

T.C.
TRAKYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLTME ANABİLİM DALI
DOKTORA TEZİ



**KİŞİLİK FAKTÖRLERİ VE RİSK ALMA
DÜZEYLERİNİN YENİLİKÇİLİK
ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ: TEKNOLOJİ
GELİŞTİRME BÖLGELERİ ÖRNEĞİ**

YASİN AKKUŞ

TEZ DANIŞMANI
PROF. DR. KIYMET ÇALİYURT

EDİRNE 2022

Tezin Adı: Kişilik Faktörleri ve Risk Alma Düzeylerinin Yenilikçilik Üzerindeki Etkileri: Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Örneği

Hazırlayan: Yasin AKKUŞ

ÖZET

Girişimcilerin girişimlerini kurarken ve yenilikçilik yaparken yaşadığı süreçler ve karşılaştıkları güçlükler konusunda birçok araştırma yapılmış ve yapılmaya devam etmektedir. Ancak yapılan araştırmaların ağırlıklı girişimcilerin karşılaştığı finansal güçlükler odaklandığı ve sosyal güçlüklerin ise ya yok sayıldığı ya da yeterince üzerinde durulmadığı görülmektedir. Literatürde yeterince değinilmemiş ve yeterince araştırılmamış olsa da sosyal güçlüklerin ve sosyal risk alma davranışının en az finansal güçlükler ve finansal risk alma davranışı kadar önemli olduğu düşünülmektedir. Bu araştırma projesi ile girişimcilerin yenilikçilik sürecindeki finansal risk alma davranışı ve sosyal risk alma davranışı kişilik özellikleri ile birlikte ele alınmaktadır. Araştırmada nicel yöntem ve nitel yöntemin bir arada kullanıldığı karma araştırma deseni kullanılmaktadır. Karma araştırma deseni ile öngörülen olguların nicel yöntemle tespit edilmesi ve nitel yöntemle olguların nedenlerinin ortaya konulması amaçlanmıştır.

Araştırma kapsamında 264 anket ve 20 mülakat gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın nicel bölümünde temel istatistik testleri yapılmış ve araştırma modeli Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM) analizi yöntemi ile test edilmiştir. Nitel bölümde ise mülakatlar deşifre edilmiş ve kodlanmıştır. Nicel ve nitel bulgular bir araya getirilmiş ve karşılaştırılmıştır. Sonuç olarak girişimcilerin kişiliklerinde deneyime açıklık, yeniliğe açıklık ve dışa dönüklük özelliklerinin ön plana çıktığı ve bu özelliklerin hem sosyal risk almayı hem de yenilikçiliği etkilediği tespit edilmiştir. Hem nicel hem de nitel bulgulardan yola çıkarak sosyal risk almanın girişimcilik süreçlerinde önemli rol oynadığı ve yenilikçiliği etkilediği sonucuna varılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, Yenilikçilik, Teknoloji Geliştirme Bölgesi, Kişilik Özellikleri, Sosyal Risk Alma, Finansal Risk Alma

Name of the Thesis: The Effects of Personality Factors and Risk-Taking Levels on Innovation: Case of Technology Development Zones

Prepared By: Yasin AKKUŞ

ABSTRACT

A lot of studies have been done, and continue to be done, on the processes and challenges that entrepreneurs confront while founding new businesses and innovation. However, it is seen that the researches mostly focus on the financial difficulties that entrepreneurs encounter, while social issues are either ignored or overlooked. Although it has not been adequately addressed or studied in the literature, social difficulties and social risk-taking behavior are regarded to be as essential as financial difficulties and financial risk-taking behavior. This research project examines the financial and social risk-taking behaviors of entrepreneurs in the innovation process, along with their personality traits. The research used a mixed research design, which combines quantitative and qualitative methods. It is aimed to determine the cases predicted by the mixed research design with the quantitative method and to reveal the causes of the cases with the qualitative method.

Within the scope of the research, 264 questionnaires and 20 interviews were conducted. In the quantitative part of the research, basic statistical tests were carried out and the research model was tested with the Structural Equation Modelling (SEM) analysis method. In the qualitative part, the interviews were deciphered and coded. Quantitative and qualitative findings were combined and compared. As a result, it has been discovered that openness to experience, openness to innovation, and extroversion are prominent in the personalities of entrepreneurs, and these characteristics affect both social risk-taking and innovation. Based on quantitative and qualitative findings, it is stated that social risk-taking plays a significant role in entrepreneurial processes and affects innovation.

Key Words: Entrepreneurship, Innovativeness, Technology Development Zones, Personality Traits, Social Risk-Taking, Financial Risk-Taking

ÖN SÖZ

Doktora tezi çalışmamın kapsamının belirlenmesinde, yürütülmesinde ve sonuçlandırılmasında bana bilgi ve deneyimlerini sunan, yönlendiren ve bilimsel süreçlerinde destek olan değerli hocam ve tez danışmanın Prof. Dr. Kıymet ÇALIYURT'a, tez izleme komitesi üyesi hocalarım Prof. Dr. Emel Gönenç GÜLER, çalışmamda ikinci danışman ve uzman değerlendirmesi görevini de üstlenen Dr. İlke ORUÇ'a, tez jürimde bulunan Prof. Dr. Himmet KARADAL ve Doç. Dr. Metin REYHANOĞLU'na sonsuz teşekkürlerimi sunmaktayım.

Çalışmamda önemli yardımları bulunan Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri İzleme ve Değerlendirme Şube Müdürü İbrahim KARABULUT'a ve çalışmama zamanlarının ayıran başta online görüşmelerimi yaptıklarım olmak üzere tüm Teknoloji Geliştirme Bölgesi girişimcilerine teşekkür ederim.

Hayatımın en başından itibaren maddi ve manevi desteklerini sürdüren içten duaları ile motivasyonumu güçlendiren sevgili babam Ali AKKUŞ ve sevgili annem Şadiye AKKUŞ'a, ilgisi, sabrı ve bitmeyen desteği ile çalışmamın her aşamasında bana destek olan hayat arkadaşım, eşim Narbeyaz HÜRRİYET AKKUŞ'a ve tatillerde bile “ders çalışan baba” olmamı anlayışla karşılayan kızım Gülsima AKKUŞ'a şükranlarımı sunmaktayım.

Yasin AKKUŞ

2022

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	i
ABSTRACT.....	ii
ÖN SÖZ	iii
İÇİNDEKİLER	iv
TABLolar LİSTESİ.....	vii
ŞEKİLLER LİSTESİ	ix
KISALTMALAR LİSTESİ.....	xi
GİRİŞ	1
1. BÖLÜM GİRİŞİMCİLİK VE YENİLİKÇİLİK.....	4
1.1. Girişimciliğin Tanımı	4
1.2. Yenilikçilik.....	6
1.2.1. Yenilikçilik Kavramının Tanımı	6
1.2.2. Yenilikçilik, İcat, Yaratıcılık Arasındaki Farklar	7
1.2.3. Yenilikçilik Türleri.....	9
1.2.4. Yenilikçi Girişimcilerin Karşılaştıkları Zorluklar.....	10
1.2.5. Yenilikçi Girişimciliğin Desteklenmesi Açısından Teknoloji Geliştirme Bölgeleri.....	12
2. BÖLÜM KİŞİLİK VE RİSK ALMA DAVRANIŞI	20
2.1. Kişilik Yaklaşımları	21
2.1.1. Psikoanalitik Yaklaşım	21
2.1.2. Davranışçı Yaklaşım	23
2.1.3. Biyolojik Yaklaşım	24
2.1.4. Bilişsel Yaklaşım	25
2.1.5. İnsancıl Yaklaşım.....	26
2.1.6. Ayırıcı Özellikler Yaklaşımı	28
2.2. Kişiliği Etkileyen Temel Faktörler	30
2.2.1. Biyolojik Faktörler	30
2.2.2. Aile Faktörü	31
2.2.3. Sosyokültürel Çevre Faktörleri	32
2.2.4. Bilişsel Faktörler	33
2.3. Girişimcinin Kişiliği.....	34

2.3.1.	Öz Yeterlilik.....	38
2.3.2.	Kontrol Odağı	39
2.3.3.	Başarıya Olan İhtiyaç	40
2.3.4.	Risk Alma Eğilimi	41
2.4.	Girişimcinin Kişiliği ve Büyük Beşli Kişilik Özellikleri	41
2.4.1.	Dışadönüklük	42
2.4.2.	Deneyime Açıklık	43
2.4.3.	Uyumluluk	43
2.4.4.	Sorumluluk.....	44
2.4.5.	Duygusal Denge	45
2.4.6.	Girişimcilik Niyeti ve Büyük Beşli İlişkisi.....	45
2.5.	Risk Alma Davranışı	48
2.5.1.	Finansal Riskler.....	49
2.5.2.	Kariyer Riski	50
2.5.3.	Sosyal Riskler	50
2.5.4.	Psikolojik Riskler	52
2.5.5.	Risk Alma Davranışı ve Yenilikçilik	53
3.	BÖLÜM TGB'LERDEKİ GİRİŞİMCİLERİN KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ VE RİSK ALMA ETMENLERİNİN YENİLİKÇİLİK ÜZERİNDEKİ ETKİLERİNİN İNCELENMESİ	55
3.1.	Araştırmanın Amacı ve Önemi.....	55
3.2.	Araştırmanın Kapsam ve Sınırlılıkları	56
3.3.	Araştırmanın Metodolojisi	57
3.3.1.	Nicel Araştırma Modeli ve Hipotezleri.....	59
3.3.2.	Nicel Araştırmanın Değişkenleri	63
3.3.3.	Nicel Araştırmanın Örneklem Süreci.....	63
3.3.4.	Nitel Araştırma Soruları	65
3.3.5.	Nitel Araştırmanın Çalışma Grubu	65
3.3.6.	Nitel Veri Toplama Araçları	66
3.4.	Nicel Araştırma Bulguları	69
3.4.1.	Nicel Verilerin Düzenlenmesi.....	69
3.4.2.	Nicel Verilerin Normal Dağılım Varsayımlarının İncelenmesi	69
3.4.3.	Demografik Bulgular	72

3.4.4.	Açımlayıcı Faktör Analizi (AFA)	80
3.4.5.	Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA).....	85
3.4.6.	Yol Analizi	89
3.5.	Nitel Araştırma Bulguları	99
3.5.1.	Nitel Verilerin Çözümlemesi	99
3.5.2.	TGB’lerdeki Girişimcilerin Girişimcilik ve İş Kurma Süreçlerinde Karşılaştıkları Finansal, Sosyal Zorluklar ve Diğer Etmenler	102
3.5.2.1.	Girişimcilik Temasının Cinsiyete Göre Değerlendirilmesi	124
3.5.2.2.	Girişimcilik Temasının Akademisyen Olmaya Göre Değerlendirilmesi.....	126
3.5.3.	TGB’lerdeki Girişimcilerin Yenilik Yapma Süreçlerinde Karşılaştıkları Finansal, Sosyal Zorluklar ve Diğer Etmenler.....	129
3.5.3.1.	Yenilikçilik Temasının Cinsiyete Göre Değerlendirilmesi	148
3.5.3.2.	Yenilikçilik Temasının Akademisyen Olmaya Göre Değerlendirilmesi.....	149
3.5.4.	TGB’lerdeki Girişimcilerin Öne Çıkan Kişilik Özellikleri.....	152
3.5.4.1.	Kişilik Özelliklerinin Cinsiyete Göre Değerlendirilmesi	164
3.5.4.2.	Kişilik Özellikleri Temasının Akademisyen Olmaya Göre Değerlendirilmesi.....	165
3.5.5.	Nitel Bulgulardaki Temaların Bir Arada Değerlendirilmesi.....	168
3.6.	Nitel ve Nicel Bulguların Birleştirilmesi.....	173
	SONUÇ VE TARTIŞMALAR	182
	KAYNAKÇA.....	190
	EKLER.....	207

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri	14
Tablo 2. Temel Varsayım ve 11 Alt Önerme	25
Tablo 3. Catell'in 16 Faktör Ölçek İsimleri ve Tanımlayıcıları.....	28
Tablo 4. Girişimciliği Ayırıcı Özellikler Kapsamında Ele Alan Bazı Çalışmalar ve Özet Bulguları (1961-2004)	34
Tablo 5. Girişimciliği Ayırıcı Özellikler Kapsamında Ele Alan Bazı Çalışmalar ve Özet Bulguları (2005-2021)	37
Tablo 6. Beş Faktör Kişilik Sistemi Modeli Boyutları ve Girişimcilik Niyeti İlişkisi	47
Tablo 7. Online Mülakatların Listesi	67
Tablo 8. Demografik Bulgular	72
Tablo 9. Araştırmada Yer Alan Değişkenlerin Cinsiyete Göre Karşılaştırılması	74
Tablo 10. Araştırmada Yer Alan Değişkenlerin Yaş Gurubuna Göre Karşılaştırılması	75
Tablo 11. Araştırmada Yer Alan Değişkenlerin Akademik Personel Olup Olmaması Açısından Karşılaştırılması	77
Tablo 12. Araştırmada Yer Alan Değişkenlerin Daha Önce Başarılı Bir Şekilde Proje Tamamlanıp Tamamlanmaması Açısından Karşılaştırılması	78
Tablo 13. Araştırmada Yer Alan Değişkenlerin Daha Önce Bir TGB Projesinde Başarısız Olup Olmamaları Açısından Karşılaştırılması	79
Tablo 14. Kişilik Özellikleri Açıklanan Toplam Değişim (Varyans) Tablosu	81
Tablo 15. Kişilik Özellikleri Rotasyonlu Faktör Matrisi Sonuçları.....	82
Tablo 16. Finansal Risk Alma ve Sosyal Risk Alma Açıklanan Toplam Değişim (Varyans) Tablosu	83
Tablo 17. Finansal Risk Alma ve Sosyal Risk Alma Rotasyonlu Faktör Matrisi Sonuçları	83
Tablo 18. Yenilikçilik Açıklanan Toplam Değişim (Varyans) Tablosu.....	84
Tablo 19. Yenilikçilik Rotasyonlu Faktör Matrisi Sonuçları.....	84
Tablo 20. Doğrulamalı Faktör Analizi Model Uyum Değerleri (Tüm Model).....	87

Tablo 21. Doğrulayıcı Faktör Analizi Model Uyum Değerleri (Kısmi Model).....	88
Tablo 22. Yol Analizi Model Uyum Değerleri (Tüm Model)	89
Tablo 23. Modelin Geçerlilik Değerleri (Tüm Model)	90
Tablo 24. Değişkenler Arasındaki Etki Değerleri (Tüm Model).....	92
Tablo 25. Çoklu Regresyon Korelasyonları (Pearson Correlation)	94
Tablo 26. Yenilikçilik ile Finansal Risk Alma ve Sosyal Risk Alma Arasındaki İlişkiler	94
Tablo 27. Yol Analizi Model Uyum Değerleri (Kısmi Model)	95
Tablo 28. Modelin Geçerlilik Değerleri (Kısmi Model).....	96
Tablo 29. Değişkenler Arasındaki Etki Değerleri (Kısmi Model).....	96
Tablo 30. Sosyal Risk Alma ve Yenilikçilik İlişkisi.....	97
Tablo 31. Katılımcılarla Gerçekleştirilen Online Görüşme Tarihleri ve Süreleri.....	99
Tablo 32. Girişimcilik Kod Sistemi ve Belge Temelli Frekans Tablosu	103
Tablo 33. Girişimcilik Kod Temelli Frekans Tablosu	103
Tablo 34. Girişimcilik Temasının Cinsiyete Göre Frekans Tablosu.....	124
Tablo 35. Girişimcilik Temasının Akademisyen Olmaya Göre Frekans Tablosu ...	126
Tablo 36. Yenilikçilik Kod Sistemi ve Belge Temelli Frekans Tablosu	129
Tablo 37. Yenilikçilik Kod Temelli Frekans Tablosu	130
Tablo 38. Yenilikçilik Temasının Cinsiyete Göre Frekans Tablosu.....	148
Tablo 39. Yenilikçilik Temasının Akademisyen Olmaya Göre Frekans Tablosu ...	150
Tablo 40. Kişilik Özellikleri Kod Sistemi ve Belge Temelli Frekans Tablosu	152
Tablo 41. Kişilik Özellikleri Kod Temelli Frekans Tablosu.....	153
Tablo 42. Kişilik Özellikleri Temasının Cinsiyete Göre Frekans Tablosu.....	164
Tablo 43. Kişilik Özellikleri Temasının Akademisyen Olmaya Göre Frekans Tablosu	166
Tablo 44. Nicel ve Nitel Bulguların Karşılaştırılması	175

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Birleştirme (Çeşitleme) Deseni Adımları	58
Şekil 2. Nicel Araştırma Modeli	60
Şekil 3. İllere Göre Gerçekleştirilen Mülakatlar	68
Şekil 4. Doğrulamalı Faktör Analizi Modeli (Tüm Model)	86
Şekil 5. Doğrulamalı Faktör Analizi Modeli (Kısmi Model).....	88
Şekil 6. Yol Analizi Modeli (Tüm Model)	89
Şekil 7. Kısmi Model Yol Analizi.....	96
Şekil 8. Modelde Anlamli Bulunan Doğrudan ve Dolaylı Etkiler	98
Şekil 9. Girişimcilik Hiyerarşik Kod-Alt Kod Modeli	105
Şekil 10. Girişimcilikte Psikolojik Etmenler Kod-Alt Kod Bölümler Modeli	105
Şekil 11. Girişimcilikte Finansal ve Bürokratik Etmenler Kod-Alt Kod Bölümler Modeli	110
Şekil 12. Girişimcilikte Aile Kod-Alt Kod Bölümler Modeli.....	115
Şekil 13. Sosyal Çevre Etkileri Kod-Alt Kod Bölümler Modeli	119
Şekil 14. Girişimcilik ve Cinsiyete İlişkin İki Vaka Modeli.....	125
Şekil 15. Girişimcilik ve Akademisyen Olmaya İlişkin İki Vaka Modeli	128
Şekil 16. Yenilikçilik Hiyerarşik Kod-Alt Kod Modeli.....	131
Şekil 17. Yenilikçilikte Finansal Etmenler Kod-Alt Kod Bölümler Modeli	132
Şekil 18. Yenilikçilikte Psikolojik Etmenler Kod-Alt Kod Bölümler Modeli.....	134
Şekil 19. Yenilikçilikte Sosyal Etmenler Kod-Alt Kod Bölümler Modeli	139
Şekil 20. Yenilikçilik ve Cinsiyete İlişkin İki Vaka Modeli.....	149
Şekil 21. Yenilikçilik ve Akademisyen Olmaya İlişkin İki Vaka Modeli	151
Şekil 22. Kişilik Özellikleri Hiyerarşik Kod-Alt Kod Modeli.....	154
Şekil 23. Kişilik Özellikleri Kod-Alt Kod Bölümler Modeli.....	155
Şekil 24. Kişilik Özellikleri ve Cinsiyete İlişkin İki Vaka Modeli	165
Şekil 25. Kişilik Özellikleri ve Akademisyen Olmaya İlişkin İki Vaka Modeli	167
Şekil 26. Girişimcilik ve Yenilikçiliğe Dair Kod Matris Tarayıcısı	168
Şekil 27. Girişimcilik ve Kişilik Özelliklerine Dair Kod Matris Tarayıcısı	169
Şekil 28. Yenilikçilik ve Kişilik Özelliklerine Dair Kod Matris Tarayıcısı	170

Şekil 29. Kod Birlikte Oluşma Modeli (Girişimcilik, Yenilikçilik, Kişilik Özellikleri)

..... 171

KISALTMALAR LİSTESİ

AFA	:	Açımlayıcı Faktör Analizi
AR-GE	:	Araştırma Geliştirme
DFA	:	Doğrulayıcı Faktör Analizi
DOSPERT	:	Domain Specific Risk Taking Short Form
IQ	:	Zekâ Katsayısı (Intelligence Quotient)
KMO	:	Kaiser-Meyer-Olkin
KOBİ	:	Küçük ve Orta Ölçekli İşletme
KOSGEB	:	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
TGB	:	Teknoloji Geliştirme Bölgeleri
TGBK	:	Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu
TÜBİTAK	:	Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
VIF	:	Variance Inflation Factor
YEM	:	Yapısal Eşitlik Modellemesi

GİRİŞ

Küreselleşmenin etkisiyle, siyasi ve ticari sınırlar her geçen gün önemini yitirmektedir. Dünyanın herhangi bir yerinde üretilen bir ürün ya da hizmet yine dünyanın herhangi bir yerine kolayca ulaştırılıp satılabilmektedir. Ayrıca büyük sermayeli ve yoğun işgücüne sahip işletmeler süreçlerin yeniden yapılandırılması, küçülme, yalın üretim gibi stratejilerle temel yetkinliklerine odaklanmakta ve bu yetkinlikler dışındaki faaliyetleri için temel ortaklıklar kurarak dış kaynak alımına gitmektedir. Böylece, büyük işletmelerin temel yetkinlikleri dışındaki faaliyetleri gerçekleştirme görevi daha çok KOBİ (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler)'lere düşmektedir. Benzer şekilde büyük işletmelerdeki Ar-Ge ve yenilikçilik faaliyetleri yoğun kurumsallaşma ve yerleşmiş dikey hiyerarşi nedeniyle yeterli etkinliğe ve yaratıcılığa ulaşmakta zorlanmaktadır. Buna karşın KOBİ sınıfına giren teknolojik girişimler Ar-Ge ve yenilikçilik için yeterli esnekliğe ve verimliliğe sahip olabilmekte ve yenilikçiliğe büyük işletmelere kıyasla daha çok odaklanabilmektedir.

İster stratejik nedenlerle, isterse yeterince hızlı hareket edememeleri nedeniyle büyük işletmelerin teknolojik girişimlere bıraktığı alanlar her geçen gün artmaktadır. Teknolojik girişimler ve bunları kurup yöneten girişimciler için de fırsatların giderek arttığı söylenebilmektedir. Ayrıca, hem küresel düzeyde hem de ulusal düzeyde girişimcilerin çeşitli ekonomilerde ve kalkınmada önemli rol oynadığı göze çarpmaktadır. Birleşmiş Milletlerin (BM) Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları incelendiğinde girişimcilerin üstlendiği ve üstleneceği birçok rolün olduğu görülmektedir. Bu kapsamda, sürdürülebilir bir kalkınma için girişimcilerin ve özellikle yenilikçi girişimcilerin hem küresel düzeyde hem de ulusal düzeyde öne çıkması beklenmektedir.

Teknolojik girişimleri kuran ve yöneten girişimcilerin yukarıda sayılan görevleri üstlenmede karşılaştıkları ve karşılaşacakları güçlüklerin aynı zamanda sürdürülebilir kalkınmanın önünde de engel olduğunu söylemek yerinde olacaktır. Kimi zaman girişimcinin kendisinden, kimi zaman girişimcinin sosyal çevresinden, kimi zaman ise girişimcinin finansal çevresinden kaynaklanan bu güçlüklerin

öncelikle tespit edilmesi gerekmektedir. Bu güçlüklerin, bazıları açık bir şekilde gözlemlenip ortaya konabilirken bazıları çeşitli nedenlerle gözlenememekte ve örtük kalmaktadır. Girişimcilerde en kolay gözlenen ve çeşitli nedenlerle en çok karşılaşılan güçlüklerin, finansal güçlükler olduğu görülmektedir. Finansal sermayenin neredeyse girişimcilik için olmazsa olmaz bir unsur olduğu kabul edilmektedir. Ancak girişimcilik niyeti yüksek olanların finansal sermayeye ulaşım imkânlarına sahip olsalar da girişimde bulunmadıkları ve/veya yenilikçiliğe yönelmedikleri (veya yönelemedikleri) gözlemlenmektedir (Karadeniz, 2019: 12, 41-42). Ülkemizde KOSGEB ve TÜBİTAK başta olmak üzere çeşitli kurum/kuruluşlar özellikle yenilikçi girişimcilere görece yüksek meblağlı hibe destekler sunmaktadır. Ancak geri ödemeli desteklerin ve teşviklerin ulusal düzeyde istenen seviyede bir yenilikçiliğin ortaya çıkması için tek başına yeterli olmadığı gözlemlenmektedir. Buna göre finansal sermayenin bir girişim kurulması ya da bir yeniliğin gerçekleştirilmesi için gerekli şart olduğu, ancak yeterli olmadığı görülmektedir.

Girişimcilerin finansal engeller dışındaki unsularının daha az göze çarptığı ve dolayısıyla daha az araştırılıp ortaya konduğu görülmektedir. Bu engeller psikolojik ve sosyolojik engeller olarak gruplandırılabilir. Psikolojik engellerin girişimcinin kişiliğinden kaynaklandığı; sosyolojik engellerin ise kaynağının girişimcinin sosyal çevresi olduğu değerlendirilmektedir. Ancak başlıklar altında sunulan engellerin birbirinden bağımsız oldukları söylenememektedir. Örneğin, girişimcinin kişiliğinin oluşumunda sosyal çevrenin önemi büyük olmaktadır. Benzer şekilde, girişimcinin sosyal çevresi ile olan ilişkisinin altyapısı kişiliği üzerine kurulmaktadır. Son yıllarda girişimcilerin kişilikleri üzerine birçok araştırma yapıldığı görülmektedir. Yakın gelecekte de benzer araştırmaların devam edeceği tahmin edilmektedir. Ancak girişimcilerin sosyal engellerine dair araştırmaların oldukça sınırlı kaldığı sonucuna varılabilmektedir. Kişiliği girişimciliğe yatkın ve finansal sermayeye erişimi bulunan, iş fikri sahibi bireyleri engelleyen sosyal yapıların tam anlamıyla ortaya koyulmadığı düşünülmektedir. Bu yapıların ortaya koyulması için sadece nicel yöntemle ya da sadece nitel yöntemle yapılacak bir çalışmanın yetersiz kalacağı öngörülmektedir. Bu kapsamda, girişimcilerin kişilik özelliklerini finansal ve

sosyal risk alma bağlamında yenilikçilik ile bağlayan hem nicel hem de nitel yöntemi içeren karma yöntemle yapılmış bir araştırmaya ihtiyaç olduğu anlaşılmaktadır.

Bu araştırmanın amacı, karma yöntemle girişimcilerin kişilik özelliklerinin yenilikçilik üzerindeki etkilerini sosyal ve finansal risk alma etmenleri üzerinden açıklamaktır. Böylece kişilik özellikleri ile yenilikçilik arasındaki ilişki hem finansal yönden hem de sosyal yönden ortaya konulabilecektir. Özellikle sosyal etmenlerin ortaya konulması araştırmayı daha önce yapılmış araştırmalardan farklı kılmaktadır. Bu kapsamda araştırma evreni olarak seçilmiş olan TGB (Teknoloji Geliştirme Bölgeleri)'lerde işletme kurmuş yenilikçi girişimcilere rastgele örnekleme araştırma modeli ölçeği uygulanmış ve amaçlı örnekleme mülakatlar gerçekleştirilmiştir.

Bu araştırma sonucunda nicel bulgularda ortaya atılan bazı hipotezler desteklenirken bazıları reddedilmiştir. Nitel bulgularda ise reddedilen ve kabul edilen hipotezlerin örtük yönlerine dair işaretlere ulaşılmıştır.

1. BÖLÜM GİRİŞİMCİLİK VE YENİLİKÇİLİK

Çalışmanın bu bölümünde araştırmanın temeli olarak görülen girişimcilik ve yenilikçilik kavramları ele alınmaktadır. Girişimcilik ve yenilikçilik kavramları, günümüzde neredeyse bir birinden ayıramaz iki yapı olarak ele alınmaktadır. Bu nedenle iki kavram tek bir bölüm başlığı altında açıklanmıştır.

1.1. Girişimciliğin Tanımı

Türkçede girişimci kelimesinin anlamı; emek, doğal kaynaklar ve sermayeyi bir araya getirip talep edilen ya da yakın zamanda talep edilecek ürün/hizmetleri meydana getirilmesini sağlayan kişi olarak verilmektedir (Tutar, 2013: 441). Girişim ise girişimcinin ortaya çıkardığı organizasyon veya yapı olarak değerlendirilmektedir (Bedük, 2012: 81). Girişimci kelimesinin eski Türkçedeki karşılığının müteşebbis olduğu ve yakın zamana kadar kullanıldığı aktarılmaktadır. Müteşebbis kelimesi teşebbüs eden, girişen anlamıyla girişimci kelimesiyle neredeyse tamamen uyuşmaktadır (Altıparmak, 1998: 65-66).

İngilizce “*entrepreneur*” olarak ifade edilen girişimci ifadesinin bir işe girişmek, başlamak, üstlenmek gibi anlamları olan Fransızcadaki “*entreprendre*” fiilinden geldiği öne sürülmektedir (Soyşekerci, 2014: 5). Ancak girişimci kavramının literatürdeki gelişimi sadece tek bir kavram olarak başlamadığı, birçok kelimenin “*entrepreneur*” kavramıyla beraber veya onun eş anlamlısı olarak ele alındığı görülmektedir. Bunlara örnek olarak tüccar (*merchant*), zanaatkâr (*artisan*), maceracı (*adventurer*), üretici (*manufacturer*) gibi kavramlar verilebilmektedir (Akkuş ve Menteş, 2018: 170-171).

Tarihi ve gelişimi ele alındığında girişimcilik tanımının oldukça geç yapıldığı ve yine yenilikçilik ile olan ilişkisinin yine oldukça geç sayılabilecek bir dönemde ortaya konduğu görülmektedir. Girişimcilik tanımı ve girişimcilik teorileri ortaya konmadan çok önceleri girişimciliğin var olduğu söylemek yerinde olacaktır (Casson ve Casson, 2014: 1236-1237).

