerinden birisi de kendini gösterme arzusudur. Girişimcilerin hayallerini uygulamaya koymasının en önemli amaçlarından birisi de düşüncesinin uygulanabilir olduğunu kanıtlaması ve bunu erdiği başarıyla göstermesidir. Girişimciler kazanımını sağladığı başarıyla motivasyonunu yükseltmekte ve diğer düşüncelerini uygulamaya koyarak girişimlerini olumlu şekilde güdüleyebilmektedir. Bu nedenlerden ötürü girişimci kişileri harekete geçiren etkin niteliklerden birisi, başarma arzusu ve isteğidir. Başarma veya başarı gereksiniminin ilk zamanlarda hissettirmiş olduğu algı, maddi kârlılıklar gibi görünse de asıl maksadı başarmak olan girişimci kişiler, başarının bizzat kendisine yoğunlaşmaktadırlar (Ercan, 2017: 27).

3.6.3. Yenilikçilik ve Yaratıcılık

Yenilikçilik kelimesi "Eskisinden farklı, yeni ve diğerlerinden daha başka bir şey ortaya koymak" anlamına gelmektedir. Latince temelli kelime olan “innovatus”tan türetilmiştir. Karagöz ve Albeni ise yenilikçilikten söz ederken yenilikçiliğin piyasada kendini daha yeni gösterme çabalarının bir ürünü olduğundan söz etmektedir (2003).

Yaratıcılık ise herhangi bir düşünsel boyuttaki yeniliğin uygulamaya dönüştürülmesidir. Bu bağlamda belirtilmelidir ki bilişsel bir çaba olarak yaratıcılık, yenilikçiliği arttıran yapısıyla yenilikçiliğin sürekliliğini sağlayan temel unsurlardan biridir. Bir başka deyişle yaratıcılık, değişen ihtiyaçlara göre değişen, yenilikçi çözümler üretebilme sürecini ifade etmektedir (Sözbilir ve Yeşil, 2015). Fiş ve Wasti'ye (2009) göre yenilikçilik, bir örgütün, hizmet ve mal temelinde ileri sürülen yenilenme arzusunun göstergesi niteliğindedir. Bu bağlamda hem insanların hem de örgütlerin yenilik yapma yetkileri ve kendine özgü çözümler üretme tercihleri olduğu söylenebilir (Şimşek, 2018: 33).

3.6.4. Kontrol Odağı

Dahili ve harici denetim yoğunlaşmasına sahip insanların farklı inançları, kontrol odağı terimini ortaya çıkarmıştır. Harici denetim odaklı kişiler, yaşamlarıyla alakalı oluşan durumların denetimi olmayan kuvvetler tarafından yönetildiğine inanmakla beraber bu durumlarda kendilerini pasif şekilde yorumlamaktadırlar. Amaçlarına erişebilmelerinin kadere, talihe veya şansa bağlı olduğunu düşünmektedirler. Dahili kontrol odaklı kişilerse harici kontrol odaklı kişilerin zıttı bir şekilde kendilerinin yaşamış oldukları veya karşılaşmış oldukları durumlar dahilinde daha etkili rol aldıklarını düşünmektedirler. Yaşamlarındaki durumları kendi mücadeleleriyle denetim altına alabileceklerini düşünmekte olan dahili kontrol odaklı insanlar, çevrelerini etkileyebilme ve ikna kabiliyetlerine güvenmektedirler. Dahili kontrol odaklı kişiler, kendilerine ait stil sahibiyken harici kontrol odaklı kişiler daha çok piyonlara benzetilmektedirler (Saygın, 2018: 14).

3.6.5. Belirsizlik Toleransı

Yaşanılan tarih itibarıyla sürekli bir şekilde değişen çevre şartları iktisadi, teknolojik, global vb. pek çok alanda belirsizlikleri ortaya çıkarmaktadır. Girişimciler belirsizliklere karşı olarak tolerans uygulamalarıyla bilinmeyen riskleri üstlenmiş olurlar. Bu belirsiz ortamlara rağmen girişimciler sahip oldukları düşünce ya da hâlihazırdaki pazarda görmüş oldukları bir olanağı uygulamaya koyabilirler. Girişimciler almış oldukları bu kararlarla

belirsizlikleri arka planda bırakmış yani tolere etmişlerdir. Girişimciler belirsizliklere karşı olarak toleransı bir uygulamayla bilinmeyen risklerin altına girmişlerdir (Marangoz, 2013: 56).

3.6.6. Kendine Güven

Kendine güven kavramı, kişiyi yapacağı işi başarmaya sevk eden, bireysel yeteneklerini ve yetkinliklerini yönetebilmesini sağlayan motivasyon unsuru olarak tanımlanabilir. Kendine güven duygusu yüksek olan bireyler, başarı için daha çok çabalamakta ve başarı şansını arttırmaktadırlar. Girişimci veya girişimci adayı, yaptığı faaliyetlerde başarılı olmak istiyorsa kendine güvenmelidir (Ayar, 2019: 54).

Kendine güven, girişimcilerde bulunması gereken psikolojik özelliklerden biridir. Bu özellik aynı zamanda girişimcilik yeteneklerinden birini de oluşturmaktadır. Başarılı bir girişimci veya başarılı olmak isteyen girişimci adayı, hedeflerine ulaşmak ve belirlediği amaç doğrultusunda ilerleyebilmek için kendine güvenmelidir. Kendine güven duygusu, girişimcilerin yaptıkları işlerde uzmanlık ve ilgi alanlarıyla birlikte artmaktadır. Bu sayede girişimciler; işletmelerinin faaliyetlerini bir plan çerçevesinde başarılı bir şekilde sürdürebilmekte ve kritik bilgileri işletme içinde zaman kaybetmeden kullanabilmektedir (Korkmaz, 2012: 213). Pihie (2009) kendine güveni, kontrol odağını da içine alan bir kavram olarak ifade etmektedir. Çünkü kendine güven, kontrol odağının daha üst bir versiyonu olarak düşünülmektedir. Kendine güven başarılması çok özel olan görevlerin pozitif sonuçlanmasını anlatırken; kontrol odağı ise gerçekleşen faaliyetin sonuçları üzerinde etkisi olan gücü ifade etmede kullanılmaktadır (Korkmaz, 2012: 213).

3.7. Türkiye’de Genç İşsizlik Sorunu

“Gençlik, Beceriler ve İstihdam Edilebilirlik” raporuna göre Türkiye %25 oranıyla OECD ülkeleri içinde en yüksek genç nüfusa sahip ülke konumundadır (OECD, 2015). OECD’nin başka bir raporunda ise Türkiye’de “15-29 yaş gruplarında, çalışmayan, iş aramayan, okumayan, stajda ve askerde olmayan” kişilerin oranı %31,3’tür (OECD, 2017). Toksöz (2006) çalışma çağındaki genç nüfusta 2025 ile 2050 yılları arasında azalma olmasının beklenmediğini ifade etmektedir (Toksöz, 2006). Türkiye’de 15 yaş üstü işsiz sayısı 2019 Ekim itibariyle geçen yılın aynı dönemine göre 608 bin kişi artarak 4 milyon 396 bin kişi olmuştur. İşsizlik oranı ise %13,4 olarak kaydedilmiştir (AA, 2020). Aşağıdaki tabloda OECD ülkelerinden en düşük işsizlik oranına sahip ilk 10 ülke ve Türkiye’nin 2003-

2012 yılları arasındaki işsizlik oranları değişimi verilmiştir (Bayrakdar ve İncekara, 2013: 18).

Tablo 2: 2021 Yılı OECD İşsizlik ve İstihdam Oranları

Ülkeler	İşsizlik Oranları	İstihdam Oranları
G. Kore	3.4	67
Avusturya	5.3	73
Japonya	2.7	78
Meksika	3.8	62
Hollanda	3.8	81
Lüksemburg	4.9	69
Almanya	3.3	77
Çekya	2.2	75
Belçika	5.8	66
Türkiye	11.1	52

Kaynak: OECD, <https://data.oecd.org/unemp/unemployment-rate.htm#indicator-chart>

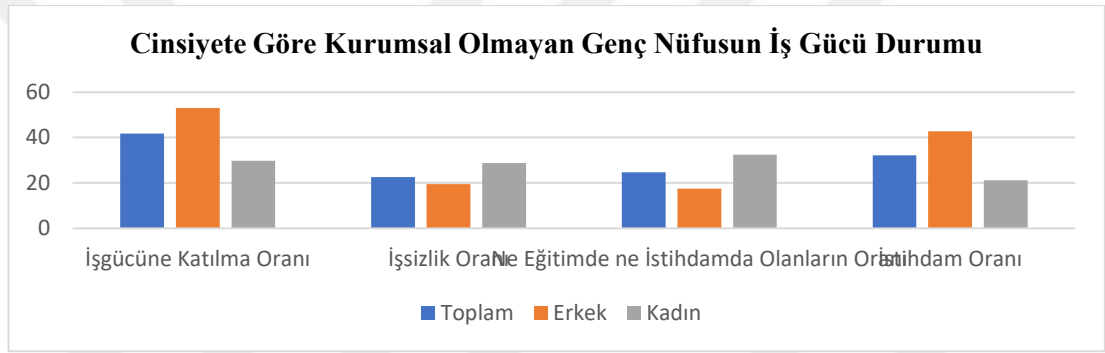
Yukarıda açıklanan Tablo 2’ye göre OECD ülkeleri arasında Türkiye 15-64 yaş grubu işsizlik oranları bakımından en yüksek orana (%11.1) ve söz konusu ülkeler arasında istihdam oranları bakımından da en düşük orana (%52) sahiptir.

Bayrakdar ve İncekara’ya (2013) göre Türkiye’de işsizlik ve özellikle de genç işsizlik alanında dalgalanmalar olmakta ve iş gücüne katılım oranları düşük olmaktadır. Türkiye’nin demografik yapısı ve genç nüfus oranının yüksek olması, iş gücü piyasasındaki eksiklikler, eğitim sorunları, kırdan kente yüksek göç oranı gibi bireysel, toplumsal/yapısal sorunlar gibi sebepler gösterilebilir (Bayrakdar ve İncekara, 2013: 18). İşsizlik ve genç işsizliğine bakıldığında sorunun sadece ekonomik sorun olmadığı anlaşılmaktadır. İlk etapta ekonomik problem olarak algılansa da daha derinlikli bir bakışla sorunun psiko-sosyo-ekonomik bir problem olduğu anlaşılmaktadır.

Nitekim doğrudan kamu istihdamı, mesleki eğitim programları, iş kuranlara yardım, çalışma yaşamında esneklikler ve İş ve İşçi Bulma Kurumu (İŞKUR) istihdam büroları gibi politikalar bu soruna müdahale yöntem ve programları olarak geliştirilmiştir (Bayrakdar ve İncekara, 2013).

Türkiye’de genç işsizliğini etkileyen faktörleri ele alan bir araştırma (Adıgüzel, 2021) genç işsizliğinin asıl sebebi olarak ekonomik büyümeyi işaret etmektedir. Aynı çalışmada genç işsizliğini arttıran bir diğer faktör ise üniversite mezunu gençlerin sayısının artması olarak gösterilmiştir. Bu bakımdan eğitim düzeyinin genç işsizliğini azaltması beklenirken istihdam için gerekli olanakların sağlanamaması (Bağlı, 2020) sebebiyle eğitim düzeyi, genç işsizliğini azaltmada etkili bir faktör olamamıştır. Nitekim başka araştırmalar da (Taş, Küçükoglu ve Demirdöğmez, 2018) genç işsizliğinin asıl nedeni olarak yeterli düzeyde yeni iş alanlarının oluşturamamasını işaret etmektedir.

Aşağıdaki şekilde görüldüğü üzere gençlerde işsizlik sorununun azımsanmayacak bir seviyede (%22,6) olduğu anlaşılmaktadır.



Şekil 2: Cinsiyete Göre Genç Nüfus İşgücü Durumu

Kaynak: TÜİK (2022), Mayıs Haber Bülteni, İstatistiklerle Gençlik

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), genç nüfusun iş gücü durumunu gösteren grafiğinde de gençlerde ne eğitimde ne istihdamda olanların oranı da %24,7 seviyesindedir. Dolayısıyla bu grubun özellikle ticaret, sanayi, üretim ve yenilik yapmaya yönlendirilmeleri ve memurluk yerine bu alanlara kaydırılmaları önem kazanmaktadır (Taş vd., 2018). Bu durum ise girişimciliği yeniden odağa almayı gerekli kılmaktadır.

3.8. Girişimciliğin Ekonomiye Etkisi ve Önemi

Girişimcilik, günümüzde örgütlerin ve devletlerin odaklandığı önemli bir alan olmuştur. İşverenler, şirketler, eğitim kurumları pilot çalışmalar yaparak ekonomileri canlı tutmayı ve ekonomik döngülere ilişkin süreçleri kontrol etmeyi hedeflemektedir. Bu nedenle kalkınma politikaları, istihdam alanı yaratma girişimleri, inovasyonel atılım ve girişimler açısından girişimcilik stratejik bir öneme sahip olmuştur.

Girişimcilik ekseninde gelişim gösteren yenilikçilik kültürü ve algısı sosyo-ekonomik hayatın içine sirayet ederek gelişim göstermeye başlamıştır. Dünya pazarlarında önemli kazanımlar elde etme, kalıcı ve sistemli modeller geliştirerek rekabet üstünlüğü elde etmek amacıyla kapsamlı ve yeterince etkili adımlar atılmaktadır. Bu bağlamda eğitim politikaları, ekonomi programları ve yenilikçilik hareketleri ekseninde yeni yollar irdelenmeye devam edilmektedir. Ülkeler artık sürdürülebilir bir büyüme, gelişme kalkınma için ekonomik faaliyetlerini çeşitlendirerek avantaj elde etme mücadelesi içine girmişlerdir.

Yukarıda aktarılan stratejik üstünlük ve ekonomik büyüme mücadeleleri diğer yandan dünyanın gelişim hızını yakalamaya odaklanmaktadır. Bu bağlamda söz konusu hıza uyumlu bir ivme kazanma ve bu hızı yakalama, onu koruma ve geliştirme ekonomik büyüme ve gelişme için bir şart olarak değerlendirilmektedir. Ülke politikaları ve kalkınma hedefleri bu nedenledir ki yenilikçi girişimci sayısını arttırmaya çalışmaktadır (Wood, 2005). Bu yüzden gelişmiş ülkelerin girişimcilik faaliyetleri çeşitlilik açısından zenginlik göstermektedir (Sönmez ve Toksoy, 2014).

3.8.1. Girişimciliğin Ekonomik Gelişime Etkisi

Ekonomik büyüme ve gelişim, girişimcilik çabaları ve girişimciliğe ilişkin öğelerden büyük ölçüde etkilenmektedir. Özellikle gelişmekte olan bir ekonomi için yapılabilecek en önemli girişim geleneksel ekonomik modelden modern ekonomik modele doğru bir geçiş yapmaktır. Sermayenin artması, girişimci üretim modellerine geçiş, istihdam alanlarının yaratılması, rekabet üstünlüğünün elde edilmesi ve hız kazanması, yenilikçi kültür yapısının yerleşmesi ancak girişimci ekonomik modelle mümkündür (Tosunoğlu, 2003). Ancak ekonomik gelişmeler salt girişimcilikle sağlanamaz bunun yanı sıra rekabetçi bir girişim de gereklidir. Rekabetçi nitelikte olabilecek bir girişim için de yenilikçi düşünme, yenilikçi mal ve hizmet üretme ve bu yenilikçilik süreçlerine teknolojik yapıyı eklemek gerekmektedir.

Ekonomik büyüme, gelişme ve üretimin artması birey, aile ve toplumun refah seviyesini yükseltir, mili gelirin artmasına kaynaklık eder ve sosyoekonomik yapıyı güçlendirir. Dolayısıyla rekabetçi ve yenilikçi girişimcilik faaliyetleri toplumsal ve kamusal alanda kalkınmaya ciddi bir ivme kazandırarak ülke gelişimini ve ekonomik büyümeyi teşvik eder (Tolunay ve Akyol, 2006). En nihayetinde yüksek gelir düzeyi, yeni işletme ve üretim alanları ve işgücü potansiyelinin kullanılması girişimcilik politikaları ile gerçekleştirilebilir. Böylece toplumun her bir üyesi ferah bir yaşam standardına erişmiş

olabilecek ve toplum kalkınması sağlanabilecektir (Böyükaslan ve Tiryakioğlu, 2016). Yeni yatırımlar; ekonominin canlanmasında, kalkınmanın gerçekleşmesinde ve küresel ölçekte merkezi bir konumun elde edilmesinde belirleyici olabilecektir (Dilsiz, 2005). Böylece rekabetçi girişimcilik faaliyetleri neticesinde istihdam alanlarının artmasına paralel olarak dünya pazarlarında rekabet gücü elde edilerek ekonomik yaşamın çeşitlenmesi sağlanabilecektir (Kurtulmuş ve Akgül, 2021).