Girişimciliği ilk tanımlayanlar arasında sayılan Richard Cantillon (1680-1734) İngilizceye “*Essay on Economic Theory*” başlığı ile çevrilen eserinde girişimci ve tüccar kelimelerini sık sık ve bir arada zikretmektedir. Hatta iki kavramı birçok defa bir biri yerine de kullandığı göze çarpmaktadır. Cantillon haftada bir ya da iki defa kurulan kasaba ve ilçe pazarlarında girişimcilerin ve tüccarların ürettikleri ya da başka bölgelerde satın alarak getirdikleri ürünleri sattığını aktarmaktadır (Cantillon, 2010: 31). Buradan, girişimcilik kavramının ilk kez Cantillon tarafından 18. Yüzyılın başlarında ele alındığı görülmektedir. İlk tanımlandığında girişimcilerin büyük işletme sahiplerini ya da fabrikatörler olarak değerlendirilmediği sonucuna varılmaktadır. Sanayi devriminin 18. Yüzyılın ortalarından sonra başlayıp 19. Yüzyılda neredeyse zirve yaptığı düşünüldüğünde, Cantillon’un tanımı 18. Yüzyıl başlarında yani merkantilist dönemde yaptığı sonucuna ulaşılmaktadır (Rostow, 1971: 258). Sonuç olarak, Cantillon’a göre girişimci kendi ürettiği veya başka bölgelerden satın aldığı ürünleri pazar yerlerinde satan kişi veya kişiler olarak tanımlanmaktadır.

18. Yüzyılda girişimciliği tanımlayanlardan birisi de Nicholas Baudeau (1730-1792)’dur. Baudeau’ya göre girişimci; belli bir yatırım yapıp risk alan ve verimli bir ürün (ağırlıklı tarımsal) elde etmeyi amaçlayan kişidir. Bu tanımın fizyokrat bakış açısı ile yapıldığı görülmektedir. Ancak girişimciliği risk ile ilişkisinin ilk defa ortaya konması açısından Baudeau’nun tanımının önemli olduğu düşünülmektedir (Clément ve Soliani, 2012: 39).

Jean Baptiste Say (1767-1832) İngilizceye “*A Treatise on Political Economy*” başlığı ile çevrilen eserinde girişimciyi *adventurer* kelimesi ile ele almıştır. Bu kelimenin karşılığı ise Türkçede maceracı olarak vermek mümkündür. Say’a göre girişimci belli riskler alarak kar elde etmek üzere iş kuran kişidir. Buradan yine sadece büyük işletme sahiplerinin akla getirilmesinin yanlış olduğu görülmektedir. Say girişimci kavramını hiçbir sabit işletmesi olmayan ve sırtında bileme ekipmanıyla kasaba kasaba gezip bıçak bileyenden, büyük üretim yapan ve/veya uluslararası ticaret yapanlara kadar geniş bir yelpazede ele almaktadır (Say, 1971: 78-79).

Girişimci tanımına önemli katkılarda bulunan bir diğer düşünür Joseph Alois Schumpeter (1883-1950)’dir. Schumpeter’e göre girişimciyi risk almanın yanında onu

önemli kılan bir diğer özelliği yenilikçi (inovatif) olmasıdır. Girişimci daha önce yapılmamış hatta denenmemiş yenilikler üzerinde çalışmaktadır (Schumpeter, 2000: 51-75). Hatta girişimci getirdiği yeniliklerle pazarın mevcut düzenini bozmakta, daha önce pazara sürülmüş olan ürün ve/veya hizmetlerin yerine yeni ürün ve/veya hizmetler sunmaktadır. Girişimcinin mevcut düzeni bozucu özelliği yıkıcı girişimcilik (destructive entrepreneurship) olarak tanımlanmaktadır (Döm Tomak, 2015: 3-4).

1.2. Yenilikçilik

Schumpeter girişimciyi tanımlarken yeni bir ürün ya da hizmet üretmek veya yeni bir ürün ve hizmeti farklı bir yöntemle üretmek için işletme kuran birey olarak tanımlamaktadır. Buradan hareket ile 20. yüzyılda girişimci ve yenilikçi kavramlarının bir biri yerine de kullanılabilen neredeyse eş anlamlı kavramlar haline geldiği göze çarpmaktadır (Tiryaki, 2012: 16). Ancak yenilikçiliğin çeşitli nedenlerle başka kavramlar da karıştırıldığı bazen eş anlamlarla kullanıldığı göze çarpmaktadır. Bu bölümde hem yenilikçiliğin tanımı yapılmakta hem de karıştırıldığı kavramlarla arasındaki farklar ortaya koyulmaya çalışılmaktadır.

1.2.1. Yenilikçilik Kavramının Tanımı

Türkçede de kullanımı ile sık sık karşılaşılan inovasyon (*innovation*) kelimesinin kökeni Latincedeki *innovatio* kelimesinden gelmekte ve yenilenme, değişme anlamına gelmektedir. İnovasyon kelimesinin tek başına yenilik kavramından daha geniş bir anlamı ifade ettiği aktarılmaktadır. Bu kapsamda Türk Dil Kurumu tarafından inovasyon yerine yenileşim kelimesi önerilmiştir (Karadal ve Saygın, 2013: 62). Ancak Türkçe literatürde yenileşim kelimesinin tercih edilmediği buna karşılık yenilikçilik kavramının inovasyon anlamında kullanıldığı görülmektedir.

Yenilik kavramı; birey, firma ya da organizasyon tarafından yeni bir fikrin, ürünün, hizmetin, sistemin, işleyişin veya sürecin ilk defa ortaya konulması ya da uygulanması olarak açıklanmaktadır (Bedük, 2012: 262). Yenilikçilik ise yeniliğin gerçekleştirilmesi için farklı çözümler aranmasına dair tutumlar, eylemler ve faaliyetler bütünü olarak ifade edilmektedir (Doğaner, 2014: 30). Yenilikçilik aynı

zamanda teknolojinin sınırlarını arttırarak ticari fırsatların değerlendirilebileceği pazarlara sunulmak üzere ürün, hizmet, süreç ve/veya yöntemlerin geliştirilmesi olarak tanımlanmaktadır (Wonglimpiyarat, 2005: 866-867).

Yenilik kavramı ürünlerin, hizmetlerin, süreçlerin veya pazarların zayıf yönlerinin aranması ve bu zayıf yönlerin giderilerek bunun fırsata dönüştürülmesi olarak tarif edilmektedir. Yenilikçiliğin eski ürünleri geliştirmek ya da yeni ürünler üretmekten ziyade yeni işler oluşturma süreci olarak ifade edilmektedir (Demirel ve Akbıyık, 2009: 16).

Girişimciler yenilikçilik ile ürünlerini/hizmetlerini, süreçlerini rakiplerinden farklılaştırmayı amaçlamaktadır. Bu farklılaşma ne kadar büyük ise rakiplerle rekabet o kadar mümkün hale gelebilecektir. Bu açıdan incelendiğinde yenilikçiliğin rekabet için olmazsa olmaz unsurlardan birisi olduğu sonucuna varılabilmektedir (Bozacı, 2015: 32-33). Yenilikçiliğin bir diğer amacının verimliliğin arttırılması, kalitenin yükseltilmesi, süreçlerin ya da süreç zamanlarının azaltılması ve nihayetinde müşterinin tatmin edilmesi olduğu ortaya konmaktadır (Mirze, 2010: 426).

Yenilikçilik kavramının tanımının yapılmasının ardından en çok karıştırıldığı kavramlarla olan ilişkisi ve bu kavramlarla arasındaki farklara değinilmektedir.

1.2.2. Yenilikçilik, İcat, Yaratıcılık Arasındaki Farklar

Yenilikçilik bir piyasa sistemi içerisinde yeni ürün veya hizmetlerin geliştirilmesi, pazarlanması, bu tür yeniliklerin maliyetlerinin düşürülmesi veya organizasyonda yenilikler yapmak amacıyla kullanılması olarak ifade edilmektedir. Bu noktada yenilikçiliği diğer kavramlardan kesin çizgilerle ayırmanın güçleştiği göze çarpmaktadır. Yenilikçilik sadece bir fikir değil fikrin en azından bir kez olsun denenmesi için faaliyetlerin gerçekleştirilmesidir. İyi bir fikrin yenilikçilik için yeterli olmadığı aktarılmaktadır (Harhoff, 2008: 46).

Yenilikçilik ile en çok karıştırılan kavramın yaratıcılık olduğu görülmektedir. Yaratıcılık genel olarak yeni bir fikir üretebilme kapasitesi olarak ele alınmaktadır. Yenilikçilikten farklı olarak yaratıcılığın daha çok bireyin zihinsel süreçleri ile ilişkili

olduğu vurgulanmaktadır. Örgütsel yaratıcılığın ağırlıkla ise yaratıcı bireylerin işe alımı, eğitilmesi ve yönetilmesi ile ilgili süreçleri kapsadığı öne sürülmektedir (Gözükara, 2020: 36). Genel olarak ele alındığında yaratıcılıkta bir şeyin yapılmasının düşünüldüğü, yenilikçilikte ise yapılarak hayata geçirildiği ifade edilmektedir (Gerber, 1997: 124).

İcat ya da buluş yeni bir ürün, hizmet ya da süreç için fikrin ilk oluşumu olarak, yenilik ise bunun uygulamaya geçirilmesi için yapılan ilk girişimler olarak tarif edilmektedir (Galindo ve Méndez-Picazo, 2013: 502). Bu kapsamda yaratıcı mucitler ile yenilikçi girişimciler arasında fark olduğu ancak iki tarafın birbirlerini tamamladığı vurgulanmaktadır. Mucit ürün veya hizmet için yaratıcı fikirler üretme eğilimindeyken yenilikçi girişimciler ise bu yeni fikirlerin ticarileşmesine odaklanmaktadır. Örneğin Nicola Tesla (1856-1943) sürekli yeni fikirler ve yeni ürünler üretmek üzere uğraşan bir mucit olarak tanımlanmakta iken Thomas Alva Edison (1847-1931) sadece ticarileşebilecek yeniliklerin hayata geçirilmesiyle uğraşan yenilikçi bir girişimci olarak tanımlanmaktadır. Bu noktada yaratıcılığın ve yenilikçiliğin tek bir bireyde olamayacağı iddia edilmemektedir. Ancak bir girişimci hem yaratıcı hem de yenilikçi özelliklere sahip olabilse de başarılı olabilmesi için iki kavramın süreçlerini farklı ele alması gerektiği vurgulanmaktadır (Ergen, 2014: 44-45). Yaratıcı insanların neredeyse saplantılı bir şekilde fikirleri üstünde uğraştıkları buna karşılık yenilikçi insanların radarlarını açarak ticarileştirebilecekleri yeni fikirler bulmak için etraflarını araştırdıkları aktarılmaktadır (Sami, 2016: 43-44). Yaratıcılık olmadan yenilikçiliğin de olamayacağı ve iki kavram her ne kadar ayrı olsa da birbirine ihtiyaç duyduğu belirtilmektedir. Yaratıcılık ile yeni bir bakış açısı getirilecek ve yenilikçilik ile bu fikir rekabetçi farklılığa dönüştürülerek ticarileştirilecektir. Yaratıcılıkta fikrin kendisi değerli görülürken yenilikçilikte fikrin ne kadar farklı olduğu, finansal yapısı, sunulacak pazar gibi yapılabirlik unsurlarına odaklanılmaktadır (Karabulut, 2009: 40-41).

Sonuç olarak yaratıcılık ve yenilikçilik kavramları ayrı tanımlar ve ayrı bakış açıları altında incelense de birbirleri ile ilişki içinde oldukları aktarılmaktadır. Bu noktada yenilikçiliğin içinde yaratıcılığı da içeren daha geniş bir süreçler zinciri olduğu

vurgulanmaktadır. Yenilikçiliği pazara başarılı bir şekilde sunulacak yeni bir şeyi üretmek (yaratmak) olarak tarif etmek de mümkündür (Ulijn ve Brown, 2004: 2). Yeniliğin tanımlanması yanında yeniliğin nasıl sınıflandırıldığına da belirtilmesi çalışmanın bütünlüğü açısından faydalı olabilecektir. Bu nedenle, yukarıdaki açıklamalardan sonra yenilikçiliğin türlerinin neler olduğu ortaya konulmaya çalışılmaktadır.

1.2.3. Yenilikçilik Türleri

Yenilikçiliğin türleri ile ilgili olarak birçok sınıflamanın yapıldığı gözlemlenmektedir. Örneğin bir araştırmada yenilikçiliğin radikal (köktenci)-artırmalı ve sistematik-otonom olması açısından iki matris şeklinde 4 türe ayrıldığı görülürken (Partanen ve diğ., 2014: 1032-1033) başka bir çalışmada 3 ana başlık ve toplam 10 alt başlık olmak üzere türlere ayrıldığı görülmektedir (Keeley ve diğ., 2013: 32-33). Burada en çok ele alınan sınıflama ve türler üzerinde durulmaktadır.

Yenilikçilik dendiğinde ilk akala gelen tür üründe yenilik olmaktadır. En yaygın inovasyon türünün de üründe yenilik olduğu aktarılmaktadır. Hem büyük işletmelerde hem de KOBİ'lerde üründe yenilikçiliğin diğer yenilikçilik türlerine göre oldukça baskın olarak görüldüğü paylaşılmaktadır (Oke ve diğ., 2007: 737-747). Ürün yeniliğinde mevcut ürünün iyileştirilmesi ya da mevcut ürün yerine geçecek ikame ürünün geliştirilmesi söz konusu olmaktadır. Bu iyileştirmeler ya da geliştirmeler ürünün malzemesinde, bileşenlerinde, içerisindeki bulunan yazılımda, içerdiği özelliklerde olabilmektedir. Böylece kullanıcının talepleri veya ihtiyaçlarının mevcut ürünlerden daha fazla karşılanması ve giderilmesi amaçlanmaktadır (Erdil ve diğ., 2016: 13).

Hizmette yenilik kavramı, hizmetin müşteriye yeni teknolojiler kullanılarak ya da farklı yöntemler benimsenerek sunulması olarak tarif edilmektedir. Hizmette yeniliğin üründe yenilik kadar kolay fark edilmediği bu nedenle ölçülmesinde problemler yaşandığı aktarılmaktadır. Bunun biraz hizmet kavramının kendi doğasından kaynaklandığını söylemek yerinde olacaktır. Hizmette yeniliğin çeşitli çerçevelerde ele alınan üç temel yaklaşımı olduğu ileri sürülmektedir. İlk yaklaşım;

hizmette yeniliği bilişim teknolojisini hizmet süreçlerine dâhil edilmesi olduğu ifade edilmektedir. Bu açıdan ele alındığında hizmette yeniliğin üründe yeniliğe benzer biçimde teknolojiye yaklaştığı söylenebilmektedir. İkinci yaklaşımda; hizmeti diğer hizmetlerden farklı kılmak odak noktaya alınmaktadır. Üçüncü yaklaşımda ise; hizmette yeniliği bilgi teknolojileri, farklılaşma, yönetim gibi unsurları bir arada ele alarak daha sentezci bir bakış açısı ile ele almaktadır (Gallouj ve Savona, 2008: 154-157).

Süreçte yenilik bir ürün ya da hizmetin üretilmesinde ya da teslimatında yeni veya iyileştirilmiş yöntemlerin, tekniklerin uygulanması olarak tarif edilmektedir. Bu teknikler veya yöntemler önemli yenilikleri içermekte ve çıktılarda çeşitli farklılıklar sunmaktadır. Süreçte yenilikte üründe ya da ürün teslimatında çeşitli maliyet avantajlarının saplanması veya kalitenin önemli düzeyde artırılması hedeflenebilmektedir. Üründe yenilikle kıyasladığında üründe yeniliğin etkisinin gelir ve istihdamda doğrudan gözlemlendiği ancak süreçte yeniliğin etkilerinin dolaylı hatta belirsiz olduğu ifade edilmektedir (Gunday ve diğ., 2011: 662-663).

Bu bölüme kadar yenilikçilik daha çok kavramsal yönü ile alınmıştır. Ancak yenilikçiliği bir de girişimcinin penceresinden değerlendirmenin yararlı olacağı düşünülmektedir. Bu kapsamda yenilik yapmak isteyen girişimcilerin karşılaştığı güçlükler sonraki bölümde ele alınmaktadır.

1.2.4. Yenilikçi Girişimcilerin Karşılaştıkları Zorluklar

Yenilikçi girişimcilerin bir yeniliği gerçekleştirmek üzere hareket ettiklerinde karşılarına çıkan zorlukların başından sermaye yetersizliği ve finansal engellerin geldiği görülmektedir. Henüz Start-Up ya da KOBİ statüsünde olan girişimde bir yeniliği gerçekleştirmek için gerekli olan finansın sürekli olarak ve sabırla sağlanması hiç de kolay olmamaktadır. Yenilikçilik sonucunda başarının garanti olmaması ve büyük finansal riskler içermesi girişimcilerin en baştan yenilikçiliğe olan tutumunu etkilemektedir. İkinci olarak; girişimcilerin yenilikçiliği ortaya çıkartıp piyasaya sürece kilit yetkinliklere sahip olmaması olumsuzluğa yol açmaktadır. Ar-Ge ve yenilikçiliğe önemli yatırımlar yapan büyük işletmelerde gerekli olan kilit

yetkinliklere ulaşmak bir problem değilken bir KOBİ’de bu yetkinliklere sahip personelin bulunması ve istihdam edilmesi oldukça zor olmaktadır. Yenilikçi yetkinliklere sahip girişimcilerin ise bu yeniliği pazara sunacak yönetim ve pazarlama becerilerinde eksikliklerinin bulunduğu ifade edilmektedir. Üçüncü olarak; girişimcilerin bir yeniliği test edecek veya deneyecek (ancak kamu kaynakları ile finansa edilebilecek ölçüde) laboratuvarlara sahip olmadığı ve erişiminin bulunmadığı aktarılmaktadır (Beaver ve Prince, 2002: 30-31).

Yenilikçilikte girişimcilerin karşılaştığı bir diğer zorluk psikolojik düzeyde olmaktadır. Genel olarak ele alındığında bireyler ve toplum, yenilikçiliği ağırlıklı hiç var olmamış bir ürünün, hizmetin, sürecin veya yöntemin bir anda var edilmesi olarak algılamaktadır. Bu kapsamda ancak dünyada var olmayan bir ürün veya hizmet çıktığında yenilikçilik olabileceğine dair yanlış ancak yerleşmiş bir düşünce bulunmaktadır. Oysa ne günümüzde ne de geçmişte başka bir yeniliğe dayanmayan veya onun kullandığı yöntemleri kullanmayan, tek başına bir anda ortaya çıkan bir yenilikten söz etmek mümkün değildir. Bu noktada yenilikler birçok başka yeniliklere dayanmakta ya da daha önce pazara sunulmamışken ilk defa ilgili pazara sunulmuş olmaktadır. Yenilikçiliğe dair bu yanlış algının girişimcileri ve/veya diğer bireyleri yenilik yapmak konusunda daha en baştan engellemektedir (Keeley ve diğ., 2013: 21-25).

Yenilikçilik sürecinde bireyin karşılaştığı bir diğer zorluk ise sosyal çevresinden kaynaklanmaktadır. Bireyin davranışlarında içinde bulunduğu toplumun normları önemli rol oynamaktadır. Toplumdaki norm ve değerler bireyin kişiliğinin oluşmasından başlayarak tüm yaşamı üzerinde etkili olmaktadır. Birey, bir yanda toplumun normları bir yanda kendisinin toplum içinde üstlendiği roller bulunurken davranışlarını sergilemek zorundadır. Yenilikçilik bazı durumlarda toplum içinde uzun süredir aktarılan normlarla ve değerlerle çatışmakta bazen ise çatışma olmasa da benimsenmesi zaman almaktadır (Güney, 2015: 39-40). Bu nedenle yenilikçi bireylerin toplum normlarından ve kendi rollerinden sıyrılarak veya bu norm ve rollerle uyumlu hale getirerek bir yenilik getirmesi kolay olamamaktadır.

Yukarıda ele alınan zorluklara rağmen yenilik gerçekleştirmek isteyen girişimcilere destek olan ve onlar için daha iyi bir girişimcilik iklimi hazırlayan mekanizmalar da bulunmaktadır. Bu yapılardan birisi olan Teknoloji Geliştirme Bölgeleri bir sonraki bölümde ele alınmaktadır.

1.2.5. Yenilikçi Girişimciliğin Desteklenmesi Açısından Teknoloji Geliştirme Bölgeleri

Türkiye’de yenilikçi girişimciliği destekleyen çeşitli yapılar bulunmaktadır. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığına bağlı kuruluşlar olan KOSGEB ve TÜBİTAK’ın yenilikçi girişimcilere destek veren başlıca kuruluşlar olduğunu söylemek yerinde olacaktır. İki kuruluşun da yenilikçi girişimcilere firma kurmasından başlayarak geliştirdiği ürünlerin seri üretimine varan kadar birçok aşamasında çeşitli destekler sundukları aktarılmaktadır (Koçak, 2013: 172-178).

Yenilikçi girişimcilere birçok avantaj sağlayan yapılardan bir diğeri ise Teknoloji Geliştirme Bölgeleridir (TGB). 4691 Sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu (TGBK) ile ortaya konan bu yapının aslında farklı isimlendirilen elamanları olan bir kümeyi işaret ettiği aktarılmaktadır. Bu küme içerisinde teknopark, teknokent, bilim parkı, araştırma parkı, teknoloji geliştirme merkezi, teknoloji koridoru ve yenilik merkezi, ihtisas teknoloji geliştirme bölgesi gibi adlar alan yapılar bulunmaktadır. Bir TGB’de sayılan yapılardan sadece birisi olabildiği gibi birkaçı da beraber bulunabilmektedir (Arslan ve Özmodanlı, 2020: 98).

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanununun (2001) amacının (Madde 1) üniversite, araştırma kuruluşu ve özel sektörün işbirliğinin gerçekleştirilmesinde, Türkiye’deki sanayinin uluslararası düzeyde rekabet edebilir düzeye getirilmesinde etkili olacak gerçek ve tüzel kişilere alt yapı sunulması ve destek olunması olduğu belirtilmektedir. Ayrıca yeniliklerin geliştirilmesi ve ticarileştirilmesi, verimliliğin artırılması, maliyetlerin azaltılması, teknoloji yoğun üretim, girişimciliğin desteklenmesi, KOBİ’lerin yeni ve ileri teknolojiye uyum sağlaması, yatırım olanaklarının sağlanması, teknoloji transferinin gerçekleştirilmesi, nitelikli insanlara

ve araştırmacılara istihdam olanaklarının yaratılması ve yüksek/ileri teknoloji yabancu yatırımcıların özendirilmesi gibi alt amaçlar da kanunda ön görölmektedir.

Bahsi geçen kanun kapsamında TGB bünyesinde yer alan veya şube açan gerçek veya tüzel kişilere çeşitli destekler sağlanacağı ve çeşitli muafiyetlerden yararlandırılacağı belirtilmektedir (Madde 8). Tabi oldukları kanunlar nedeniyle gerçek usulde firma kurması veya tüzel işletmeye belli oranın üzerinde ortak olması mümkün olmayan öğretim elemanlarının bu kanun kapsamında TGB'lerde firma kurmaları mümkün hale gelmektedir (Madde 7) (Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu, 2001). Böylece akademisyen girişimciliğinin önü bu kanunla açılmış olmaktadır. Çalışmanın gerçekleştirildiği tarih itibariyle bu kanun kapsamında kurulmuş olan TGB'lerin listesi bağlı oldukları üniversite, kurulduğu il, durumu ve kuruluş yılını içerek şekilde aşağıda sunulmaktadır.

Tablo 1. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri

Sıra	Adı	Bağlı olduğu kurum	Bulunduğu Şehir	Durumu	Kuruluş Yılı
1	ODTÜ Teknokent Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Orta Doğu Teknik Üniversitesi	Ankara	Aktif	2000
2	TÜBİTAK Marmara Araştırma Merkezi Teknoparkı	TÜBİTAK	Kocaeli	Aktif	2001
3	Ankara Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Bilkent Üniversitesi	Ankara	Aktif	2002
4	İzmir Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü	İzmir	Aktif	2002
5	GOSB Teknopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Sabancı Üniversitesi	Kocaeli	Aktif	2002
6	Hacettepe Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Hacettepe Üniversitesi	Ankara	Aktif	2003
7	İTÜ Arı Teknokent Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İstanbul Teknik Üniversitesi	İstanbul	Aktif	2003
8	Eskişehir Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Anadolu Üniversitesi	Eskişehir	Aktif	2003
9	Selçuk Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Selçuk Üniversitesi	Konya	Aktif	2003
10	Kocaeli Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Kocaeli Üniversitesi	Kocaeli	Aktif	2003
11	Yıldız Teknik Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Yıldız Teknik Üniversitesi	İstanbul	Aktif	2003
12	İstanbul Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İstanbul Üniversitesi	İstanbul	Aktif	2003
13	Batı Akdeniz Teknokenti Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Akdeniz Üniversitesi	Antalya	Aktif	2004
14	Erciyes Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Erciyes Üniversitesi	Kayseri	Aktif	2004
15	Trabzon Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Karadeniz Teknik Üniversitesi	Trabzon	Aktif	2004
16	Çukurova Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Çukurova Üniversitesi	Adana	Aktif	2004
17	Mersin Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Mersin Üniversitesi	Mersin	Aktif	2005

18	Göller Bölgesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Süleyman Demirel Üniversitesi	Isparta	Aktif	2005
19	Ulutek Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Uludağ Üniversitesi	Bursa	Aktif	2005
20	Erzurum Ata Teknokent Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Atatürk Üniversitesi	Erzurum	Aktif	2005
21	Gaziantep Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Gaziantep Üniversitesi	Gaziantep	Aktif	2006
22	Ankara Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Ankara Üniversitesi	Ankara	Aktif	2006
23	Gazi Teknopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Gazi Üniversitesi	Ankara	Aktif	2007
24	Fırat Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Fırat Üniversitesi	Elazığ	Aktif	2007
25	Pamukkale Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Pamukkale Üniversitesi	Denizli	Aktif	2007
26	Cumhuriyet Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Cumhuriyet Üniversitesi	Sivas	Aktif	2007
27	Dicle Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Dicle Üniversitesi	Diyarbakır	Aktif	2007
28	Trakya Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Trakya Üniversitesi	Edirne	Aktif	2008
29	Sakarya Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Sakarya Üniversitesi	Sakarya	Aktif	2008
30	Tokat Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Gaziosmanpaşa Üniversitesi	Tokat	Aktif	2008
31	ASO Teknopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi	TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi	Ankara	Aktif	2008
32	Boğaziçi Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Boğaziçi Üniversitesi	İstanbul	Aktif	2009
33	Bolu Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Abant İzzet Baysal Üniversitesi	Bolu	Aktif	2009
34	Malatya Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İnönü Üniversitesi	Malatya	Aktif	2009
35	Kütahya Dumlupınar Tasarım Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Dumlupınar Üniversitesi	Kütahya	Aktif	2009
36	İstanbul Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İstanbul Ticaret Üniversitesi	İstanbul	Aktif	2009

37	Samsun Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Ondokuz Mayıs Üniversitesi	Samsun	Aktif	2009
38	Düzce Teknopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Düzce Üniversitesi	Düzce	Aktif	2010
39	Harran Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Harran Üniversitesi	Şanlıurfa	Aktif	2010
40	Kahramanmaraş Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Sütçü İmam Üniversitesi	Kahramanmaraş	Aktif	2011
41	Namık Kemal Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Namık Kemal Üniversitesi	Tekirdağ	Aktif	2011
42	Çanakkale Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Onsekiz Mart Üniversitesi	Çanakkale	Aktif	2011
43	Muallimköy Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Gebze Teknik Üniversitesi	Kocaeli	Aktif	2011
44	İzmir Bilim ve Teknoloji Parkı Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İzmir Ekonomi Üniversitesi	İzmir	Aktif	2012
45	Yüzüncü Yıl Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Yüzüncü Yıl Üniversitesi	Van	Aktif	2012
46	Çorum Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Hitit Üniversitesi	Çorum	Aktif	2012
47	Celal Bayar Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Celal Bayar Üniversitesi	Manisa	Aktif	2012
48	Dokuz Eylül Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Dokuz Eylül Üniversitesi	İzmir	Aktif	2013
49	Bozok Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Bozok Üniversitesi	Yozgat	Aktif	2013
50	Kırıkkale Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Kırıkkale Üniversitesi	Kırıkkale	Aktif	2013
51	Niğde Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Niğde Üniversitesi	Niğde	Aktif	2013
52	Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi MAKÜ-BAKA Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi	Burdur	Aktif	2013
53	Finans Teknopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Boğaziçi Üniversitesi	İstanbul	Yapım aşamasında	2014
54	Marmara Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Marmara Üniversitesi	İstanbul	Aktif	2014
55	Ege Teknopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Ege Üniversitesi	İzmir	Aktif	2014
56	Ankara Teknopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Yıldırım Beyazıt Üniversitesi	Ankara	Aktif	2014

57	OSTİM Ekopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Ankara Üniversitesi	Ankara	Aktif	2014
58	Hatay Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Mustafa Kemal Üniversitesi	Hatay	Aktif	2014
59	Balıkesir Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Balıkesir Üniversitesi	Balıkesir	Aktif	2014
60	Karaman Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi	Karaman	Yapım aşamasında	2015
61	Muğla Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Sıtkı Koçman Üniversitesi	Muğla	Yapım aşamasında	2015
62	Konya Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Selçuk Üniversitesi	Konya	Aktif	2015
63	Afyon-Uşak Zafer Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Kocatepe Üniversitesi	Afyonkarahisar	Aktif	2015
64	Adnan Menderes Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Adnan Menderes Üniversitesi	Aydın	Aktif	2016
65	Gaziantep OSB Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Hasan Kalyoncu Üniversitesi	Gaziantep	Aktif	2017
66	Zonguldak Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Bülent Ecevit Üniversitesi	Zonguldak	Aktif	2017
67	Batman Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Batman Üniversitesi	Batman	Yapım aşamasında	2017
68	Osmaniye Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi	Osmaniye	Yapım aşamasında	2017
69	Karabük Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Karabük Üniversitesi	Karabük	Yapım aşamasında	2017
70	Kapadokya Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Hacı Bektaş Veli Üniversitesi	Nevşehir	Aktif	2018
71	Gebze Teknik Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Gebze Teknik Üniversitesi	Kocaeli	Aktif	2018
72	Sağlık Bilimleri Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi Sağlık Teknokenti	Sağlık Bilimleri Üniversitesi	İstanbul	Aktif	2018
73	Dudullu OSB Boğaziçi Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Boğaziçi Üniversitesi	İstanbul	Aktif	2018
74	Antalya OSB Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Akdeniz Üniversitesi	Antalya	Yapım aşamasında	2018

75	İstanbul Sebahattin Zaim Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Sebahattin Zaim Üniversitesi	İstanbul	Yapım aşamasında	2018
76	İstanbul Medeniyet Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Medeniyet Üniversitesi	İstanbul	Yapım aşamasında	2018
77	Mersin Tarım Gıda İhtisas Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Mersin Üniversitesi	Mersin	Yapım aşamasında	2018
78	Kırklareli Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Kırklareli Üniversitesi	Kırklareli	Yapım aşamasında	2018
79	Teknohab Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Gazi Üniversitesi	Ankara	Yapım aşamasında	2018
80	Çankırı Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Karatekin Üniversitesi	Çankırı	Yapım aşamasında	2018
81	Kastamonu Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Kastamonu Üniversitesi	Kastamonu	Yapım aşamasında	2018
82	İskenderun Teknik Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İskenderun Teknik Üniversitesi	Hatay	Yapım aşamasında	2019
83	Giresun Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Giresun Üniversitesi	Giresun	Yapım aşamasında	2019
84	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi ve Türk-Alman Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi	İstanbul	Yapım aşamasında	2019
85	ASBÜ Sosyal İnovasyon ve Girişimcilik Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi	Ankara	Yapım aşamasında	2019
86	Yalova Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Yalova Üniversitesi	Yalova	Yapım aşamasında	2020
87	Bursa Teknik Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Bursa Teknik Üniversitesi	Bursa	Yapım aşamasında	2020

Kaynak: Sanayi ve Ticaret Bakanlığı (2021), <https://www.sanayi.gov.tr/arge-tasarim-merkezleri-ve-tgb>.

Listeden anlaşılacağı üzere, TGB'lerin toplam sayısı her geçen yıl artmaktadır. Yine listede yapım aşamasında olan TGB'lerin hazırlıklarını tamamladıkça aktif oldukları görülmektedir. Aktif TGB'ler firma ya kuluçka firma kabul edebiliyorken yapım aşamasında bulunan TGB'ler bünyesinde henüz firma ya da kuluçka firması bulunmamaktadır. Mayıs 2021 itibariyle TGB'ler bünyesinde 6583 adet firma bulunduğu; bunlardan 324 adedinin yabancı/yabancı ortaklı olduğu ve akademisyen ortaklı firma sayısının 1393 olduğu aktarılmaktadır. Bu firmalarda 56.796 kişisi Ar-Ge personeli olmak üzere toplam 69.026 kişinin istihdam edildiği bildirilmektedir. TGB bünyesindeki firmalar tarafından 10.792 adedi devam eden ve 40.955'i tamamlanan toplam 51.747 proje bulunmaktadır. TGB bünyesindeki firmaların toplam satış tutarının 129 Milyar TL olduğu bunun ise 6,2 Milyar dolarının ihracat olduğu aktarılmaktadır. TGB firmalarınca 1.326 patent tescilinin gerçekleştirildiği ve 2.929 patent başvurusunun süreçlerinin devam ettiği görülmektedir. Faydalı modelde ise 428 tescilin olduğu ve 267 tescil sürecinin devam ettiği paylaşılmaktadır (Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, 2021).

Girişimcilerin yenilik yapmaları için onlara daha iyi bir girişimcilik iklimi hazırlayan ve birçok desteği bir arada sunan Teknoloji Geliştirme Bölgeleri bu bölüm altında ele alınmıştır. Sonraki bölümde ise girişimcilerin bireysel süreçleri altında kişilikleri ve risk alma davranışları açıklanmaktadır.

2. BÖLÜM KİŞİLİK VE RİSK ALMA DAVRANIŞI

Kişilik kavramı İngilizcede *personalty* olarak yer almakta kelime kökeninin tiyatro oyuncularının yüz ifadelerini betimlemek için taktıkları maske anlamına gelen Yunancadaki *persona* kelimesinde geldiği ifade edilmektedir. Bir anlamda, aktör taktığı maskeye göre oyununu sergilemekte ya da sergilediği oyuna uygun maskeyi takmaktadır (Altinköprü, 2005: 19). Buradan hareketle kişiliği insanın dışarıya yansıttığı yüzü olarak tanımlamak doğru olacaktır. Eski metinlerde şahsiyet olarak da ele alınan kişilik, insanın kendine ait öznel bir özelliğini dışarıya yansıtması şeklinde tarif edilmektedir. Kişilik; insanın etrafı ile olan temaslarını oluşturan, onun diğer insanlardan ayırt edilmesini sağlayan davranış özellikleri, huy, karakter gibi unsurların tamamı olarak tarif edilmektedir (Seyyar, 2004: 750-751).

Kişiliğin bazı bölümlerinin genetik mirasa dayandığı bazı bölümlerinin ise insanın içerisinde bulunduğu toplum ve kültüre göre şekillendiği aktarılmaktadır. Kişiliğin alt boyutu olarak ele alınan mizacın, kişinin anne-babası ve soy bağı ile ilişkili olduğu, karakterin ise miras olarak gelen mizacın üstüne kültürel ve toplumsal yapıdan öğrenilenlerle şekillendiği söylenmektedir (Uzunoğlu, 2006: 43-46). Genel olarak ele alındığında kişilik; insanın etrafını algılama ve iletişim kurma sürecinde benimsediği ve büyük oranda tutarlı olan davranışsal bilişsel ve duygusal kalıplar olarak ifade edilmektedir (Feist ve diğ., 2018: 3-4).

Bireyin görece karmaşık bir yapıda olması nedeniyle kişiliği tanımlayan, kişiliği oluşturan ve kişiliği etkileyen unsurların belirlenmesinde zaman içerisinde farklı yaklaşımların olduğu görülmektedir. Belli bir psikolojik kuram ortaya koyan psikoloji alanındaki bilim insanlarının kendi kuramlarından yola çıkarak bir kişilik tanımları yaptıkları söylenebilmektedir (Cüceloğlu, 2005: 404-406).

Yukarıda kişilik, hem kelime anlamı açısından hem kavramsal açıdan değerlendirilmiştir. Sonraki bölümde ise kişiliğe dair yaklaşımlar ayrı alt başlıklar halinde ele alınmaktadır.

2.1. Kişilik Yaklaşımları

Neredeyse her bir psikolojik kuramın kendine özgü bir kişilik yaklaşımı benimsediği görülmektedir. Bu yaklaşımlarda; kimi yönlerin birbirine benzediği kimi yönlerin ise birbirine zıt denebilecek bir yapıda olduğu aktarılmaktadır. Ortaya çıkış amaçları dikkate alındığında tüm yaklaşımların kişiliği tanımlamak, anlamak için bir model ortaya koymaya çalıştıkları söylenebilmektedir (Burger, 2006: 24-25,34-35). Bu başlık altında ana akım psikoloji kuramları ele alınmakta ve açıklanmaktadır.

2.1.1. Psikoanalitik Yaklaşım

Sigmund Freud (1856-1939)'un kurucusu olduğu psikoanalitik yaklaşım, Carl Gustav Jung (1875-1961) ve Freud'un kızı Anna Freud (1895-1982) başta olmak üzere birçok bilim insanı tarafından benimsenmiş ve geliştirilmiştir. Freud kişiliği önce yüzey özelliklere göre üç farklı bölüme ayırmıştır. Bunlar bilinç, bilinç öncesi ve bilinç dışı olarak isimlendirilmektedir. Bilincin buzdağının suyun üstündeki kısmı, bilinç öncesinin suyun altında yüzeğe yakın kısmı ve bilinç dışının ise buzdağının en dibindeki kısmı olduğu benzetmesi yapılmaktadır. Bu noktada birey bilinçle devamlı bir etkileşim halinde olmakta ancak bilinç öncesine erişimi çeşitli uyanlarla gerçekleştirmektedir. Bilinçaltı olarak da ifade edilen bilinçdışında bireyin yüzleşmek istemediği, yüzleşmekten kaçındığı içgüdüler, duygular, hatıralar bulunduğu aktarılmaktadır. Birey bunlara kolay erişememekte ve erişmek için çeşitli tekniklerin bir uzman yardımıyla uygulanması gerekmektedir (Cloninger, 2004: 34-35).

Kişilik ile ilgili bir de yapısal bir yaklaşım getiren Freud id (altbenlik), ego (benlik) ve süperego (üstbenlik) olmak üzere üç yapı unsurundan bahsetmektedir. İd, ilkel benlik olarak tanımlamakta, acıdan kaçınmakta ve sürekli hazzı aramaktadır. İdte zamanla biriken enerjinin çeşitli yollarla rahatlatılması ve tekrar denge durumuna ulaşılması gerekmektedir. İdin taleplerini değerlendiren ve dış dünya ile çatışmayacak bir şekilde bu taleplere cevap veren mekanizma ise egodur. İd bir anlamda sorgulamadan sürekli talepler iletirken ego bunları gerçeklik zemini üzerinde değerlendirmekte, kabul etmekte, reddetmekte veya ertelemektedir. Üçüncü unsur olan süperego ise doğuştan gelmemekte ve belli bir yaştan sonra oluşmaya

başlamaktadır. Süperegonun oluşumunda içinde bulunduğu toplumun değerleri ve ahlak anlayışı etkili olmaktadır. Kişi ancak süperego sayesinde vicdan, ahlak gibi değerlere sahip olabilmekte ve içinde bulunduğu toplumla uyumlu olabilmektedir (Üçok ve Öztemür, 2019: 75-77).

Carl Gustav Jung psikoanalitik yaklaşımda Freud'un ardından gelen bir diğer önemli isim olarak zikredilmektedir. Jung, Freud'un kişiliği tanımlarken kullandığı bilinç, bilinç öncesi, bilinç dışı kavramlarına kolektif bilinç dışını da eklemektedir. Jung'a göre insanlık tarihi boyunca nesillerdir maruz kalınan bazı önemli anı ve fikirler ortak belleğe dönüşmektedir. Jung bu ortak bellek unsurlarına arketip adını vermektedir. Çeşitli arketiplerin yansımalarının rüyalarda, efsanelerde, edebiyatta ve sinemada kendini gösterdiği aktarılmaktadır. Jung'un kişilik ile ilişkilendirdiği bir diğer kavram persona kavramıdır. Yunancadaki *persona* kelimesinden doğrudan ödünç alınan bu kavram ile Jung, bireyin toplum içinde kendi kişiliğini sunarken ve toplum içinde oynadığı rolleri hayata geçirirken taktığı maskeyi işaret etmektedir (Funder, 2019: 840).

Jung kişiliği yapısal olarak sekiz farklı türe ayırmaktadır. Bu sekiz tür iki sütun ve dört satırdan oluşan (2x4) matris şeklinde sunulmaktadır. Sütunları oluşturan kavramlar dışa dönüklük ve içe dönüklüktür. Dışa dönük insanlar, enerjilerini dışardan bulmakta ve yine dışarıya yönlendirmektedir. Diğer bireyler ve toplumla etkileşimde olmak, toplantılara ve fiziksel aktivitelere katılmak dışa dönük bireyler için neredeyse ihtiyaç düzeyindedir. İçe dönük bireyler ise enerjilerini kendi iç dünyalarından almakta ve yine iç dünyalarına yönlendirmektedir. Toplum ile yoğun etkileşim ve aşırı fiziksel aktivite içe dönük bireyler için cezbedici unsur olarak gözükmemektedir. Matrisin satırlarında yer alan dört işlev ise sezgi, düşünme, hissetme ve duyumdur. Bu matrise göre Jung'un insanları ayırdığı karakter grupları dışa dönük sezgisel, dışa dönük düşünen, dışa dönük hisseden, dışa dönük duyumsayan, içe dönük sezgisel, içe dönük düşünen, içe dönük hisseden ve içe dönük duyumsayan olarak sıralanmaktadır (Jacobson, 1997: 282-289).

Yukarıda önde gelem kuramcıları üzerinden ele alınan psikoanalitik yaklaşımın ardından davranış üzerinden yola çıkarak kişiliği açıklayan davranışçı yaklaşım ele alınmaktadır.

2.1.2. Davranışçı Yaklaşım

John B. Watson (1878-1958) ve Barrhus F. Skinner (1904-1990)'ın başını çektiği davranışçı yaklaşımın temelini Pavlov'un klasik koşullanma ilkesine dayandığı söylenebilmektedir. Hayvanlarda ortaya konan klasik koşullanma ilkesinin insanların öğrenme süreçlerinde de gözlenebildiği aktarılmaktadır. İnsan içinde bulunduğu çevre etmenlerine göre davranışta bulunmakta bu davranışlar ise yıllar içinde davranış kalıplarına dönüşmekte ve sonunda kişiliği oluşturmaktadır. Bu açıdan ele alındığında bireyin kişiliğinin anlaşılabilmesi için onun öğrendiği davranışa odaklanması gerektiği öne sürülmektedir. Davranışçı yaklaşıma göre, küçük yaşlardan itibaren başlanması halinde insanın çevre koşullarını değiştirerek davranışlarının değiştirilebilmesi dolayısıyla karakterinin şekillendirilebilmesi mümkün gözükmektedir (Özeke-Kocabaş, 2019: 354-359).

Skinner ise klasik koşullanmanın dışında bireyi etkilen bir başka koşullanmanın daha olduğunu öne sürmektedir. Edimsel koşullanma olarak adlandırılan bu yapıya göre insanın davranışı ve davranış sıklığı çeşitli pekiştirme uyaralarıyla değiştirilebilmektedir. Eğer bir davranışın sıklığının azaltılması ya da sönmenin gerçekleştirilmesi isteniyorsa olumsuz uyarı ya da cezalandırma uygulanmalıdır. İstenmeyen bir davranış gerçekleşmediğinde olumlu uyarı ya da daha önce verilen olumsuz uyarı ortadan kaldırılarak sönme gerçekleştirilebilmektedir. İstenmeyen davranışta; olumsuz uyarı verilerek ya da daha önce verilen olumlu uyarı ortadan kaldırılarak cezalandırma gerçekleştirilmektedir (Burger, 2019: 316-319). Böylece birey çocukluktan itibaren çevresinden birçok farklı uyarı almakta, bunları ödül veya ceza olarak gruplamakta ve davranışlarının sıklığını buna göre belirlemektedir. Öğrenilmiş davranış kalıpları ise zamanla bireyin kişiliğini oluşturmaktadır (Aytaç ve İlhan, 2007: 103-106).

Kişiliği bireyin davranış kalıpları ile açıklayan davranışsal yaklaşımın ardından bireyin biyolojik özellikleri üzerinden kişilik tanımlaması yapan biyolojik yaklaşım ele alınmaktadır.

2.1.3. Biyolojik Yaklaşım

Hans Eysenck (1916-1997) biyolojik yaklaşımın en önde gelenleri arasında sayılmaktadır. Eysenck'e göre kişilik büyük oranda bireyin biyolojik yapısıyla ilişkilidir. Ona göre bireylerin kişiliği dışadönüklük, nevrozizm ve psikotizm olmak üzere üç ana başlık altında toplanabilir. Dışa dönük bireyler, çevre uyaranlarına yönelme eğiliminde iken içe yönelen bireyler bu uyaranlardan kaçınma eğilimindedir. Örneğin dışa dönük birey ses ve ışık seviyesinin yüksek olduğu ve fazla sayıda insanın bulunduğu toplantı, parti, konser gibi ortamları tercih ederken, içe dönük birey ışığın ve sesin daha az olduğu kalabalık olmayan ortamlara yönelmektedir. Dışadönük bireyin insanlarla temasta olmayı, içe dönük bireyin ise yalnız kalmayı tercih ettiği söylenebilmektedir. Eysenck'e göre bu farklılığın sebebi retiküler aktivite sisteminden kaynaklanmaktadır. Kişiliğin nevrozizm boyutunun bireyin limbik sistemle ilişkili olduğunu iddia eden Eysenck'e göre limbik sistemdeki farklılıklar bireyin korku, stres, kaygı gibi durumlara farklı tepkiler vermesine sebep olmaktadır. Psikotizm boyutundaki farklılıkların ise testosteron, monamin oksidaz gibi hormonların seviyelerinden ileri geldiği öne sürülmektedir. Bu hormonlar bireyin agresif olup olmaması, gene düşünce yaklaşımı, risk alma seviyeleri gibi etmenler üzerinde etkili olmaktadır (Ashton, 2018: 202-204). Eysenck yukarıda sıralanan ana kişilik boyutlarına beş alt özellik daha eklemektedir. Bu özellikler canlılık, toplumsallık, atılganlık, etkinlik ve heyecanlılık olarak ifade edilmektedir. Üç adet süper ayırıcı özellik ve beş adet alt özellikle bireyin kişiliği için hiyerarşik bir modelin ortaya çıktığı gözlenmektedir. Sonuç olarak biyolojik yaklaşımda kişiliğin büyük oranda genetik mirasla elde edildiği ve onun biyolojik yapısı ile anlamlı bir uyum içerisinde olduğu iddia edilmektedir (Zuckerman, 2003: 86-87).

Biyolojinin kişilik ile olan ilişkisinin ardından bireyin bilişsel süreçlerinin kişiliğine olan etkisi üzerinde olan bilişsel yaklaşıma değinilmektedir.

2.1.4. Bilişsel Yaklaşım

Kişisel yapılar yaklaşımı ya da daha bilinen adıyla bilişsel yaklaşımın önde gelen temsilcisi George Kelly (1905-1967)'dir. Kelly'ye göre, gerçeklik tek olmasına rağmen çeşitli nedenlerle farklı olarak algılanmaktadır. Gerçekliğin farklı algılanması bireyin kişisel yapılarının oluşmasına bu kişisel yapıların ise davranışlara dönüştüğü aktarılmaktadır. İnsan doğumundan itibaren hayatı boyunca birçok kişisel yapı oluşturmaktadır. Bu yapıların bazıları değişebilen niteliktedir. Yapılandırmacı seçicilik ile değiştirilebilen bu yapıların, temel varsayım ve on bir alt önerme altında incelendiği görülmektedir.

Tablo 2. Temel Varsayım ve 11 Alt Önerme

Temel varsayım: Kişiler oluşturdukları “yapılar” aracılığıyla geçmiş deneyimlerinden yola çıkarak olayları tahmin etme ve o yönde davranış geliştirme eğilimindedirler.	
1. Yapılandırma	Kişiler olayları benzerlerini oluşturarak tahmin ederler.
2. Bireysellik	Kişiler olayları yapılandırma biçimleriyle birbirlerinden farklılaşırlar.
3. Örgütlenme	Kişiler olayları öngörebilmeyi kolaylaştırmak için yapı sistemlerini yapılar arasında bir hiyerarşi olacak şekilde oluştururlar
4. İkililik	Yapı sistemimiz sınırlı sayıda iki kutuplu yapıdan oluşmaktadır.
5. Seçim	Kişi iki kutuplu bir yapı içerisinde kendi sistemini genişletme ve tanımlama ihtimalinin en yüksek olduğu seçeneği tercih eder.
6. Aralık	Bir yapı sadece sınırlı bir aralıktaki durumun tahmin edilebilmesi için uygundur.
7. Deneyim	Kişinin yapılandırma sistemi, olayların tekrarını başarılı bir biçimde yapılandırdıkça çeşitlenir.
8. Ayarlama	Kişinin yapılandırma sisteminin çeşitliliği, kişisel yapılarının geçirgenliği ile sınırlıdır.
9. Bölümlendirme	Kişi birbiriyle tutarlı olmayan çeşitli yapılandırma alt sistemlerini peşi sıra kullanabilir.
10. Ortaklık	Kişinin sahip olduğu deneyim yapılandırması bir diğer kişinkine ne derecede benzerse psikolojik süreçleri de o ölçüde benzerlik gösterir.
11. Toplumsallık	Kişi bir diğer kişinin yapılandırma süreçlerini anlamlandırabildiği ölçüde diğer kişinin de kapsandığı bir sosyal süreçte rol oynayabilir.

Kaynak: Topçu-Uzer (2019) Bilişsel Kuram-Kişisel Yapılar Kuramı: G. Kelly. In D. Gençtanırım-Kurt & E. Çetinkaya-Yıldız (Eds.), *Kişilik Kuramları*. Ankara: Pegem Akademi, 421.

Bilişsel süreçlerin kişilik üzerindeki etkilerinin ardından bireyi önceleyen bir yaklaşım olan insancıl yaklaşım önde gelen temsilcileri üzerinden değerlendirilmektedir.

2.1.5. İnsancıl Yaklaşım

Bireyi merkeze alarak onun kişiliğini, davranışlarını ve motivasyonunu inceleyen insancıl yaklaşımın önde gelen temsilcileri Carl Rogers (1902-1987) ve Abraham Maslow (1908-1970)'dur. Rogers terapilerinde bireyi merkeze alan bir anlayış geliştirmiş ve bu kişilik yaklaşımını bu anlayış üzerine inşa etmiştir. Ona göre, insanların tamamı başarı ve mutluluk potansiyeline sahiptir. Birey hedeflediği başarı ve mutluluğa eriştiğinde potansiyelini tam kullanmış olacaktır. Bireysel potansiyelin ortaya çıkartılmasında çeşitli engellerle karşılaşmakta ve birey bu engellerle başa çıkmak için çeşitli savunma mekanizmaları geliştirmektedir. Bu mekanizmaların bireyin çocukluğuna dayandığını öne süren Rogers; potansiyeli kullanma, kaygı gibi etmenleri de çocukluk dönemiyle ilişkilendirmektedir. Çocuk kendisine bakanların (başta anne olmak üzere genellikle aile) kendisine duyduğu ilgi, sevgi ve şefkati ancak onların beklentilerini gerçekleştirmesi ile ilişkilendiriyse koşullu olumlu kabul durumu meydana gelmektedir. Koşullu olumlu kabul sonucu çocuk (ve gelecekte birey), kendi gerçek hisleri ve arzularından vazgeçerek veya onları saklayarak kendisine bakanların istekleri yönünde hareket etmeyi öğrenmektedir. Bireyin yetişkinlikteki hayatına da yansıyan bu mekanizma nedeniyle bireyin kendi hisleri ve arzuları ile bağı kopmakta ve sonuçta potansiyelini ortaya koyamayacak duruma gelmektedir. Birey çocukluğunda kendisine bakanların onu koşulsuz sevdiğine, onunla koşulsuz ilgilendiklerine ve ona koşulsuz şefkat gösterdiklerine dair bir mekanizma geliştirirse koşulsuz olumlu kabul durumu oluşmaktadır. Koşulsuz olumlu kabul ile büyütülen bir çocuğun yetişkinlikte kendi potansiyelini daha kolay ortaya koyacağı, başarı ve mutluluğa daha kolay ulaşacağı öne sürülmektedir (Burger, 2006: 423-428).

İnsanın özünde iyi olduğunu öne süren Maslow, insancıl yaklaşımın bir diğer temsilcisi sayılmaktadır. Maslow'a göre gerekli çevre koşulları sağlandığında tüm bireyler sağlıklı bir gelişim göstermektedir. Bireyin içerisinde doğuştan getirdiği bir kendini gerçekleştirme potansiyeli bulunmaktadır. Çevre koşulları nedeniyle çeşitli düzeydeki ihtiyaçların karşılanamaması sonucunda arzu edilmeyen davranışlar meydana gelmektedir. En güçlü ve en acil giderilmesi gereken ihtiyaçların altında bulunduğu bu yapıya ihtiyaçlar hiyerarşisi adı verilmektedir. Piramidin en altında susuzluk ve yeme içmenin önü çektiği fiziksel ihtiyaçlar bulunmaktadır. Birey (hatta tüm canlılar) için bu ihtiyaçlar hayatta kalmanın en temel koşuludur. Fiziksel ihtiyaçlar karşılanmadan bireyin hiyerarşideki üst basamakta bulunan ihtiyaçlara yönelmesi mümkün olmamaktadır (Mirze, 2010: 148-150). Fiziksel ihtiyaçlar giderildiğinde güvende olma, barınma gibi güvenlik ihtiyaçları ortaya çıkmaktadır. Bu ihtiyaçlar giderildiğinde sevgi/ait olma ihtiyacı basamağına geçilmektedir. Sosyal bir canlı olan insan için ait olma ve sevilme ihtiyacı toplum ile uyumlu bir şekilde yaşamasında önem arz etmektedir. Ait olma ve sevgi ihtiyaçları gerektiği ölçüde karşılandığında saygınlık ihtiyacı belirlemektedir. Burada bireyi hem kendi hakkındaki olumlu düşünceleri hem de içinde bulunduğu toplumun kendisi hakkında olumlu düşüncelerinin öne çıkıdığı görülmektedir. Yeterli/yetkin olma, başarılı bir birey olma, kariyer yapma, güvenilir olma, bir yönetim kademesini işgal etme gibi unsurların bu basamak ile ilişkili olduğu belirtilmektedir. İhtiyaçlar hiyerarşisi piramidinin ne üst basamağında kendini gerçekleştirme ihtiyacı bulunmaktadır. Birey kendini gerçekleştirme aşamasında geldiğinde tüm potansiyelini ortaya koyabilecek düzeye ulaşmış olmaktadır. Bu basamakta bireyin hayatının amacını bulduğu ve maddeden ziyade manevi tatminlere yöneldiği aktarılmaktadır (Çetinkaya-Yıldız ve Gençtanırım-Kurt, 2019: 458-466).

Birey üzerinden yola çıkarak kişilik kuramı geliştiren yaklaşımın ardından kişiliğin tanımlandığı sıfatlar üzerinden yorumlayan ayırıcı özellikler yaklaşımı ele alınmaktadır.

2.1.6. Ayırıcı Özellikler Yaklaşımı

Bireyler kendilerini ya da başka bireyi tarif ederken sıfatları, özellikleri kullanmaktadır. Yine bireyin hem kendi hem de başka bireyler üzerindeki yargıları özellikler üzerinden gerçekleşmektedir. Ayırıcı özellikler yaklaşımı, kişiliği tanımlarken bu özellikler üzerinde durmakta ve ölçümü bu özellikler üzerinden yapmaktadır. Bu yaklaşım önceki bölümlerde ifade edilen yaklaşımlardan farklı olarak kişilik özelliklerinin nesnel bir şekilde ölçülerek ortaya konmasını amaçlamaktadır. Ayırıcı özellikler yaklaşımının kurucuları arasında Gordon W. Allport (1897-1967) bulunmaktadır. Allport'a göre bireyin kişiliği gözlemlenebilen ve ölçülebilen iki kutuplu özellikler ile açıklanabilmektedir. Bireyin kişiliğine ait her bir özellik kendine ait skala üzerinde işaretlenmekte ve kişilik yapısı ortaya konmaktadır. Bir çok özellik ve skala üzerinde birçok nokta olduğu için tümüyle aynı kişiliğe sahip iki bireyi bulma ihtimali neredeyse yok gibidir (Şahin, 2019: 508-509).

Kuramın önde gelen temsilcilerinden birisi de Raymod Cattell (1905-1998)'dir. Cattell'e göre, deneysel yöntemle ölçülen özellikler kullanılarak bireyin davranışını ön görebilmek mümkün olmaktadır. Kişiliği oluşturan özelliklerin oldukça fazla olduğu ancak bazı özelliklerin bireylerde ortak bir şekilde gözlemlendiği aktarılmaktadır. Faktör analizi yöntemi ile ölçülen ve belirlenen bu özellikler ölçeklere dönüştürülmekte ve bireyin kişiliği ortaya konabilmektedir.

Tablo 3. Catell'in 16 Faktör Ölçek İsimleri ve Tanımlayıcıları

Düşük Aralık Tanımlayıcıları	Temel Ölçek	Yüksek Aralık Tanımlayıcıları
İlgisiz, uzak, soğuk	Sıcaklık (A)	Sevgi dolu, diğerlerine önem veren
Somut düşünen	Akıl Yürütme (B)	Soyut düşünebilen
Duygularından etkilenen	Duygusal Kararlılık (C)	Duygusal olarak kararlı, sakin
Uyumlu, çatışmadan kaçınan	Baskınlık (E)	Baskın, güçlü, iddialı
Ciddi, ölçülü, dikkatli	Canlılık (F)	Heyecanlı, canlı, spontan
Kuralsız, ihmalkâr	Kurallara Bağlılık (G)	Kuralların bilincinde, sorumlu
Utangaç, ürkek, uzak	Sosyal Girişkenlik (H)	Girişimci, sosyal açıdan cesur, umursamaz

Sağlam, nesnel, duyarsız	Duyarlılık (I)	Hassas düşünceli, estetik, duyarlı
Güvenen, şüphelenmeyen, kabul eden	İhtiyatlılık (L)	Uyanık, şüpheci, tedbirli
Pratik, ayakları yere basan, geleneksel	Dalgınlık (M)	Soyutlanmış, yaratıcı, fikir odaklı
Dosdoğru, içi dışı bir, sade	İçtenlik (N)	Özel, gizli, açıklanmayan
Kendine güvenen, tasasız, kendinden emin	Endişe (O)	Korkulu, kendinden şüphe eden, endişeli
Geleneksel, aileye bağlı	Değişikliğe Açıklık (Q1)	Değişime açık, deneyen
Grup odaklı, katılımcı	Kendine Yetme (Q2)	Kendine güvenen, bireysel
Esnek, eksik, disiplinsiz	Mükemmeliyetçilik (Q3)	Mükemmeliyetçi, öz disiplinli, kontrollü
Sakin, dingin, rahat	Gerginlik (Q4)	Gergin, yüksek enerjili, güdülenmiş

Kaynak: Şahin (2019). Ayırıcı Özellikler Kuramı: G. Allport, R. Cattell, P. T.Costa ve R. R. McCrae. In D. Gençtanırım-Kurt & E. Çetinkaya-Yıldız (Eds.), *Kişilik Kuramları*. Ankara: Pegem Akademi, 526.