3.8.2. Sosyo-Ekonomik Göstergelere Etkisi

Genel itibarıyla bir olgu veya durumu değerlendirmek için çeşitli göstergeler kullanılmaktadır. Günümüzde dünyanın herhangi bir ülkesi ile ilgili gelişimsel bir değerlendirme yapıldığında sosyoekonomik göstergelere bakılmaktadır. Zira ülkelerin ekonomik yapısı, sosyo-ekonomik faaliyetleri bu göstergeler üzerinden değerlendirilmektedir. Dolayısıyla söz konusu göstergeler üzerinden sosyoekonomik yapı, gelişme ve kalkınma, refah seviyesi ve istihdama bakılarak değerlendirme yapılmaktadır. Diğer yandan girişimciliğin de sosyoekonomik yaşama, büyümeye, istihdama ve refah seviyesine ciddi bir katkısı bulunmaktadır ve bu göstergeler girişimcilikle ilgili önemli ipuçları vermektedir. Girişimcilik olumlu yönden büyüme ve gelişmeleri sağladığından sosyoekonomik ve kültürel açıdan da olumlu kazanımları toplum hayatına dâhil etmektedir. Ayrıca toplumsal gelişmişlik ve teknolojik ilerlemelere de girişimciliğin ciddi katkıları bulunmaktadır (Aktan ve Vural, 2016).

Girişimciler bireysel olarak elde ettikleri kazanımların yanı sıra yaşadıkları ülkelerde de politik, ekonomik, sosyal, kültürel vb. birçok ilerlemenin yaşanmasını sağlamaktadır. Dolayısıyla girişimcilik, sadece ekonomik hayatı değil top yekûn bir kalkınmayı da beraberinde getirmektedir. Girişimciliğin iktisadi kalkınmaya paralel olarak ortaya çıkardığı diğer kazanımlar ise istihdam ve üretimi artırma, ürün çeşitliliğini arttırma, sermaye artışı ve daha yüksek kazanç sağlama, yeni satış modellerini keşfetme ve yeni pazarlar elde etmeyi teşvik etme gibi çıktıları da bulunmaktadır. Bu işlevler dikkate alındığında girişimciliğin sosyo-ekonomik açıdan farklı işlevlere sahip olduğu açıkça görülmektedir.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

HİPOTEZ GELİŞTİRME

4. HİPOTEZ GELİŞTİRME

4.1. Psikolojik Sermayenin Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi

Bireylerin öz yeterlilik, umut, iyimserlik ve psikolojik dayanıklılık olarak tanımlanan kaynak kapasitesi bireylerin girişimcilik performanslarını etkilemektedir (Sameer, Mohamed ve Mohamad, 2019). Zira pozitif psikolojik sermaye, bireylerdeki zayıflık ve güçsüzlüklere odaklanmaktan ziyade güçlü ve geliştirilebilir yönleri yoğunlaşmaktadır (Öge ve Kaplan, 2017). Dolayısıyla bireylerde bir motivasyon kaynağı meydana gelmektedir. Ayrıca pozitif psikolojik sermaye sayesinde bireylerde bir şeylerin üstesinden gelme ve başarılı olmaya dair bir inanç, geleceğe ilişkin olumlu bir beklenti oluşabilmektedir. Böylece bireylerin hem başarılı olma umudu artmakta hem de yakalanan başarının sürdürülmesi daha çok mümkün olmaktadır (Avey, Wernsing ve Luthans, 2008). Psikolojik sermayenin bu çıktıları dikkate alındığında psikolojik sermayenin girişimcilik açısından bir tür içgörü sağlamak ve girişimcilik için verimli bir zemin inşa etmektedir (Welter ve Scrimshire, 2021). Literatürdeki bu bilgilerden hareketle psikolojik sermayenin girişimcilik üzerine etkisiyle ilgili aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir:

H₁: Psikolojik sermayenin girişimcilik eğilimi üzerinde olumlu bir etkisi vardır.

4.2. Psikolojik Sermayenin Risk Alma Eğilimi Üzerindeki Etkisi

Risk alma davranışı, bir bireyin olumlu sonuçlar elde etmek amacıyla yaptığı eylem için kullanılmaktadır (Ben-Zur ve Zeidner, 2009). Risk alma davranışlarını ise çeşitli faktörler etkilemektedir ki bunlar; sosyal-çevresel, psikososyal ve biyolojik olarak ifade edilmektedir (Casey, Getz ve Galvan, 2008). Bu faktörlerle güçlü bir bağa sahip olan psikolojik sermaye ise bireyin *pozitif psikolojik gelişme hâlini* ifade eden umut, iyimserlik ve dayanıklılık gibi bireyin motivasyonel eğilimini belirleyen faktörler için kullanılmaktadır (Luthans, Avolio, Avey ve Norman, 2007, s. 542). Söz konusu bu faktörler birbirini etkileyerek ve güçlü bir ilişki kurarak bireylerin eylemlerinde motivasyonel bir eğilim oluşturmaktadır. Dolayısıyla bu araştırmada da psikolojik sermayenin risk alma davranışları üzerinde etkili olduğu varsayımından hareketle aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

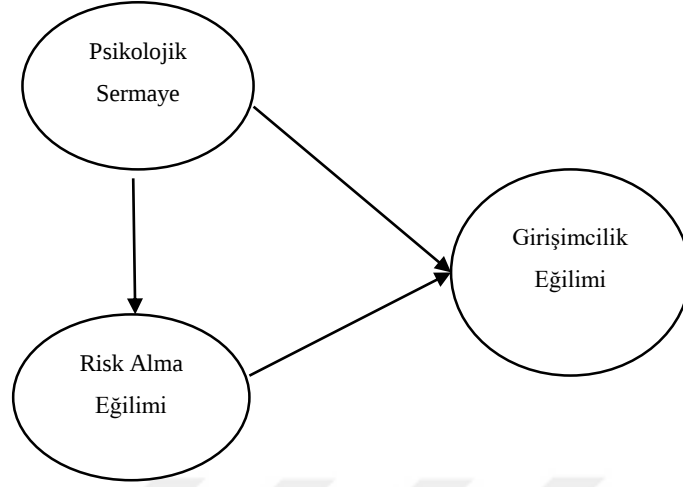
H₂: Psikolojik sermayenin risk alma eğilimi üzerinde olumlu bir etkisi vardır.

4.3. Risk Alma Eğiliminin Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi

Risk alma davranışı, girişimci kişilik özelliklerinden biri olarak kabul edilmektedir. Risk alma davranışı sayesinde bireyler çabalarının işin sonucunu etkileyebileceği düşüncesi içine girmektedirler. Girişimci kişiler bütün risklerden ziyade daha çok kesin risklere odaklanırlar. Ancak girişimci kişiler için yüksek risk, daha çok kazanmak şeklinde değerlendirilmektedir. Ancak bu tür işlerde belirsizlikten dolayı başarı kadar başarısızlık da ortaya çıkabilmektedir. Girişimci bireyler bunun farkındadırlar. Genel itibarıyla girişimci kişilerin aldıkları riskler; finansal, mesleki, sosyal-ailesel ve zihinsel risk olmak üzere dört grupta incelenen risklerdir (Allah ve Nakhaie, 2011). Örneğin ABD’de 230 yeni girişimci ile yürütülen ve başarıma ihtiyacı ve eğitimin, risk alma davranışını nasıl etkilediğine yönelik sonuçları belirlemeye odaklanan bir çalışmanın sonuçlarına göre başarıma ihtiyacı yüksek olan ve yüksek eğitim almış kişilerin risk almaya daha istekli oldukları ortaya çıkmıştır (Chen, Su ve Wu, 2012). Yine Türkiye’de bir devlet üniversitesinde öğrenim gören 475 öğrenci üzerinde yürütülen bir çalışmada risk alma eğiliminin girişimcilik potansiyelini pozitif yönde etkilediği ortaya çıkmıştır (Özdemir, Saygılı ve Yıldırım, 2016). Bir yüksek öğrenim kurumunda öğrenim gören öğrenciler üzerinde bir başka çalışmanın sonuçlarına göre kişilik özellikleri (risk alma davranışı bir kişilik özelliğidir) ile girişimcilik potansiyeli arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur (Ören ve Bıçkes, 2011). Bu çalışmada da risk alma davranışının (eğiliminin) girişimcilik üzerinde etkisinin olup olmadığını incelemek amacıyla çalışmanın üçüncü hipotezi aşağıdaki şekilde geliştirilmiştir:

H₃: Risk alma eğiliminin girişimcilik eğilimi üzerinde olumlu bir etkisi vardır.

Araştırmanın modeli bir bağımlı ve iki bağımsız değişkenden oluşmaktadır.



Şekil 3: Araştırma Modeli

BEŞİNCİ BÖLÜM

YÖNTEM

5. YÖNTEM

Bir araştırmada, yöntemin belirlenen amaçlara ulaşmada belirleyici olduğu bilinmektedir. Bu nedenle de doğru yöntemin belirlenmesi ve belirlenen yöntemin araştırma tekniklerinden istifade edilmesi yöntem ve amaç uyumunu kolaylaştırmaktadır (Karasar, 2017: 107). Nicel çalışmalar nesnel olgular ölçmekte, değişkenlere odaklanmakta, değerden bağımsız olup istatistiksel analiz gerektirmektedir. Ayrıca nicel çalışmalar bağlamdan ve değerden bağımsız olduğu için araştırmacının tarafsız olması beklenmektedir (Neuman, 2014). Tüm bu sebepler göz önünde bulundurulduğundan bu araştırma nicel yöntemle tasarlanmış ve araştırma bu çerçevede yürütülmüştür. Bilimsel çalışmalarda en önemli adımlardan biri elde edilen verileri bilimsel yöntemlere bağlı olarak bir araya getirmektir. Sağlıklı veriler toplanarak doğru bilgiye ulaşılır. Girişimcilik ile ilgili literatür taraması yapılarak araştırmanın amaçlarına paralel olarak hipotezler geliştirilmiştir. Şekil 1’de sunulan araştırma modeli ile psikolojik sermaye ve risk alma davranışının girişimcilik eğilimine etkisini ortaya koymaya odaklanan bu çalışma; üniversite öğrencileri üzerinde yürütülmüştür. Toplanan veriler ışığında, belirlenen hipotezler istatistiksel analizler yardımıyla test edilmiştir.

5.1. Araştırmanın Konusu

Bu araştırma, psikolojik sermaye ve risk alma eğiliminin girişimcilik eğilimine etkisini konu almaktadır. Bu doğrultuda psikolojik sermaye ve risk alma eğilimi ile girişimcilik eğilimi arasındaki ilişki irdelenmektedir.

5.2. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu araştırmanın temel amacı psikolojik sermaye ve risk alma eğiliminin girişimcilik eğilimi üzerindeki etkisini ortaya koymaktır. Geçmişte girişimcilik kalkınmada önemli bir araç olmuş, teknik gelişim için desteklenmiştir. Ancak günümüzde değişen şartlar dolayısıyla fikir ve bilgi transferi, kaynakları verimli şekilde kullanmak ve fırsatları değerlendirmek de girişimcilik kapsamına girmiştir. Bu bağlamda ülkelerin gelişmesi ve kalkınmasında büyük öneme sahip girişimciliğin gelişmesinin hangi şartlara bağlı olduğu, nasıl gelişebildiği veya engellendiğinin ortaya konması büyük öneme sahiptir. Girişimciliğe

etkileri bakımından bireysel faktörleri oluşturan psikolojik sermaye ve risk alma davranışının etkisinin görülmesi, girişimciliği teşvik etmede işlevsel olmaktadır. Bütün bu sebeplerden ötürü bu araştırmada bu konunun incelenmesi ve ilgili değişkenler arasındaki ilişkinin belirlenmesi ve gösterilmesi çalışmayı önemli kılmaktadır.

5.3.Araştırmanın Varsayımları

Araştırma kapsamında yapılan anket çalışması bağlamında ankete katılan katılımcıların anketteki soruları net bir şekilde anladıkları, içtenlikle, doğru ve gerçekçi bir şekilde cevap verdikleri kabul edilmiştir.

Araştırma kapsamında uygulanan ölçeklerin çalışmanın amacını en uygun şekilde ortaya koyan ölçekler olduğu,

Araştırmanın örnekleme bağlamında ise örneklemin araştırmanın evrenini en iyi şekilde temsil ettiği,

Son olarak ise araştırmanın verilerinin analizinde kullanılan analiz yönteminin de araştırmanın amacıyla bağdaştığı kabul edilmiştir.

5.4.Araştırmanın Kısıtları

Araştırma sadece üniversite öğrencileriyle gerçekleştirildiği için araştırmanın verileri bu örneklemeyle sınırlı kalmıştır. Örneklem grubunun homojen olduğu varsayılan kolayda örnekleme yönteminde örneklem araştırma çerçevesinde ulaşılabilen katılımcılardan meydana gelmektedir. Ancak bu örneklemin evreni temsil gücü net değildir (Haşiloğlu, Baran ve Aydın, 2015). Bundan dolayı araştırma sonuçlarının tüm üniversite öğrencileri için genelleştirilmemesi bir diğer kısıtlılıktır. Örneklem sayısı olarak da daha geniş bir örneklem grubuyla gerçekleştirilmemesi bir kısıtlılık oluşturmaktadır.

5.5.Araştırmanın Örneklemi

Araştırmada bilimsel araştırmalara hız ve kolaylık veren kolayda örnekleme tekniği kullanılmıştır. Kolayda örneklemede istenen örneklem sayısına ulaşınca kadar araştırma devam ettirilir. Bu doğrultuda kolayda örneklemeyle 1000 öğrenci örneklem olarak belirlenmiş ve anket uygulaması yapılmıştır. Ankete 404 öğrenci katılmış ve geri dönüş oranı %40,4 olarak gerçekleşmiştir. Minimum örneklem büyüklüğüne göre bu katılım sayısı örneklemin evreni temsili için yeterli görülmüştür (Ural ve Kılıç, 2006; Sekaran ve Bougie, 2016).

5.6. Veri Toplama Aracı

Araştırmada kullanılan veri toplama araçlarının etik uygunluğu için Artvin Çoruh Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulundan değerlendirme istenmiş ve söz konusu kurulca ölçüm araçlarının etik açıdan uygun olduğu belirtilmiştir. Anketler online/çevrim içi olarak öğrencilerle paylaşılmış ve gönüllü katılımları sonucunda veriler toplanmıştır.

Araştırmacılar, belirlenen amaçlar doğrultusunda işlenmemiş verilere ulaşmak için belirli tekniklere bağlı kalarak çeşitli veri toplama araçları kullanırlar. Böylece yapılan ölçümler sayesinde bir niteliğe ilişkin sonuçlar sayı ve sembollerle gösterilebilir hale gelmektedir (Karasar, 2017: 170–175). Araştırılmak istenen bir problem hakkında katılımcıların görüşlerini almak için tasarlanan görüşme formları, kişilerin görüşlerine/algılarına yönelik verileri toplamada iyi bir yöntem olmaktadır. Anketler/ölçekler posta yoluyla, yüz yüze ve telefon gibi çeşitli şekillerde yapılarak bilgilere ulaşılmaktadır. Böylece anketlerin amacı olan davranışları, demografik özellikleri, bilgi düzeyini ve fikirleri ölçme işlemi gerçekleşmiş olmaktadır.

Araştırmada belirlenen ölçekler internet üzerinden hazırlanmış ve online/çevrim içi olarak uygulanmıştır. Bu veri yönteminin tercih edilmesinde çok geniş alanlarda rahatlıkla veri toplamaya imkân vermesi, veri toplamamanın hızlı ve ucuz olması ve ulaşılan verilerin bir bilgi setine dönüştürmenin kolay olması etkili olmuştur.

Üniversite öğrencilerinde psikolojik sermaye ve risk alma davranışının girişimcilik eğilimine etkisini belirlemeye yönelik yürütülen bu çalışmada kullanılan ölçüm araçlarına ilişkin bilgiler aşağıda paylaşılmıştır.

5.6.1. Kişisel Bilgi Formu

Araştırma kapsamında oluşturulan anket formu; katılımcıların cinsiyet, yaş, okuduğu program, kariyer hedefi, kendini girişimci olarak tanımlama durumu, aile gelir düzeyi, ailede girişimci olma durumu, gelecekte iş kurma hedefi ve kendi işini kurmada tereddüt edilen konular olmak üzere toplam 9 sorudan oluşmaktadır.