Robert R. McCrae (1949-) ve Paul T. Costa (1942-), ayırıcı özellikler yaklaşımının diğer önemli temsilcileri olarak ifade edilmektedir. McCrae ve Costa yaptıkları çalışmalar sonucunda bireylerin kişilik özelliklerinin bazı başlıklar altında toplandığını fark etmişlerdir. Burger (2006: 251-252)'e göre birçok araştırmacının yaptığı kişilik ölçümleri benzer başlıklar altında toplanmaktadır. İlk öne sürülen özellikler deneyime açıklık, uyumluluk, öz disiplin olmuştur. Daha sonra bu üç özelliğe dışadönüklük ve nevrozizm de eklenmiştir. Tüm bunların sonucunda ortaya beş faktörlü kişilik modeli ya da daha çok bilinen adıyla büyük beşli (big five) çıkmıştır. Uygulamasının kolay olması, diğer araştırmalarla karşılaştırılmasına imkân vermesi ve başka ölçeklerle beraber kullanılabilmesi gibi nedenlerle büyük beşli kişilik faktörleri birçok sosyal bilimci tarafından kullanılmış ve kullanılmaya devam etmektedir (Feist ve diğ., 2018: 385-391).

Kişilik yaklaşımlarda ana akım olarak görülen kuramlar incelendikten sonra kişiliği etkileyen faktörler ayrı alt başlıklar halinde ele alınmaktadır.

2.2. Kişiliği Etkileyen Temel Faktörler

Kişilik yaklaşımlarının üstünde uzlaştığı bir kişilik yapısının bulunmadığı görülmektedir. Her bir yaklaşımın kendi psikoloji yaklaşımından beslenerek kişilik tanımını yaptığı görülmektedir. Ancak kişiliğin tanımında uzlaşma olmasa da kişiliği etkileyen yapıların varlığı tüm yaklaşımlar tarafından benimsenmektedir. Bu faktörlerden önde gelenleri alt bölümler halinde açıklanmaktadır.

2.2.1. Biyolojik Faktörler

Günümüzde kişiliğin oluşumunda biyolojik faktörlerin ve genetik mirasın etkili olduğu neredeyse tüm kişilik yaklaşımlarınca benimsenmektedir. Biyolojik yaklaşımın kurucusu olarak sayılan Eysenck, biyolojik faktörün bireyin kişiliğinin %75'ini oluşturduğunu iddia etmektedir. Kişiliğin kalan dörtte birlik bölümü ise fiziksel ve sosyal çevre tarafından şekillendirilmektedir. Böyle bir oranın oldukça yüksek olduğu düşünülse de biyolojik faktörün kişilik üzerindeki etkilerinin görmezden gelinmesi mümkün gözükmemektedir (Cüceloğlu, 2005: 422).

İnsanın fiziksel yapısı ile kişiliği arasında ilişkinin olduğunu ortaya koyan araştırmalar bulunmaktadır. Buna göre insanlar fiziksel görünüşlerinde yola çıkarak piknik tip, atletik tip ve astenik tip olarak gruplara ayrılmakta ve her bir gruplar içindeki üyelerin karakter özelliklerinde ortak noktalar bulunmaktadır. Piknik tiplerin dışa dönük bireyler oldukları, sıcakkanlı oldukları ve insan ilişkilerinde sevecen davrandıkları öne sürülmektedir. Atletik tipler ise atak, fiziksel aktivitelere yatkın, kaba davranış özellikleri göstermeye meyilli kişilik özellikleri taşımaktadır. Astenik tipteki bireyler ise daha çok içe dönük, sosyal ilişkilerinde sorun yaşayan, alıngan bir kişiliğe sahip bireyler olarak tanımlanmaktadır (Balkış Baymur, 1989: 276-278). Vücut özelliklerine dayanılarak yapılan bir diğer sınıflama bireyin sahip olduğu dokular üzerinden gidilerek yapılmıştır. Endomorf, mesomorf ve ektomorf dokulara sahip bireyler piknik, atletik ve astenik tipe benzer şekilde gruplara ayrılmış ve kişilik özellikleri bu gruplar üzerinden tanımlanmıştır (Dizdärer, 2017: 273).

Biyolojik faktörlerin bireyin kişiliği üzerindeki etkileri üzerine yapılan araştırmalarda elde edilen en güçlü kanıtlar tek yumurta ikizlerinden gelmektedir. Çeşitli nedenlerle bebeklik ya da erken çocukluk döneminde birbirlerinden ayrılarak farklı aileler, farklı maddi koşullar, farklı fiziksel çevre, farklı sosyal çevrede, farklı kültürde büyüyen tek yumurta ikizlerinin karakter yapısı ve kişilik özelliklerinde anlamlı ve yüksek seviyede benzerlikler bulunduğu ortaya konmaktadır. Buna göre kişiliğin gelişiminde genetik miras ve biyolojik faktörlerin öneminin yadsınamaz gerçek olduğu sonucuna varılabilmektedir (Gerrig ve Zimbardo, 2017: 412).

Biyolojik faktörlerin kişilik üzerindeki etkilerinin incelenmesinin ardından bireyin içerisinde yetiştiği ailenin kişiliğine olan etkileri üzerinde durulmaktadır.

2.2.2. Aile Faktörü

Bireyin içinde yetiştiği ailenin, kişilik özelliklerinde önemli yerinin olduğu aktarılmaktadır. Ailenin ve özellikle çekirdek aileyi oluşturan bireylerin çocuğa olan yaklaşımı çocuğun ilerideki hayatında sahip olacağı kişiliği etkilemektedir. Bebekler üzerinde yapılan araştırmalarda bebeğin üç tür bağlanma örüntüsünden birisini geliştirdiği ortaya konmaktadır. Bu örüntülerden birisi olan güvenli bağlanmada çocuk, bakıcısının (çoğunlukla annesinin) yokluğunda tedirgin olmakta ancak büyük bir sıkıntı yaşamadan ayrı kalabilmekte ve tekrar bir araya geldiklerinde sakinleşip çevreyle ilgilenmeye devam edebilmektedir. Güvenli bağlanmayla yetişen çocukların, yetişkinliklerinde daha mutlu ve daha özgüvenli bireyler olarak yaşama eğiliminde oldukları iddia edilmektedir. Buna karşılık kaygılı bağlanmada çocuklar, bakıcısından ayrıldığında büyük stres ve kaygı hissetmekte ancak bakıcısı ile tekrar bir araya geldiğinde kolayca yatışmamaktadır. Görülen üçüncü tür bağlanma olan kaçınmada; çocuk, bakıcısından ayrıldığında etkilenmemekte ve tekrar bir araya geldiğinde odağını bakıcıya değil çevresine vermektedir. Kaygılı bağlanan çocukların karşı koyma, kaçınan bağlanmada ise geri çekilme davranışı gösterdikleri öne sürülmektedir. Kaygılı ve kaçınan bağlanan çocukların yetişkinliklerinde öz güveni daha düşük ve mutsuz bir karakterde oldukları iddia edilmektedir (Sarı, 2019: 579-582).

Bireyinin kişiliğinin oluşumunda içinde büyüdüğü ailenin davranış stillerinin de etkili olduğu vurgulanmaktadır. Otoriter yapıdaki ailede yetişen çocuk beklentileri karşıladığı ölçüde sevgi ve kabul göreceğini (koşullu olumlu kabul) bilmekte ve davranış kalıplarını buna göre düzenlemektedir. Böyle bir çocukluk geçiren bireyin öz saygısının görece zayıf olacağı ifade edilmektedir. Ancak koşulsuz olumlu kabul ile birey merkezli bir ailede büyüyen bir çocuğun yetişkinlikte potansiyelini tam kullanabilme ihtimalinin daha yüksek olduğu iddia edilmektedir (Rogers, 1959: 207-211). Öz saygı geliştirmiş bireylerin bunu diğer kişilik özelliklerine yansıttıkları örneğin daha deneyime açık oldukları belirtilmektedir. Ayrıca öz saygı geliştirmiş bireylerin diğer bireylere karşı da koşulsuz saygıyla yaklaştıkları paylaşılmaktadır (Cloninger, 2004: 422-424).

Tüm bu değerlendirmelere rağmen, ailenin kişiliğinin oluşumundaki etkisinin zayıf olduğunu iddia eden yaklaşımlar da bulunmaktadır. Buna delil olarak benzer genetik mirasa sahip ve aynı ailede büyüyen kardeşlerin kişiliklerindeki farklılar gösterilmektedir. Büyüklüğü ve oranı tartışmalı olsa da ailenin kişiliğinin gelişimi üzerindeki etkisinin varlığı neredeyse tüm yaklaşımlarca kabul edilmektedir (Gray ve Bjorklund, 2014: 590).

Bireyin etrafındaki dar çember olarak değerlendirilebilecek olan ailenin kişilik üzerindeki etkilerinin ardından daha geniş çember olan sosyal ve kültürel yapıların kişilik üzerindeki etkilerine değinilmektedir.

2.2.3. Sosyokültürel Çevre Faktörleri

İnsan belli bir genetik mirasa sahip olsa da düşünce ve davranış kalıplarını, inançlarını ve tutumlarını öğrenerek geliştirmektedir. Ailenin toplumdan ayrı bir yapı olmadığı dikkate alındığında öğrenmenin sadece çekirdek aile sınırlı kalamayacağı görülmektedir. Bu nedenle düşünce yapısının, davranış biçimlerinin, inanç ve tutumların oluşmasında sosyal çevrenin etkisinin yüksek olduğu öne sürülmektedir. Bazı araştırmacılar, karşılıklı belirleyicilik modeli ile kişiliğin üç faktörün etkileşimi ile oluştuğunu ileri sürmektedir. Bunlar kişisel faktörler, davranışsal örüntüler ve çevresel gelişmeler olarak adlandırılmaktadır. Birey kendini pekiştirme, dışsal

pekiştirme ve içsel pekiştirme ile sosyal çevresinden gözlem yaparak öğrenmektedir. Bazen bilinçli bazen ise farkında olunmadan yapılan bu gözlemler bireyde uzun süre birikmekte ve oluşan bu birikim kişiliği meydana getirmektedir. Sosyokültürel çevrenin kişilik üzerindeki etkilerini inceleyen bilim insanları statik bir yapıdan ziyade dinamik bir yapının geliştiğini belirtmektedir (Tanrıkulu, 2019: 383-389).

Kişilik üzerindeki etkileri değerlendirildiğinde kültürün hatırı sayılır öneminin olduğu vurgulanmaktadır. Çocukluktan itibaren öğrenilen ve tüm hayat boyu kullanılan dil, sahip olunan inanca dair ritüeller, içinde bulunulan kültüre ait tören, toplu eğlence biçimleri gibi unsurlar bireyin davranışlarını ve buna bağlı olarak kişiliğini etkilemektedir. Toplu bir halde ele alındığında gelenek ve görenek olarak ifade edilecek bu yapılardan o kültür içinde büyüüp yaşayan bir bireyin kaçmasının neredeyse mümkün olmayacağı vurgulanmaktadır (Balkış Baymur, 1989: 293-294).

Bireyin kişiliğinin çevresindeki faktörlerden etkilenmesi yukarıda ele alınmıştır. Ancak kişiliği etkileyen iç faktörler de bulunmaktadır. Bu faktörler bilişsel faktörler başlığı altında değerlendirilmektedir.

2.2.4. Bilişsel Faktörler

Kişiliğin oluşumunda bilişsel faktörlerin etkisinin bulunduğu birçok araştırmada açıkça belirtilmektedir. Bireyin edindiği bilgiyi zihinsel süreçlerinde işlerken şablonlar meydana getirdiği ve başka bir zamanda benzer bir durumla karşılaştığında meydana getirdiği şablonu tekrar bilişsel düzeye çağırdığı öne sürülmektedir. Nesnel olarak aynı olan bir durum, olay ve eylemin farklı bireylerce farklı bir şekilde yorumlanmasının altında bu şablonların yattığı iddia edilmektedir. Çocukluktan itibaren başlayan bu bilişsel şablonların bireyin tüm hayatı boyunca sürdüğü, yenilenmeye ve kimi zaman değişmeye devam ettiği görülmektedir. Bilişsel şablonların oluşması ve kişiliği etkilemesine dair süreçlerde önceki bölümlerde belirtilen aile faktörlerinin rol oynadığı ifade edilmektedir. Bilişsel faktörlerin kişiliği üzerinde araştırmalar yapan bilim insanları kişiliğin bilişsel şablonların örüntüsünden oluştuğunu belirtmektedir. Bilişsel şablon örüntüleri tüm bireylerde farklı bir biçimde

ortaya çıkmakta bu farklılıklar ise bireyin kişiliğini ortaya koymaktadır (Boeree, 2006: 160-168).

Kişiliğin sadece biyolojik, aile, sosyokültürel ve bilişsel faktörlerinden etkilendiği iddia edilmemektedir. Burada sadece kişilik üzerine etkisinin yüksek olduğu belirtilen dört faktör açıklanmıştır. Yukarıda ele alınanlar dışında bireyin kişiliğinin oluşumuna doğrudan ya da dolaylı olarak etki eden başka faktörlerin de olduğu belirtilmektedir. Örneğin bireyin yaşadığı coğrafi bölge özelliklerinin (rakım, topografya, yaşanan yerin deniz ile olan ilişkisi gibi), iklim koşullarının (karasal iklim, Akdeniz iklimi, tundra iklimi, ekvator iklimi, tropikal iklim, muson iklimi gibi) bireyin kişiliğinin oluşumunda ve gelişiminde etkili olduğu belirtilmektedir (Zel, 2011: 16).

Bu noktaya kadar bireyin kişiliği ve onu etkileyen faktörler üzerinde durulmuştur. Bir sonraki bölümde araştırma konusunun öznesi olarak ele alınan girişimcinin kişiliği üzerinde durulmaktadır.

2.3. Girişimcinin Kişiliği

Girişimciliğin kişiliğinin ortaya konulması için birçok araştırma yapılmış ve yapılmaya devam etmektedir. Bu araştırmaların bir bölümünün kişilik yaklaşımlarında açıklanan ölçekler üzerinden tanımlamalar yaptıkları bir bölümünün ise girişimciliğin kişiliğini tanımlayan başka kavramlar üzerinde durdukları görülmektedir. Girişimcinin kişiliği üzerine yapılan araştırmalar da ayrıca özellikler yaklaşımın daha çok benimsendiği ve özellik büyük beşli olarak isimlendirilen beş faktör kişilik özellikleri ölçeğinin sıklıkla kullanıldığı göze çarpmaktadır. Bunun yanında girişimcinin kişiliği ile ilişkili olduğu düşünülen risk alma, denetim odağı, yenilikçilik gibi kavramların da araştırmalarda incelendiği göze çarpmaktadır (Xie ve diğ., 2018: 91-92).

Tablo 4. Girişimciliği Ayrıca Özellikler Kapsamında Ele Alan Bazı Çalışmalar ve Özet Bulguları (1961-2004)

Çalışma	Bulgular
<i>Başarı Motivasyonu</i>	
McClelland (1961)	Girişimcilerin başarı ihtiyacı yüksektir
Hornaday ve Aboud (1971)	Girişimcilerdeki başarı ihtiyacı için deneysel kanıt bulunmaktadır.

McClelland ve Winter (1971)	Girişimcilerdeki başarı ihtiyacı iş performansını geliştirir.
Atkinson ve Birch (1979)	Başarı ihtiyacı girişimcilerde yüksektir.
Hull vd. (1980)	Başarı ihtiyacı, iş dünyasının zayıf bir tahmin unsurudur.
Begley ve Boyd (1986)	Kurucularda başarı ihtiyacına deneysel destek bulunmakta ancak iş performansı ile ilişki yoktur.
Johnson (1990)	23 çalışmanın 20'sinde başarı ihtiyacı ile girişimcilik arasında pozitif ilişki gözlenmiştir.
Langan-Fox ve Roth (1995)	Üç tip kadın girişimci; başarıya ihtiyaç duyan, pragmatist ve yönetsel girişimci olarak tanımlanmıştır.
Stewart vd. (1999)	Girişimcilerdeki başarı ihtiyacı, risk alma eğilimi ve yenilikçilik; kurumsal yöneticilere ve esnafa göre yüksektir.
Utsch vd. (1999)	Girişimciler ve yöneticiler arasında özerklik, yenilikçilik, proaktiflik, rekabetçilik ve başarı yönelimi konusunda ayırım bulunmaktadır.
Utsch ve Rauch (2000)	Yenilikçilik ve inisiyatiften etkilenen girişim performansında başarı ihtiyacı aracılık etmektedir.
Lee ve Tsang (2001)	Başarı ihtiyacı, iç kontrol odağı ve network girişimin büyümesinde etkilidir ancak deneyim kişilik özelliklerinden daha önemlidir.
Baum vd. (2001)	Özellikler ve yetenekler girişimin performansında dolaylı etkiye sahiptir.
Hansemark (2003)	Başarı ihtiyacında anlamlı ilişki bulunmamıştır. İç kontrol odağı erkeklerde daha yüksektir. Başarı ihtiyacı ön şart değildir.
Baum ve Locke (2004)	Başarı ihtiyacı, risk alma eğilimi ve kontrol odağı yanlı kişilik özellikleridir.
Collins vd. (2004)	Başarı ihtiyacı ile girişimcilik performansı tahmin edilebilmekte ancak kariyer seçimi tahmin edilememektedir.
<i><u>Kontrol Odağı</u></i>	
Julian vd. (1968)	İç kontrol odağı daha az riskli davranışla ilişkilidir.
Borland (1974)	İç kontrol odağı girişimcilik eğilimini başarı ihtiyacından daha iyi öngörmektedir.
Brockhaus ve Nord (1979)	Girişimciler ve yöneticilerde iç kontrol odağı açısından bir fark bulunmamaktadır.
Hull vd. (1980)	Kontrol odağı ve girişimsel aktivite arasında ilişki yoktur; başarı ihtiyacı en önemli değişken değildir.
Brockhaus (1982)	Patronlar genel nüfusa kıyasla daha yüksek iç kontrol odağına sahiptir.
Engle vd. (1997)	Girişimciler ve çalışanlardaki kontrol odağı arasında farklılık yoktur; ancak girişimciler daha yenilikçi ve daha az uyumludur.

Mueller ve Thomas (2000)	Kontrol odağı ve bireysel kültüre sahip ülkeler için kanıt bulunmaktadır; kontrol odağı ve yenilikçilik öğrenilebilir.
Lee ve Tsang (2001)	Yüksek büyüme gösteren firmaların girişimcilerinde yüksek iç kontrol odağı gözlenmiştir. Diğer özellikler ile ilgili zayıf destek sağlanmıştır. Yetenekler daha önemlidir.
Hansemark (2003)	Kontrol odağı erkekler için geçerli öngörü sağlamakta, kadınlar için sağlamamaktadır.
<i>Risk Alma Eğilimi</i>	
Schumpeter (1934)	Risk alma sermaye yatırımının karakteristik bir özelliğidir.
McClelland (1961)	Girişimciler hesaplanmış riskleri almaya eğilimlidir.
Palmer (1971)	Girişimciler risk alma eğilimine sahiptir.
Kilby (1971)	Girişimciler risk alma eğilimine sahiptir.
Atkinson ve Birch (1979)	Yüksek başarı odaklılar hesaplanmış riskleri almaktadır.
Brockhaus (1980b)	Risk alma eğilimi; girişimciler, yöneticiler ve genel nüfus içinde farklılık göstermemektedir.
Brockhaus (1982)	Girişimcilerde risk alma eğilimi bulunmaktadır.
Meredith vd. (1982)	Girişimciler orta seviye riskleri almaktadır.
Hoy ve Carland (1983)	Stratejik davranış (hesaplanmış risk alma eğilimini içeren), girişimciler ve esnaf arasında farklılık göstermektedir.
Carland vd. (1984)	Risk alma patronlarda karakteristiktir.
Timmons vd. (1985)	Başarılı girişimciler hesaplanmış riskleri almaktadır.
Burns ve Kippenberger (1988)	Girişimciler bahislerini hedge etmekte ve risklerini minimize etmektedir.
Palich ve Bagby (1995)	Girişimciler; büyük firmalardaki yöneticilere göre riski daha az algılamakta ve iş fırsatlarını daha olumlu görmektedir.
Sarasvathy vd. (1998)	Girişimciler risk almakta ve çıktıları kontrol etmeye girişmektedir; bankerler ise mümkün olan en yüksek getiriye odaklanmakta ve riski minimize etmeye çalışmaktadır.
Stewart vd. (1999)	Girişimciler; esnafa ve kurumsal yöneticilere kıyasla başarılı olmak için yüksek risk alma eğilimine sahiptir.
Stewart ve Roth (2001)	Girişimciler yöneticilere göre risk almaya daha yatkındır.
Miner ve Raju (2004)	14 çalışmanın meta-analizi sonucunda girişimcilerin yöneticilerden daha az risk aldığı ve daha fazla riskten kaçındığı bulunmuştur.

Kaynak: Chell (2008). *The Entrepreneurial Personality: A Social Construction* (2 ed.). New York: Routledge, 107-109.

Yukarıdaki tabloda listelenen çalışmalar ele alındığından girişimciliğin büyük üçlüsü olarak isimlendirilen risk alma eğilimi, kontrol odağı ve başarı ihtiyacı özelliklerinde farklı sonuçlarla karşılaştığı göze çarpmaktadır. Bu üç özelliğin her birisi için girişimcide bulunması gereken özellik olduğunu iddia eden çalışmalar olduğu gibi, bu iddiaları reddeden araştırmalar da bulunmaktadır. Araştırmaların farklı ülke, farklı kültür, farklı örneklem ve farklı örneklem büyüklüğü ile yapıldığı dikkate alındığında çelişkili gözükten sonuçlarla karşılaşılmamasının normal olduğu düşünülmektedir. Bu noktada araştırmaların girişimcinin kişiliğini araştırırken performansa odaklandığı bazılarının ise çevresel faktörlere odaklandığı görülmektedir (Chell, 2008: 109-110).

Değerlendirilen çalışmaların 2004 yılına kadar olduğu görülmekte ve 2005 yılından bugüne kadar olan çalışmaların yer almadığı görülmektedir. Bu açığın giderilmesi ve günümüze yakın çalışmaların değerlendirilebilmesi için aşağıdaki tablo oluşturulmuştur.

Tablo 5. Girişimciliği Ayırıcı Özellikler Kapsamında Ele Alan Bazı Çalışmalar ve Özet Bulguları (2005-2021)

Çalışma (Yılı)	Yazarları	Çalışılan Girişimci Kişilik Boyutları
Beugelsdijk ve Noorderhaven (2005)		Hayata Bakış, Eğitime Bakış, Geleceğe Bakış, Sosyal Konulara Karşı Tutum
Serarols-Tarrés ve diğ. (2006)		Liderlik Kapasitesi, İyi Takım Kurma Yeteneği, Takım Çalışması Yeteneği, Risk Alma ve Karar Verme Yeteneği, Ekonomik ve Profesyonel Bağımsızlık Hırsı
Rauch ve Frese (2007a)		Başarıya Olan İhtiyaç, Risk Alma, Yenilikçilik, Otonomi, Kontrol Odağı, Öz Yeterlilik
Westerberg ve Wincent (2008)		Belirsizliğe Karşı Tolerans, Öz Yeterlilik
Wincent ve Örtqvist (2009)		Başarıya Olan İhtiyaç, Belirsizliğe Karşı Tolerans, Kontrol Odağı
Okhomiya (2010)		Girişimcilik Davranışı, Başarıya Olan İhtiyaç, Belirsizliğe Karşı Tolerans, Kontrol Odağı, Destekleyici Çevre
Caliendo ve Kritikos (2011)		Riskten Kaçınma, Otonomi, Öz Yeterlilik
Arasteh ve diğ. (2012)		Risk Alma Davranışı, Kontrol Odağı, Başarıya Olan İhtiyaç, Düşüncenin Açıklığı, Pragmatizm, Belirsizliğe Tolerans, Meydan Okuma Çabası

Mathieu ve St-Jean (2013)	Girişimcilik Niyeti, Öz Yeterlilik, Risk Eğilimi, kontrol Odağı
Smith ve diğ. (2014)	Başarıya Olan İhtiyaç, Bağımsızlık İhtiyacı/Otonomi, Yaratıcılık/Yenilikçilik Eğilimi, Risk Alma Davranışı, Kararlılık
Miller (2015)	İyimserlik, Öz Yeterlilik, Başarıya Olan İhtiyaç, Otonomi, Kontrol İhtiyacı, Narsisim, Agresiflik, Sosyal Sapma, Obsesif Davranışlar
Miller (2016)	Başarıya Olan İhtiyaç, Kontrol Odağı, Risk Alma Eğilimi, Kişisel İnisiyatif, Öz Yeterlilik
Viinikainen ve diğ. (2017)	Saldırganlık, Sorumluluk, Liderlik, İstek/Enerji
Johnson ve diğ. (2018)	Doğaçlama Eğilimi, Pozitif Aşırı Genelleme, Kibir, Gerçek Gurur, Dışa Dönüklük, Öz Disiplin, Proaktif Kişilik, Algılanan Güç, Öz Yeterlilik
Garaika ve diğ. (2019)	Öz Kişilik, Öz Yeterlilik, Kendine Güven, Girişimcilik Niyeti
Chaniago (2020)	Risk Alma Davranışı, İdealizm, Bağımsızlık, Öğrenmeye Açıklık, Dürüstlük, Büyük Beşli
Brizeida ve diğ. (2021)	Kontrol Odağı, Öz Yeterlilik, Büyük Beşli

Yukarıdaki tabloda örnekleri verilen 2005 ve 2021 arasındaki çalışmalar ele alındığında öz yeterlilik ve girişimciliğin büyük üçlüsünün (risk alma eğilimi, kontrol odağı ve başarıya olan ihtiyacı) oldukça sık incelendiği göze çarpmaktadır. Ancak büyük üçlüye ek olarak birçok farklı açıdan girişimcinin kişiliğinin ele alındığı da görülmektedir. Ayrıca genel kişilik özellikleri arasında sayılan büyük beşlinin girişimcinin kişiliği çalışmalarında yer bulmaya devam ettiği söylenebilmektedir. Girişimciliğin en çok karşılaşılan boyutları başlıklar halinde aşağıda açıklanmaktadır.

2.3.1. Öz Yeterlilik

Girişimcinin kendi işini kurmaya yönelebilmesi ve girişiminin paydaşlarının sorumluluğunu alabilmesi için kendisine güven duyması gerektiği paylaşılmaktadır. Kendine güven duymayan bir bireyin girişimde bulunması ve sürekli yenilikler getirmesi mümkün gözükmemektedir. Bahsi geçen güven tüm rasyonel değerlendirmeleri ve risk analizinin bir kenara bırakıldığı bir güven değildir. Kendisine nesnel değerlendirmelerin üstünde güvenen bir girişimcinin kendi fikirlerine saplanıp kalacağı, başka fikirlere açık olmayacağı ve yenilikçilik yapamayacağı belirtilmektedir (Marangoz, 2017: 51-52). Girişimci güven sahibi

olduğunda ilk engelde vazgeçmeyecek, bunları aşmak için yollar arayacak ve başarılı olacağına inanacaktır. Öz yeterliliğe sahip yani kendine güveni olan bir girişimci başkalarının göremediği fırsatları görerek iş fikrini hayata geçirmek için yüksek düzeyde bir inanca sahip olabilmektedir (Soyşekerci, 2014: 42-43). Öz yeterliliğe sahip bireylerin iç motivasyonunun yüksek olduğu, kendi becerilerinin bilincinde olduğu ve zihinsel kaynaklarını etkin kullandıkları belirtilmektedir. Öz yeterliliği iyi olan bir girişimci başarısızlıkları ve hataları yenilgi olarak değil başarıya giden yolda kendini geliştirmek için kullanabileceği fırsat olarak algılamaktadır (Alam ve diğ., 2015: 388).

Öz yeterlilik dışında girişimcinin referans alma biçimleri de onun kişiliğinde önemli olmaktadır. Başına gelen olayları atfetme biçimlerine değerlendiren boyut olan kontrol odağı bir sonraki bölümde açıklanmaktadır.