5.6.2. Psikolojik Sermaye Ölçeği

Psikolojik Sermaye Ölçeği, Luthans ve arkadaşları (2007) tarafından psikolojik sermaye düzeyini belirlemek için oluşturulmuş olup 24 madde; sırasıyla ‘psikolojik

dayanıklılık', 'umut', 'öz yeterlilik' ve 'iyimserlik' olmak üzere 4 alt boyuttan oluşmaktadır. Sırasıyla ölçeğin ilk 6 maddesi birinci boyutu, 7-12 no.lu maddeler ikinci boyutu, 13-18 no.lu ifadeler üçüncü boyutu ve 19-24 no.lu maddeler son boyutu oluşturmaktadır. Ölçekte 7, 20 ve 23 no.lu maddeler ters madde olduğu için bu maddelerden alınan puanlar ters çevrilerek puanlamaya dâhil edilmiştir. Yalçın'ın (2018) çalışmasında kullandığı ölçek formundan yararlanılmıştır. Ölçek 5'li Likert yapıda olup 'Kesinlikle Katılıyorum' (5) ve 'Kesinlikle Katılmıyorum' (1) aralığında değerlendirilmiştir. Ölçekten alınan puanların yüksek olması psikolojik sermayenin yüksek olmasına işaret etmektedir.

5.6.3. Risk Alma Eğilimi Ölçeği

Katılımcıların risk alma eğilimini tespit edebilmek amacıyla Ören ve Biçkes'den (2011) yararlanılarak oluşturulan Risk Alma Eğilimi Ölçeği kullanılmıştır. Tek boyutlu ve 6 maddeden oluşan bu ölçek, 5'li Likert yapıdadır (1=Hiç Katılmıyorum, 5= Tamamen Katılıyorum).

5.6.4. Girişimcilik Eğilimi Ölçeği

Girişimcilik Eğilimi Ölçeği Thompson (2009) tarafından girişimcilik eğilimini belirlemek için oluşturulmuş olup 10 ifade ve tek boyuttan oluşmaktadır. Ölçekte 4, 7 ve 9 no.lu maddeler ters madde olduğu için bu maddelerden alınan puanlar ters çevrilerek puanlamaya dâhil edilmiştir. Yalçın'ın (2018) çalışmasında kullandığı ölçek formundan yararlanılmıştır. Ölçek 5'li Likert yapıda olup 'Kesinlikle Katılıyorum' (5) ve 'Kesinlikle Katılmıyorum' (1) aralığında değerlendirilmiştir.

5.7. Verilerin Analizi

Verilerin analizinde sosyal bilimlerde veri analizini sağlayan SPSS 22.0 programından yararlanılmış olup 404 anketten elde edilen veriler ilk olarak SPSS'e aktarılmış; sonrasında ise verilerin durumuna uygun olarak frekans analizleri, parametrik testler (T Testi ve ANOVA Testi), korelasyon testleri ve regresyon testleri yapılmıştır.

5.8. Araştırma Bulguları

Bu bölümde araştırma kapsamına alınan katılımcıların sosyo-demografik bilgilerine ilişkin bulgular, araştırma modeline dair tanımlayıcı bulgular, korelasyon analizleri, regresyon analizleri, demografik değişkenlere göre karşılaştırmalı analizler yer almaktadır.

5.8.1. Katılımcıların Sosyo-Demografik Bilgilerine İlişkin Bulgular

Araştırmaya dâhil edilen katılımcıların sosyo-demografik bilgilerine ilişkin dağılım Tablo 3’te verilmiştir.

Tablo 3: Katılımcıların Sosyo-Demografik Bilgilerine İlişkin Dağılım

	n	%		n	%
Cinsiyet			Ailenin gelir düzeyi		
Kadın	314	77,7	5.000-9.000 TL	137	33,9
Erkek	90	22,3	10.000-19.000 TL	145	35,9
Toplam	404	100	20.000-29.000 TL	62	15,3
Yaş			30.000 TL ve üzeri	60	14,9
17-21	195	48,3	Toplam	404	100
22-36	143	35,4	Ailede girişimci olma durumu		
27-31	26	6,4	Evet	126	31,2
32 ve üzeri	40	9,9	Hayır	278	68,8
Toplam	404	100	Toplam	404	100
Okuduğu program			Gelecekte iş kurma hedefi		
Lisans	201	49,8	Evet	301	74,5
Ön lisans	203	50,2	Hayır	103	25,5
Toplam	404	100	Toplam	404	100
Kariyer hedefi			İş kurmada tereddüt ettiği konu		
Özel sektör	42	10,4	Sermayem yok	238	58,9
Kamu	286	70,8	Tecrübem yok	68	16,8
Aile işi	6	1,5	Cesaretim yok	32	7,9
Kendi işi	70	17,3	Ailem desteklemiyor	16	4,0
Toplam	404	100	Kafamda bir iş yok	50	12,4
Kendini girişimci olarak tanımlama			Toplam	404	100
Evet	233	57,7			
Hayır	171	42,3			
Toplam	404	100			

Tablodaki bilgilere göre katılımcıların %77,7’si kadın, %22,3’ü erkektir. 17-21 yaş aralığında olanların oranı %48,3; 22-36 yaş aralığında olanların oranı %35,4; 27-31 yaş aralığında olanların oranı %26 ve 32 yaş ve üzerinde olanların oranı %9,9’dur. Katılımcıların %49,8’si lisansa devam ederken %50,2’si ön lisansa devam etmektedir. Kariyer hedefleri incelendiğinde, çoğunluğu (%70,8) kamu sektörünü düşünürken %10,4’ü özel sektör, %1,5’i aile işi ve %17,3’ü kendi işini hedeflemektedir. Katılımcıların %57,7’si kendini girişimci olarak tanımlarken %42,3’ü kendini girişimci olarak tanımlamamaktadır. Aile gelir düzeyleri değerlendirildiğinde, %33,9’unun 5.000-9.000 TL; %35,9’unun 10.000-19.000

TL; %15,3'ünün 20.000-29.000 TL ve %14,9'unun 30.000 TL ve üzeri gelire sahip olduğu bulunmuştur. Katılımcıların %31,2'sinin ailesinde girişimci olurken ailesinde girişimci olmayanların oranı %68,8'dir. Katılımcıların çoğunluğu (%74,5) gelecekte iş kurmayı hedeflerken %25,5'inin gelecekte iş kurma hedefi bulunmamaktadır. Kendi işini kurmada tereddüt ettiği konulara bakıldığında, %58,9'u 'sermayem yok', %16,8'i 'tecrübem yok', %7,9'u 'cesaretim yok', %4'ü 'ailem desteklemiyor' ve %12,4'ü 'kafamda bir iş yok' yanıtını vermişlerdir.

5.8.2. Araştırma Modeline Dair Tanımlayıcı Bulgular

Araştırma modelinde yer alan 'Psikolojik Sermaye', 'Risk Alma Eğilimi' ve 'Girişimcilik Eğilimi' değişkenlerine ilişkin aritmetik ortalama, standart sapma, minimum ve maksimum değer gibi tanımlayıcı bulgular aşağıda Tablo 4'te yer almaktadır. Puanları oluşturmada 5'li likert ölçeklere uygun biçimde Büyüköztürk (2012)'ün önerdiği "1,00-1,80: Çok düşük; 1,81-2,60: Düşük; 2,61-3,40: Orta; 3,41-4,20: Yüksek; 4,21-5,00: Çok yüksek" puanlama sistemi esas alınmıştır.

Tablo 4: Araştırma Modeli Değişkenlerine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Minimum	Maksimum	$\bar{x}$	SS
Psikolojik Sermaye	2,04	4,96	3,76	0,52
Risk Alma Eğilimi	1,50	5,00	3,35	0,64
Girişimcilik Eğilimi	1,40	4,40	3,12	0,58

(1,00-1,80: Çok düşük; 1,81-2,60: Düşük; 2,61-3,40: Orta; 3,41-4,20: Yüksek; 4,21-5,00: Çok yüksek)

Katılımcıların "Psikolojik Sermaye Ölçeği" puanları 2,04-4,96 puanları arasında dağılım göstermekte olup $3,76 \pm 0,52$ ortalamaya sahiptir. Buna göre katılımcıların psikolojik sermayelerinin orta düzeyin üzerindedir. "Risk Alma Eğilimi" puanları 1,50-5,00 puan arasında dağılım göstermekte olup $3,35 \pm 0,64$ ortalamaya sahiptir. Katılımcıların risk alma eğilimlerinin orta düzeyde olduğu ortaya çıkmıştır. "Girişimcilik Eğilimi Ölçeği" puanları 1,40-4,40 puan arasında değişmekte olup $3,12 \pm 0,58$ ortalamaya sahiptir. Katılımcıların girişimcilik eğilimleri ise orta düzeydedir.

5.8.3. Araştırma Modeli Değişkenleri Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Analizi

Araştırma modelinde yer alan psikolojik sermaye, risk alma eğilimi ve girişimcilik eğilimi değişkenleri arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarmak için Korelasyon Testi yapılmış olup

sonuçlar Tablo 5’te sunulmuştur. Korelasyon puanlamasında Büyüköztürk (2012)’ün kullandığı “0,01-0,19: Çok düşük korelasyon, 0,20-0,39: Düşük korelasyon, 0,40-0,59 Orta düzey korelasyon, 0,60-0,79: Yüksek korelasyon, 0,80-0,99: Çok yüksek korelasyon” puanlama sistemi esas alınmıştır.

Tablo 5: Araştırma Modeli Değişkenleri Arasındaki İlişkiye Ait Korelasyon Testi Sonuçları

Değişkenler	1	2	3
1.Psikolojik Sermaye	1	0,394**	0,443**
2.Risk Alma Eğilimi		1	0,310**
3.Girişimcilik Eğilimi			1

**p<0,01

Tablo incelendiğinde, psikolojik sermaye ile risk alma eğilimi arasında düşük düzey pozitif anlamlı bir ilişki vardır (r=0,394). Katılımcıların psikolojik sermaye puanları arttıkça risk alma eğilimi puanları da artış göstermektedir. Psikolojik sermaye ile girişimcilik eğilimi arasında orta düzey pozitif anlamlı bir ilişki vardır (r=0,443). Katılımcıların psikolojik sermaye puanları arttıkça girişimcilik eğilimi puanları da artmaktadır. Son olarak risk alma eğilimi ile girişimcilik eğilimi arasında düşük düzey pozitif anlamlı bir ilişki vardır (r=0,310). Katılımcıların risk alma eğilimi puanları arttıkça girişimcilik eğilimleri de artış göstermektedir.

5.8.4. Araştırma Hipotezlerini Test Etmeye Yönelik Regresyon Analizi

Araştırmanın amacı doğrultusunda literatüre dayalı olarak geliştirilen araştırma hipotezlerini test edebilmek için değişkenler arasında çoklu ve basit doğrusal regresyon testleri uygulanmış olup sonuçlar aşağıda verilmiştir. Araştırmanın temel hipotezi psikolojik sermaye ve risk alma eğiliminin girişimcilik eğilimi üzerindeki etkisinin incelenmesidir.

Hipotez: Katılımcıların psikolojik sermayeleri ve risk alma eğilimleri girişimcilik eğilimlerini pozitif ve anlamlı biçimde etkilemektedir.

Çoklu regresyon analizi modeli $y=a_0+a_1.x_1+a_2.x_2+...+a_k.x_k+e_i$ formülü ile hesaplanmaktadır. Bu modelde y: bağımlı değişken, a: sabit ve x’ler bağımsız değişkeni göstermektedir. Buna göre, model aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

Girişimcilik eğilimi= Sabit + Katsayı x Psikolojik sermaye + Katsayı x Risk alma eğilimi

Araştırma hipotezinin ortaya koyduğu çoklu regresyon modelinin varsayımları tablolarla incelenerek aşağıda verilmiştir. İlk olarak değişkenlerin normallik dağılımına uygunluğu kontrol edilmiştir.

Tablo 6: Araştırma değişkenlerinin normallik dağılımları

	Çarpıklık	Basıklık
Psikolojik Sermaye	-0,26	0,22
Risk Alma Eğilimi	-0,02	0,08
Girişimcilik Eğilimi	-0,04	-0,46

Tablodan görülebileceği gibi değişkenlerin normallik dağılımları -1,5-+1,5 değerleri arasındadır. Bu değer aralığı Büyüköztürk (2012)'e göre sosyal bilimlerde kabul edilebilen bir aralıktır. Buna göre, ölçeklerin normallik varsayımını sağladığı görülmüştür.

Çoklu regresyon analizinin varsayımlarından bir diğeri bağımlı değişken ile bağımsız değişkenler arasında doğrusallığın bulunmasıdır. Tablo 5'te değişkenler arası ilişki incelenmiş olup bu doğrultuda bağımsız değişkenler ile bağımlı değişken arasında doğrusal bir ilişki mevcuttur.

Çoklu regresyon analizinin varsayımlarından bir diğeri test edilen modelin anlamlılığıdır. Bu da Anova Testi ile belirlenmekte olup buna ilişkin sonuçlar aşağıda verilmiştir.

Tablo 7: Araştırma Modelinin Anlamlılığı

Model	Kareler Toplamı	Sd	Kareler Ortalaması	F	p
Regresyon	30,409	2	15,205	55,891	0,000*
Artık	109,088	401	0,272		

*p<0,05

Tablodaki bilgilere göre, psikolojik sermaye ve risk alma eğiliminin girişimcilik eğilimine etkisine ilişkin model anlamlıdır ($F=55,891$; $p<0,05$).

Tablo 8: Katılımcıların Psikolojik Sermayeleri ve Risk Alma Eğilimlerinin Girişimcilik Eğilimlerine Etkisini Belirlemeye Yönelik Çoklu Regresyon Analizi

Model	B	Sh	Beta	P	Tolerans	VIF	R	R ²
Sabit	1,046	0,198		0,000*			0,467	0,218
Psikolojik Sermaye	0,422	0,053	0,380	0,000*	0,845	1,184		
Risk Alma Eğilimi	0,146	0,044	0,160	0,001*	0,845	1,184		

* $p<0,05$

Katılımcıların psikolojik sermayeleri girişimcilik eğilimleri üzerinde ($t=7,908$; $p<0,05$) ve risk alma eğilimleri girişimcilik eğilimleri üzerinde etkilidir. ($t=3,333$; $p<0,05$). Bu sonuçlara göre, psikolojik sermaye ve risk alma eğiliminin girişimcilik eğiliminin %21,8'ini açıklamaktadır ($R^2=0,218$). Bu doğrultuda, araştırma kapsamında kurulan hipotez kabul edilmiştir.

5.8.5. Psikolojik Sermaye Değişkeninin Sosyo-Demografik Faktörlere Göre Karşılaştırılmasına İlişkin Bulgular

Araştırma değişkenlerinin normallik dağılımları Tablo 6'da sınındığı üzere tüm değişkenlerin puan dağılımları normallik varsayımı aralığında olduğu için parametrik testler kullanılmıştır. Araştırma değişkenlerinin sosyo-demografik faktörlere göre karşılaştırılmasında parametrik testlerden ikili gruplar arasında farkın test edilmesini sağlayan T Testi; parametrik testlerden ikiden fazla grupların karşılaştırılmasında farkların test edilmesini sağlayan Tek Yönlü ANOVA Testi kullanılmış olup sonuçlar aşağıda sunulmuştur.

Tablo 9: Cinsiyete Göre Psikolojik Sermayenin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları

	Cinsiyet	N	$\bar{x}$	SS	t	p
Psikolojik Sermaye	Kadın	314	3,77	0,02	0,796	0,427

	Erkek	90	3,72	0,06		
--	-------	----	------	------	--	--

p<0,05

Tablodan görülebileceği gibi kadınların psikolojik sermaye puanları ortalaması $3,77 \pm 0,02$; erkeklerin ise $3,72 \pm 0,06$ hesaplanmıştır. Katılımcıların cinsiyetlerine göre psikolojik sermaye puanları arasında anlamlı bir fark ortaya çıkmamıştır ($t=0,796$; $p>0,05$).

Tablo 10: Yaşa Göre Psikolojik Sermayenin Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi Sonuçları

Yaş	N	$\bar{x}$	SS	F	p	Anlamlı Fark (LSD Testi)
1. 17-21 yaş	195	3,68	0,52	2,821	0,039*	1-2 ($p=0,017^*$)
2. 22-26 yaş	143	3,82	0,54			
3. 27-31 yaş	26	3,87	0,62			
4. 32 yaş ve üzeri	40	3,85	0,39			

*p<0,05

Tabloya göre 17-21 yaş grubunun psikolojik sermaye puanları ortalaması $3,68 \pm 0,52$; 22-26 yaş grubunun $3,82 \pm 0,54$; 27-31 yaş grubunun $3,87 \pm 0,62$ ve 32 yaş üzerinin $3,85 \pm 0,39$ olarak bulunmuştur. Katılımcıların yaşlarına göre psikolojik sermaye puanları arasında anlamlı bir fark saptanmıştır ($F=2,821$; $p<0,05$). Yapılan Levene homojenlik testine göre (Tablo 11) varyanslar homojen olduğu için gruplar arasında anlamlı farklılığın olduğunu belirlemek için yapılan LSD Testi'ne göre 1 ve 2 no.lu gruplar arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir ($p<0,05$). Buna göre 17-21 yaş grubunun 22-26 yaş grubuna göre psikolojik sermayeleri daha düşüktür.

Tablo 11: Yaş Gruplarının Psikolojik Sermaye Karşılaştırılmasında Varyansların Homojenliğine İlişkin Levene Testi Sonuçları

Levene İstatistik	Sd1	Sd2	p
2,122	3	400	0,097

Tablo 12: Okunulan Programa Göre Psikolojik Sermayenin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları

	Okunulan program	N	$\bar{x}$	SS	t	p
--	------------------	---	-----------	----	---	---

Psikolojik Sermaye	Lisans	201	3,76	0,52	-0,016	0,987
	Ön lisans	203	3,76	0,53		

p<0,05

Tablo incelendiğinde, lisans programına devam edenlerin psikolojik sermaye puanları ortalaması 3,76±0,52; ön lisans programına devam edenlerin ise 3,76±0,53 hesaplanmıştır. Katılımcıların okudukları programa göre psikolojik sermaye puanları arasında anlamlı bir fark yoktur (t=-0,016; p>0,05).

Tablo 13: Kariyer Hedefine Göre Psikolojik Sermayenin Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi Sonuçları

Kariyer hedefi	N	$\bar{x}$	SS	F	p	Anlamlı Fark (LSD Testi)
1. Özel sektör	42	3,91	0,42	3,606	0,014*	1-2
2. Kamu	286	3,72	0,52			(p=0,030*)
3. Aile işi	6	3,37	0,73			1-3
4. Kendi işi	70	3,86	0,57			(p=0,018*) 3-4 (p=0,028*)

*p<0,05

Tablo değerlendirildiğinde, özel sektör kariyer hedefi olanların psikolojik sermaye puanları ortalaması 3,91±0,42; kamu sektörü kariyer hedefi olanların 3,72±0,52; aile işi kariyer hedefi olanların 3,37±0,73 ve kendi işi kariyer hedefi olanların 3,86±0,57 olarak bulunmuştur. Katılımcıların kariyer hedeflerine göre psikolojik sermaye puanları arasında anlamlı bir fark saptanmıştır (F=3,606; p<0,05). Yapılan Levene homojenlik testine göre (Tablo 14) varyanslar homojen olduğu için gruplar arasında anlamlı farkı belirlemek için yapılan LSD Testi'ne göre 1-2 no.lu gruplar, 1-3 no.lu gruplar ve 3-4 no.lu gruplar arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir (p<0,05). Buna göre özel sektör kariyer hedefi olanların kamu sektörü ve aile işi kariyer hedefi olanlara göre psikolojik sermayeleri daha fazladır. Kendi işini hedefleyenlerin de aile işi kariyer hedefi olanlara göre psikolojik sermayeleri daha fazladır.

Tablo 14: Kariyer Hedefi Gruplarının Psikolojik Sermaye Karşılaştırılmasında Varyansların Homojenliğine İlişkin Levene Testi Sonuçları

Levene İstatistik	Sd1	Sd2	p
1,771	3	400	0,152

Tablo 15: Kendini Girişimci Olarak Tanımlama Durumuna Göre Psikolojik Sermayenin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları

	Kendini girişimci olarak tanımlama	N	$\bar{x}$	SS	t	p
Psikolojik Sermaye	Evet	233	3,84	0,50	3,589	0,000*
	Hayır	171	3,65	0,54		

*p<0,05

Tablodaki bilgiler doğrultusunda, kendini girişimci olarak tanımlayanların psikolojik sermaye puanları ortalaması 3,84±0,50; kendini girişimci olarak tanımlamayanların ise 3,65±0,54 hesaplanmıştır. Katılımcıların kendilerini girişimci olarak tanımlama durumuna göre psikolojik sermaye puanları arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir (t=3,589; p<0,05).

Tablo 16: Ailenin Gelir Düzeyine Göre Psikolojik Sermayenin Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi Sonuçları

Ailenin gelir düzeyi	N	$\bar{x}$	SS	F	p	Anlamlı Fark (LSD Testi)
1. 5.000-9.000 TL	137	3,68	0,49	3,977	0,008*	1-4 (p=0,001*)
2. 10.000-19.000 TL	145	3,75	0,46			
3. 20.000-29.000 TL	62	3,79	0,53			
4. 30.000 TL ve üzeri	60	3,95	0,68			

*p<0,05

Tabloya göre ailesinin aylık geliri 5.000-9.000 TL olanların psikolojik sermaye puanları ortalaması 3,68±0,49; 10.000-19.000 TL olanların 3,75±0,46; 20.000-29.000 TL olanların 3,79±0,53 ve 30.000 TL ve üzeri olanların 3,95±0,68 olarak bulunmuştur. Katılımcıların aile gelir düzeyine göre psikolojik sermaye puanları arasında anlamlı bir fark saptanmıştır (F=3,977; p<0,05). Yapılan Levene homojenlik testine göre (Tablo 17) varyanslar homojen olmadığı için gruplar arasında anlamlı farklı belirlemek için yapılan Dunnett C Testi'ne göre 1 ve 4 no.lu gruplar arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir (p<0,05). Buna göre aile aylık geliri 32.000 TL ve üzeri olanların psikolojik sermayeleri daha yüksektir.

Tablo 17: Aile Gelir Gruplarının Psikolojik Sermaye Karşılaştırılmasında Varyansların Homojenliğine İlişkin Levene Testi Sonuçları

Levene İstatistik	Sd1	Sd2	p
-------------------	-----	-----	---

3,150	3	400	0,008
-------	---	-----	-------

Tablo 18: Ailede Girişimci Olma Durumuna Göre Psikolojik Sermayenin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları

	Ailede girişimci olması	N	$\bar{x}$	SS	t	p
Psikolojik Sermaye	Evet	126	3,95	0,50	4,939	0,000*
	Hayır	278	3,68	0,52		

*p<0,05

Tablodaki bilgilere göre ailesinde girişimci olanların psikolojik sermaye puanları ortalaması 3,95±0,50; ailede girişimci olmayanların ise 3,68±0,52 hesaplanmıştır. Katılımcıların ailede girişimci olma durumuna göre psikolojik sermaye puanları arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir (t=4,939; p<0,05). Buna göre ailesinde girişimci olan katılımcıların psikolojik sermayelerinin daha yüksek olduğu yorumu yapılabilir.

Tablo 19: Gelecekte İş Kurma Hedefine Göre Psikolojik Sermayenin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları

	Gelecekte iş kurma hedefi	N	$\bar{x}$	SS	t	p
Psikolojik Sermaye	Evet	301	3,80	0,52	2,578	0,010*
	Hayır	103	3,65	0,52		

*p<0,05

Tablodan görülebileceği gibi gelecekte iş kurma hedefi olanların psikolojik sermaye puanları ortalaması 3,80±0,52; gelecekte iş kurma hedefi olmayanların ise 3,65±0,52 hesaplanmıştır. Katılımcıların gelecekte iş kurma hedefine göre psikolojik sermaye puanları arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir (t=2,578; p<0,05). Buna göre gelecekte iş kurma hedefi olan katılımcıların psikolojik sermayeleri daha yüksek çıkmıştır.

5.8.6. Risk Alma Eğilimi Değişkeninin Sosyo-Demografik Faktörlere Göre Karşılaştırılmasına İlişkin Bulgular

Araştırma değişkenlerinin normallik dağılımları Tablo 6'da sınıandığı üzere tüm değişkenlerin puan dağılımları normallik varsayımı aralığında olduğu için parametrik testler kullanılmıştır. Araştırma değişkenlerinin sosyo-demografik faktörlere göre karşılaştırılmasında parametrik testlerden ikili gruplar arasında farkın test edilmesini

sağlayan T Testi; parametrik testlerden ikiden fazla grupların karşılaştırılmasında farkların test edilmesini sağlayan Tek Yönlü ANOVA Testi kullanılmış olup sonuçlar aşağıda sunulmuştur.

Tablo 20: Cinsiyete Göre Risk Alma Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları

	Cinsiyet	N	$\bar{x}$	SS	t	p
Risk Alma Eğilimi	Kadın	314	3,33	0,60	-1,098	0,214
	Erkek	90	3,43	0,76		

$p < 0,05$

Tablodan izlenebileceği gibi kadınların risk alma eğilimi puanları ortalaması $3,33 \pm 0,60$; erkeklerin ise $3,43 \pm 0,76$ olarak hesaplanmıştır. Katılımcıların cinsiyetlerine göre risk alma eğilimi puanları arasında anlamlı bir farkın ortaya çıkmamıştır ($t = -1,098$; $p > 0,05$).

Tablo 21: Yaşa Göre Risk Alma Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi Sonuçları

Yaş	N	$\bar{x}$	SS	F	p
1. 17-21 yaş	195	3,32	0,63	2,585	0,053
2. 22-26 yaş	143	3,44	0,62		
3. 27-31 yaş	26	3,41	0,85		
4. 32 yaş ve üzeri	40	3,14	0,60		

$p < 0,05$

Tabloya göre 17-21 yaş grubunun risk alma eğilimi puanları ortalaması $3,32 \pm 0,63$; 22-26 yaş grubunun $3,44 \pm 0,62$; 27-31 yaş grubunun $3,41 \pm 0,85$ ve 32 yaş üzerinin $3,14 \pm 0,60$ olarak bulunmuştur. Katılımcıların yaşlarına göre risk alma eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark tespit edilememiştir ($F = 2,585$; $p > 0,05$).

Tablo 22: Okunulan Programa Göre Risk Alma Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları

	Okunulan program	N	$\bar{x}$	SS	T	p
Risk Alma Eğilimi	Lisans	201	3,40	0,63	1,557	0,120
	Ön lisans	203	3,30	0,65		

$p < 0,05$

Tablo incelendiğinde, lisans programına devam eden katılımcıların risk alma eğilimi puanları ortalaması $3,40 \pm 0,63$; ön lisans programına devam edenlerin ise $3,30 \pm 0,65$ olarak

hesaplanmıştır. Katılımcıların okudukları programa göre risk alma eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark ortaya çıkmamıştır ($t=1,557$; $p>0,05$).

Tablo 23: Kariyer Hedefine Göre Risk Alma Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi Sonuçları

Kariyer hedefi	N	$\bar{x}$	SS	F	p	Anlamlı Fark (LSD Testi)
1. Özel sektör	42	3,30	0,63	4,459	0,004*	1-3
2. Kamu	286	3,41	0,63			($p=0,013^*$)
3. Aile işi	6	2,61	0,47			2-3
4. Kendi işi	70	3,52	0,66			($p=0,006^*$)
						2-4
						($p=0,033^*$)
						3-4 (0,001*)

* $p<0,05$

Tablo değerlendirildiğinde, özel sektör kariyer hedefi olanların risk alma eğilimi puanları ortalaması $3,30\pm0,63$; kamu sektörü kariyer hedefi olanların $3,41\pm0,63$; aile işi kariyer hedefi olanların $2,61\pm0,47$ ve kendi işi kariyer hedefi olanların $3,52\pm0,66$ olarak bulunmuştur. Katılımcıların kariyer hedeflerine göre risk alma eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark saptanmıştır ($F=4,459$; $p<0,05$). Yapılan Levene homojenlik testine göre (Tablo 24) varyanslar homojen olduğu için gruplar arasında anlamlı farkı belirlemek için yapılan LSD Testi'ne göre 1-3 no.lu gruplar, 2-3 no.lu gruplar, 2-4 no.lu gruplar ve 3-4 no.lu gruplar arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir ($p<0,05$). Buna göre aile işi kariyer hedefi olanların özel sektör, kamu sektörü ve kendi işi kariyer hedefi olanlara göre risk alma eğilimleri daha düşük çıkmıştır.

Tablo 24: Kariyer Hedefi Gruplarının Risk Alma Eğilimi Karşılaştırılmasında Varyansların Homojenliğine İlişkin Levene Testi Sonuçları

Levene İstatistik	Sd1	Sd2	p
0,391	3	400	0,759

Tablo 25: Kendini Girişimci Olarak Tanımlama Durumuna Göre Risk Alma Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları

	Kendini girişimci olarak tanımlama	N	$\bar{x}$	SS	t	p
Risk Alma Eğilimi	Evet	233	3,47	0,66	4,340	0,000*
	Hayır	171	3,19	0,58		

*p<0,05

Tablodaki bilgiler doğrultusunda, kendini girişimci olarak tanımlayanların risk alma eğilimi puanları ortalaması $3,47 \pm 0,66$; kendini girişimci olarak tanımlamayanların ise $3,19 \pm 0,58$ olarak hesaplanmıştır. Katılımcıların kendilerini girişimci olarak tanımlama durumuna göre risk alma eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir ($t=4,340$; $p<0,05$). Buna göre kendini girişimci olarak tanımlayanların risk alma eğilimleri daha yüksek çıkmıştır.

Tablo 66: Ailenin Gelir Düzeyine Göre Risk Alma Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi Sonuçları

Ailenin gelir düzeyi	N	$\bar{x}$	SS	F	p	Anlamlı Fark (LSD Testi)
1. 5.000-9.000 TL	137	3,27	0,67	3,737	0,011*	1-3 (p=0,002*) 2-3 (p=0,005*)
2. 10.000-19.000 TL	145	3,31	0,53			
3. 20.000-29.000 TL	62	3,58	0,62			
4. 30.000 TL ve üzeri	60	3,41	0,79			

*p<0,05

Tabloya göre ailesinin aylık geliri 5.000-9.000 TL olanların risk alma eğilimi puanları ortalaması $3,27 \pm 0,67$; 10.000-19.000 TL olanların $3,31 \pm 0,53$; 20.000-29.000 TL olanların $3,58 \pm 0,62$ ve 30.000 TL ve üzeri olanların $3,41 \pm 0,79$ olarak bulunmuştur. Katılımcıların aile gelir düzeyine göre risk alma eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark saptanmıştır ($F=3,737$; $p<0,05$). Yapılan Levene homojenlik testine göre (Tablo 27) varyanslar homojen olmadığı için gruplar arası anlamlı farkı belirlemek için yapılan Dunnett C Testi'ne göre 1-3 ve 2-3 no.lu gruplar arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir ($p<0,05$). Buna göre aile aylık geliri 20.000-29.000 TL olanların aile aylık geliri 10.000-19.000 TL ve 5.000-9.000 TL olanlara göre risk alma eğilimleri daha fazladır.

Tablo 27: Ailenin Gelir Düzeyi Gruplarının Risk Alma Eğilimi Karşılaştırılmasında Varyansların Homojenliğine İlişkin Levene Testi Sonuçları

Levene İstatistik	Sd1	Sd2	p
4,800	3	400	0,003

Tablo 28: Ailede Girişimci Olma Durumuna Göre Risk Alma Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları

	Ailede girişimci olması	N	$\bar{x}$	SS	t	p
Risk Alma Eğilimi	Evet	126	3,50	0,65	3,130	0,002*
	Hayır	278	3,29	0,63		

*p<0,05

Tablodaki bilgilere göre ailesinde girişimci olanların risk alma eğilimi puanları ortalaması $3,50 \pm 0,65$; ailede girişimci olmayanların ise $3,29 \pm 0,63$ olarak hesaplanmıştır. Katılımcıların ailede girişimci olma durumuna göre risk alma eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir ($t=3,130$; $p<0,05$). Buna göre ailesinde girişimci olan katılımcıların risk alma eğilimleri daha yüksek çıkmıştır.

Tablo 297: Gelecekte İş Kurma Hedefine Göre Risk Alma Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları

	Gelecekte iş kurma hedefi	N	$\bar{x}$	SS	t	p
Risk Alma Eğilimi	Evet	301	3,42	0,62	3,411	0,001*
	Hayır	103	3,17	0,68		

*p<0,05

Tablodan görülebileceği gibi gelecekte iş kurma hedefi olanların risk alma eğilimi puanları ortalaması $3,42 \pm 0,62$; gelecekte iş kurma hedefi olmayanların ise $3,17 \pm 0,68$ olarak hesaplanmıştır. Katılımcıların gelecekte iş kurma hedefine göre risk alma eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir ($t=3,411$; $p<0,05$). Buna göre gelecekte iş kurma hedefi olan katılımcıların risk alma eğilimleri daha yüksek çıkmıştır.

5.8.7. Girişimcilik Eğilimi Değişkeninin Sosyo-Demografik Faktörlere Göre Karşılaştırılmasına İlişkin Bulgular

Araştırma değişkenlerinin normallik dağılımları Tablo 6’da sınıandığı üzere tüm değişkenlerin puan dağılımları normallik varsayımı aralığında olduğu için parametrik testler kullanılmıştır. Araştırma değişkenlerinin sosyo-demografik faktörlere göre karşılaştırılmasında parametrik testlerden ikili gruplar arasında farkın test edilmesini sağlayan T Testi; parametrik testlerden ikiden fazla grupların karşılaştırılmasında farkların test edilmesini sağlayan Tek Yönlü ANOVA Testi kullanılmış olup sonuçlar aşağıda sunulmuştur.