2.3.2. Kontrol Odağı

İnsanlar hayatlarında başlarına gelen olayların kaynağını değerlendirmeleri bakımından iki temel uca ayrılabilir. İnsanların kendi yaşamlarını kontrol edip edemediklerine dair algılarının açıklanması için kontrol odağı yaklaşımı kullanılmaktadır. Kontrol odağı ölçeği ilk defa Julian Rotter (1916-2014) tarafından 1966 yılında geliştirilmiştir. Birey başarı ya da başarısızlığın kaynağına yaptığı atfa göre iç kontrol odağı ve dış kontrol odağı olarak iki uç nokta arasındaki skalada yer almaktadır. İç kontrol odağına yakın olarak değerlendirilen bireyler karşılaştıkları olayların, başarıların veya başarısızlıkların kaynağını kendilerinde aramaktadır. Bu bireylere göre başlarına gelen olaylarda kendi yetersizliklerinin ya da yeterliliklerinin daha çok etkisi bulunmaktadır. İç kontrol odağına sahip bireyler şans, kader gibi dış faktörlerden ziyade çalışma, çaba, azim, kararlılık gibi iç faktörlere yönelmektedir (Dağ, 1991: 10-11). Dış kontrol odağına sahip bireylerin ise başarı veya başarısızlıkta daha çok dış çevrenin etkisi üzerine yoğunlaşmaktadır. Bu tip bireyler şans, kader, kısmet gibi kavramlara oldukça yüksek bir önem atfetmektedir. Dış kontrol odağına sahip bireyler ne yaparlarsa yapsınlar dış faktörler olmadıkça başarıya gidilemeyeceğine dair inanca sahiptir. Onlara göre başarılı insanlar şanslı, kısmetli ya da torpillik iken kendileri bunlara sahip olmadıkları için başarısızdır. Dış kontrol odaklı

bireylerin, sahip oldukları inanç nedeniyle iç kontrol odağına sahip bireylere göre daha pasif oldukları ve çevreye olan güvenlerinin düşük olduğu belirtilmektedir. İç kontrol odağına sahip bireylerin, girişimciliğe yönelme ihtimallerinin daha yüksek olduğu ancak dış kontrol odağına sahip bireylerin girişimcilikten kaçınacağı iddia edilebilmektedir (Konakay, 2018: 59-60).

Kontrol odağının atıf teorileriyle ve özellikle temel atıf yanlılığı ile karıştırılmaması gerekmektedir. Temel atıf yanlılığında birey kendisi konu olduğunda dışsal atıf yaptığı, başkaları konu olduğunda onun kişisel özelliklerine atıf yaptığı aktarılmaktadır (Tevrüz ve diğ., 2016: 38). Kontrol odağında ise birey hem kendini hem de başkalarını odağı bulunduğu tarafı (iç kontrol/ dış kontrol) baz alarak yorumlamaktadır. Kısaca atıf teorisinde birey daha çok başkalarını değerlendirirken kontrol odağında kendi başına gelenleri değerlendirmektedir. Girişimcinin kişiliği ele alınırken girişimcinin başına gelenleri değerlendirme biçimleri oldukça önemli iken, başkaları hakkındaki değerlendirmeleri ön plana çıkmamaktadır. Kontrol odağının açıklanmasının ardından girişimciyi harekete geçiren ve onu motive eden kişilik boyutu olan başarıya olan ihtiyaç bir sonraki bölümde ele alınmaktadır.

2.3.3. Başarıya Olan İhtiyaç

David McClelland (1997-1998) tarafından geliştirilen başarıya olan ihtiyaç kavramı bireyin yüksek düzeyde performansa yönelme ve onu sürdürme isteğiyle ilişkili kişilik özelliği olarak ele alınmaktadır. Başarıya olan ihtiyacı yüksek bireylerin daha yüksek ve zor hedefler belirlediği aktarılmaktadır. Bu bireyler başarıya yönelirken kör bir dalışı ön görmemekte, hesaplayabildikleri riskleri almakta, zor olsa da ulaşılması mümkün hedefler belirlemektedir. Girişimcilik yani kendi işini kurma eylemi bireyin kontrol edilebilmesi, risk alınabilmesi ve başarının sonuçlarının tamamını üstlenebilmesi nedeniyle başarıya olan ihtiyacı yüksek olanlar tarafından daha fazla tercih edilmektedir. Hâlihazırda girişimciliğe atılmış bireylerin ise ağırlıklı başarıya olan ihtiyacı yüksek olan bireylerden oluştuğu aktarılmaktadır (Chaudhary, 2017: 173).

Her bireyde belli bir düzeyde başarıya yönelim bulunduğu belirtilmektedir. Bazı bireyler maaşlı çalıştığı işinde başarıya olan ihtiyacını karşılayabiliyorken bazı bireyler için bu yetersiz kalmaktadır. Başarıya olan ihtiyacının maaşlı bir işte yeterince karşılayamayan bireyler için girişimcilik bir fırsat olarak görülmektedir (Atasoy, 2012: 18). Yine bireylerin sosyal ilişkiye veya başarıya odaklanmaları üzerinden değerlendiren yaklaşımlar da bulunmaktadır. Sosyotropik olarak ifade edilen bireyler daha çok sosyal ilişkilere önem verirken otonomik olarak ifade edilen bireyler daha çok başarıya odaklanmaktadır. Bu anlamda otonomik, yani başarı odaklı bireylerin kendi firmalarını kurmaya daha yatkın oldukları söylenebilmektedir (Ören ve Biçkes, 2011: 74). Girişimcinin kişiliğinin başarı üzerinden değerlendirilmesinin ardından risk alma eğilimi üzerinde durulmaktadır.

2.3.4. Risk Alma Eğilimi

Bir olayın şiddeti ve gerçekleşme olasılığının birleşimi risk kavramıyla tanımlanmaktadır. Risk alma davranışı ise bilginin yetersiz olduğu ve belirsizliğin bulunduğu bir durum için sonuçların ve seçenekleri karşılaştırılıp öngörülerek karar verilmesi olarak ifade edilmektedir. Risk, ekonomik bir bakış açısıyla ele alındığında kazanç beklenen bir yatırımda zarara uğrama ihtimali ve zarar miktarı olarak tanımlanmaktadır (Aydın Özdemir ve diğ., 2016).

Riskin birçok türünün bulunduğu ve girişimcilik ile olan ilişkisi önceki bölümlerde ifade edilmiştir. Ayrıca temel risk türlerine dair detaylı tanımlamalar sonraki bölümlerde yapılmaktadır. Bu nedenle risk alma eğiliminin girişimcinin kişiliğinde önemli bir yerinin olduğu ve ayrıntıların çalışmanın sonraki bölümlerinde ele alınacağı söylenebilmektedir.

Burada ele alınması gereken bir diğer girişimci kişilik özelliğinin yenilikçilik olduğu söylenebilmektedir. Ancak ilk bölümde yenilikçilik üzerine detaylı tanımlamalar ve açıklamalar yapıldığı için burada ayrı bir başlık altında tekrar ele alınmasına ihtiyaç duyulmamıştır.

2.4. Girişimcinin Kişiliği ve Büyük Beşli Kişilik Özellikleri

Önceki bölümlerde kişilik yaklaşımlarının altındaki ayırıcı özellikler yaklaşımı başlığı altında kısaca değinilen büyük beşli kişilik özelliklerinin tanımlanması ve girişimcilik ile ilişkisi bu başlık altında incelenmektedir.

Geliştirenlerinin (McCrae ve Costa) tanımladıkları adıyla beş faktör kişilik analizi tek başına bir yaklaşım olduğunu ve kişiliği tamamen açıkladığını iddia etmemektedir. Beş faktörü oluşturan dışa dönüklük (extraversion), deneyime açıklık (Openess), uyumluluk (agreeableness), sorumluluk (conscientiousness) ve duygusal denge (neuroticism) kişiliğin temel eğilimlerini oluşturmaktadır. Bu eğilimler bireyin biyolojik temelinden etkilenmektedir. Temel eğilimler de karakteristik adaptasyonları ve benlik algısını etkilemektedir. Karakteristik adaptasyonların ise duygusal reaksiyonların ve davranışları oluşturduğu objektif biyografiyi hem de benlik algısını etkilediği öne sürülmektedir. Karakteristik adaptasyonu etkileyen bir diğer unsur ise kültürel normlar, yaşanan olaylar gibi alt faktörleri bulunan dışsal etkilere dir. Sonuç olarak beş faktör kişilik sistemi modeli içerisinde temel eğilimler kümesinin üyeleri arasında sayılmaktadır ve modelin sadece bir bölümünü açıklamaktadır (Widiger ve Costa Jr, 2013: 19). Beş faktör ayrı başlıklar halinde aşağıda değerlendirilmektedir.

2.4.1. Dışadönüklük

Dışadönüklük insanların daha çok aşına oldukları bir kişilik boyutu olarak değerlendirilmektedir. Genel olarak ele alındığında sosyal etkileşim ve sosyal aktivitelere katılım tercihlerindeki farklılıklarla ilişkilendirilmektedir. Dışadönük bireylerin daha arkadaş canlısı oldukları ve sosyal ortamlarda bulunmayı tercih ettikleri belirtilmektedir. Bu bireylerin hem özel hayatlarında hem iş yaşamında kişilerarası iletişimlerinin güçlü olduğu vurgulanmaktadır (Judge ve diğ., 2002: 531).

Dışadönüklük boyutunun girişimcilerin hedeflerini gerçekleştirmesini kolaylaştıran bir kişilik boyutu olduğu aktarılmaktadır. Girişimci bireylerin dışadönüklük boyutu skorunun yüksek bireyler olarak tanımlanmasının yerinde olacağı aktarılmaktadır (Özdevecioğlu ve Karaca, 2015: 89). Girişimcilerin kişiliğinin beş faktör kişilik özelliği kapsamında değerlendirileceği bir diğer boyut deneyime açıklıktır.

2.4.2. Deneyime Açıklık

İngilizcede bazen sadece açıklık (openness) olarak ifade edilen deneyime açıklık kavramı; kendini açma (bireyin hisleri hakkında konuşmaya istekli olması), kendini ifade etme kavramları ile karıştırılma ihtimaline karşı deneyime açıklık olarak da ele alınmaktadır. Deneyime açık bireyler yeni fikirlere, yeni yaklaşımlara ve yeni deneyimlere açık olarak tarif edilmektedir. Deneyime kapalı bireylerin illa muhafazakar, yargılayıcı, hoşgörüsüz bireyler olması gerekmemektedir. Deneyime kapalı bireylerin yeni fikirler yerine bildiklerine, daha önce deneyimlediklerine yöneldikleri belirtilmektedir. Deneyime kapalı bireyler bu noktada yeni bir seçimin riskini daha çok kendi iyiliklerini düşündükleri için almamaktadır (McCrae ve Costa, 2006: 46).

Deneyime açıklık ile IQ skoru arasında pozitif yönlü bir korelasyonun olduğu aktarılmaktadır. Bu korelasyonlar sözel olmayan zekayla kıyaslandığında sözel zekada daha fazla olmaktadır. Yine deneyime açıklıkla okulda hayatının sürenin de içinde bulunduğu zihinsel yeterlilikler arasında da korelasyon görülmektedir. Ayrıca deneyime açık bireylerin, bilişsel çevrimlerinin gerçekleştiği beynin frontal loblarının farklılık gösterdiği aktarılmaktadır. Deneyime açıklık ile frontal lobda gözlenen etkinliğin IQ skoru ve dolayısıyla ve zeka ilişkili olduğu belirtilmektedir (Nettle, 2007: 184-185). Bir fırsat görmek, yenilik yapmak ve girişimci olmak zekâ ilişkilendirilebileceği için girişimcilerin deneyime açıklık skorlarının da yüksek olması beklenmektedir. Ayrıca deneyime kapalı bireylerin fırsatı değerlendirmek veya yenilik yapmak üzere atılganlık gösterme ihtimalinin zayıf olduğu düşünülmektedir. Uygulamalı girişimcilik eğitime katılan girişimci adayları üzerinde yapılan araştırmada atılganlık skorlarının ortalamanın üstünde olduğu ve dolayısıyla deneyime açıklıklarının da yüksek olduğu tespit edilmiştir (Akkuş ve Menteş, 2017: 10-14). Girişimcilerin deneyime açıklık üzerinden ele alınmasının ardından uyumluluk boyutları bir sonraki başlıkta incelenmektedir.

2.4.3. Uyumluluk

Uyumlu insanların bireyler arası ilişkiye yönelik yüksek motivasyon besledikleri aktarılmaktadır. Bu motivasyonun ise kendilerine olan iyi bakış ve mutluluk nedeniyle olduğu öne sürülmektedir. Uyumluluk ile hayat tatmini arasında pozitif bir ilişkinin bulunduğu ifade edilmektedir. Benzer bir ilişkinin iş tatmin düzeylerinde de olduğu belirtilmektedir (Judge ve diğ., 2002: 531). Beş faktör kişilik modelinde uyumluluk olarak yer alan boyutta yüksek skor alan bireylerin iş birliğine yatkın, güvenilir, empati kurabilen kişilik yapılarına sahip oldukları aktarılmaktadır. Buna karşılık uyumlulukta düşük skora sahip bireylerin katı kalpli, düşmanca tutum sergileyen, asi bireyler olduğu belirtilmektedir (Nettle, 2007: 162).

Uyumluluk boyutunda girişimciler için uzlaşılan bir bakış açısının olmadığı görülmektedir. Girişimciler bir yönleriyle uyumlu, cana yakın, işbirliğine açık, sabır gösterebilen kişi özelliklerine sahipken diğer yandan hedeflerine ulaşmak için hırs gösteren, çevresindekilere baskı uygulayan dolayısıyla uyumsuz özelliklere sahip olabilmektedir. Bu kapsamda uyumluluk boyutu ile girişimcilik özellikleri arasında anlamlı bir ilişkinin beklenmemesi gerektiği iddia edilmektedir (Özdevecioğlu ve Karaca, 2015: 90). Uyumluluk boyutunun ardından girişimcilerin kişiliğinin ele alınacağı bir diğer başlık ise sorumluluk olmaktadır.

2.4.4. Sorumluluk

Bazı Türkçe kaynaklarda öz disiplin olarak da bahsedilen sorumluluk boyutu bireyin bir hedefe yönelik motivasyonu, azmi ile ilişkili bulunmaktadır. Sorumluluk skoru yüksek birey hedefine yönelik yapması gerekenlerin bilincinde olmakta planlı ve düzenli bir şekilde hareket etme iradesini gösterebilmektedir (Çetin ve Varoğlu, 2009: 62).

Sorumluluk boyutu, ayrıca bireyin hayatından sorumluluk almaya ve görev üstlenmeye karşı yaklaşımları üzerinde durmaktadır. Bu boyutta yüksek skora sahip bireylerin başarmaya yönelmiş, disiplinli, dikkatli oldukları ifade edilmektedir. Buna karşılık sorumluluk skoru düşük bireylerin düzensiz, dikkatsiz oldukları, plan yapmayı tercih etmedikleri belirtilmektedir (Erkuş ve Tabak, 2009: 217).

Girişimcilerin sorumluluk almaya hazır, aktif bir iletişimci, organizatör, planlayıcı, kendine güvenen bireyler olduğu değerlendirilmesi yapılmaktadır (Kapu ve diğ., 2012: 45). Bu kapsamda girişimcinin sorumluluk boyutu skorunun yüksek olması beklenmektedir. Girişimcilerin kişiliğinin beş faktör kişilik özellikleri kapsamında ele alınan son başlık ise duygusal dengedir.

2.4.5. Duygusal Denge

Genel olarak duygusal denge, bireyin hoşuna gitmeyen ve onu rahatsız eden duygular yaşama eğilimi olarak ele alınmaktadır. Psikolojik rahatsızlık boyutunda nevrotik olarak değerlendirilen bireyler bu boyutta duygusal dengesizliği bulunan bireyler olarak yer almaktadır ancak bu boyutta duygusal dengesi zayıf olarak tespit edilen her bireyin psikolojik rahatsızlığı (örneğin nevrotik) olduğu söylenememektedir. Beş faktör kişilik analizinde duygusal denge sadece bir kişilik boyutu olarak ele alınmakta ve kişiden kişiye değişim göstermektedir (McCrae ve Costa, 2006: 46).

Girişimcilik özelinde ele alındığında girişimcilerin kendilerini kontrol edebilen bireyler olarak ele alındığı görülmektedir. Bu kapsamda, girişimcilerin duygusal dengesinin zayıf olduğu söylenememektedir (Kapu ve diğ., 2012: 46). Girişimcilerden beklenen diğer rol işletmesindeki çalışanlarına karşı liderlik yapmasıdır. Duygusal dengesi zayıf bir girişimcinin sağlıklı bir liderlik üstlenmesinin zor olduğu düşünülmektedir. Beş faktör kişilik özelliklerinin girişimcinin kişiliği üzerinden değerlendirilmesinin ardından girişimcilik niyeti ile olan ilişkisi üzerinde durulmaktadır.

2.4.6. Girişimcilik Niyeti ve Büyük Beşli İlişkisi

Girişimcinin kişiliği üzerinde yapılan çalışmalarda büyük beşli kişilik özellikleri modeline sıklıkla yer verildiği görülmektedir. Bu beş özelliğin; girişimcinin kişiliğindeki diğer özellikleri, girişimcinin girişimcilik niyeti, girişimcinin başarısı gibi unsurlarla karşılaştırıldığı ve ilişkilerinin incelendiği gözlemlenmektedir (Fisher ve Koch, 2008: 26-27). Aşağıdaki tabloda beş faktör kişilik sistemi modeli

boyutlarının girişimcilik niyeti üzerindeki etkilerine dair araştırmalar ve bu araştırmaların özet bulgular listelenmektedir.

Tablo 6. Beş Faktör Kişilik Sistemi Modeli Boyutları ve Girişimcilik Niyeti İlişkisi

Yazar/Yazarlar (Yılı)	Örneklem Büyüklüğü	Deneyime Açıklık	Dışadönüklük	Uyumluluk	Duygusal Denge	Sorumluluk
Antončić ve diğ. (2015)	546	0.07	0.02	0.12	-	0.02
Wang ve diğ. (2016)	295	0.15	-	-	-	-
Obschonka ve Stuetzer (2017)	5417	0.38	-	-	-	-
Obschonka ve Stuetzer (2017)	3489	0.021	1.17	-	0.84	-
Cantner ve diğ. (2017)	400	0,452	-	-	-	-
Muhammad ve diğ. (2017)	306	0.3795	0.1991	-	-	0.212
Mei ve diğ. (2017)	280	-	0.298	-	0.261	0.116
Nikolaus ve diğ. (2018)	520	0.22	-	-	0.09	0.12
Agokei ve diğ. (2018)	200	0.172	-	0.375	-	-
Udayanganie ve diğ. (2019)	202	0.237	-	-	0.162	-
Sahinidis ve diğ. (2019)	1166	0.077	0.178	-0.069	-	0.155

Son dönem araştırmalardan derlenerek oluşturulan Tabloda ilgili beş faktör kişilik sistemi modeli boyutu ile girişimcilik niyeti arasındaki regresyon katsayısı değerleri gösterilmektedir. Tabloda sadece anlamlı ($0,05 < p$) bulunan katsayılar girilmiş, anlamsız değerler tabloya işlenmemiştir. Girişimcilik niyeti ile deneyime açıklık arasında pozitif yönlü ilişki neredeyse tüm araştırmalarda gözlemlenmektedir.

2.5. Risk Alma Davranışı

Latinedeki “*risicum*” ve İtalyancadaki “*riscio*” kökünden gelen ve Fransızcaya “*risque*” olarak geçen risk kavramı zarar görme tehlikesi ve bu tehlikenin başa gelme ihtimali olarak ele alınmaktadır (Etymonline, 2021). Finanstan iş güvenliğine kadar birçok alanda kullanımı yaygın olan risk kelimesinin tehlike ve tehlikenin gerçekleşme olasılığının bileşkesi olarak ele alındığı görülmektedir. Bu açıdan, riskin iki boyutunun olduğu söylenebilmektedir. Genel olarak riskin şiddetini tehlike boyutu ve gerçekleşme ihtimali puanlanarak öngörülmeye çalışıldığı aktarılmaktadır (Ali Özdemir, 2003). Risk almak ise kayba uğramayı göze almak, tehlikeye atılmak, devam eden bir olayın sonucunun belirsizliğine katlanmak olarak açıklanmaktadır. Riske katlanma, bir eylemde bulunurken kayıp derecesi ve başarısız olma ihtimalinin dikkate alınması derecesi olarak ifade edilmektedir (Demirel ve Akbıyık, 2009: 33).

Riskin belirsizlik ve sınırlı rasyonellikle ilişkisinin olduğu belirtilmektedir. Herhangi bir durum, eylem, karar için değişkenlerin ve parametrelerin tamamının bilinmesi söz konusu olmamaktadır. Bu bağlamda girişimci sınırlı rasyonellikte ve belirsizlik ortamında alacağı riski (tehlike boyutunu ve olasılığını) hesaplayarak üstlenip üstlenmeyeceğine karar vermektedir (Luecke, 2010: 8-9). Girişimcinin belirsizlik ortamında risk alırken hem geçmiş bilgilerini kullanması hem de geleceğe dair öngörülerini (bazen hayallerini) dikkate alması gerekmektedir. Bu iki olgudan birisinin eksik ele alınması alınacak risk düzeyinin artmasına sebep olabilecektir (Top, 2017: 37).

Bireylerin risk alma davranışını etkileyen iki farklı boyutun olduğu belirtilmektedir. Bunlar risk algısı ve risk alma eğilimidir. Risk algısı bireyin riski zihinsel süreçlerinden geçirip analizi yapması ve değerlendirmede bulunmasıdır. Risk alma eğilimi ise bireyin değerlendirildiği riske karşı harekete geçme istekliliğidir. Girişimcinin risk algısında geçmişte aldığı riskler ve bu risklerden elde ettiği sonuçların etkisinin bulunduğu aktarılmaktadır. Daha önce elde edilmiş başarılar yeni risk algısını azaltırken başarısızlıklar algılanan riski arttırmaktadır. Bazı araştırmalar

girişimcilerin risk alma eğilimlerinin diğer insanlardan farklı olmadığını ancak riskleri algılamada farklı olduklarını ileri sürmektedir (Tomak, 2011: 89-90).

Risk kavramı, ele alındığı konu bağlamında birçok türe ayrılabilir. Girişimcilik açısından ele alındığında riskin dört temel alt türe ayrıldığı belirtilmektedir. Bu riskler; finansal risk, kariyer riski, sosyal risk ve psikolojik risk olarak isimlendirilmektedir (Kuratko ve Hodgetts, 1998: 107-108).

2.5.1. Finansal Riskler

Genel olarak ele alındığında finansal riskler; piyasanın yapısındaki yüksek belirsizlikler nedeniyle potansiyel bir kazanç elde etmek için alınana karar ya da kararlar zinciri sonucunda zararlarla karşılaşma ihtimali olarak tanımlanmaktadır (Aydın Özdemir ve diğ., 2016: 126). Finansal risk almada tüm süreçlerin rasyonel bir şekilde yürüdüğünü söylemek zordur. Karşılaşılan finansal getiriler veya zararlar sayısal bir şekilde ifade edilmektedir ancak bireylerin bu finansal kararları neden ve nasıl aldıklarına dair nesnel gerekçeler ortaya koymak kolay olmamaktadır (Güngör ve Demirel, 2018: 9-10). Genel kanının aksine finansal risk alma kararlarının objektif nitelikten ziyade subjektif niteliğe sahip olduğu belirtilmektedir. Finansal risk alma sürecinde değerlendirilen bilgiler rasyonel olsa da sonuçta karar alma sürecinde karar vericinin algısı ile algılanmakta ve onun kişisel yorumuyla şekillendirilmektedir (Saraç ve Kahyaoğlu, 2011: 137).

Girişimciler şirketlerini kurmak ve yeniliklerini gerçekleştirmek için sermayeye ihtiyaç duymaktadır. Genellikle girişimcilerin yeterli seviyede öz sermayeye sahip olmadıkları ve finansman için çeşitli borçlanma enstrümanlarını kullandıkları ifade edilmektedir. Bu noktada girişimci ile yatırımcı ayrımına değinilmesinde yarar görülmektedir. Girişimci bir iş fikri çerçevesinde üretim faktörlerini bir araya getiren kişi olarak tanımlanırken yatırımcı parasının bir kısmını bir işe yatıran kimse olarak tarif edilmektedir. İşletme kuran ya da yenilik yapan bir girişimci hem mevcut finansal birikimini hem de borç olarak bir anlamda gelecekteki muhtemel birikimini tehlikeye atmaktadır. Bu açıdan girişimcinin üstlendiği finansal risklerin yabana atılır ve kolay üstlenebilen riskler olduğu söylenememektedir

(Soydan, 2011: 30-31). Finansal risklerin ardından açıklanan bir diğer risk türü ise kariyer riskidir.

2.5.2. Kariyer Riski

Girişimci ile yönetici arasındaki en büyük farklardan birisinin girişimcinin kariyeri riskte atabilmesi olduğu paylaşılmaktadır. Yönetici kariyer riskini azaltmaya çalışırken girişimci tam tersine tüm kariyerini sıfırlama ihtimali olan bir sürece girebilmektedir (Titiz, 1994: 4).

Özellikle kurumsal bir firmada belli bir kariyer noktasına gelmiş bir bireyin girişimci olarak tüm kariyerini riske atması kolay olmamaktadır. Henüz kariyerine başlamamış öğrenci ve yeni mezunlar için girişimcilik belki de kurumsal bir firmadaki kariyer patikasından vazgeçmek anlamına gelmektedir. Kurumsal bir firmada maaşlı çalışan bir bireyin belli bir unvanı ve statüsü bulunmakta ve belli basamaklarla kariyeri yükslebilmektedir. Ayrıca kurumsal firmada bulunulan pozisyonun sorumluluk alanı kadar bireysel riske girilmektedir. Oysa girişimcilikte, başarılı olmanın garantisi olmadığı gibi devamlı dikey bir yükselmeden de söz edilememektedir. Girişimci işletmesinin ilk yıllarında neredeyse kurumsal firmadaki tüm pozisyonların sorumluluğunu tek başına üstlenmekte ve herhangi bir başarısızlıkta kendisinden başka suçlayabileceği kimse olmamaktadır. Girişimcilik için mevcut kariyerini bir kenara bırakan bireyin, olumsuz bir durumda tekrar benzer iş bulup kariyerine kaldığı yerden devam edebileceğinin garantisi bulunmamaktadır (Erdoğan, 2013: 51-55). Kariyer riskinden başka girişimcinin karşılaştacağı diğer önemli risk olan sosyal riskler bir sonraki bölümde ele alınmaktadır.

2.5.3. Sosyal Riskler

İnsanın sosyal bir varlık olduğu artık kaçınılmaz bir gerçek olarak ele alınmaktadır. Bu nedenle insanların büyük ölçüde sosyal bakımdan uygun düşünecek davranışlar sergilemeye meyilli oldukları belirtilmektedir. Buna karşı bireylerin sosyal grubu karşısına alacak bir yaklaşımdan kaçındıkları görülmektedir. Yapılan bir deneyde insanlar yalnız olduğunda bir biliş testini %84 oranında doğru yanıtladıkları

ancak yanlarında akranları yanlış yönlendirmelerine maruz kaldıklarında oranın %59'a kadar düştüğü aktarılmaktadır. Deneklerin akranlarına uyduğunda bilişsel süreçlerle ilişkilendirilen beyinlerinin prefrontal kortekslerindeki aktivitelerde azalma olduğu buna karşılık akran grubuna karşı geldiklerinde korku ile ilişkilendirilen amigdalalarının aktivasyonunda artış olduğu ifade edilmektedir (Cohen, 2015: 344).

Bireyler yaşamlarını birçok toplumsal etki altında sürdürmektedir. Bu etkilerin başında, sosyal etki ve uyma davranışının olduğu ifade edilmektedir. Sosyal etki başka bireylerin bireyin düşünceleri ve davranışlarında neden olduğu herhangi bir değişiklik olarak ifade edilmektedir. Bu davranış ve düşünce değişimlerinin gerçekleşmesi sürecindeki kişiler arası yapılar da sosyal etki kavramının tanımı arasında yer almaktadır (VandenBos, 2015: 996). Uyma davranışı ise bireyin grup normlarına ve grubun beklentilerine uygun hareket etmesi olarak tarif edilmektedir. Ayrıca bireyin davranışlarının içinde bulunduğu kültürün hedefleri ve bu hedeflere ulaşırken kullandığı meşru yolları benimsemesi de uyma davranışı tanımı içerisinde yer almaktadır (Marshall, 1999: 774). Toplum normları dışında hareket edecek veya sosyal konumu, rollerini değiştirmeye çalışacak bir bireyin sosyal risk aldığı söylenebilmektedir. Alınan sosyal riskin kayıplarının maddi kayıplara göre daha ağır olduğu değerlendirilmektedir. Alınan sosyal risk sonucunda başarısızlığa uğrayan bir bireyin sosyal bir yaptırıma maruz kalma ihtimali bulunmaktadır. Bu sosyal yaptırımlar dışlanmak, itibarsızlaştırılmak, damgalanmak ve hatta sosyal gruptan uzaklaştırılmak olarak ortaya çıkabilmektedir. Çoğu zaman yasal yaptırımlara kıyasla bile ağır olan bu sosyal yaptırımlar karşısında bireyin sosyal etkiye direnç gösterip sosyal risk alması kolay olmamaktadır (Bolelli, 2017: 43-47).

Sosyal riskler ele alındığında kadın girişimcilerin daha fazla sosyal risk üstlendikleri aktarılmaktadır. Kültürden kültüre farklılık gösterse de genel olarak ele alındığında geleneklerin ve sosyal normların kadınlar üzerinde daha fazla sosyal rol belirledikleri belirtilmektedir. Kadının sosyal rollerinin başında eş olmak, anne olmak gelmekte ve girişimcilik sürecinde bu roller hem sosyal hem de psikolojik çatışmalara neden olmaktadır. Dolayısıyla girişimci olmaya karar veren bir kadının çeşitli sosyal katmanlarda çatışma riskini üstlenmesi gerekmektedir (Fidan ve Yeşil, 2018: 17).