Tablo 308: Cinsiyete Göre Girişimcilik Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları

	Cinsiyet	N	$\bar{x}$	SS	t	p
Girişimcilik Eğilimi	Kadın	314	3,13	0,56	0,436	0,663
	Erkek	90	3,10	0,66		

p<0,05

Tablodan görüldüğü gibi kadınların girişimcilik eğilimi puanları ortalaması 3,13±0,56; erkeklerin ise 3,10±0,66 olarak hesaplanmıştır. Katılımcıların cinsiyetlerine göre girişimcilik eğilimi puanları arasında anlamlı bir farkın ortaya çıkmamıştır (t=0,436; p>0,05).

Tablo 31: Yaşa Göre Girişimcilik Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi Sonuçları

Yaş	N	$\bar{x}$	SS	F	p	Anlamlı Fark (LSD Testi)
1. 17-21 yaş	195	2,98	0,57	8,227	0,000*	1-2 (p=0,000*) 1-4 (p=0,002*)
2. 22-26 yaş	143	3,26	0,55			
3. 27-31 yaş	26	3,17	0,70			
4. 32 yaş ve üzeri	40	3,29	0,49			

*p<0,05

Tabloya göre 17-21 yaş grubunun girişimcilik eğilimi puanları ortalaması 2,98±0,57; 22-26 yaş grubunun 3,26±0,55; 27-31 yaş grubunun 3,17±0,70 ve 32 yaş üzerinin 3,29±0,49 olarak bulunmuştur. Katılımcıların yaşlarına göre girişimcilik eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark saptanmıştır (F=8,227; p<0,05). Yapılan Levene homojenlik testine göre

(Tablo 32) varyanslar homojen olduğu için gruplar arasında anlamlı farkı belirlemek için yapılan LSD Testi'ne göre 1-2 no.lu ve 1-4 no.lu gruplar arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir ($p<0,05$). Buna göre 22-26 yaş ve 32 yaş üzeri grubunun girişimcilik eğilimleri 17-21 yaş grubuna göre daha yüksek bulunmuştur.

Tablo 32: Yaş Gruplarının Girişimcilik Eğilimi Karşılaştırılmasında Varyansların Homojenliğine İlişkin Levene Testi Sonuçları

Levene İstatistik	Sd1	Sd2	p
2,451	3	400	0,063

Tablo 33: Okunulan Programa Göre Girişimcilik Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları

	Okunulan program	N	$\bar{x}$	SS	t	p
Girişimcilik Eğilimi	Lisans	201	3,03	0,58	-3,063	0,002*
	Ön lisans	203	3,21	0,58		

* $p<0,05$

Tablo incelendiğinde, lisans programına devam eden katılımcıların girişimcilik eğilimi puanları ortalaması $3,03\pm 0,58$; ön lisans programına devam edenlerin ise $3,21\pm 0,58$ olarak hesaplanmıştır. Katılımcıların okudukları programa göre girişimcilik eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark saptanmıştır ($t=-3,063$; $p<0,05$). Ön lisans programına devam eden katılımcıların lisans programına devam eden katılımcılara göre girişimcilik eğilimlerinin daha yüksek olduğu ortaya çıkmıştır.

Tablo 34: Kariyer Hedefine Göre Girişimcilik Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi Sonuçları

Kariyer hedefi	N	$\bar{x}$	SS	F	p	Anlamlı Fark (LSD Testi)
1. Özel sektör	42	3,18	0,59	2,745	0,043*	2-4 ($p=0,006^*$)
2. Kamu	286	3,07	0,57			
3. Aile işi	6	3,20	0,26			
4. Kendi işi	70	3,28	0,62			

* $p<0,05$

Tablo değerlendirildiğinde, özel sektör kariyer hedefi olanların girişimcilik eğilimi puanları ortalaması $3,18\pm 0,59$; kamu sektörü kariyer hedefi olanların $3,07\pm 0,57$; aile işi

kariyer hedefi olanların $3,20 \pm 0,26$ ve kendi işi kariyer hedefi olanların $3,28 \pm 0,62$ olarak bulunmuştur. Katılımcıların kariyer hedeflerine göre girişimcilik eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark saptanmıştır ($F=2,745$; $p<0,05$). Yapılan Levene homojenlik testine göre (Tablo 35) varyanslar homojen olduğu için gruplar arasında anlamlı farkı belirlemek için yapılan LSD Testi'ne göre 2 ve 4 no.lu gruplar arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir ($p<0,05$). Buna göre kariyer hedefi kendi işini kurmak olan katılımcıların kariyer hedefi kamu sektörü olan katılımcılara göre girişimcilik eğilimleri daha yüksek çıkmıştır.

Tablo 35: Kariyer Hedefi Gruplarının Girişimcilik Eğilimi Karşılaştırılmasında Varyansların Homojenliğine İlişkin Levene Testi Sonuçları

Levene İstatistik	Sd1	Sd2	p
1,796	3	400	0,147

Tablo 36: Kendini Girişimci Olarak Tanımlama Durumuna Göre Girişimcilik Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları

	Kendini girişimci olarak tanımlama	N	$\bar{x}$	SS	t	p
Girişimcilik Eğilimi	Evet	233	3,31	0,54	8,087	0,000*
	Hayır	171	2,86	0,55		

* $p<0,05$

Tablodaki bilgiler doğrultusunda, kendini girişimci olarak tanımlayanların girişimcilik eğilimi puanları ortalaması $3,31 \pm 0,54$; kendini girişimci olarak tanımlamayanların ise $2,86 \pm 0,55$ olarak hesaplanmıştır. Katılımcıların kendilerini girişimci olarak tanımlama durumuna göre girişimcilik eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir ($t=8,087$; $p<0,05$). Buna göre kendini girişimci olarak tanımlayan katılımcıların girişimcilik eğilimlerinin daha yüksek olduğu ortaya çıkmıştır.

Tablo 37: Ailenin Gelir Düzeyine Göre Girişimcilik Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi Sonuçları

Ailenin gelir düzeyi	N	$\bar{x}$	SS	F	p
1. 5.000-9.000 TL	137	3,15	0,52	1,467	0,223
2. 10.000-19.000 TL	145	3,04	0,56		
3. 20.000-29.000 TL	62	3,20	0,60		
4. 30.000 TL ve üzeri	60	3,17	0,72		

$p<0,05$

Tabloya göre ailesinin aylık geliri 5.000-9.000 TL olanların girişimcilik eğilimi puanları ortalaması $3,15\pm0,52$; 10.000-19.000 TL olanların $3,04\pm0,56$; 20.000-29.000 TL olanların $3,20\pm0,60$ ve 30.000 TL ve üzeri olanların $3,17\pm0,72$ olarak bulunmuştur. Katılımcıların aile gelir düzeyine göre girişimcilik eğilimi puanları arasında anlamlı bir farklılaşma yoktur ($F=1,467$; $p>0,05$).

Tablo 389: Ailede Girişimci Olma Durumuna Göre Girişimcilik Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları

	Ailede girişimci olması	N	$\bar{x}$	SS	t	p
Girişimcilik Eğilimi	Evet	126	3,28	0,60	3,737	0,000*
	Hayır	278	3,05	0,56		

* $p<0,05$

Tablodaki bilgilere göre ailesinde girişimci olanların girişimcilik eğilimi puanları ortalaması $3,28\pm0,60$; ailede girişimci olmayanların ise $3,05\pm0,56$ olarak hesaplanmıştır. Katılımcıların ailede girişimci olma durumuna göre girişimcilik eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir ($t=3,737$; $p<0,05$). Buna göre ailesinde girişimci olan katılımcıların girişimcilik eğilimlerinin daha yüksek olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3910: Gelecekte İş Kurma Hedefine Göre Girişimcilik Eğiliminin Karşılaştırılmasına İlişkin T Testi Sonuçları

	Gelecekte iş kurma hedefi	N	$\bar{x}$	SS	t	p
Girişimcilik Eğilimi	Evet	301	3,24	0,56	7,614	0,000*
	Hayır	103	2,78	0,52		

* $p<0,05$

Tablodan görülebileceği gibi gelecekte iş kurma hedefi olanların girişimcilik eğilimi puanları ortalaması $3,24\pm0,56$; gelecekte iş kurma hedefi olmayanların ise $2,78\pm0,52$ olarak hesaplanmıştır. Katılımcıların gelecekte iş kurma hedefine göre girişimcilik eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir ($t=7,614$; $p<0,05$). Buna göre gelecekte iş kurma hedefi olan katılımcıların girişimcilik eğilimlerinin daha yüksek olduğu ortaya çıkmıştır.

Araştırma kapsamında test edilen hipotezlerin ve bu hipotezlerin kabul ve ret durumunun bütünlüklü bir yapı içerisinde görülmesi ve anlaşılması amacıyla aşağıdaki tablo oluşturulmuştur.

Tablo 40: Araştırma Hipotezlerinin Kabul/Ret Durumu

Araştırmanın Hipotezleri	Kabul/Ret Durumu
H1: Psikolojik sermayenin girişimcilik eğilimi üzerinde olumlu bir etkisi vardır.	Kabul
H2: Psikolojik sermayenin risk alma eğilimi üzerinde olumlu bir etkisi vardır.	Kabul
H3: Risk alma eğiliminin girişimcilik eğilimi üzerinde olumlu bir etkisi vardır.	Kabul

Tablodan da görüldüğü üzere Hipotez 1'e göre katılımcıların psikolojik sermayeleri girişimcilik eğilimlerini pozitif ve anlamlı olarak etkilemektedir. Hipotez 2'ye göre katılımcıların psikolojik sermayeleri risk alma eğilimlerini pozitif ve anlamlı biçimde etkilemektedir. Hipotez 3'e göre ise katılımcıların risk alma eğilimleri girişimcilik eğilimlerini pozitif ve anlamlı biçimde etkilemektedir.

SONUÇ

Günümüz dünyasında ekonomi ve işletme alanında oldukça geniş bir yer kaplayan girişimcilik, üretim sürecini en çok etkileyen faktörlerden biri olarak kabul edilmektedir (Bilge ve Bal, 2012). Psikolojik sermaye, bilgiye gönderme yapan insan sermayesi, sosyal ağlara gönderme yapan sosyal sermayeyi de kapsayan bir sermaye türü olarak bireysel iyi olma haline katkı sunmakta ve kişinin performansını olumlu yönde etkilemekte, sosyal ve insan sermayesine katkı sunarak rekabette bireylere üstünlük sağlamaktadır (Avey, Luthans ve Jensen, 2009; Luthans ve Youssef, 2004). Risk alma davranışı için ise bir işi yapmaya dair verilen sözü gerçekleştirmede çıkabilecek olumsuz durumları göze alma olarak genel bir tanımlama yapılabilmektedir (Timuroğlu ve Çakır, 2014).

Girişimcilik; dünya genelinde ve ülkemiz özelinde ele alındığında ekonominin canlandırılması, bireysel ekonomik projelerin teşvik edilmesi, bu yolla işsizlikle mücadele edilmesi ve istihdam sağlanması için özellikle ele alınması gereken bir kavramdır (Kurtulmuş ve Akgül, 2021). Bu sebeple de hem şirketler gibi ekonomik yapılanmaların hem devletlerin hem de eğitim kurumlarının önemsendiği ve üzerine araştırmaların yapıldığı bir kavramdır. Girişimciliğin ekonomi üzerindeki etkisi kabul edilmesine (Aktan ve Vural, 2016) rağmen girişimcilik üzerinde nelerin etkili olduğuna dair (Bozkurt, 2006) somut veriler sunan araştırmalara ihtiyaç bulunmaktadır. Zira girişimcilik hakkındaki araştırmalar çoklukla ekonomi üzerindeki etkisi, tanımı, özellikleri üzerine yoğunlaşmaktadır. Ancak artık girişimcilik üzerinden hangi faktörlerin nasıl etki ettiği de giderek artan bir araştırma konusu olmaktadır (Bozkurt, 2006). Bu bağlamda girişimciliğe etki eden kültürel, bireysel ve sosyal faktörlerin belirlenmesi; ekonomik alana canlılık getirilmesi ve ekonominin geliştirilmesi, kalkınmanın sağlanması için önem arz etmektedir. Ülkelerin kalkınmasında büyük önemi olan (Bozkurt vd., 2018) girişimcilik üzerinde nelerin etki ettiğinin ortaya konması ve girişimciliği geliştiren ve engelleyen şartların anlaşılmasının sağlanması girişimciliği teşvik etmede işlevsel olmaktadır.

Konunun taşıdığı önem nedeniyle bu çalışmada üniversite öğrencilerinde psikolojik sermaye ve risk alma davranışının girişimcilik eğilimine etkisini belirlemek amaçlanmıştır. Söz konusu bu amaç doğrultusunda “Kişisel Bilgi Formu, Psikolojik Sermaye Ölçeği, Risk Alma Eğilimi Ölçeği, Girişimcilik Eğilimi Ölçeği” kullanılarak çalışmanın değişkenleri olan

psikolojik sermaye ve risk alma davranışının girişimcilik eğilimi üzerindeki etkisi incelenmiştir.

Çalışmada kolayda örneklem yöntemi ile 1000 öğrenci örneklem olarak belirlenmiş ve anket uygulaması yapılmıştır. Ankete 404 öğrenci katılmış ve geri dönüş oranı %40,4 olarak gerçekleşmiştir. Nicel araştırma kapsamında anketler online/çevrim içi olarak öğrencilerle paylaşılmış ve gönüllü katılımları sonucunda veriler toplanmıştır. Veriler sosyal bilimlerde özellikle nicel veri analizini sağlayan SPSS 22.0 programı yardımı ile analiz edilmiştir. Buna göre araştırmanın amacı doğrultusunda geliştirilen araştırma hipotezlerini test edebilmek için değişkenler arasında çoklu ve basit doğrusal regresyon testi uygulanmıştır. Ayrıca, katılımcıların sosyo-demografik bilgilerine ilişkin bulgular, araştırma modeline dair tanımlayıcı bulgular analiz edilmiştir. Ayrıca araştırma modeli değişkenleri arasındaki ilişkiye yönelik korelasyon analizi yapılmıştır. Bunlara ek olarak psikolojik sermaye, risk alma davranışı ve girişimcilik eğilimi değişkenlerinin sosyo-demografik faktörlere göre karşılaştırmalı analizleri yapılmıştır. Yapılan analiz ve yorumlar ise aşağıda yer almaktadır:

Araştırmanın demografik bilgilerine bakıldığında katılımcıların çoğunluğunun (%77,7) kadın olduğu, yaş aralığının 17-21 yaş (%48,3) aralığında yoğunlaştığı, lisans ve ön lisans okuyan katılımcı sayılarının birbirine yakın (%49,8-%50,2) olduğu, kariyer hedefinde kamunun (%70,8) en çok, aile işinin (%1,5) ise en az tercih edilen seçenek olduğu, kendini girişimci olarak niteleyen katılımcı oranının (%57,7) yarıdan fazla olduğu, gelecekte iş kurma hedefi olan katılımcıların ise (%74) oranında olduğu görülmektedir.

Araştırma kapsamında elde edilen tanımlayıcı bulgulara göre katılımcıların psikolojik sermayelerinin orta düzeyin üzerinde (Psikolojik Sermaye Ölçeği puanları dağılımı 2,04-4,96 ve ortalaması $3,76 \pm 0,52$); katılımcıların risk alma eğilimlerinin orta düzeyde (Risk Alma Eğilimi puanları dağılımı 1,50-5,00 ve ortalaması $3,35 \pm 0,64$); katılımcıların girişimcilik eğilimlerinin orta düzeyde (Girişimcilik Eğilimi Ölçeği puanları dağılımı 1,40-4,40 ve ortalaması $3,12 \pm 0,58$) olduğu anlaşılmıştır.

Araştırma kapsamında psikolojik sermaye, risk alma eğilimi ve girişimcilik eğilimi değişkenleri arasındaki ilişkiyi de ortaya çıkarmak için yapılan korelasyon testi sonuçlarına göre psikolojik sermaye ile risk alma eğilimi arasında orta düzey pozitif ve anlamlı bir ilişki ($r=0,394$); psikolojik sermaye ile girişimcilik eğilimi arasında orta düzey pozitif ve anlamlı

bir ilişki ($r=0,443$); risk alma eğilimi ile girişimcilik eğilimi arasında orta düzey pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu ($r=0,310$) belirlenmiştir.

Psikolojik sermaye değişkeninin sosyo-demografik faktörlere göre karşılaştırılması için ikili gruplar arasında farkın test edilmesini sağlayan T Testi; ikiden fazla grubun karşılaştırılmasında farkların test edilmesini sağlayan Tek Yönlü ANOVA Testi kullanılmıştır. Bu başlığa ilişkin bulgular doğrultusunda cinsiyete göre psikolojik sermayenin karşılaştırılmasına ilişkin T Testi sonuçlarında kadınların psikolojik sermaye puanları ortalaması $3,77\pm0,02$; erkeklerin $3,72\pm0,06$ 'dır ve katılımcıların cinsiyetlerine göre psikolojik sermaye puanları arasında anlamlı bir fark bulunmamaktadır ($t=0,796$; $p>0,05$). Yaşa göre psikolojik sermayenin karşılaştırılmasına ilişkin ANOVA Testi sonuçlarına göre katılımcıların yaşlarına göre psikolojik sermaye puanları arasında anlamlı bir fark saptanmıştır ($F=2,821$; $p<0,05$) ve 17-21 yaş grubunun 22-26 yaş grubuna göre psikolojik sermayeleri daha azdır. Okunulan programa göre psikolojik sermayenin karşılaştırılmasına ilişkin T Testi sonuçlarına göre okunulan programa göre psikolojik sermaye puanları arasında anlamlı bir fark çıkmamıştır ($t=-0,016$; $p>0,05$). Kariyer hedefine göre psikolojik sermayenin karşılaştırılmasına ilişkin ANOVA Testi sonuçları, katılımcıların kariyer hedeflerine göre psikolojik sermaye puanları arasında anlamlı bir fark olduğunu göstermektedir ($F=3,606$; $p<0,05$). Kendini girişimci olarak tanımlama durumuna göre psikolojik sermayenin karşılaştırılmasına ilişkin T Testi sonuçları katılımcıların kendilerini girişimci olarak tanımlama durumuna göre psikolojik sermaye puanları arasında anlamlı bir fark olduğunu göstermektedir ($t=3,589$; $p<0,05$). Ailenin gelir düzeyine göre psikolojik sermayenin karşılaştırılmasına ilişkin ANOVA Testi sonuçları katılımcıların aile gelir düzeyine göre psikolojik sermaye puanları arasında anlamlı bir fark olduğunu göstermektedir ($F=3,977$; $p<0,05$). Test sonuçları gelir arttıkça psikolojik sermayenin arttığını ortaya koymuştur. Aynı zamanda, kendini girişimci olarak nitelendirenlerin ve özel sektör kariyer hedefi olanların kamu sektörü ve aile işi kariyer hedefi olanlara göre psikolojik sermayelerinin daha fazla olduğu anlaşılmıştır.

Risk alma eğilimi değişkeninin sosyo-demografik faktörlere göre karşılaştırılması için de aynı şekilde ikili gruplar arasında farkın test edilmesi için T Testi; ikiden fazla grupların karşılaştırılmasında farkların test edilmesi için Tek Yönlü ANOVA Testi kullanılmıştır. Bu başlığa ilişkin bulgulara göre risk alma eğiliminin karşılaştırılmasına ilişkin T Testi sonuçları kadınların risk alma eğilimi puanları ortalamasının $3,33\pm0,60$; erkeklerin ise $3,43\pm0,76$

olduğunu göstermiştir ve katılımcıların cinsiyetlerine göre risk alma eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark ortaya çıkmamıştır ($t=-1,098$; $p>0,05$). Yaşa göre risk alma eğiliminin karşılaştırılmasına ilişkin ANOVA Testi sonuçlarına göre katılımcıların yaşlarına göre risk alma eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark tespit edilememiştir ($F=2,585$; $p>0,05$). Okunulan programa göre risk alma eğiliminin karşılaştırılmasına ilişkin T Testi sonucunda katılımcıların okudukları programa göre risk alma eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark ortaya çıkmamıştır ($t=1,557$; $p>0,05$). Kariyer hedefine göre risk alma eğiliminin karşılaştırılmasına ilişkin ANOVA Testi sonucunda katılımcıların kariyer hedeflerine göre risk alma eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark saptanmıştır ($F=4,459$; $p<0,05$). Kendini girişimci olarak tanımlama durumuna göre risk alma eğiliminin karşılaştırılmasına ilişkin T Testi sonucunda katılımcıların kendilerini girişimci olarak tanımlama durumuna göre risk alma eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir ($t=4,340$; $p<0,05$). Ailenin gelir düzeyine göre risk alma eğiliminin karşılaştırılmasına ilişkin ANOVA Testi sonucunda katılımcıların aile gelir düzeyine göre risk alma eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark saptanmıştır ($F=3,737$; $p<0,05$). Ailede girişimci olma durumuna göre risk alma eğiliminin karşılaştırılmasına ilişkin T Testi sonucunda katılımcıların ailede girişimci olma durumuna göre risk alma eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir ($t=3,130$; $p<0,05$). Gelecekte iş kurma hedefine göre risk alma eğiliminin karşılaştırılmasına ilişkin T Testi sonucunda katılımcıların gelecekte iş kurma hedefine göre risk alma eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir ($t=3,411$; $p<0,05$). Bu veriler doğrultusunda kendini girişimci olarak tanımlayanların risk alma eğilimlerinin daha fazla olduğu; aylık gelirin artışına binaen risk alma eğilimlerinin arttığı; ailesinde girişimci olan katılımcıların ve gelecekte iş kurma hedefi olan katılımcıların risk alma eğilimlerinin daha fazla olduğu belirlenmiştir.

Girişimcilik eğilimi değişkeninin sosyo-demografik faktörlere göre karşılaştırılması için ikili gruplar arasında T Testi tercih edilmişken ikiden fazla grupların karşılaştırılmasında farkların test edilmesini sağlayan Tek Yönlü ANOVA Testi kullanılmıştır. Bu başlığa ilişkin olarak cinsiyete göre girişimcilik eğiliminin karşılaştırılmasına ilişkin T Testi sonucunda kadınların girişimcilik eğilimi puanları ortalaması $3,13\pm0,56$; erkeklerin ise $3,10\pm0,66$ olarak hesaplanmıştır. Katılımcıların cinsiyetlerine göre girişimcilik eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark ortaya çıkmamıştır ($t=0,436$; $p>0,05$). Yaş bakımından girişimcilik eğiliminin karşılaştırılmasına ilişkin ANOVA Testi sonucunda katılımcıların yaşlarına göre

girişimcilik eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark saptanmıştır ($F=8,227$; $p<0,05$). Üniversitede eğitim alınan programa göre girişimcilik eğiliminin karşılaştırılmasına ilişkin T Testi sonucunda katılımcıların okudukları programa göre girişimcilik eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark saptanmıştır ($t=-3,063$; $p<0,05$). Kariyer hedefine göre girişimcilik eğiliminin karşılaştırılmasına ilişkin ANOVA Testi sonucunda katılımcıların kariyer hedeflerine göre girişimcilik eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark saptanmıştır ($F=2745$; $p<0,05$). Kendini girişimci olarak tanımlama durumuna göre girişimcilik eğiliminin karşılaştırılmasına ilişkin T Testi sonucunda katılımcıların kendilerini girişimci olarak tanımlama durumuna göre girişimcilik eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir ($t=8,087$; $p<0,05$). Ailenin gelir düzeyine göre girişimcilik eğiliminin karşılaştırılmasına ilişkin ANOVA Testi sonucunda katılımcıların aile gelir düzeyine göre girişimcilik eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark bulunmamaktadır ($F=1,467$; $p>0,05$). Ailede girişimci olma durumuna göre girişimcilik eğiliminin karşılaştırılmasına ilişkin T Testi sonucunda katılımcıların ailede girişimci olma durumuna göre girişimcilik eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir ($t=3,737$; $p<0,05$). Gelecekte iş kurma hedefine göre girişimcilik eğiliminin karşılaştırılmasına ilişkin T Testi sonucunda katılımcıların gelecekte iş kurma hedefine göre girişimcilik eğilimi puanları arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir ($t=7,614$; $p<0,05$). Bu veriler doğrultusunda ön lisans programına devam eden katılımcıların lisans programına devam eden katılımcılara göre girişimcilik eğilimlerinin daha yüksek olduğu, kariyer hedefi kendi işini kurmak olan katılımcıların kariyer hedefi kamu sektörü olan katılımcılara göre girişimcilik eğilimlerinin daha yüksek olduğu, kendini girişimci olarak tanımlayan katılımcıların girişimcilik eğilimlerinin daha yüksek olduğu, ailesinde girişimci olan katılımcıların girişimcilik eğilimlerinin daha yüksek olduğu ve gelecekte iş kurma hedefi olan katılımcıların girişimcilik eğilimlerinin daha yüksek olduğu yorumu yapılmıştır.

Araştırmanın hipotezlerini sınamak için doğrusal regresyon testi sonuçlarına göre birinci hipoteze (H1: Psikolojik sermayenin girişimcilik eğilimi üzerinde olumlu bir etkisi vardır.) ilişkin verilere bakıldığında psikolojik sermaye ile girişimcilik eğilimi arasındaki model anlamlıdır ($F=98,20$; $p<0,05$) ve katılımcıların psikolojik sermayelerinin girişimcilik eğilimleri üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir ($Beta=0,44$; $p<0,05$). Buna göre psikolojik sermayenin girişimcilik eğiliminin %19'unu açıklamaktadır ($R^2=0,19$). Araştırmanın birinci hipotezine dair sonucu; psikolojik sermaye ve girişimcilik ilişkisini ölçen diğer çalışmalarla

(Kahya, 2019; Önay, Ayas, Uğurlu, ve Önay, 2017; Hasan vd., 2019) uyumluluk göstermiş ve söz konusu çalışma sonuçlarını desteklemiştir. Araştırmanın ikinci hipotezine (H2: Katılımcıların psikolojik sermayeleri risk alma eğilimlerini pozitif ve anlamlı biçimde etkilemektedir) ilişkin verilere bakıldığında psikolojik sermaye ile risk alma eğilimi arasındaki modelin anlamlı olduğu ($F=73,90$; $p<0,05$) ve katılımcıların psikolojik sermayelerinin risk alma eğilimleri üzerinde etkili olduğu ($Beta=0,39$; $p<0,05$); psikolojik sermayenin risk alma eğiliminin %15'ini açıkladığı ($R^2=0,15$) görülmüştür. Araştırmanın ikinci hipotezine dair sonucu; girişimcilik, risk alma ve psikolojik sermaye ilişkisini ölçen çalışmalarla (Poolsawat, 2021) uyumluluk göstermiş ve söz konusu çalışma sonuçlarını desteklemiştir. Araştırmanın üçüncü hipotezine (H3: Katılımcıların risk alma eğilimleri girişimcilik eğilimlerini pozitif ve anlamlı biçimde etkiler) ilişkin verilere bakıldığında risk alma eğilimi ve girişimcilik eğilimi arasındaki model anlamlıdır ($F=42,70$; $p<0,05$) ve katılımcıların risk alma eğilimlerinin girişimcilik eğilimleri üzerinde etkili olduğu ($t=6,3$; $p<0,05$) görülmektedir. Ayrıca risk alma eğiliminin girişimcilik eğiliminin %9'unu açıkladığı ifade edilebilir ($R^2=0,09$). Araştırmanın üçüncü hipotezine ilişkin sonucu; risk alma ve girişimcilik ilişkisini ölçen diğer çalışmaların (Timuroğlu ve Çakır, 2014; Macko ve Tysza, 2009; Özdemir, Saygılı ve Yıldırım, 2016; Ören ve Bıçkes, 2011) sonuçlarıyla uyumluluk göstermiştir.

Özetle çalışma kapsamında oluşturulan ve sınanan her üç hipotezin de kabul edildiği ortaya çıkmıştır ve Hipotez 1'e göre katılımcıların psikolojik sermayeleri girişimcilik eğilimlerini pozitif ve anlamlı olarak etkilemektedir. Hipotez 2'ye göre katılımcıların psikolojik sermayeleri risk alma eğilimlerini pozitif ve anlamlı biçimde etkilemektedir. Hipotez 3'e göre ise katılımcıların risk alma eğilimleri girişimcilik eğilimlerini pozitif ve anlamlı biçimde etkilediği belirlenmiştir. Ayrıca öğrencilerin psikolojik sermaye ve risk alma eğilimlerinin girişimcilik eğilimlerini pozitif ve anlamlı olarak etkilediği ortaya çıkmıştır.

Birçok bilimsel çalışmada olduğu gibi bu araştırmanın da bazı kısıtları bulunmaktadır. Örneklem grubunun homojen olduğu varsayılan kolayda örnekleme yönteminde örneklem araştırma çerçevesinde ulaşılabilen katılımcılardan meydana gelmektedir. Ancak bu örneklemin evreni temsil gücü net değildir. Bundan dolayı araştırma sonuçlarının tüm üniversite öğrencileri için genelleştirilmesinde kısıtlılık oluşmaktadır. Ayrıca araştırma sadece üniversite öğrencileriyle gerçekleştirildiği için araştırmanın verileri

bu örneklemele sınırlı kalmıştır. Farklı genç gruplarıyla -çalışan, işsiz- da gerçekleştirilerek çalışma kapsamı genişletilebilir ve farklı etkenlerin ölçülmesi sağlanabilir. Örneklem sayısı olarak da daha geniş bir örneklem grubuyla gerçekleştirilmesi sonuçların genelleştirilmesinde etkili bir faktör olduğundan bir kısıtlılık oluşturmaktadır. Bu doğrultuda belirtilmelidir ki alanda gelecekte yapılacak olan araştırmaların daha büyük örneklem grubuyla yapılması önerilmektedir.

Çalışmanın sonucunda elde edilen verilerin analizleri sonucunda psikolojik sermaye ve risk alma faktörünün girişimcilik eğilimi üzerinde etkili olduğu görülmüştür. Girişimciliği etkileyen doğrudan veya dolaylı çeşitli faktörlerin bulunduğu, risk alma eğilimi ve psikolojik sermaye de bunlar arasında yer aldığı için girişimciliğin geliştirilmesinin söz konusu bu faktörlere bağlı olduğu ve geliştirilmeleri gerektiği söylenmelidir.

KAYNAKLAR

- Adıgüzel, M. (2021). “Türkiye’de Genç İşsizliği Etkileyen Faktörler”. Econharran Harran Üniversitesi İİBF Dergisi, 5(8), 100–129.
- AFAD. (2019). Afet ve Acil Durum Yönetim Başkanlığı. 27 Aralık 2019 tarihinde <https://www.afad.gov.tr/aciklamali-afet-yonetimi-terimleri-sozlugu> adresinden erişildi.
- Akçay, V. H. (2011). “Pozitif Psikolojik Sermaye Kavramı ve İşletmelerde Sürdürülebilir Rekabet Üstünlüğünü Sağlamadaki Rolü”. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(1), 73-98.
- Akçay, V. H. (2014). “Psikolojik Sermaye Ölçeği Uyarlaması: Geçerlik ve Güvenilirlik Çalışması”. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 49(2), 72-85.
- Akın, K. (2020). *Psikolojik Sermaye ve Örgütsel Adalet Algısının Akış Deneyimi Üzerindeki Etkisinde İşe Tutulmanın Aracılık Rolü: Türk Savunma Sanayinde Bir Araştırma*. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Akşit, G. (2003). *Farklı Kültürlerde Girişimcilik Niyeti ve Üniversite Öğrencilerine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Araştırma*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Antalya.
- Aktan, C. C. ve Vural, İ. Y. (2016). “Bilgi Toplumu, Yeni Temel Teknolojiler ve Yeni Ekonomi”. *Yeni Türkiye*, 88(1), 1-37.
- Allah, M. A. ve Nakhaie, H. (2011). Entrepreneurship and risk taking. International Conference on E-business, Management and Economics içinde (C. 25, ss. 77–79). Singapore: IACSIT Press. doi:10.1111/j.1464-0597.2009.00402.x
- Altuntaş, H. T. (2016). *Girişimcilik Destek Programlarının Aktif İstihdam Politikası Üzerindeki Etkinliği: KOSGEB Yeni Girişimcilik Programı Örneği ve Tr21 Analizi*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Namık Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler, Tekirdağ.
- Arıkan, S. (2004). *Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Aşkın, Y., Nehir, S. ve Vural, S. Ö. (2011). “Tarihsel Süreçte Girişimcilik Kavramı ve Gelişimi”. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 6(2), 56–72.