Girişimci işletmesini ilk kurduğunda zamanlarda ürün/hizmet üretimden bürokratik süreçlere, müşteri ilişkilerinden satın almaya kadar birçok unsuru neredeyse tek başına üstlenmektedir. Bu sorumluluklar girişim kurumsallaştıkça girişimcinin üzerinden kalkmakta ve ilgili profesyonellere geçmektedir. Girişimin kuruluşundan kurumsallaşmasına kadar geçen sürede girişimcinin hafta içi, hafta sonu, iş günü, tatil günü demeden uzun saatler boyunca çalışması gerekmektedir. Böyle yoğun bir çalışma sürecinde girişimcinin eşine, çocuklarına, ailesine, akrabalarına, arkadaşlarına yani kısaca sosyal çevresine zaman ayırması zor olmaktadır. Bu da en iç çemberden en dış çembere kadar birçok sosyal ilişkide kayıp ihtimallerinin doğmasına sebep olmaktadır. Girişim kurumsallaşana kadar bu sosyal kayıp risklerini ön görüp göze alması gerekmektedir (Kahyalar, 2014: 31-32).

Girişimcinin bir fırsat görüp girişimde bulunduğunda bunu sadece maddi bir kazanç elde etme beklentisi ile yapmadığı öne sürülmektedir. Girişimcinin diğer amaçlarından birisinin de toplumda saygınlık, itibar kazanmak olduğu aktarılmaktadır. Bir girişimde bulunup başarılı olduğunda daha fazla itibar ve saygınlık kazanma ihtimali bulunduğu gibi başarısız olup mevcut itibar ve saygınlığın kaybedilme riski de bulunmaktadır. Kısaca girişimci daha fazla saygınlı için risk alırken mevcut saygınlığını da riske atmaktadır (Çetinkaya-Bozkurt, 2011: 13-14).

Sosyal risklerin sonucunda girişimci ilave başka risklere de maruz kalabilmektedir. Bu risklere örnek olarak sayılabilecek olan psikolojik riskler bir sonraki bölümde açıklanmaktadır.

2.5.4. Psikolojik Riskler

Girişimcilikte belki de en büyük riskin sağlık ve özellikle psikolojik sağlık olduğu öne sürülmektedir. Kaybedilen sermayenin yerine konulabileceği, kariyere kalınan yerden devam edilebileceği, eşin, çocukların veya arkadaşların zamanla adapte olabileceği vurgulanmaktadır. Ancak girişimcinin psikolojik sağlığında yaşanabilecek bir olumsuzluğun yukarıda sıralanan risklere göre daha zor giderileceği belirtilmektedir (Kuratko ve Hodgetts, 1998: 108).

Girişimciler, özellikle firmalarını ilk kurdukları dönemde oldukça ağır bir iş temposuna ve uzun çalışma saatlerine maruz kalmaktadır. Uykusuzluk, stres gibi etmenler girişimciyi hem fiziksel hem de psikolojik olarak yıpratmaktadır. İlgilenilmesi gereken müşterileri, yönetilmesi gereken çalışanlar, müzakere yapılması gereken tedarikçiler ile ilgilenmek girişimcinin zihinsel sağlığını olumsuz etkilemektedir. Psikolojik riskler ayrıca içerisinde yukarıda sayılan diğer risklerin gerçekleşme ihtimallerinin yükünü de kendi içerisinde taşımaktadır. Örneğin herhangi bir finansal kayıpta girişimcinin üzerine çeşitli psikolojik yüklerin bineceği söylenebilmektedir. Benzer şekilde sosyal risklerin alınması sonucu oluşabilecek yaptırımlar girişimcinin psikolojisi olumsuz etkileyecektir. Doğrudan veya dolaylı olarak etkileyen bu psikolojik riskleri almak istemeyen bireyin girişimciliğe adım atması zor gözükmektedir (Timuroğlu ve Çakır, 2014: 123).

Girişimcinin işletmesini kurarken ve yönetirken üstlendiği riskler yukarıda ele alınmıştır. Bir sonraki bölümde ise risk alma davranışı ile daha önceki bölümlerde kavramsal açıklaması yapılan yenilikçilik arasındaki ilişkiye değinilmektedir.

2.5.5. Risk Alma Davranışı ve Yenilikçilik

Risk alma davranışı ile yenilikçilik arasında önemli ilişki olduğu aktarılmaktadır. Yenilikçilik yeni fikirler arasında seçim yapmayı gerektirdiği için ortaya başta fırsat maliyeti olmak üzere çeşitli riskler çıkmaktadır. Bir fikrin yaratıcılık aşamasında sadece zihinsel süreçler yürütülürken fikri yenilik olarak piyasaya sürülmesinde finansal, sosyal ve psikolojik risklerin alındığı söylenebilmektedir. Yeniliğin meydana getirilmesi, üretilmesi, piyasaya sürülmesi finansal risklerin alınması ile mümkündür. Ancak yeni bir ürün ya da hizmetin müşteriler tarafından kabul görmesi kolay olmamaktadır. Yenilikçilik süreçlerinde fikrin ortaya çıkıp yeniliğe dönüşme süreçlerinin her aşamasında eleştirilere, olumsuz düşüncelere maruz kalındığı ve bu sosyal riskler göze alınarak yola çıkıldığı görülmektedir. Yeni fikrin başarısız olma ihtimali kendi başına girişimci için psikolojik risk oluşturmaktadır. Girişimcinin başarısızlık sonucunda pes edip başka bir yeniliğe yönelmeme ihtimali her zaman için bulunmaktadır (Eyuboğlu, 2004: 91).

Yeniliğe açık bireylerin belirsizliğe karşı tolerans gösterebildikleri ve risk alarak bir yeniliğe girişebildikleri aktarılmaktadır. Yeniliğe açık olmayan bireylerin ise çeşitli riskleri almaktan kaçındıkları ve belirsizlikten kaçındıkları ifade edilmektedir (Eser, 2016: 17). Yapılan araştırmalarda belirsizliğe tolerans ile yenilikçilik arasında negatif yönlü doğrusal bir ilişki olduğu aktarılmaktadır. Yani belirsizliğe tolerans gösteremeyen bireylerin yenilik yapması zor olarak değerlendirilmektedir. Yine risk alma ile yenilikçilik arasında ise pozitif yönlü doğrusal bir ilişkinin bulunduğu belirtilmektedir. Yani bireyler risk alabildikleri ölçüde yeniliğe yönelip yenilikler gerçekleştirebilmektedir (Tabak ve diğ., 2010: 168).

Bu bölüme kadar girişimcilik, yenilikçilik, kişilik özellikleri ve risk alma davranışı kavramları detaylı bir şekilde başlıklar ve alt başlıklar halinde açıklanmış ve kavramların birbirleriyle olan ilişkilerine değinilmiştir. Daha çok mevcut literatür üzerinden yapılan bu değerlendirmelerin ardından araştırmanın uygulama boyutu bir sonraki ana başlıkta ele alınmaktadır.

3. BÖLÜM TGB'LERDEKİ GİRİŞİMCİLERİN KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ VE RİSK ALMA ETMENLERİNİN YENİLİKÇİLİK ÜZERİNDEKİ ETKİLERİNİN İNCELENMESİ

Bu bölümde araştırmanın amacı ve önemi, kapsamı ve sınırlıkları ele alınmıştır. Ayrıca araştırmada kullanılan metodolojiler açıklanmış, araştırma hipotezlerine ve araştırma sorularına yer verilmiştir. Bu bölümde araştırmanın evreni ve örnekleme, araştırmada kullanılan analiz yöntemleri belirtilmiş, elde edilen bulgular ve bu bulguların sonuçlarına, karşılaştırmalarına ve birleştirilmelerine yer verilmiştir.

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Ekonomik büyümenin en önemli aktörlerinden birinin girişimcilik olduğu birçok alan çalışmasında ortaya konmaktadır. Özellikle teknolojik girişimciliğin kalkınma üzerindeki etkisi her geçen gün artmaktadır. Girişimcilik kavramının ise birçok yönünün olduğu görülmektedir. Genel olarak ele alındığında inovasyon yani yenilikçiliğin bu yönlerin başında geldiği aktarılmaktadır (Toma ve diğ., 2014: 436-443). Girişimciliğin olmasa olmazı olarak zikredilen kavramlarının arasında risk alma eğiliminin olduğu görülmektedir. Alınan bu risklerin ise tek boyutlu olmadığı ve birçok farklı boyutunun bulunduğu aktarılmaktadır (Shapero ve Sokol, 1982: 72-90). Girişimcilikte girişimcinin kişiliği bir diğer önemli yön olarak karşımıza çıkmaktadır. Yapılan birçok çalışmada; girişimcinin kişiliğinin, yenilikçilik ve risk alma olmak üzere birçok girişimcilik özelliğini etkilediği ortaya konmuştur (Brandstätter, 2011: 222-230). Bu kapsamda girişimcinin kişiliğinin, risk alma düzeylerinin ve yenilikçiliğinin bir bütün olarak incelenmesinin gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

Girişimciler üzerinde yapılan araştırmalarda yenilikçilik kavramı sıkça incelenmiştir. Ancak bu kavramın tüm risk etmenleri açısından hem ayrı ayrı hem de bir arada incelenmesine literatürde rastlanmamıştır. Ayrıca teknolojik girişimcilerin kişilik özelliklerine dair çalışma oldukça sınırlıdır. Kişilik özellikleri, risk algısı ve yenilikçilik kavramlarının hem nicel hem de nitel analiz ile ortaya konulması özgün

ve önemli bir araştırma alanı sunmaktadır. Literatürdeki girişimciliğe ve yenilikçiliğe dair çalışmalar daha çok finansal risk etmenleri üzerinde durmaktadır (Hoogendoorn ve diğ., 2019: 1133-1154). Ancak özellikle Türkiye'deki teknoloji firmaları özelinde; önemli miktar ve önemli oranda hibe teşviklere rağmen firmaların yenilikçiliğe yeterli düzeyde yönelmediği görülmektedir (Çalışkan ve Erdal, 2018). Bu açıdan ele alındığında yenilikçiliğin önündeki engelleri, finansal etmenler tek başına açıklayamamaktadır. Yenilikçiliğin, finansal etmenlerin yanında kişilik özellikleri ve sosyal etmenler tarafından da etkilendiği görülmektedir (Rauch ve Frese, 2007b: 353-385). Kişilik özellikleri ve sosyal etmenlerin de finansal etmenlerle birlikte ortaya konması yenilikçilik önündeki engelleri bütüncül bir bakış açısıyla ortaya koyulmaktadır. Hem bütüncül bakış açısı hem de araştırmanın karma model (Şavran, 2012) ile ortaya konması ile teknolojik girişimcileri yeniliğe taşıyan yol haritası çıkartılmaktadır.

Araştırmanın iki temel amacı bulunmaktadır:

1. **Amaç:** Araştırmanın ilk amacı teknolojik girişimcinin karşılaştığı çeşitli risk etmenlerinin yenilikçilik üzerindeki etkilerinin ortaya çıkartılmasıdır. Böylece yenilikçilik öncesinde ve yenilikçilik sonrasında girişimcilerin finansal ve sosyal risk etmenlerine olan yaklaşımları belirlenecek ve bu riskleri alırken karşılaştıkları zorluklar belirlenebilecektir.
2. **Amaç:** Araştırmanın ikinci amacı kişilik faktörlerinin hem risk etmenlerine hem de risk etmenleri üzerinden yenilikçiliğe olan muhtemel etkilerinin araştırılmasıdır. Böylece teknolojik girişimcinin yenilik yapmasının önündeki engellerin ve kişiliği ile olan ilişkisinin ortaya konması amaçlanmaktadır.

3.2. Araştırmanın Kapsam ve Sınırlılıkları

Teknoloji Geliştirme Bölgelerindeki (TGB) girişimcilerin girişimcilik, yenilikçilik, risk etmenleri ve kişilik özelliklerinin belirlenmesi ve bunların ilişkilerinin ortaya konulması araştırmanın kapsamını oluşturmaktadır. Bu kapsam

dâhilinde TGB’de yer alan girişimcilerden anket yöntemiyle nicel veriler ve mülakat yöntemiyle nitel veriler elde edilmiştir.

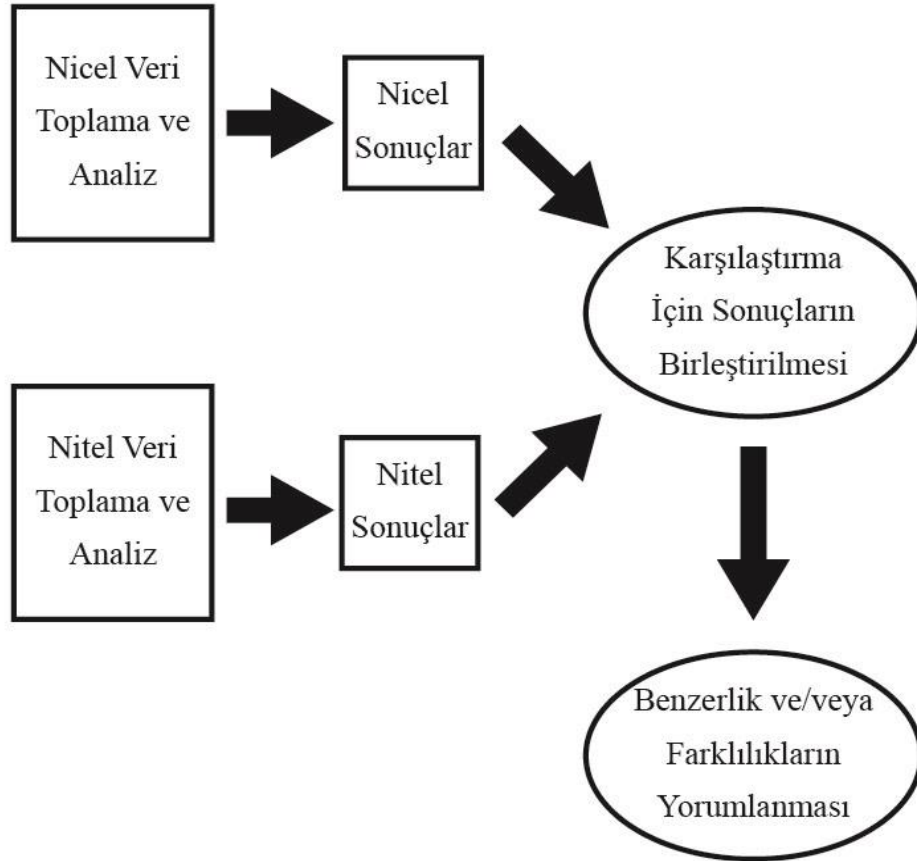
Araştırmanın gerçekleştirilmesi öncesinde Trakya Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma Etik Kurulundan izin alınmıştır. Ayrıca her bir TGB Müdürlüğüne bağlı oldukları üniversite üzerinden Trakya Üniversitesi Rektörlüğü tarafından verilen izin yazısı ulaştırılmıştır. Mülakat yapılan her girişimciden mülakatın kaydına dair sözlü izin alınmış ve bu izinlerin mülakat kaydında yer alması sağlanmıştır.

Araştırma evreni olarak TGB girişimcileri seçilmiştir. Türkiye’de yenilikçilik yapan ancak TGB’ler dışında yer alan firmalar araştırmanın temel sınırlılığını oluşturmaktadır. Araştırma süreci Covid-19 küresel salgının seyrettiği bir dönemde gerçekleştirildiği için mülakatlar online olarak gerçekleştirilmiştir. Mülakat yapılan girişimciyle sadece bir defa görüşülmesi ve mülakatların yarım saat ile bir saat aralığında gerçekleştirilmesi araştırmanın diğer sınırlılığı olarak ele alınabilmektedir.

3.3. Araştırmanın Metodolojisi

Araştırma metodolojisi olarak karma yöntem seçilmiştir. Karma yöntem araştırmalarında nicel ve nitel yöntemler çeşitli biçimlerde bir arada kullanılmaktadır. Bu araştırmada birden fazla veri toplama yönteminin benimsenmiş ve böylece veri çeşitlenmesine (data triangulation) gidilmiştir. Veri çeşitlenmesi sayesinde tek bir veri türünün sınırlılıklarından çıkılarak verilerin ve yöntemlerin zayıf yönlerinin giderilip güçlü yönlerinin bir araya getirilmesi amaçlanmıştır (Mertkan, 2015: 12-13).

Araştırmada karma yöntemler temel desenleri arasında sayılan birleştirme (çeşitleme) deseni benimsenmiştir. Bu desenin amacı nitel ve nitel araştırma verilerinden elde edilen sonuçların birleştirilmesidir. Bu sayede iki farklı veri türünün ve iki farklı analiz yönteminin farklı bakış açıları kullanılarak araştırma problemine en kapsamlı bakış açısının sağlanabileceği düşünülmektedir. Birleştirme (çeşitleme) desenini açıklayan şema aşağıda sunulmaktadır (Creswell, 2019: 36-37).



Şekil 1. Birleştirme (Çeşitleme) Deseni Adımları

Kaynak: Creswell (2019). *Karma yöntem araştırmalarına giriş* (M. Sözbilir, Çev. 2 ed.). Ankara: Pegem Akademi, S:58'den uyarlanmıştır.

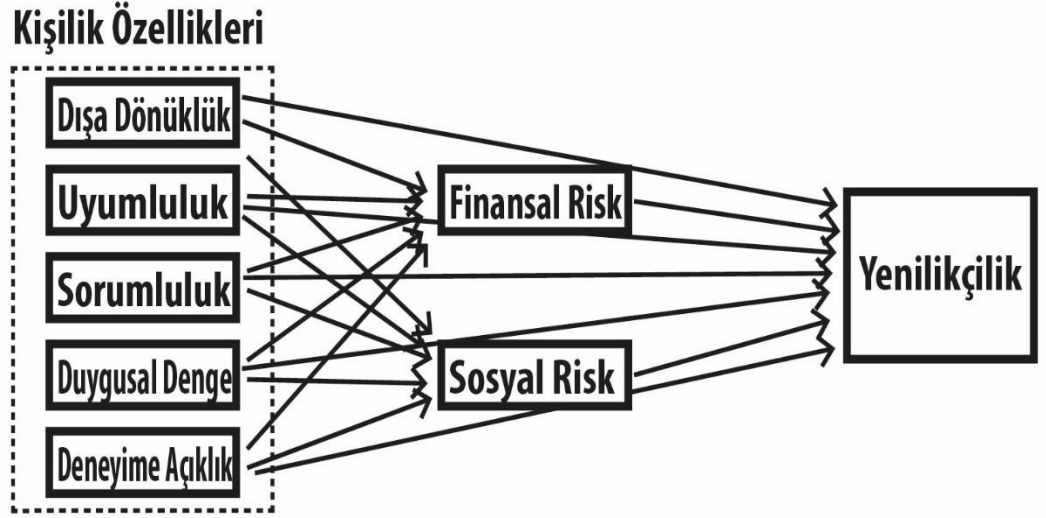
Araştırmada verilerin toplanması eş zamanlı üçgenleme desenine göre yapılmaktadır. Yakınsayan paralel karma yöntem deseni olarak da isimlendirilen eş zamanlı üçgenleme desenine göre nicel ve nitel veriler aynı derecede öneme sahip olmaktadır. Hem nicel hem nitel verilerin toplanmasına aynı zamanda başlanmakta ve bitirilmektedir. Veri toplanmasında bir ardışık düzen bulunmamaktadır. Nitel ve nicel verilerin analizi bir birinde ayrı bir şekilde yapılmakta ve yine önem derecesi aynı olmaktadır. Bu tasarımda bulgular analizlerden sonra birleştirilmekte ve sonuçlar karşılaştırılmaktadır (Baki ve Gökçek, 2012: 10).

Araştırmada karma nitel yöntem ve eş zamanlı üçgenleme (çeşitleme) deseni benimsenmiş olsa da hem nicel hem de nitel yöntemin kendi içinde yöntem ve desenler içerdiğinden bahsedilebilmektedir. Bu kapsamda araştırmanın nicel kısmı için Yapısal eşitlik modellemesi (YEM) tercih edilmektedir. Yapısal eşitlik modellemesinin amacı teorik olarak varsayılan hipotezlerin test edilmesi, egzogen ve endojen değişkenler arasındaki doğrudan ve dolaylı ilişkilerin bir model üzerinde bütün olarak ortaya konulmasıdır. Yöntemin regresyon analizine göre avantajları bulunmaktadır. Bu avantajlardan bir tanesi YEM'de ölçüm hatalarının dikkate alınması ve böylece regresyon analizine göre daha doğru sonuçlara ulaşılabilmektedir. İkinci avantaj tüm muhtemel doğrudan ve dolaylı ilişkilerin aynı model üzerinde beraber analiz edilebilmesi olmaktadır (Alkış, 2016: 107).

Araştırma nitel araştırma yöntemleri bakış açısı ile ele alındığında araştırmanın güncel bağlam ve ortam içerisinden elde edilen çeşitli verilerin (raporlar, istatistikler, anketler, mülakatlar) bir araya getirilmesiyle yürütüldüğü görülmektedir. Ayrıca araştırmanın belirli bir konuyu veya konuları (girişimcilik, yenilikçilik, risk alma süreçleri) anlamak ve açıklamak için yürütüldüğü değerlendirilebilmektedir. Araştırma yürütülürken belli temaların ve konuların seçildiği, belirli durumlara yoğunlaşıldığı görülmektedir. Tüm bunlar değerlendirildiğinde araştırmanın nitel yöntemler bakış açısı kapsamında araçsal durum çalışması desenini benimsenerek yürütüldüğü söylenebilmektedir (Creswell, 2021: 99-102).

3.3.1. Nicel Araştırma Modeli ve Hipotezleri

Karma yöntemle yapılan araştırmanın nicel araştırma kısmına dair araştırma çerçevesi literatür taraması ile oluşturulmuştur. Araştırma modeli olarak yapısal eşitlik modellemesi (YEM) kullanılmaktadır. Tüm modelin bir arada görüldüğü şekil aşağıda sunulmaktadır.



Şekil 2. Nicel Araştırma Modeli

Nicel Araştırmanın dört adet ana hipotezi ve bunlara ait alt hipotezleri bulunmaktadır. Ana hipotezleri ve alt hipotezler aşağıda listelenmektedir:

H₁: Kişilik özellikleri ile risk alma düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H_{1a}: Dışa dönüklük ile finansal risk alma düzeyi arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H_{1b}: Uyumluluk ile finansal risk alma düzeyi arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H_{1c}: Sorumluluk ile finansal risk alma düzeyi arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H_{1d}: Duygusal denge ile finansal risk alma düzeyi arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H_{1e}: Deneyime açıklık ilse finansal risk alma düzeyi arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H1f: Dışa dönüklük ilse sosyal risk alma düzeyi arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H1g: Uyumluluk ile sosyal risk alma düzeyi arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H1h: Sorumluluk ile sosyal risk alma düzeyi arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H1i: Duygusal Denge ile sosyal risk alma düzeyi arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H1j: Deneyime açıklık ile sosyal risk alma düzeyi arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H2: Kişilik özellikleri ile yenilikçilik arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H2a: Dışa dönüklük ilse yenilikçilik arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H2b: Uyumluluk ile yenilikçilik arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H2c: Sorumluluk ile yenilikçilik arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H2d: Duygusal Denge ile yenilikçilik etmeni arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H2e: Deneyime açıklık ile yenilikçilik etmeni arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H3: Risk alma düzeyleri ile yenilikçilik arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H_{3a}: Finansal risk alma düzeyi ile yenilikçilik arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H_{3b}: Sosyal risk alma düzeyi ile yenilikçilik arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H₄: Kişilik özellikleri ile yenilikçilik arasında risk alma düzeyleri üzerinden anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H_{4a}: Dışa dönüklük ile yenilikçilik arasında finansal risk alma düzeyi üzerinden anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H_{4b}: Uyumluluk ile yenilikçilik arasında finansal risk alma düzeyi üzerinden anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H_{4c}: Sorumluluk ile yenilikçilik arasında finansal risk alma düzeyi üzerinden anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H_{4d}: Duygusal denge ile yenilikçilik arasında finansal risk alma düzeyi üzerinden anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H_{4e}: Deneyime açıklık ile yenilikçilik arasında finansal risk alma düzeyi üzerinden anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H_{4f}: Dışa dönüklük ile yenilikçilik arasında sosyal risk alma düzeyi üzerinden anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H_{4g}: Uyumluluk ile yenilikçilik arasında sosyal risk alma düzeyi üzerinden anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H_{4h}: Sorumluluk ile yenilikçilik arasında sosyal risk alma düzeyi üzerinden anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H_{4i}: Duygusal denge ile yenilikçilik arasında sosyal risk alma düzeyi üzerinden anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H₄: Deneyime açıklık ile yenilikçilik arasında sosyal risk alma düzeyi üzerinden anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

3.3.2. Nicel Araştırmanın Değişkenleri

Nicel analiz değişkenlerinden olan; kişilik özelliklerinin belirlenmesi için beş faktör kişilik ölçeği kullanılmaktadır. Beş faktör kişilik ölçeği olarak Vermulst ve Gerris (2005) tarafından geliştirilen ve Morsümbül (2014: 316-322) tarafından Türkçeye çevrilerek uyarlanan Hızlı Büyük Beşli Kişilik Testi tercih edilmektedir. Bu ölçek her faktör için altı olmak üzere toplam otuz ifadeden oluşmaktadır. Araştırma modelinde bağımsız değişken olarak değerlendirilebilecek beş faktör kişilik ölçeği, yapısal eşitlik modelinde egzogen (exogenous) değişken olarak isimlendirilmektedir.

Bireylerin risk alma düzeylerini ölçen ölçek, ilk olarak 2002 yılında Blais ve Weber (2006) tarafından geliştirilmiştir. 2006 yılında yine Blais ve Weber tarafından kısa formu oluşturulmuş ve “DOSPERT” (A-Domain-Specific Risk Taking- Short Form) olarak adlandırılmıştır. Orijinali 5 alt boyutta toplam 30 ifadeden oluşan ölçeğin Türkçe uyarlaması 5 alt boyutta 25 madde oluşmakta ve 7’li likert ile değerlendirilmektedir. Etik, Finans, Sağlık/Güvenlik, Rekreasyon ve Sosyal risk alt boyutlarını içeren bu ölçeğin Türkçe uyarlaması Dinç ve Yavaş Tez (2017: 109-112) tarafından yapılmıştır. Araştırma amacıyla olan ilişkileri nedeniyle sadece finansal ve sosyal risk alt boyutları araştırmada kullanılmıştır. Modelde aracı (mediation) değişken olarak yer alan DOSPERT ölçeği, yapısal eşitlik terminolojisinde endojen (endogenous) değişken rolü üstlenmektedir.

Bağımlı değişken olan yenilikçilik için Çolakoğlu ve Gözükara (2016: 133-140)’nın çalışmalarında kullandıkları yedi ifadeden oluşan ölçek kullanılmaktadır. Yenilikçilik bağımlı değişkeni de yapısal eşitlik modellemesi terminolojisindeki endojen (endogenous) değişken olarak ele alınmaktadır.

3.3.3. Nicel Araştırmanın Örneklem Süreci

Araştırmanın örnekleme geçmeden önce yenilikçi girişimciler üzerinde bir pilot çalışma yürütülmüştür. Bu pilot çalışmada araştırmadaki ifadeler Tekirdağ,

Edirne, Kırklareli illerindeki 52 teknolojik girişimciye yöneltilmiş ve 30 tamamlanmış cevap alınmıştır. Yanıtlar SPSS programında açımlayıcı faktör analizine (AFA) tabi tutulduktan sonra Smart PLS programında bootstrap yöntemiyle yol analizi gerçekleştirilmiştir. Pilot çalışmada Smart PLS ve bootstrap yönteminin tercih edilme nedeni az örnekleme güvenilir analiz sonuçları verebilmesidir. Buradan elde edilen değerlerin araştırmanın geçerliliğine dair olumlu bir bakış açısı sunmuştur.

Pilot çalışmada elde edilen olumlu sonuçlar ışığında, çalışmanın örneklem sürecine geçilmiştir. Araştırma evreni Türkiye'deki Teknoloji Geliştirme Bölgesinde (TGB) işletmesi bulunan girişimcilerdir. 67 aktif TGB'de sayıları araştırma sürecinde değişim gösterse de ele alındığı dönem itibarıyla 6583 adet firma bulunduğu bunlardan 324 adedinin yabancı/yabancı ortaklı olduğu tespit edilmiştir. TGB kuruluş sırası takip edilerek ilgili TGB'nin web sayfası üzerinden firma isimleri elde edilmiş ve Ticaret Sicil Gazetesinin online sorgulama hizmetinden ortaklık bilgilerine ulaşılmıştır. Yapılan dizinleme çalışmasında bilgilerine ulaşılan firmaların yaklaşık %15'inin yabancı ortaklı, kamu iştiraki ya da büyük işletme olduğu tespit edilmiştir. Belirlenen %15'lik dilimin araştırma evreni kapsamında değerlendirilemeyeceği sonucuna varılmıştır. Sonuç olarak araştırma evreninin büyüklüğünün yaklaşık 5500 firma olduğu tahmin edilmektedir.

İletişim bilgileri bulunabilen girişimcilerin mail adresine anket linki, etik kurul kararı ve izin yazıları mail atılmıştır. Trakya Üniversitesi Rektörlüğü tarafından düzenlenen yazı ile aktif TGB'lerin bağlı oldukları üniversitelere anketin girişimcilere ulaştırılması talep edilmiştir. Ayrıca T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri İzleme ve Değerlendirme Şube Müdürlüğü ile iletişime geçilmiş ve anket linkinin TGB girişimcilerin ulaştırılması talep edilmiştir.