- Atasoy, T. (2009). *Kendinizin Patronu Olmak: Girişimcilik*. Ankara: ODTÜ Geliştirme Vakfı Yayıncılık.
- Avey, J. B., Luthans, F. ve Jensen, S. M. (2009). “Psychological capital: A positive resource for combating employee stress and turnover”. *Human Resource Management*, 48(5), 677-693.
- Avey, J. B., Luthans, F., Smith, R. M. ve Palmer, N. F. (2010). “Impact of Positive Psychological Capital on Employee Well-Being Over Time”. *Journal of Occupational Health Psychology*, 15(1), 17-28.
- Avey, J. B., Wernsing, T. S. ve Luthans, F. (2008). Can positive employees help positive organizational change?: Impact of psychological capital and emotions on relevant attitudes and behaviors. *Journal of Applied Behavioral Science*, 44(1), 48–70. doi:10.1177/0021886307311470
- Ayar, U. (2019). *Girişimcilik Eğitiminin Girişimcilik Eğilimi Üzerine Etkisi ve Bir Araştırma*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Aydın, E. (2020). *Girişimcilik Eğitimi Alan Üniversite Öğrencilerinin, Girişimci Kişilik Özellikleri ve Girişimcilik Eğilimleri Arasındaki İlişki; Batı Karadeniz Bölge Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Uygulama*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Karabük Üniversitesi.
- Aydın, N., Başar, M. ve Coşkun, M. (2010). *Finansal Yönetim*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Aytaç, Ö. (2006). “Girişimcilik: Sosyo-Kültürel Bir Perspektif”. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15, 139-160.
- Bağlı, İ. E. (2020). Türkiye’de Genç İşsizlik Üzerine Bir İnceleme: Pandemi Faktörü. *Sosyal Hizmet*, 64–77.
- Bandura, A. (1989). “Regulation of Cognitive Processes Through Perceived Selfefficacy”. *Developmental Psychology*, 25, 729-735.
- Baudeau, N., 1910 [originally 1767]; in A. Dubois (ed.), *Premier Introduction à la Philosophie Économique*, Paris: P. Geuthner.
- Bayrakdar, S. ve İncekara, A. (2013). Türkiye’nin Genç İşsizlik Profili. *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 4(1), 15-38.
- Bayrakdaroğlu, A. (2012). *Finansal Yönetim*. İstanbul: Lisans Yayıncılık.

- Bayram, G. N. (2014). *Girişimcilik Eğitiminin Girişimcilik Eğilimi Üzerine Etkisinin İncelenmesine Yönelik Bir Araştırma*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep.
- Ben-Zur, H. ve Zeidner, M. (2009). Threat to life and risk-taking behaviors: A review of empirical findings and explanatory models. *journals.sagepub.com*, 13(2), 109–128. doi:10.1177/1088868308330104
- 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.
- Bozdağ-Ateş, A. (2018). Pozitif Psikolojik Sermayenin Örgütsel Bağlılığa Etkisi: Kamu Kurumlarında Bir Uygulama.
- Bozkurt, Ö. (2006). “Girişimcilik Eğiliminde Kişilik Özelliklerinin Önemi.” *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*. 1(2), 93-111.
- Bozkurt, Ö. (2011). “Dünyada ve Türkiye’de Girişimcilik Eğitimi: Başarılı Girişimciler ve Öğretim Üyelerinden Öneriler.” Ankara: Detay Yayınları.
- Bozkurt, Ö. Ç., Kalkan, A., Koyuncu, O., & Alparslan, A. M. (2012). Türkiye’de Girişimciliğin Gelişimi: Girişimciler Üzerinde Nitel Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (15), 229-247.
- Bozkurt, Ö. ve Bozkurt, İ. (2011). “İç Tatminini Etkileyen İşletme İçi Faktörlerin Eğitim Sektörü Açısından Değerlendirilmesine Yönelik Bir Alan Araştırması”. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 9(1), 1–18.
- Bozkurt, Ö., Ercan, A. ve Yurt, İ. (2018). “Bireysel Değerler ile Girişimcilik Eğilimi Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesi: Düzce Üniversitesi Örneği”. *Girişimcilik Kalkınma Dergisi*, 13(1), 43–55.
- Böyükaslan, A., ve Tiryakioğlu, M. (2016). “Girişimci Devlet, Yenilikçi Finansman: Türkiye İçin Bir Politika Arayışı”. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 8(1), 592–618.
- Bulut, Ç. ve Aslan, G. (2014). “Üniversitelerde Girişimcilik Eğitimi”. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 14(27), 1-20.
- Büber, H., Duran, C. ve Gümüştekin, G. E. (2013). “Girişimcilik Hislerine Eğitimin Katkısı: Kütahya Meslek Yüksek Okulu Makine Programı Örneği”. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8 (2), 33-56.

- Cantillon, R. (1755). *Essai sur la Nature du Commerce en Général*, London and Paris. Liberty Fund., Dublin.
- Carver, C.S., M.F. Scheier (1999) "Optimism", In Snyder C. Rick (Ed.), *Coping: The Psychology of What Works*, New York: Oxford University Press, 182-204.
- Casey, B. J., Getz, S. ve Galvan, A. (2008). The adolescent brain. *Developmental Review*, 28(1), 62–77. doi:10.1016/J.DR.2007.08.003
- Chen, S., Su, X. ve Wu, S. (2012). Need for Achievement, Education, and Entrepreneurial Risk-Taking Behavior. *Social Behavior and Personality*, 40(8), 1311–1318. doi:10.2224/SBP.2012.40.8.1311
- Çarıkçı, İ. H. ve Koyuncu, O. (2010). "Bireyci-Toplumcu Kültür ve Girişimcilik Eğilimi Arasındaki İlişkiyi Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma". *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(3), 1–18.
- Çetin, F. ve Basım, H. N. (2012). "Örgütsel Psikolojik Sermaye: Bir Ölçek Uyarlama Çalışması". *Amme İdaresi Dergisi*, 45(1), 121-137.
- Demirez, M. (2019). *Girişimciliğin Tarihçesi*. Ankara: KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Merkezi Müdürlüğü Yayınları.
- Deniz, N. (2011). *Liseye Devam Eden Ergenlerin Risk Alma Davranışları ile Mükemmeliyetçilik Düzeyleri Arasındaki İlişki*. (Yüksek Lisan Tezi). Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Denney, D. (2005). *Risk & Society*. London: Sage Publications.
- Dilsiz, V. (2005). Türkiye’de Yasal Regülasyonlar Bağlamında Girişimcilik.
- Diñer, F. (2010). "Kelimelerin Tarihi: Risk Kelimesinin Etimolojisi". 10 Mart 2020 tarihinde <http://blog.milliyet.com.tr/kelimelerin-tarihi---riskkelimesininetimolojisi/Blog/?BlogNo=225803> adresinden erişildi.
- Drucker, P. F. (1964). The big power of little ideas. *Harvard Business Review*, 42(3), 6.
- Durukan, T. (2006). "Dünden Bugüne Girişimcilik ve 21.Yüzyılda Girişimciliğin Önemi". *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 1(2), 25–37.
- Ercan, S. (2017). *Duygusal Zekâ ile Girişimcilik Arasındaki İlişki: Karabük Üniversitesi Girişimcilik Bölümü Öğrencileri Örneği*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karabük.

- Erdun, Ş. (2011). *Kadın Girişimcilerin Risk Alma Eğilimi ve Kendine Güven Özellikleri Üzerine Bir Çalışma: Zonguldak Örneği*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Zonguldak.
- Erkmen, T. ve Esen, E. (2013). “Psikolojik Sermaye Ölçeğinin Geçerlilik ve Güvenilirlik Çalışması”. *Öneri Dergisi*, 10(39), 23-30.
- Erkmen, T., ve Esen, E. (2012). “Psikolojik Sermaye Konusunda 2003-2011 Yıllarında Yapılan Çalışmaların Kategorik Olarak İncelenmesi”. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(19), 89-103.
- Feldman, D. B., Rand, K. L. ve Kahle-Wroblewski, K. (2009). “Hope and goal attainment: Testing a basic prediction of hope theory”. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 28(4), 479–497.
- Gümüsoğlu, Ş. ve Karaöz, B. (2014). “Tarihsel Süreçte Girişimcilik: Muğla Örneği”. *Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 3(1).
- Güney, N. (2007). *Ergenlikte Risk Almanın İçsel Kaynaklarının Benmerkezlilik, Akran Baskısı, Sosyo-Ekonomik Düzey ve Cinsiyet Açısından İncelenmesi*. (Doktora Tezi). Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Güney, S. (2006). Kadın Girişimciliğine Genel Bir Bakış. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*.
- Gürol, M. A. (2006). *Küresel Arena’da Girişimci ve Girişimcilik*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Güven, B. ve Kaygın, E. (2015). *Girişimcilik: Temel Kavramlar, Girişimcilik Türleri, Girişimcilikte Güncel Konular*. İstanbul: Siyahinci Akademi.
- Hamuluoğlu, B. (2019) *Psikolojik Sermaye ile Tükenmişlik Arasındaki İlişkinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya.
- Hasan, M., Hatidja, S., Nurjanna, N., Guampe, F. A., Gempita, G., & Ma'ruf, M. I. (2019). Entrepreneurship Learning, Positive Psychological Capital And Entrepreneur Competence Of Students: A Research Study. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 7(1), 425-437.

- Haşıloğlu, S. B., Baran, T., ve Aydın, O. (2015). Pazarlama Araştırmalarındaki Potansiyel Problemlere Yönelik Bir Araştırma: Kolayda Örneklem ve Sıklık İfadeli Ölçek Maddeleri. *Pamukkale İşletme ve Bilişim Yönetimi Dergisi*, (1), 19-28.
- Hisrich, R. D., & Brush, C. G. (1985). Women and minority entrepreneurs: A comparative analysis. *Frontiers of entrepreneurship research*, 566.
- İrmiş, A. ve Barutçu, E. (2012). “Öğrencilerin Kendilerini Girişimci Bir Kişiliğe Sahip Görmelerini ve İş Kurma Niyetlerini Etkileyen Faktörler: Bir Alan Araştırması”. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 26(2), 1-25.
- İrmiş, A., Durak, İ. ve Özdemir, L. (2010). *Girişimcilik Kültürü: Anadolu Girişimciliğinden Örnekler*. Bursa: Ekin Basın Yayın Dağıtım.
- Jean-Baptiste, S. (1803). *Traité d'économie politique*. Paris, Crapelet, 2.
- Kahya, V. (2019). Psikolojik sermayenin girişimci olma eğilimine etkisi: Kosgeb girişimcilik eğitimine katılan kursiyerler üzerine bir araştırma. *OPUS International Journal of Society Researches*, 12, 634-657.
- Kaplan, Ö. (2020). *Örgütsel Adaletin Örgütsel Bağlılığa Etkisinde Psikolojik Sermayenin Düzenleyicilik Rolü Üzerine Bir Çalışma*. (Yüksek Lisans Tezi). Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Kapu, H., Yıldız, S. ve Bukni, T. M. (2020). “Pozitif Psikoloji Bağlamında Psikolojik Sermaye, Duygusal Emek ve İş Performansı Arasındaki İlişkiler”. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 788-815.
- Karabıyık, L. ve Anbar, A. (2010). *Sermaye Piyasası ve Yatırım Analizi*. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Karaman, N. G. (2013). “Ergenlerde Risk Almanın İçsel Kaynaklarının Benmerkezlilik, Akran Baskısı, Sosyo-Ekonomik Düzey ve Cinsiyet Açısından İncelenmesi”. *İlköğretim Online*, 12(2), 445-460.
- Karasar, N. (2017). *Bilimsel Araştırma Yöntemleri* (32. bs.). Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Karlı, H. O. (2018). *Kişilik Özellikleri ve Girişimcilik Niyeti Arasındaki İlişkinin Proaktif Kişilik Boyutu Açısından İncelenmesi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

- Kayalar, M. ve Ömürbek, N. (2010). “Girişimci Adaylarının Risk Almaya Yatkınlık Özelliğinin Cinsiyet Bağlamında İncelenmesi”. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21(1), 185-200.
- Kılınç, S. (2018). *Psikolojik Sermaye ve İşgören Güçlendirmenin Örgütsel Yaratıcılık Üzerindeki Etkisi*. (Doktora Tezi). Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Kırçecek, Ö. B. ve Aytar, O. (2021). “Kadın Girişimciliği: Motivasyon Faktörleri Üzerine Bir Araştırma”. *Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 493-515.
- Koçoğlu, C. M. (2016). “Risk Algısının Yeniden Satın Alma Davranışı Üzerindeki Etkisi: Havayolu Sektöründe Bir Araştırma”. *Akademik Bakış Dergisi*, 57, Eylül-Ekim.
- Korkmaz, O. (2012). “Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma: Bülent Ecevit Üniversitesi Örneği”. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14(2), 209-226.
- Korkmaz, Ü. A. (2019). *İşyerinde Psikolojik Taciz ve İşten Ayrılma Eğilimi İlişkisinde Psikolojik Sermaye ve Örgütsel Desteğin Rolü*. (Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Kumlu, T. ve Güçlü Nergiz, H. (2018). “Otel İşletmesi Çalışanlarının Pozitif Psikolojik Sermaye Düzeyleri ile Örgütsel Vatandaşlık Davranışları Arasındaki İlişki”. *Çatalhöyük Uluslararası Turizm ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, (3), 1-13.
- Kuratko, D. F. (2016). *Entrepreneurship: Theory, process, and practice*. Cengage Learning.
- Kurtulmuş, C., ve Akgül, A. K. (2021). “Girişimcilik, İnovasyon ve Ekonomik Büyümenin Küresel Rekabet Üzerine Etkisi: Panel Veri Analizi”. *Business & Management Studies: An International Journal*, 9(2), 765-777.
- Küçükaltan, D. (2009). “Genel Bir Yaklaşımla Girişimcilik”. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 4(1), 21-28.
- Lee Y. ve O’Connor G. C. (2003) “The Impact of Communication Strategy on Launching New Products: The Moderating Role of Product Innovativeness”. *Journal of Product Innovation Management*, 20(1), 4–21.

- Lundstrom, A. ve Stevenson, L. A (2005). *Entrepreneurship Policy: Theory and Practice* Springer.
- Luthans, F. ve Youssef, C. M. (2004). “Human, Social, and Now Positive Psychological Capital Management: Investing in People for Competitive”. *Advantage*, 33(2), 143-160.
- Luthans, F., Avolio, B. J., Avey, J. B. ve Norman, S. M. (2007). Positive psychological capital: Measurement and relationship with performance and satisfaction. *Personnel Psychology*, 60(3), 541–572. doi:10.1111/j.1744-6570.2007.00083.x
- Luthans, F., Norman, S., Avolio, B. ve Avey, J. (2008). “The Mediating Role of Psychological Capital in the Supportive Organizational Climate-Employee Performance Relationship”. *Journal of Organizational Behavior*, (29), 219-238.
- Macko, A., & Tyszka, T. (2009). Entrepreneurship and Risk Taking. *Applied psychology*, 58(3), 469-487.
- Marangoz. M. (2013). *Girişimcilik*. İstanbul: Beta.
- McClelland, D. (1961). *The Achieving Society*. New York: Van Nostrand.
- Mungan, S. (2013). *Kadın Girişimcilik Değerleri ile Kadın Girişimcilik Algısı Arasındaki İlişkide Girişimcilik Eğitimlerinin Rolü*. (Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Murgea, Lect. Aurora (2010). *Classical and Behavioural Finance in Investor Decision*, West University of Timisoara Faculty of Economics and Business Administration, Timisoara, Romanla. 15 Şubat 2020 tarihinde http://feaa.ucv.ro/annals/v2_2010/0038v2-024.pdf adresinden erişildi.
- Müftüoğlu, T. ve Durukan, T. (2004). *Girişimcilik ve Kobi'ler*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Naktiyok, A. (2004). *İç Girişimcilik*. Beta Yayınları: İstanbul.
- Nelson, D. ve Cooper, C.L. (2007). *Positive Organizational Behavior*. London: Sage Publication.
- Neuman, W. L. (2014). *Toplumsal Araştırma Yöntemleri: Nicel ve Nitel Yaklaşımlar. I-II. Cilt*, 5. Baskı. İstanbul: Yayın Odası.
- OECD, (2021). <https://data.oecd.org/unemp/unemployment-rate.htm#indicator-chart>, 28.09.2023 tarihinde erişildi.
- Ogwueleka, A. C., ve Ogbonna, S. N. (2018). “Effect of positive organizational behaviour (POB) characteristics on construction employees’ turnover in Uyo City of

Akwa Ibom State Nigeria”. *African Journal of Science, Technology, Innovation and Development*, 10(2), 159–168.

Oruç, E. (2018). “Psikolojik Sermaye Ölçeği Kısa Formunun Türkçe Uyarlaması: Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması”. *Turkish Studies Economics, Finance and Politics*, 13(14), 141-151.

Öge, S. ve Kaplan, M. (2017). “Girişimcilik eğitiminde pozitif psikolojik sermayenin rolü üzerine bir değerlendirme”. *Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(4), 28–33.

Önay, I., Ayas, S., Yaşar-Uğurlu, Ö. ve Burçin-Önay, M. (2017). “Psikolojik Sermaye ile Girişimcilik Niyeti İlişkisi”. *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 3(3), 55–66.

Ören, K. ve Biçkes, M. (2011). Kişilik Özelliklerinin Girişimcilik Potansiyeli Üzerindeki Etkileri (Nevşehir’deki Yüksek Öğrenim Öğrencileri Üzerinde Yapılan Bir Araştırma). *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(3), 67–86.

Özdemir, A., Saygılı, M. ve Yıldırım, K. (2016). “Risk Alma Eğilimi ve Başarma İhtiyacının Girişimcilik Potansiyeline Etkisi: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma”. *İşletme Bilimi Dergisi*, 4(2), 121–140.

Özdemir, Ş., Yılmaz, N., Arsu, T. ve Polat, Y. (2016). “A Review on Entrepreneurship Education in Turkey-Türkiye’de Girişimcilik Eğitimi Üzerine Bir İnceleme”. *Journal of Human Sciences*, 13(1), 569–581.

Özkan, M. S. ve Öztemel, K. (2018). “Üniversite Öğrencilerinin Risk Alma Tutumları ile Kimlik Statüleri ve Bazı Demografik Değişkenler Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi”. *Bartın Üniversitesi Eğitim Araştırmaları Dergisi*, 2(1), 1-25.

Öztürkkal, B. (2011). *Finans Hayat Vesaire*. İstanbul: Literatür Yayıncılık.

Page, L. F. ve Donohue, R. (2004). “Positive Psychological Capital: A Preliminary Exploration of the Construct”. *Monash University Department of Management Working Paper Series*, 51, 1-10.

Peukert, Helge. (2002). “Schumpeter’s “Lost” Seventh Chapter: A Critical Overview”. *Industry and Innovation*, 9(1), 79–89.

Pinchot, G. (1983). Intrapreneurship: How Firms can Encourage and Keep Their Bright Innovators'. *International Management: Europe*, 38(1), 11-12.

- Poolsawat, P. (2021). Effects Of Risk-Taking Propensity And Psychological Capital On Entrepreneurial Intention: The Mediating Role Of Attitude Towards Entrepreneurship In The Southern Of Thailand. *ABAC Journal*, 41(2), 82-100.
- Roselius, T. (1971). Consumer rankings of risk reduction methods. *Journal of Marketing*, 35(1), 56-61.
- Roszkowski, M. J. ve Davey, G. (2010). "Risk Perception and Risk Tolerance Changes Attributable to The 2008 Economic Crisis: A Subtle but Critical Difference". *Journal of Financial Service Professionals*, 42-53.
- Saks, A. M. ve Gruman, J. A. (2011). "Organizational socialization and positive organizational behaviour: Implications for theory, research and practice". *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 28, 14-26.
- Sameer, Y. M., Mohamed, A. A. ve Mohamad, M. S. (2019). Antecedents of psychological capital: the role of work design. *Journal of Economics and Management*, 35(1), 124-149. doi:10.22367/jem.2019.35.07
- Saygın, S. (2018) *Girişimcilik Ruhu Üzerinde Beş Büyük Faktör Kuramının Etkisi: Girişimcilik Eğitimi Verilen KOBİ'lere Yönelik Bir Araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Zonguldak.
- Schumpeter, J. A. (1934). *Theory of economic development*: Harvard University Press.
- Schumpeter, J. A. (1951, January). Historical approach to the analysis of business cycles. In *Conference on Business Cycles*, (149-162). NBER.
- Seçkin, E. (2022). *Psikolojik Sermaye ve Örgütsel Muhalefet Arasındaki İlişkide Örgütsel Güç Mesafesinin Düzenleyici Rolünün İncelenmesi*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Kent Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İstanbul.
- Sekaran, U. ve Bougie, R. (2016). *Research Methods For Business: A Skill Building Approach* - Uma Sekaran, Roger Bougie - Google Kitaplar (Seventh ed.). United Kingdom: John Wiley & Sons.
- Seligman, M. E. P. Steen, T. A., Park, N. ve Peterson, C. (2005). "Positive Psychology Progress: Empirical Validation of Interventions". *American Psychologist*, 60(5), 410-421.
- Shane, S. A. ve Venkataraman, S. (2000). "The promise of entrepreneurship as a field of research". *Academy of Management Review*, 25, 217-226.

- Shapero, A. (1975). Entrepreneurship and economic development. Project Iseed.
- Siu, O. L. (2013). "Psychological capital, work well-being, and work-life balance among Chinese employees: A cross-lagged analysis". *Journal of Personnel Psychology*, 12 (4), 170–181.
- Smith, A. (1776). An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations: Volume One. London: printed for W. Strahan; and T. Cadell, 1776..
- Snyder, C. R. (Ed.). (2000). Handbook of hope: Theory, measures, and applications. Academic press.
- Sönmez, A. ve Toksoy, A. (2014). "Türkiye’de Girişimcilik ve Türk Girişimci Profili Üzerine Bir Analiz, Yönetim ve Ekonomi". *Celal Bayar Üniversitesi İİBF Manisa*, 21(2), 44–47.
- Sözbilir, F. ve Yeşil, S. (2015). "Kurumsal Yaratıcılık: Yaratıcılığı Etkileyen Faktörler Açısından Türkiye’de Bir Kamu Kurumunda Alan Araştırması". *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33 (4), 87-111. DOI: 10.17065/huiibf.70944
- Şimşek, Y. (2018). *Toplumsal Cinsiyet Rol Algıları ve Girişimcilik Niyeti Arasındaki İlişki: Kafkas Üniversitesi Örneği*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Kafkas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kars.
- Tacer, A. Ö. (2007). *Son Kararınız mı? Kararın Kör Noktalan*. İstanbul: Alfa Basım Yayın Dağıtım.
- Taffler, R. J. ve Tuckett, D. A. (2010). Emotional Finance: The Role of The Unconscious in Financial Decisions, 95-112, Baker, H. Kent and John R. Nofsinger, Behavioral Finance: Investors, Corporations and Markets, H. Kent Baker and John R. Nofsinger, The Robert W. Kolb Series in Finance, John Wiley & Sons, Inc., Canada.
- Taş, H. Y., Küçükoglu, M. ve Demirdöğmez, M. (2018). "Türkiye’de Genç İşsizliği Sorunu ve Alternatif Çözüm Önerileri". *Emek ve Toplum*, 7(18). doi:10.31199/hakisderg.453873
- TDK. (2019). Türk Dil Kurumu. 27 Kasım 2019 tarihinde www.tdk.gov.tr adresinden erişildi.
- Thompson, E. R, (2009), Individual Entrepreneurial Intent: Construct Clarification and Development of an Internationally Reliable Metric. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 669-694.

- Timuroğlu, M. K. (2015). “Örgütsel ve Çevresel Faktörlerin Örgütsel Yenilik Üzerine Etkisi”. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19(1), 41-68.
- Timuroğlu, M. Kürşat ve Çakır, S. (2014). “Girişimcilerin Yeni Bir Girişim Yapma Niyetlerinin Risk Alma Eğilimi ile İlişkisi”. *AKÜ İİBF Dergisi*, 16(2), 119-136.
- Tolunay, A. ve Akyol, A. (2006). “Kalkınma ve Kırsal Kalkınma: Temel Kavramlar ve Tanımlar”. *Turkish Journal of Forestry*, 7(2), 116–127.
- Tosunoğlu, B. (2003). *Girişimcilik ve Türkiye’nin Ekonomik Gelişme Sürecinde Girişimciliğin Yeri*. (Doktora Tezi). Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Tutar H. ve Altınkaynak F. (2003), *Girişimcilik: Temel Girişimcilik ve İş Kurma Süreci*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Uçar, A., ve Başaran, İ. (2019). “Kalkınma Ajanslarının Girişimcilik ve İstihdamı Artırma Hedeflerinin Değerlendirilmesi: Zafer Kalkınma Ajansı Örneği”. *Paradoks: The Journal of Economics, Sociology & Politics*, 15(2).
- Ural, A. ve Kılıç, İ. (2006). *Bilimsel Araştırma Süreci ve SPSS ile Veri Analizi*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Ünlü, E. Ş. (2020). *Kadın Çalışanların Kariyer Engellerini Algılamada Psikolojik Sermayenin Etkisi: Otomotiv Sektöründe Bir Uygulama*. (Yüksek Lisans Tezi). Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kocaeli.
- Vesper, Karl H. (1980). “New venture planning.” *Journal of Business Strategy* 1, no. 2, 73-75.
- Walker, F. A. (1876). *The wages question: A treatise on wages and the wages class*. H. Holt.
- Welter, C. ve Scrimshire, A. (2021). The missing capital: The case for psychological capital in entrepreneurship research. *Journal of Business Venturing Insights*, 16(July), e00267. doi:10.1016/j.jbvi.2021.e00267
- Wong, P. K., Ho, Y. P. ve Autio, E. (2005). “Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM data”. *Small Business Economics*, 24, 335-350.
- Wood, J. S. (2005). Knight, Hayek, Schumpeter, Mises, Kirzner, Shackle ve Lachmann tarafından ürün ve varlık piyasalarında girişimcilik teorisinin gelişimi ve mevcut durumu. Avusturya Alimler Konferansı'nda.

- Yalçın, F. (2018). *Üniversite Öğrencilerinin Psikolojik Sermayelerinin Girişimcilik Eğilimleri Üzerindeki Etkisi*. (Yüksek Lisans Tezi). Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri.
- Yalçıntaş, M. (2010). Çağımızda girişimcilik. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 5(1).
- Yetim, F. (2019). *Kişi-Örgüt Uyumu ve Psikolojik Sermaye Arasındaki İlişki: Sağlık Sektöründe Bir Uygulama*. (Yüksek Lisans Tezi). Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Nevşehir.
- Yıldırım, H. (2008). *Girişimcilik Ateşi ve İş Melekleri*. İstanbul: Değişim Yayınları.
- Yıldız, E. (2015). *Psikolojik Sermaye ile Kişilik Bağlamında Örgütsel Bağlılık Üzerine Bir Örnek Olay*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- Yılmaz, E. ve Sünbül, A. M. (2009). “Üniversite Öğrencilerine Yönelik Girişimcilik Ölçeğinin Geliştirilmesi”. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21(2), 195-203.
- Youssef, C. M. ve Luthans, F. (2007). “Positive organizational behavior in the workplace the impact of hope, optimism, and resilience”. *Journal of Management*, 33, 774- 800.
- Zweig, J. (2011). *Paranız ve Beyniniz*. İstanbul: İnkılap Kitabevi.

EKLER

Ek 2. Etik Kurul Kararı

Evrak Tarih ve Sayısı: 17.07.2023-98032



T.C.
ARTVİN ÇORUH ÜNİVERSİTESİ REKTÖRLÜĞÜ
Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu

Sayı : E-18457941-050.99-98032
Konu : Kurul Kararı (Fikret SÖZBİLİR ve Esra
YELBOĞA)

17.07.2023

HOPA İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DEKANLIĞINA

İlgi : 20.06.2023 tarihli ve E.95614 sayılı yazınız.

Fakülteniz İşletme Bölümü öğretim üyelerinden Doç. Dr. Fikret SÖZBİLİR'in tez danışmanlığını yürüttüğü yüksek lisans öğrencisi Esra YELBOĞA'ya ait "*Üniversite Öğrencilerinde Psikolojik Sermaye ve Risk Alma Davranışının Girişimcilik Eğilimine Etkisi*" başlıklı çalışma Üniversitemiz Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulunun 17 Temmuz 2023 tarihinde yapmış olduğu toplantısında incelenmiş olup, oybirliği ile etik açıdan uygun bulunmuştur.

Bilgilerinizi ve gereğini rica ederim.

Prof. Dr. Atakan ÖZTÜRK
Kurul Başkanı

Mevcut Elektronik İmzalar

ATAKAN ÖZTÜRK (Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu - Kurul Başkanı) 17.07.2023 16:59

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Belge Doğrulama Kodu : *BSU438U3M3* Pin Kodu : 48642

Belge Takip Adresi : <https://www.turkiye.gov.tr/artvin-coruh-universitesi-ehys>

Telefon: +90 466 215 10 00

e-Posta: artvincoruh@artvin.edu.tr Web: <http://www.artvin.edu.tr/>

Kep Adresi: artvincoruhuni@hs01.kep.tr

Bilgi için: Hakan KAYA

Unvanı: Raportör



Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Ek 1. Çalışma Kapsamında Kullanılan Anket

DEMOGRAFİK BİLGİLER									
Cinsiyetiniz	Kadın		Erkek						
Yaşınız	17-21		22-26		27-31		32 ve üzeri		
Okuduğunuz program	Lisans		Önlisans						
Kariyer hedefiniz	Özel sektör		Kamu		Aile işi		Kendi işi		
Kendinizi girişimci olarak tanımlar mısınız?	Evet		Hayır						
Ailenizin gelir düzeyi nedir?	5000-9000		10000-19000		20000-29000		30000 ve üzeri		
Ailenizde 1. Derece yakınlarınızda girişimci kişi var mı?	Evet		Hayır						
Gelecekte iş kurma hedefiniz var mı?	Evet		Hayır						
Kendi işinizi kurmada tereddüt ettiğiniz konu nedir?	Sermaye yok		Tecrübe yok		Cesaretim yok		Ailem desteklemiyor	Kafamda bir iş yok	
SORULAR Aşağıdaki ifadelerden size en uygun olan seçeneği işaretleyiniz.					Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum
1	Yeni yemekler, yeni yerler ve yeni tecrübeler peşinde koşarım.								
2	Korkunca, korkunun üstüne giderim.								
3	Hiç tanımadığım birine gidip sohbete başlayabilirim.								
4	Bir şeyi daha önce başkası/başkaları denememişe ben de denemem.								
5	Son altı ay içinde sahip olduklarımı kaybetmeme neden olabilecek bazı riskler aldım.								
6	Kasıtlı olarak hiç bilmediğim bir yola sapabilirim.								
7	İlerde kendi işimi kurmayı planlıyorum.								
8	Geleceğe dair işlerimi dikkatle planlarım.								
9	İş dünyasına dair dergi, gazete ve internet kaynaklarını takip ederim.								
10	Yeni iş kurma (start-up) fırsatları ile ilgili hiç araştırma yapmadım.								
11	Finansal planlama kitapları okurum.								
12	Bir iş kurabilmek için para biriktiriyorum.								
13	Nasıl iş kurulacağına dair kitaplar okumam.								
14	Kişisel bütçemi dikkatlice planlarım.								
15	Kendi işimi kurmaya dair hiçbir planım yok.								
16	Nasıl yeni bir iş kurulacağını öğrenmek için zaman harcıyorum.								
17	Eğitimim ile alakalı kendimi bir çıkmazda bulursam, kurtulmak için çeşitli yollar düşünebilirim.								
18	Gelecekteki eğitim hedeflerime ulaşmak için azimle çalışıyorum.								
19	Herhangi bir sorunla karşılaştığımda farklı çözüm yolları bulabilirim.								
20	Kendimi başarılı bir öğrenci olarak görüyorum.								
21	Eğitimim ile ilgili hedeflerime ulaşmak için farklı yollar düşünebilirim.								
22	Eğitim hayatımda daha önce önüme koyduğum hedeflerime ulaştığımı düşünüyorum.								
23	Öğrencilik döneminde problemlerle karşılaştığımda kendimi hemen toplayamam.								
24	Öğrencilik dönemindeki zorluklarla bir şekilde başa çıkarım.								

25	Mecbur kalırsam, derslerime kendi başıma çalışabilir ve sorunlarımı kendi başıma halledebilirim.						
26	Eğitim dönemindeki stresli olayların üstesinden gelebilirim.						
27	Daha önce de zorluklarla karşılaştığım için eğitim hayatımda karşıma çıkan zorlukların üstesinden gelebilirim.						
28	Eğitim döneminde aynı anda birçok meselenin üstesinden gelebileceğimi hissediyorum.						
29	Uzun vadede çözülebilecek sorunları analiz edip çözüm bulmakta kendime güvenirim.						
30	Hocalarımla derslerim hakkında konuşurken kendimden eminimdir.						
31	Ders yöntemleri tartışılırken fikirlerimi kendimden emin şekilde söylerim.						
32	Ders amaç ve hedeflerinin belirlenmesine katkıda bulunurken kendimden eminimdir.						
33	Okul ile ilgili sorunlar hakkında okul dışındaki kişilerle (ailem, arkadaşlarım, akrabalarım vs.) konuşurken kendimden eminimdir.						
34	Sınıfta sunum yaparken kendimden eminimdir.						
35	Eğitim döneminde belirsizliğin olduğu zamanlarda, genellikle en iyi ihtimalin gerçekleşeceğini düşünürüm.						
36	Eğitimim ile alakalı bir şeylerin kötü gitme ihtimali varsa, zaten kötü gideceğini düşünürüm.						
37	Eğitim hayatım ile ilgili daima bardağın dolu tarafından bakmaya çalışırım.						
38	Eğitim geleceğim hakkında iyimserimdir.						
39	Eğitim hayatımda işler hiç istediğim gibi gitmez.						
40	Her işte bir hayır vardır" anlayışını benimserim.						

ÖZGEÇMİŞ

Adı Soyadı:	Esra YELBOĞA			
Öğrenim Durumu				
Derece	Okulun Adı	Program	Yer	Yıl
İlköğretim	Gap İlköğretim Okulu		Batman	1996-2001
Ortaöğretim	Gap İlköğretim Okulu		Batman	2001-2003
Lise	Fatih Lisesi		Batman	2003-2005
Lisans	Anadolu Üniversitesi	İşletme	Eskişehir	2011-2015
Yüksek Lisans	Artvin Çoruh Üniversitesi	İşletme/Yönetim ve Organizasyon	Artvin	2019-2023
İş Deneyimi:				
Yayımlarım:				