Online olarak girişimcilere ulaştırılmaya çalışılan ankete (Ek 1), 275 adedi tamamlanmış ve 140 adedi tamamlanmamış olmak üzere toplamda 415 adet girişimciden yanıt alınmıştır. Kontrol ifadesi ile yapılan sorgulamadan 275 tamamlanmış ankette 11 tanesinin girişimci/ şirket yöneticisi olmadığı görülmüştür. Sonuç olarak 264 adet anketin yapısal eşitlik modellemesi başta olmak üzere çeşitli istatistiksel analizlere hazır olduğu tespit edilmiştir.

Yapısal eşitlik modellemesi için gerekli olan minimum gözlemlenen değer sayısı için iki farklı yaklaşım bulunmaktadır. Bunlardan birisi örneklemin minimum büyüklüğü ile ilişkili olmakta ve gözlemlenen değerlerin 100'ün altında kalmaması gerektiği belirtilmektedir (Tanaka ve diğ., 1990: 217-242). Bir diğer yaklaşım ifade başına minimum gözlem üzerinde durmakta ve ifade başına minimum gözlemin 5 olması gerektiği vurgulanmaktadır (Kass ve Tinsley, 1979: 123). Araştırmada elde edilen örneklem sayısının hem 100'ün hem de ifade başına 5 örneklemin ($5 \times 50 = 250$) üzerinde olduğu görülmektedir. Ayrıca yapılan çalışmalarda yapısal eşitlik modeli uyum indekslerinin 200 örneklemin üzerindeki durumlarda anlamlı farklılıklar göstermediği tespit edilmiştir. Bu kapsamda alınan 264 yanıtın yapısal eşitlik modeli analizi için yeterli olduğu sonucuna varılmaktadır (Şen ve Yılmaz, 2013: 248-249).

3.3.4. Nitel Araştırma Soruları

Nitel araştırma sorusu araştırmanın amacına ulaşmada ortaya konulmak istenenlerin ifade edilmesi olarak tarif edilmektedir. Nitel araştırma sorusunun nicel hipotezlerden farklı ele alınması gerektiği vurgulanmaktadır (Maxwell, 2018: 76-77). Bu kapsamda araştırmanın nitel soruları aşağıda listelenmektedir:

1. Teknoloji Geliştirme Bölgelerindeki girişimcilerin iş kurma süreçlerinde karşılaştıkları finansal ve sosyal zorluklar nelerdir?
2. Teknoloji Geliştirme Bölgelerindeki girişimcilerin yenilik yapma süreçlerinde karşılaştıkları finansal ve sosyal zorluklar nelerdir?
3. Teknoloji Geliştirme Bölgelerindeki girişimcilerin öne çıkan kişilik özellikleri nelerdir?

3.3.5. Nitel Araştırmanın Çalışma Grubu

Araştırmanın nitel bölümünde TGB'lerde işletmesi bulunan girişimcilerle mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Araştırma evreni itibarıyla nitel evrenin örneklemini ile nicel yöntemin çalışma grubu arasında bir fark bulunmamaktadır. Kota örnekleme yöntemi kullanılarak ve girişimcilerin cinsiyetleri, akademisyen olup olmaları,

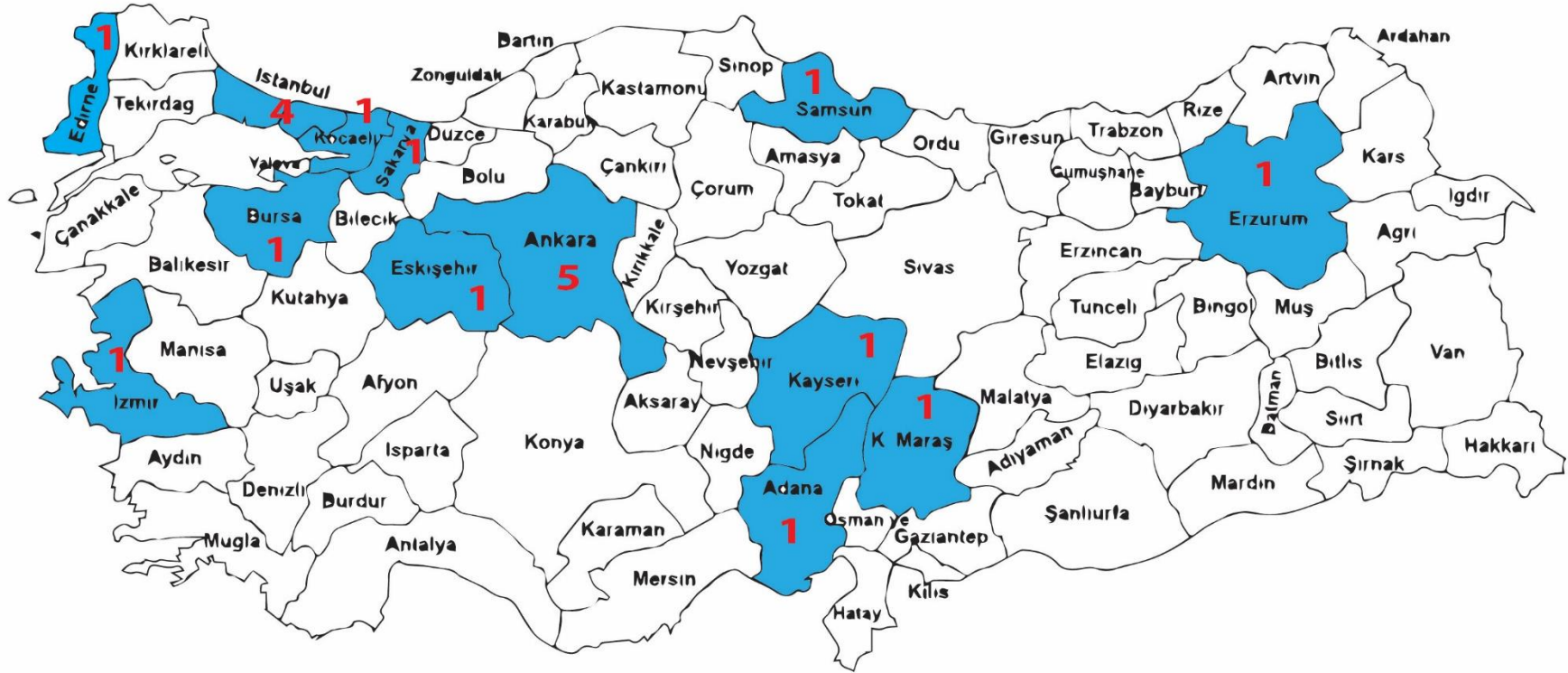
buldukları TGB, İl ve Coğrafi Bölge dikkate alınarak potansiyel görüşmecilere online mülakat maili atılmış veya telefonla mülakat randevusu talep edilmiştir. Geri dönüş yapan girişimcilerden 20 adedi ile otuz dakika ile bir saat arasında süren mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Online mülakatların 18 tanesi Microsoft Teams programı üzerinden gerçekleştirilmiş ve Office 365 Stream uygulaması üzerinde tutulmak üzere kayda alınmıştır. İki mülakat mobil telefon üzerinden gerçekleştirilmiş ve ses kaydı mobil telefon üzerinden alınmıştır.

3.3.6. Nitel Veri Toplama Araçları

Araştırmanın nitel verilerinin toplanması için görüşme (mülakat) tekniği kullanılmıştır. Yarı yapılandırılmış mülakat tekniği ile katılımcılara açık uçlu sorular (Ek 2) sorularak 30 dakika ile 1 saat arasında online görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Katılımcılara yöneltilecek açık uçlu sorular araştırmanın hipotezleri ve amaçları dikkate alınarak oluşturulmuştur. Görüşmeler sırasında açık uçlu sorulara birebir bağlı kalınmamış sırası ve kapsamı görüşmenin seyrine göre şekillendirilmiştir. Açık uçlu soruların üç başlık altında gruplandırılmaktadır. İlk grup TGB’de firması olan girişimcinin işletmesini tanıtmasıyla başlamakta ve girişimini kurarken karşılaştığı finansal ve sosyal zorlukların irdelenmesiyle devam etmektedir. İkinci grupta girişimcinin yenilikleri gerçekleştirirken karşılaştıkları finansal ve sosyal zorlukların ele alınmasıyla başlamaktadır. Girişimcilerin yenilik yaparken yaşadığı deneyimler ve bu deneyimlerin sosyal çevreleri ile ilişkisi ele alınmasıyla devam etmektedir. Üçüncü grupta ise girişimcinin kişiliği üzerinde durulmakta, girişimciden çevresinin onun kişiliği hakkındaki görüşleri sorulmaktadır. Ayrıca girişimcinin kendi kişiliği hakkındaki değerlendirmesine dair sorular da yöneltilmektedir. Bu yarı yapılandırılmış soru örneklerini içeren yol haritası ekler bölümünde sunulmaktadır.

Tablo 7. Online Mülakatların Listesi

No	Mülakat Kodu	Cinsiyet	Akademisyen/ Akademisyen Değil	Bağlı Olduğu TGB	Bulunduğu İl	Bulunduğu Bölge
1	TGB Mülakat 01	Erkek	Akademisyen Değil	ODTÜ Teknokent	Ankara	İç Anadolu Bölgesi
2	TGB Mülakat 02	Kadın	Akademisyen Değil	ODTÜ Teknokent	Ankara	İç Anadolu Bölgesi
3	TGB Mülakat 03	Erkek	Akademisyen	Bilkent Teknokent	Ankara	İç Anadolu Bölgesi
4	TGB Mülakat 04	Erkek	Akademisyen Değil	İzmir Teknopark	İzmir	Ege Bölgesi
5	TGB Mülakat 05	Erkek	Akademisyen Değil	GOSB Teknopark	Kocaeli	Marmara Bölgesi
6	TGB Mülakat 06	Erkek	Akademisyen Değil	Hacettepe Teknopark	Ankara	İç Anadolu Bölgesi
7	TGB Mülakat 07	Erkek	Akademisyen Değil	İTÜ Arı Teknopark	İstanbul	Marmara Bölgesi
8	TGB Mülakat 08	Erkek	Akademisyen Değil	Hacettepe Teknokent	Ankara	İç Anadolu Bölgesi
9	TGB Mülakat 09	Erkek	Akademisyen Değil	İTÜ Arı Teknopark	İstanbul	Marmara Bölgesi
10	TGB Mülakat 10	Erkek	Akademisyen Değil	Yıldız Teknokent	İstanbul	Marmara Bölgesi
11	TGB Mülakat 11	Erkek	Akademisyen Değil	Yıldız Teknokent	İstanbul	Marmara Bölgesi
12	TGB Mülakat 12	Erkek	Akademisyen Değil	Erciyes Teknokent	Kayseri	İç Anadolu Bölgesi
13	TGB Mülakat 13	Erkek	Akademisyen	Ulutek Teknokent	Bursa	Marmara Bölgesi
14	TGB Mülakat 14	Erkek	Akademisyen Değil	Sakarya Teknokent	Sakarya	Marmara Bölgesi
15	TGB Mülakat 15	Erkek	Akademisyen Değil	Çukurova Teknokent	Adana	Akdeniz Bölgesi
16	TGB Mülakat 16	Erkek	Akademisyen Değil	Eskişehir Teknopark	Eskişehir	İç Anadolu Bölgesi
17	TGB Mülakat 17	Erkek	Akademisyen Değil	Kahramanmaraş Teknokent	Kahramanmaraş	Akdeniz Bölgesi
18	TGB Mülakat 18	Kadın	Akademisyen Değil	ATA Teknokent	Erzurum	Doğu Anadolu Bölgesi
19	TGB Mülakat 19	Kadın	Akademisyen	Trakya Teknokent	Edirne	Marmara Bölgesi
20	TGB Mülakat 20	Erkek	Akademisyen	Samsun Teknokent	Samsun	Karadeniz Bölgesi



Şekil 3. İllere Göre Gerçekleştirilen Mülakatlar

3.4. Nicel Araştırma Bulguları

Bu bölümde nicel verilere dair araştırma bulguları ele alınmaktadır. Önce nicel verilerin düzenlenmesine ardından ise demografik bulgulara yer verilmektedir. Normallik varsayımları incelendikten sonra Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA), Doğrulayıcı Faktör Analizi (DAF) ve Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM) analizlerine dair sonuçlar paylaşılmaktadır.

3.4.1. Nicel Verilerin Düzenlenmesi

Anket sonuçları online anket platformundan SPSS uzantılı dosya olarak indirilmiştir. Verilerin bulunduğu dosya SPSS paket programında açılmış ve işlenmeye başlanmıştır. Bu kapsamda ölçeklerdeki ters ifadeler (Ek 1) programda terse çevrilmiştir. Analizlerde kullanılmak üzere her bir boyutun ortalamaları hesaplanmıştır.

3.4.2. Nicel Verilerin Normal Dağılım Varsayımlarının İncelenmesi

SPSS paket programında düzenlenen veriler öncelikle normallik varsayımları açısından incelenmiştir. Bu varsayımlar, varyasyon katsayısı, Skewness ve Kurtosis değerleri, Histogram grafiği, Detrended normal Q-Q çizim grafiği ve normallik testleri (Kolmogrov-Smirnov ve Shapiro-Wilk) üzerinden değerlendirilmiştir (George ve Mallery, 2020).

Kişilik özellikleri arasında bulunan uyumluluk boyutunun normallik varsayımlarındaki varyasyon katsayısı hesaplanırken standart hatası ortalamaya bölünmüş ve yüzde olarak hesaplanmıştır. Buna göre varyasyon katsayısı %12,36 olarak bulunmuştur. Tespit edilen oran %30'dan düşük olduğu için varyasyon katsayısına bağlı normallik varsayımının olumlu olduğu değerlendirilmiştir. İkinci normallik varsayımı arasında bulunan Skewness ve Kurtosis değerleri incelendiğinde Skewness'in -1,5 ve +1,5 değerli arasında olduğu ancak Kurtosis değerinin +2'den büyük olduğu görülmüştür. Buna göre çarpıklık ve basıklık

değerlerine bağlı normallik varsayımının kısmen sağlandığı düşünülmektedir (Tabachnick ve Fidell, 2019). Histogram grafiği incelendiğinde bir tepe noktadan iki tarafa doğru azalan bir yapı göze çarpmakta, detrended normal Q-Q çizim grafiğinde ise eğri deseni görülmektedir. İki grafiğin değerlendirmesinde normallik varsayımlarının sağlandığı düşünülmektedir. Normallik testleri açısından incelendiğinde uyumluluk boyutunun Kolmogrov-Smirnov ve Shapiro-Wilk testlerinin ikisinde de anlamlı çıktığı görülmektedir. Bu testlerin anlamlı olarak tespit edilmesi normallik varsayımının oluşmadığı sonucu göstermektedir. Normallik testleri ve Kurtosis değeri dışındaki varsayımların sağlandığı için uyumluluk boyutunu normal dağıldığı sonucuna varılmaktadır.

Kişilik özelliklerinin bir diğer boyutu olan dışadönüklük de normallik varsayımları açısından incelenmiştir. Dışa dönüklüğün varyasyon katsayısı %24,42 olarak tespit edilmiştir. Skewness ve Kurtosis değerlerinin -1 ile +1 arasında kaldığı görülmektedir. Histogram grafiği büyük ölçüde normal dağılıma uyduğu düşünülmektedir. Detrended normal Q-Q çizim grafiğinde ters w yapısı göze çarpmaktadır. Normallik testlerinin ikisinin de anlamlı çıktığı tespit edilmiştir. Sonuç olarak normallik testleri dışındaki değerlendirmeler olumlu olduğu için dışa dönüklük boyutunun normal dağıldığı çıkarımında bulunmaktadır.

Kişilik özelliklerindeki sorumluluk boyutunun normallik varsayımları değerlendirilmesinde varyasyon katsayısı %18,80 olarak hesaplanmıştır. Skewness ve Kurtosis değerlerinin -1 ile +1 arasında kaldığı görülmektedir. Histogram grafiği büyük ölçüde normal dağılıma uyduğu düşünülmektedir. Detrended normal Q-Q çizim grafiğinde ters w harfini andıran bir yapı göze çarpmaktadır. Normallik testlerinin ikisinin de anlamlı çıktığı tespit edilmiştir. Sonuç olarak normallik testleri dışındaki değerlendirmeler olumlu olduğu için sorumluluk boyutunun normal dağıldığı çıkarımında bulunmaktadır.

Kişilik özelliklerinin duygusal denge boyutunun normallik varsayımları ele alındığında varyasyon katsayısının %23,07 olduğu tespit edilmiştir. Skewness ve Kurtosis değerlerinin -1 ile +1 arasında kaldığı görülmektedir. Histogram grafiği büyük ölçüde normal dağılıma uyduğu düşünülmektedir. Detrended normal Q-Q çizim

grafisinde ters w harfini andıran bir yapı göze çarpmaktadır. Normallik testlerinin ikisinin de anlamlı çıktığı tespit edilmiştir. Sonuç olarak normallik testleri dışındaki değerlendirmeler olumlu olduğu için duygusal denge boyutunun normal dağıldığı çıkarımında bulunmaktadır.

Kişilik özelliklerinin son boyutu olan deneyime açıklığın normallik varsayımları değerlendirildiğinde varyasyon katsayısı %11,62 olarak hesaplanmıştır. Skewness değerlerinin -2 ile +2 arasında kaldığı ve Kurtosis değerinin +2'den büyük olduğu görülmektedir. Histogram grafiği büyük ölçüde normal dağılıma uyduğu düşünülmektedir. Detrenden normal Q-Q çizim grafiğinde ters w harfini andıran bir yapı göze çarpmaktadır. Normallik testlerinin ikisinin de anlamlı çıktığı tespit edilmiştir. Sonuç olarak normallik testleri ve Kurtosis değeri dışındaki değerlendirmeler olumlu olduğu için deneyime açıklık boyutunun normal dağıldığı çıkarımında bulunmaktadır.

DOSPERT ölçeğinin finansal risk boyutunun normallik varsayımları değerlendirildiğinde varyasyon katsayısının %42,84 olduğu görülmektedir. Skewness ve Kurtosis değerlerinin -1 ile +1 arasında kaldığı görülmektedir. Histogram grafiği büyük ölçüde normal dağılıma uyduğu düşünülmektedir. Detrenden normal Q-Q çizim grafiğinde u harfini andıran bir yapı göze çarpmaktadır. Normallik testlerinin ikisinin de anlamlı çıktığı tespit edilmiştir. Normallik testi ve varyasyon katsayısı dışındaki değerlendirmeler olumlu olduğu için finansal risk boyutunun normal dağıldığı sonucuna ulaşılmaktadır.

DOSPERT ölçeğinin bir diğer boyutu olan sosyal risk ele alındığında varyasyon katsayısının %15,64 olduğu hesaplanmıştır. Skewness ve Kurtosis değerlerinin -1 ile +1 arasında kaldığı görülmektedir. Histogram grafiği büyük ölçüde normal dağılıma uyduğu düşünülmektedir. Detrenden normal Q-Q çizim grafiğinde ters w harfini andıran bir yapı göze çarpmaktadır. Normallik testlerinin ikisinin de anlamlı çıktığı tespit edilmiştir. Normallik testi dışındaki değerlendirmeler olumlu olduğu için sosyal risk boyutunun normal dağıldığı sonucuna varılmaktadır.

Yenilikçilik ölçeği ele alındığında varyasyon katsayısının %13,31 olduğu görülmektedir. Skewness ve Kurtosis değerlerinin -1 ile +1,5 arasında kaldığı görülmektedir. Histogram grafiği büyük ölçüde normal dağılıma uyduğu düşünülmektedir. Detrenden normal Q-Q çizim grafiğinde ters w harfini andıran bir yapı göze çarpmaktadır. Normallik testlerinin ikisinin de anlamlı çıktığı tespit edilmiştir. Normallik testi dışındaki değerlendirmeler olumlu olduğu için yenilikçilik boyutunun normal dağıldığı sonucuna varılmaktadır.

Araştırmada kullanılan tüm boyutlar bir bütün olarak ele alındığında normallik varsayımlarının sağlandığı ve verilerin normal dağıldığı değerlendirilmesi yapılmaktadır.

3.4.3. Demografik Bulgular

Araştırmanın bu bölümünde hem demografik bulgulara yer verilmekte hem de demografik verilerin ölçülen diğer boyutlar ile muhtemel ilişkileri ele alınmaktadır.

Tablo 8. Demografik Bulgular

		n	Yüzde (%)
Cinsiyet	Kadın	32	12,1
	Erkek	232	87,9
Yaş	18-24	2	0,8
	25-34	44	16,7
	35-44	104	39,4
	45-55	90	34,1
	+55	24	9,1
Akademik Personel/ Akademik Personel Değil	Akademik Personel	66	25
	Akademik Personel Değil	198	75

Araştırmanın nicel bölümüne katılan girişimcilerin %12,1'inin kadın girişimcilerden oluştuğu görülmektedir. Teknoloji Geliştirme Bölgelerindeki (TGB)

girişimcilerin indekslenmesi çalışması sonucunda da kadın girişimci oranının yaklaşık %10 civarında olduğu tespit edilmiştir. Buna göre cinsiyet dağılımı esas alındığında örneklem ile indekslenen evren arasında benzerliğin bulunduğu söz edilebilmektedir.

Yaş değişkeni ele alındığında en büyük grubun %39,4 ile 35-44 yaş aralığında olduğu görülmektedir. Ondan sonra gelen 45-55 yaş aralığının ise %34,1 ile ikinci büyük grup olduğu görülmektedir. Bu değerler ele alındığında araştırmaya katılan girişimcilerin 4/3'ünün 35 ile 55 yaş aralığında olduğu söylenebilmektedir

Katılımcıların akademisyen olup olmamaları dikkate alındığında %25'lik bir akademisyen girişimcinin bulunduğu görülmektedir. Yapılan indeksleme çalışmasında evrendeki akademisyen girişimci oranı yaklaşık %20 olarak tespit edilmiştir. İndeks oranı ile araştırmaya katılan girişimcilerin akademisyen olup olmamalarına dair oranların bir birine yakın olduğu değerlendirilmesi yapılabilmektedir.

Daha önce başarılı bir TGB projesi tamamlanıp tamamlamadıklarına dair ifadeye katılımcıların %91,7'si evet cevabı vermiştir. Daha önce TGB projelerinde başarısız olup olmadıklarına dair ifadeye katılımcıların %18,6'sı evet cevabını vermiştir.

Yenilikçilik değişkeni ortalamaları ile cinsiyet arasında yapılan T-testi sonuçlarında gruplar arasında anlamlı bir farkla karşılaşılmamıştır. Finansal risk alma ve sosyal risk alma değişkenleri ortalamaları da ayrı bir biçimde cinsiyet açısından T-testine tabi tutulmuş ve iki değişkende de anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Kişilik özellikleri boyutlarına dair ortalamaların cinsiyet değişkeni açısından farklılaşp farklılaşmadığı ele alınmış ve uyumluluk, sorumluluk, duygusal denge, deneyime açıklık boyutlarının cinsiyet açısından anlamlı bir farklılık göstermediği tespit edilmiştir. Ancak dışadönüklük boyutunun ortalamalarının cinsiyet bakımından farklılık gösterip göstermediğinin anlaşılması için T-testi (Independent Samples Test) yapılmış, Levene'nin varyansların eşitliği testinin anlamlı çıkmadığı yani varyansların eşit dağıldığı varsayımı kabul edilmiştir. Yapılan T-testine göre cinsiyet bakımından

dışadönüklük ortalamalarındaki farklılıkların anlamlı olduğu ($P<0,05$) sonucuna varılmaktadır.

Tablo 9. Araştırmada Yer Alan Değişkenlerin Cinsiyete Göre Karşılaştırılması

	Cinsiyet	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma	t	p
Yenilikçilik	Kadın	3,8203	0,52068	-0,436	0,663
	Erkek	3,8626	0,51406		
Finansal Risk Alma	Kadın	3,1615	1,53600	1,193	0,234
	Erkek	2,8807	1,20401		
Sosyal Risk Alma	Kadın	5,5990	0,93120	1,309	0,192
	Erkek	5,3901	0,83385		
Uyumluluk	Kadın	5,8958	0,78716	0,624	0,533
	Erkek	5,8111	0,71159		
Sorumluluk	Kadın	5,5052	1,15663	0,550	0,583
	Erkek	5,3994	0,99949		
Duygusal Denge	Kadın	4,3281	0,95928	-0,324	0,746
	Erkek	4,3901	1,02013		
Deneyime Açıklık	Kadın	6,03113	0,61118	1,113	0,267
	Erkek	5,8872	0,69586		
Dışadönüklük	Kadın	5,0833	1,01688	2,151	0,032*
	Erkek	4,6228	1,15005		

* $P<0,05$, t: test değeri, p: olasılık

Tabloda da görülebileceği üzere dışadönüklük boyutunda kadın katılımcıların ortalamalarının erkek katılımcılara göre daha yüksek olduğu görülmektedir.

Kişilik özellikleri, risk alma ve yenilikçilik değişkenlerinin yaş bakımından bir farklılık gösterip göstermediği ANOVA testi yapılarak analiz edilmiştir. Yapılan analizde Sosyal Risk Alma değişkeni ortalamaları bakımından anlamlı ($p<0,05$) bir

farklılığın bulunduğu diğer değişkenlerde ise anlamlı bir farklılığın bulunmadığı görülmektedir.

Tablo 10. Araştırmada Yer Alan Değişkenlerin Yaş Gurubuna Göre Karşılaştırılması

	Yaş Grubu	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma	F	p
Yenilikçilik	18-24	3,6875	0,44194	0,827	0,509
	25-34	3,9063	0,48758		
	35-44	3,9050	0,43458		
	45-55	3,7847	0,60835		
	+55	3,8490	0,50268		
	Toplam	3,8575	0,51405		
Finansal Risk Alma	18-24	3,5833	0,82496	0,393	0,814
	25-34	3,0530	1,17784		
	35-44	2,8317	1,14826		
	45-55	2,9296	1,40380		
	+55	2,9097	1,25492		
	Toplam	2,9148	1,24891		
Sosyal Risk Alma	18-24	5,6667	0,70711	3,522	0,008*
	25-34	5,7121	0,72725		
	35-44	5,4888	0,76791		
	45-55	5,2833	0,94890		
	+55	5,0278	0,80408		
	Toplam	5,4154	0,84710		
Uyumluluk	18-24	5,5000	0,00000	1,761	0,137
	25-34	5,8182	0,65179		
	35-44	5,9487	0,55742		
	45-55	5,7407	0,87841		
	+55	5,6042	0,77524		
	Toplam	5,8213	0,72010		

Dışadönüklük	18-24	4,8333	2,12132	0,296	0,880
	25-34	4,8030	1,32667		
	35-44	4,6699	1,07587		
	45-55	4,6741	1,19035		
	+55	4,4931	0,84625		
	Toplam	4,6787	1,14292		
Sorumluluk	18-24	5,4167	0,82496	1,311	0,266
	25-34	5,1174	1,20324		
	35-44	5,4231	0,97208		
	45-55	5,5444	1,00212		
	+55	5,4097	0,87225		
	Toplam	5,4122	1,01799		
Duygusal Denge	18-24	4,3333	0,94281	0,176	0,951
	25-34	4,3977	0,95656		
	35-44	4,3381	0,99796		
	45-55	4,3889	1,07200		
	+55	4,5278	1,00442		
	Toplam	4,3826	1,01139		
Deneyime Açıklık	18-24	6,0000	0,70711	1,583	0,179
	25-34	5,9848	0,51817		
	35-44	5,9984	0,55228		
	45-55	5,8056	0,87882		
	+55	5,7153	0,62066		
	Toplam	5,9047	0,68669		

*P<0,05, F: ANOVA test değeri, p: olasılık

Yaş grupları bakımından ortalamalarının farklılıkları anlamlı bulunan Sosyal Risk Alma değişkeninin varyanslarının homojenliğine dair testi incelendiğinde test sonucunun anlamlı olmadığı yani varyansların homojen bir şekilde dağıldığı sonucuna ulaşılmaktadır. Sosyal Risk Alma değişkeni ortalamalarının hangi yaş grupları arasında anlamlı bir fark oluşturduğunun ortaya konulması için Post Hoc testleri

(Tukey, Scheffle ve Gabriel) yapılmıştır. Bu test sonuçlarına göre 25-34 yaş aralığındaki girişimcilerin 45-54 ve 55 yaş üstü girişimci gruplarından anlamlı ($p<0,05$) bir şekilde farklı Sosyal Risk Alma ortalamalarına sahip oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Ortalamalar incelendiğinde 25-34 yaş aralığındaki grubun Sosyal Risk Alma ortalaması 5,7121 iken, 45-54 yaş aralığının 5,2833 ve +55 yaş aralığının 5,0278 olduğu görülmektedir.

Araştırmanın değişkenlerinin ortalamalarının akademik personel olma durumları bakımından farklılık teşkil edip etmediğini ortaya koymak için T-testi yapılmıştır. T-testi sonuçlarına göre Finansal Risk Alma değişkeni ortalamalarının anlamlı ($p<0,05$) olduğu diğer değişkenlerin ise akademik personel olma veya olmama durumuna göre anlamlı bir farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır. Finansal Risk Alma ortalamalarının varyansların eşitliğine dair testinin anlamsız çıktığı görülmekte ve varyansların eşit dağıldığı sonucuna varılmaktadır.

Tablo 11. Araştırmada Yer Alan Değişkenlerin Akademik Personel Olup Olmaması Açısından Karşılaştırılması

	Akademik Personel / Akademik Personel Değil	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma	t	p
Yenilikçilik	Akademik Personel	3,8636	0,47623	0,112	0,911
	Akademik Per. Değil	3,8554	0,52719		
Finansal Risk Alma	Akademik Personel	2,6237	1,06911	-2,202	0,029*
	Akademik Per. Değil	3,0118	1,29127		
Sosyal Risk Alma	Akademik Personel	5,2929	0,93556	-1,358	0,175
	Akademik Per. Değil	5,4562	0,81393		
Uyumluluk	Akademik Personel	5,9343	0,58169	1,475	0,141
	Akademik Per. Değil	5,7837	0,75824		
Sorumluluk	Akademik Personel	5,4470	0,88586	0,319	0,750
	Akademik Per. Değil	5,4007	1,06021		
Duygusal Denge	Akademik Personel	4,4470	1,09629	0,597	0,551
	Akademik Per. Değil	4,3611	0,98347		

Deneyime Açıklık	Akademik Personel	5,9167	0,62515	0,164	0,870
	Akademik Per. Değil	5,9007	0,70747		
Dışadönüklük	Akademik Personel	4,7197	1,15845	0,336	0,737
	Akademik Per. Değil	4,6650	1,14032		

*P<0,05, t: test değeri, p: olasılık

Akademik personel olup olmaması açısından anlamlı bulunan Finansal Risk Alma ortalamaları incelendiğinde akademik personel olan girişimcilerin ortalamalarının 2,6237 olduğu ve akademik personel olmayan girişimcilerin ortalamalarının 3,0118 olduğu görülmektedir.

Araştırmada yer alan değişkenlerin ortalamalarının daha önce TGB'ler bünyesinde başarılı bir proje tamamlanıp tamamlanmaması açısından incelenmesi için T-testi yapılmıştır. Test sonucuna göre Finansal Risk Alma ve Sosyal Risk Alma ortalamalarının başarılı proje tamamlanması açısından anlamlı (p<0,05) bir sonuca sahip olduğu diğer değişkenler için anlamlı bir sonucun bulunmadığı görülmektedir. Finansal Risk Alma ve Sosyal Risk Alma ortalamalarında varyansların eşitliği testinin anlamsız çıktığı görülmüş ve varyansların eşit dağıldığı sonucuna varılmıştır.

Tablo 12. Araştırmada Yer Alan Değişkenlerin Daha Önce Başarılı Bir Şekilde Proje Tamamlanıp Tamamlanmaması Açısından Karşılaştırılması

	Daha Önce Başarılı Bir Şekilde Proje Tamamlandı mı?	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma	t	p
Yenilikçilik	Evet	3,8497	0,51413	-0,816	0,415
	Hayır	3,9432	0,51716		
Finansal Risk Alma	Evet	2,8609	1,22500	-2,345	0,020*
	Hayır	3,5076	1,38250		
Sosyal Risk Alma	Evet	5,3802	0,85409	-2,259	0,025*
	Hayır	5,8030	0,66594		
Uyumluluk	Evet	5,8051	0,73210	-1,217	0,225
	Hayır	6,0000	0,55397		

Sorumluluk	Evet	5,4139	1,00977	0,088	0,930
	Hayır	5,3939	1,12986		
Duygusal Denge	Evet	4,3788	1,01760	-0,201	0,840
	Hayır	4,4242	0,96188		
Deneyime Açıklık	Evet	5,8939	0,69361	-0,842	0,401
	Hayır	6,0227	0,60705		
Dışadönüklük	Evet	4,6612	1,10688	-0,825	0,410
	Hayır	4,8712	1,50214		

*P<0,05, t: test değeri, p: olasılık

TGB'ler bünyesinde daha önce başarılı bir proje tamamlanıp tamamlanmadığı dikkate alındığında daha başarılı bir şekilde proje tamamlayanların Finansal Risk Alma ortalamasının 2,8609 olduğu ve daha önce başarılı bir proje teslim etmemiş girişimcilerin Finansal Risk Alma ortalamasının 3,5076 olduğu tespit edilmiştir. Başarılı proje tamamlanmasına ilişkin Sosyal Risk Alma ortalamaları incelendiğinde başarılı bir proje tamamlayanların Sosyal Risk Alma ortalamalarının 5,3802 olduğu ve daha önce başarılı bir proje tamamlamayanların Sosyal Risk Alma ortalamalarının 5,8030 olduğu görülmektedir.

Daha önce bir TGB projesinde başarısız olup olmadığı açısından araştırma değişkenlerinin incelenmesi için T-testi yapılmıştır. Test sonucunda Finansal Risk Alma ortalamalarının daha önce TGB projelerinde başarısız olup olmama açısından anlamlı (p<0,05) bir farkın bulunduğu diğer değişkenlerde anlamlı bir farkın görülmediği sonucuna varılmaktadır. Finansal Risk Alma ortalamalarının varyansların eşit dağılımına dair test sonucunun anlamsız çıktığı ve varyansların eşit bir şekilde dağıldığı sonucuna varılmaktadır.

Tablo 13. Araştırmada Yer Alan Değişkenlerin Daha Önce Bir TGB Projesinde Başarısız Olup Olmamaları Açısından Karşılaştırılması

	Daha Önce Bir TGB Projesinde Başarısız Olundu mu?	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma	t	p
--	--	---------------------------	-----------------------	----------	----------

Yenilikçilik	Evet	3,9337	0,52916	1,150	0,251
	Hayır	3,8401	0,51021		
Finansal Risk Alma	Evet	3,3401	1,44416	2,673	0,008*
	Hayır	2,8178	1,18248		
Sosyal Risk Alma	Evet	5,6088	0,81049	1,779	0,071
	Hayır	5,3713	0,85089		
Uyumluluk	Evet	5,6599	0,62264	-1,746	0,082
	Hayır	5,8581	0,73688		
Sorumluluk	Evet	5,2619	1,05902	-1,146	0,253
	Hayır	5,4465	1,00781		
Duygusal Denge	Evet	4,4014	0,92729	0,144	0,886
	Hayır	4,3783	1,03159		
Deneyime Açıklık	Evet	5,7653	0,63183	-1,579	0,116
	Hayır	5,9364	0,69607		
Dışadönüklük	Evet	4,6769	1,17724	-0,012	0,990
	Hayır	4,6791	1,13776		

*P<0,05, t: test değeri, p: olasılık

Daha önce TGB'lerde başarısız bir proje sunulup sunulmadığı dikkate alındığında daha önce başarısız bir proje sunanların Finansal Risk Alma ortalamalarının 3,3401 olduğu ve daha önce başarısız bir proje sunmayanların ortalamalarının 2,8178 olduğu görülmektedir.

3.4.4. Açımlayıcı Faktör Analizi (AFA)

Araştırmada kullanılan Büyük Beşli Kişilik Özellikleri, DOSPERT ve Yenilikçilik ölçeklere kendi alt boyutları kapsamında açımlayıcı faktör analizi uygulanmıştır (Coşkun ve diğ., 2015: 283-290). Kişilik özellikleri ölçeğinde bulunan otuz ifadenin faktör analizinde Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) Değeri 0,836 ve Bartlett testi anlamlı bulunmuştur. Otuz ifadeden üç tanesi dışında çok düşük bir faktör yüküyle karşılaşılmaştır. Faktörleri ölçeğin geliştirildiği şekline benzer şekilde beş boyut altında gruplanmaktadır. Düşük sayılabilecek faktör yüklerine sahip ifadeler

doğrulamalı faktör analizinde değerlendirilmektedir. Açıklanan toplam varyansın %56,769 olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 14. Kişilik Özellikleri Açıklanan Toplam Değişim (Varyans) Tablosu

Faktör	Temel Öz Değerler			Rotasyonlu Kareler Toplamı		
	Toplam	Varyans (%)	Kümülatif (%)	Toplam	Varyans (%)	Kümülatif (%)
1	7,153	23,844	23,844	7,153	23,844	23,844
2	3,148	10,494	34,338	3,148	10,494	34,338
3	2,670	8,899	43,237	2,670	8,899	43,237
4	2,115	7,049	50,286	2,115	7,049	50,286
5	1,945	6,482	56,769	1,945	6,482	56,769
6	1,110	3,701	60,470			
7	1,016	3,387	63,856			
8	,939	3,131	66,987			
9	,911	3,036	70,023			
10	,828	2,759	72,782			
11	,703	2,342	75,124			
12	,691	2,303	77,427			
13	,639	2,129	79,556			
14	,586	1,954	81,510			
15	,555	1,851	83,361			
16	,498	1,661	85,022			
17	,487	1,622	86,644			
18	,471	1,571	88,214			
19	,440	1,468	89,682			
20	,419	1,398	91,079			
21	,399	1,330	92,409			
22	,381	1,270	93,679			
23	,357	1,191	94,870			
24	,305	1,018	95,888			
25	,273	,910	96,798			
26	,252	,840	97,638			
27	,207	,691	98,329			
28	,186	,621	98,950			
29	,167	,558	99,509			
30	,147	,491	100,000			

Tablo 15. Kişilik Özellikleri Rotasyonlu Faktör Matrisi Sonuçları

İfadeler	Boyutlar ve Faktör Yükleri				
	Deneyime Açıklık	Dışa dönüklük	Sorumluluk	Uyumluluk	Duygusal Denge
Yaratıcı	,813				
Yenilikçi	,782				
Hayal gücü geniş	,687				
Meraklı	,666				
Bilgili	,646				
Sanatçı ruhlu	,457				
İçe dönük		-,798			
Sessiz		-,794			
Çekingen		-,722			
Konuşkan		-,717			
Utangaç		-,668			
Mesafeli		-,622			
Düzenli			,869		
Tertipli			,867		
Dağınık			,822		
Sistemli			,761		
Dikkatli			,576		
Dakik			,515		
Uyumlu				,773	
Nazik				,695	
Anlayışlı				,684	
Yardımsever				,591	
Cana yakın				,557	
Birlikte çalışmayı seven				,514	
Hırçın					,383
Kaygılı					,831
Endişeli					,812
Alıngan					,643
Ürkek					,582
Gergin					,558

Ekstraksiyon Metodu: Principal Component Analysis. Rotasyon Metodu: Oblimin with Kaiser Normalization.

DOSPERT ölçeği içinde yer alan finansal risk ve sosyal risk alma boyutları bir arada açımlayıcı faktör analizine tabi tutulmuştur. İki ifadenin faktör yüklerinin çok düşük olduğu görölerek değerlendirme dışına çıkarılmıştır. Tekrar yapılan faktör analizinde KMO değeri 0,733 ve Bartlett testi anlamlı bulunmuştur. Faktör yüklerinin istenen seviyede olduğu düşünölmektedir. İfadeler öngöröldüğu gibi iki grup altında toplanmakta ve açıklanan toplam varyansın %52,316 olduğu görölmektedir.

Tablo 16. Finansal Risk Alma ve Sosyal Risk Alma Açımlanan Toplam Değişim (Varyans) Tablosu

Faktör	Temel Öz Değerler			Rotasyonlu Kareler Toplamı		
	Toplam	Varyans (%)	Kümülatif (%)	Toplam	Varyans (%)	Kümülatif (%)
1	3,216	32,163	32,163	3,216	32,163	32,163
2	2,015	20,152	52,316	2,015	20,152	52,315
3	1,156	11,556	63,872			
4	,980	9,798	73,670			
5	,800	7,998	81,667			
6	,667	6,672	88,340			
7	,521	5,213	93,553			
8	,345	3,447	97,000			
9	,204	2,043	99,043			
10	,096	,957	100,000			

Tablo 17. Finansal Risk Alma ve Sosyal Risk Alma Rotasyonlu Faktör Matrisi Sonuçları

İfadeler	Boyutlar ve Faktör Yükleri	
	Finansal Risk Alma	Sosyal Risk Alma
Bir günlük gelirinize denk gelecek kadar bir para ile yüksek bahisli kart oyunu oynamak	,913	
Bir günlük geliriniz ile bahis oynamak	,911	
Bir günlük gelirinize denk gelecek kadar bir para ile şans oyunu oynamak	,880	
Yıllık gelirinizin %5'ini riskli bir hisse senedine yatırmak	,659	
Yıllık gelirinizin %10'u ile ortalama artışlı yatırım fonu ya da hisse senedi almak	,504	

Daha güvenli bir meslek yerine zevk alınan bir meslek seçmek		,728
Yöneticiniz (ya da saygı duyduğunuz birisi) ile önemli konularda farklı fikirde olmak		,688
Bir iş toplantısında popüler olmayan bir konuda fikirlerinizi belirtmek		,650
30'lu yaşlarda yeni bir kariyere başlamak		,599
Zevklerinizin, arkadaşlarınızın zevklerinden farklı olduğunu kabul etmek		,390

Ekstraksiyon Metodu: Principal Component Analysis. Rotasyon Metodu: Oblimin with Kaiser Normalization.

Yenilikçilik ölçeği tek boyut olarak açılımlayıcı faktör analizine tabi tutulmuştur. Sekiz ifadeden üçünün faktör yüklerinin çok düşük olduğu görülmüş ve bu ifadeler çıkartılarak analizler yenilenmiştir. KMO değerinin 0,791 ve Bartlett testinin anlamlı olduğu görülmüştür. Mevcut haliyle faktörler toplam varyansın %53.177'sini açıklamaktadır.

Tablo 18. Yenilikçilik Açılanan Toplam Değişim (Varyans) Tablosu

Faktör	Temel Öz Değerler			Rotasyonlu Kareler Toplamı		
	Toplam	Varyans (%)	Kümülatif (%)	Toplam	Varyans (%)	Kümülatif (%)
1	2,659	53,177	53,177	2,659	53,177	53,177
2	,799	15,985	69,162			
3	,593	11,863	81,025			
4	,536	10,721	91,746			
5	,413	8,254	100,000			

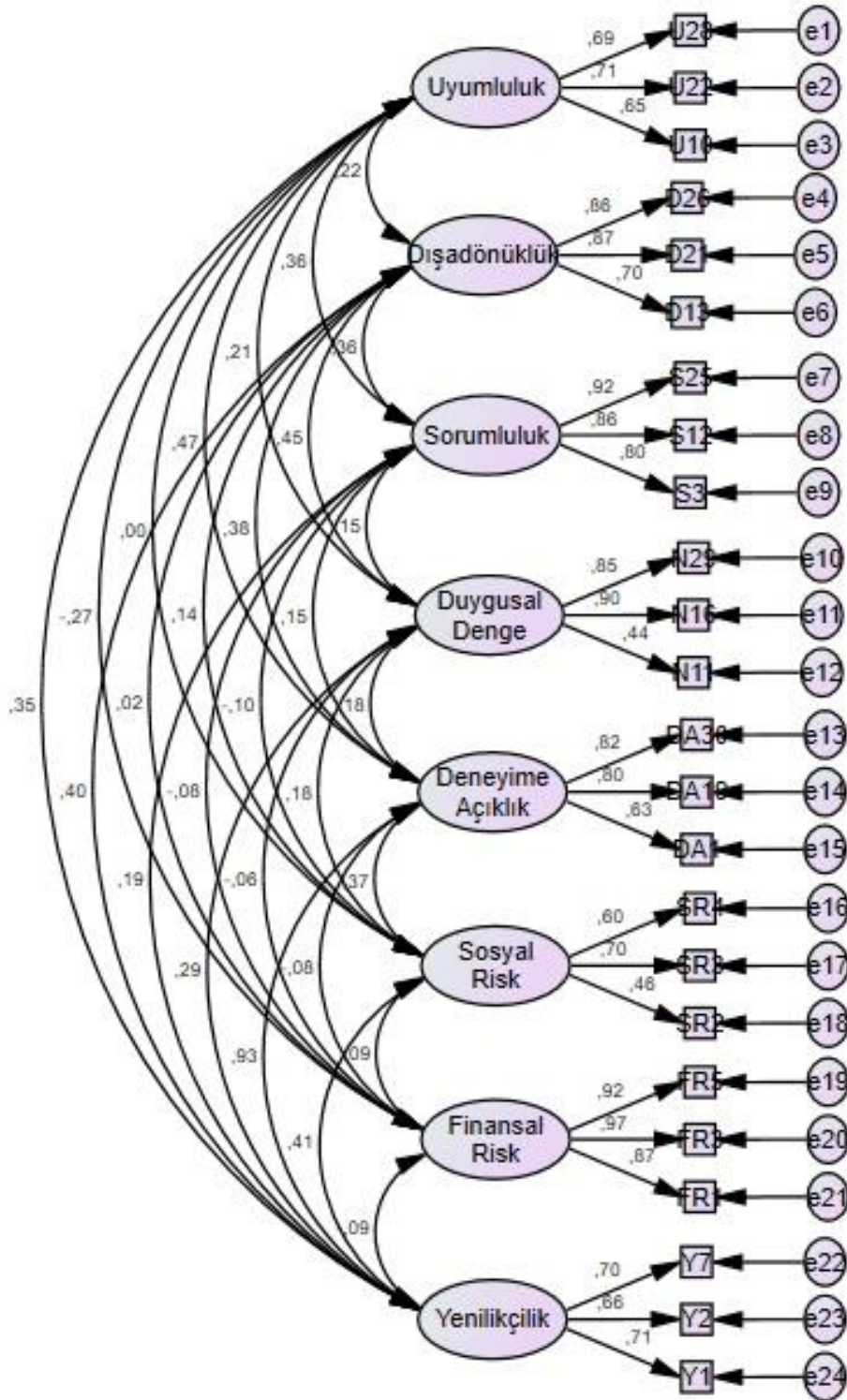
Tablo 19. Yenilikçilik Rotasyonlu Faktör Matrisi Sonuçları

İfadeler	Boyutlar ve Faktör Yükleri
	Yenilikçilik
İnsanlar yaratıcılık gerektiren işlerde genelde yardımına başvururlar	,774
Yaratıcı düşünmeyi gerektiren işleri tercih ederim	,767
Yeni fikirlerim ile insanları genelde şaşırtırım	,762
Pek yaratıcı bir insan değilim	,743
Aynı işi yapmanın çeşitli yollarını denemekten hoşlanırım	,581

Açımlayıcı faktör analizleri sonucunda DOSPERT ölçeğinden 2 ve Yenilikçilik ölçeğinden 3 ifade analiz dışında bırakılmıştır. Büyük Beşli Kişilik Özellikleri ifadelerindeki düşük faktör yüklü ifadeler ise doğrulayıcı faktör analizinde (DFA) tekrar ele alınmaktadır.

3.4.5. Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA)

Verilerin doğrulayıcı faktör analizleri IBM SPSS AMOS programı ile yapılmıştır. Açımlayıcı faktör analizi sonucunda düşük faktör yükü tespit edilen ifadeler doğrulayıcı faktör analizinde de dışarıda bırakılmıştır. Boyutların her birisi için örtük değişken oluşturulmuş ve ilgili ifadeler bu örtük değişkenlere yüklenmiştir. Örtük değişkenlerin tamamı arasında kovaryans bağlantısı çizilerek model tahmini yapılmıştır.



Şekil 4. Doğrulayıcı Faktör Analizi Modeli (Tüm Model)

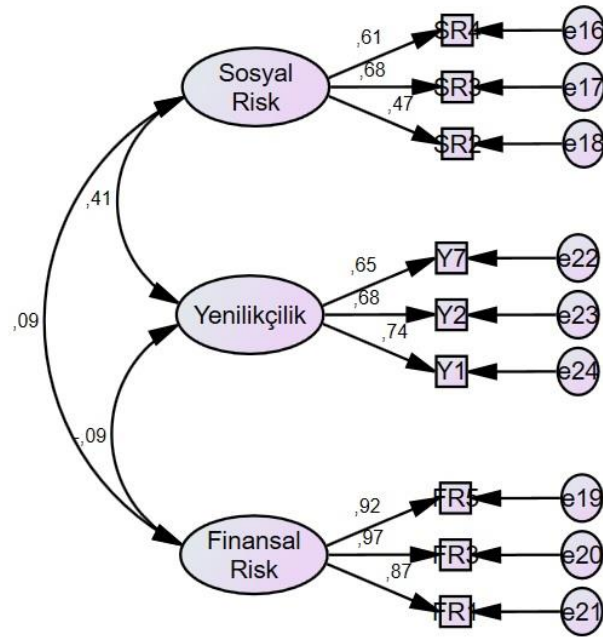
Faktör yükleri düşük olan ifadeler tek tek analiz dışına çıkarılmış ve her bir çıkarma işleminde tekrar hesaplama yapılmıştır. Faktör yükleri kabul edilebilir seviyeye geldikten sonra model uyumu (model fit) değerlerine bakılmıştır. Kabul edilebilir uyum ve iyi uyum aralıklarını gösteren aralıklar ile tespit edilen AMOS değerleri aşağıdaki tabloda sunulmaktadır (İlhan ve Çetin, 2014: 27-36).

Tablo 20. Doğrulayıcı Faktör Analizi Model Uyum Değerleri (Tüm Model)

Uyum İndeksleri	Kabul Edilebilir Uyum	İyi Uyum	Amos Değerleri	Değerlendirme
χ^2/df	$2 < \chi^2/df \leq 3$	$0 \leq \chi^2/df \leq 2$	1,475	İyi Uyum
RMSEA	$0.05 < RMSEA \leq 0.08$	$0 \leq RMSEA \leq 0.05$	0,043	İyi Uyum
NFI	$0.90 \leq NFI < 0.95$	$0.95 \leq NFI \leq 1.00$	0,900	Kabul Edilebilir Uyum
CFI	$0.90 \leq CFI < 0.95$	$0.95 \leq CFI \leq 1.00$	0,965	İyi Uyum
GFI	$0.90 \leq GFI < 0.95$	$0.95 \leq GFI \leq 1.00$	0,907	Kabul Edilebilir Uyum
AGFI	$0.85 \leq AGFI < 0.90$	$0.90 \leq AGFI \leq 1.00$	0,875	Kabul Edilebilir Uyum

Doğrulayıcı faktör analizi sonucunda elde edilen model uyum indekslerinden üç tanesinin kabul edilebilir uyum seviyesinde üç tanesinin ise iyi uyum seviyesinde olduğu görülmektedir. Bu kapsamda model uyumunun kabul edilebilir uyum ile iyi uyum arasında bir noktada olduğu değerlendirilmektedir.

Analizin ilerleyen aşamalarında ihtiyaç duyulan kısmi model için de doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Bu faktör analizine ait değişkenlerin yerleşimi aşağıdaki şekilde gösterilmektedir.



Şekil 5. Doğrulayıcı Faktör Analizi Modeli (Kısmi Model)

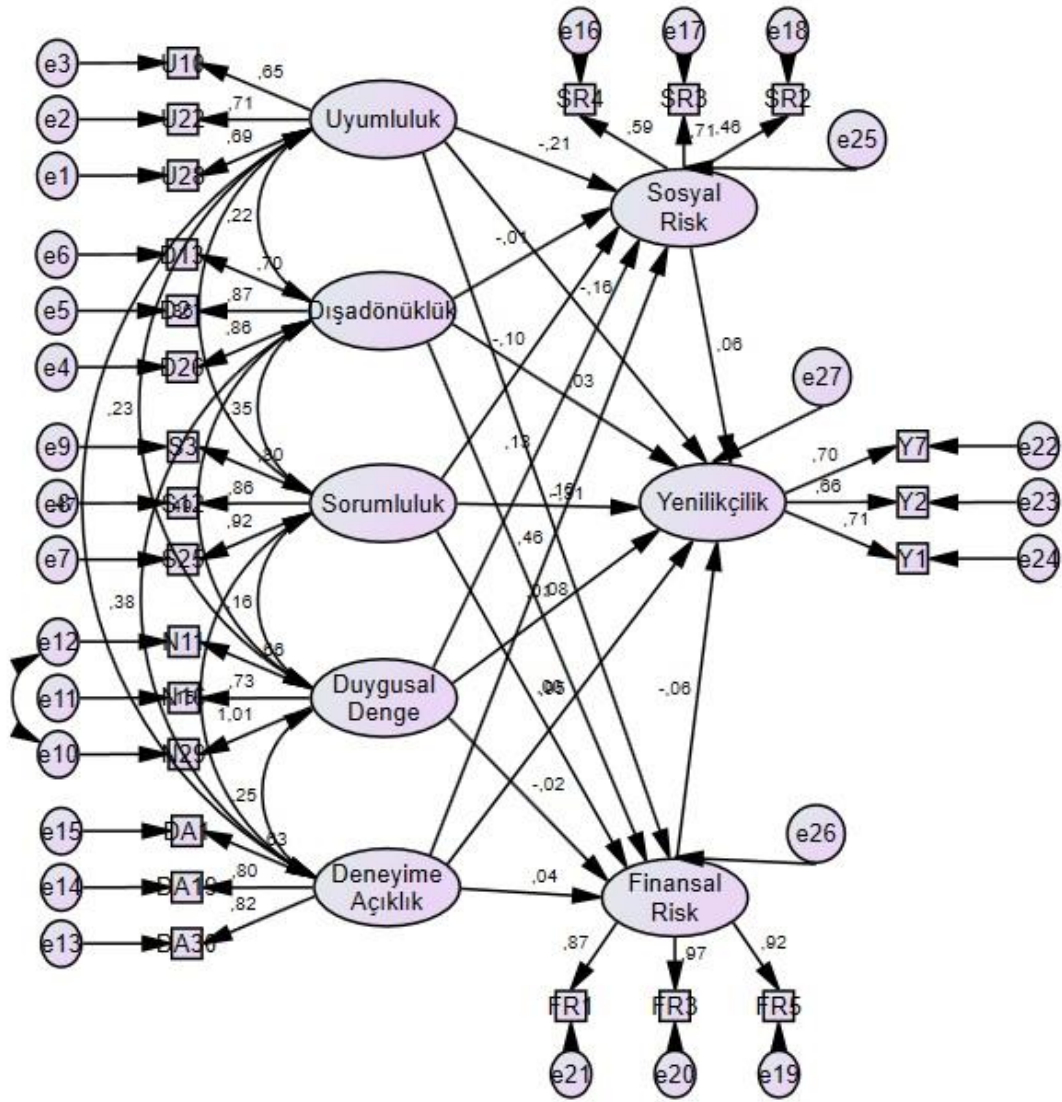
Kısmi modele ait model uyum indeksi değerleri aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 21. Doğrulayıcı Faktör Analizi Model Uyum Değerleri (Kısmi Model)

Uyum İndeksleri	Kabul Edilebilir Uyum	İyi Uyum	Amos Değerleri	Değerlendirme
χ^2/df	$2 < \chi^2/df \leq 3$	$0 \leq \chi^2/df \leq 2$	0,841	İyi Uyum
RMSEA	$0.05 < RMSEA \leq 0.08$	$0 \leq RMSEA \leq 0.05$	0,001	İyi Uyum
NFI	$0.90 \leq NFI < 0.95$	$0.95 \leq NFI \leq 1.00$	0,981	İyi uyum
CFI	$0.90 \leq CFI < 0.95$	$0.95 \leq CFI \leq 1.00$	1,000	İyi Uyum
GFI	$0.90 \leq GFI < 0.95$	$0.95 \leq GFI \leq 1.00$	0,983	İyi Uyum
AGFI	$0.85 \leq AGFI < 0.90$	$0.90 \leq AGFI \leq 1.00$	0,968	İyi Uyum

3.4.6. Yol Analizi

Doğrulayıcı faktör analizinde model uyum indeksi değerlerinin istenen düzeyde olduğunun tespitinden sonra araştırma modeli AMOS programında çizilmiş ve yol analizi yapılmıştır.



Şekil 6. Yol Analizi Modeli (Tüm Model)

Yol analizinin değerlerinin incelenmesinden önce model uyum değerlerine bakılmıştır. Model uyum indeksleri aşağıdaki tabloda sunulmaktadır.

Tablo 22. Yol Analizi Model Uyum Değerleri (Tüm Model)

Uyum İndeksleri	Kabul Edilebilir Uyum	İyi Uyum	Amos Değerleri	Değerlendirme
χ^2/df	$2 < \chi^2/df \leq 3$	$0 \leq \chi^2/df \leq 2$	1,472	İyi Uyum
RMSEA	$0.05 < RMSEA \leq 0.08$	$0 \leq RMSEA \leq 0.05$	0,042	İyi Uyum
NFI	$0.90 \leq NFI < 0.95$	$0.95 \leq NFI \leq 1.00$	0,900	Kabul Edilebilir Uyum
CFI	$0.90 \leq CFI < 0.95$	$0.95 \leq CFI \leq 1.00$	0,965	İyi Uyum
GFI	$0.90 \leq GFI < 0.95$	$0.95 \leq GFI \leq 1.00$	0,907	Kabul Edilebilir Uyum
AGFI	$0.85 \leq AGFI < 0.90$	$0.90 \leq AGFI \leq 1.00$	0,875	Kabul Edilebilir Uyum

Yol analizine dair model uyum indeksleri de doğrulayıcı faktör analizine benzer şekilde çıktığı görülmektedir. Üç indeksin kabul edilebilir uyum ve üç indeksin iyi uyum seviyesinde olduğu tespit edilmiştir. Yol analizi model uyumunun kabul edilebilir uyum ile iyi uyum arasında olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Modelin ayrıca Cronbach's Alpha, Rho_A, AVE (Average Variance Extracted) ve CR (Composite Reliability) değerleri hesaplanmış ve aşağıdaki tabloda sunulan sonuçlara ulaşılmıştır.

Tablo 23. Modelin Geçerlilik Değerleri (Tüm Model)

	Cronbach's Alpha	Rho_A	AVE Değerleri	CR Değerleri
Uyumluluk	0,726	0,732	0,469	0,724
Dışa Dönüklük	0,849	0,895	0,672	0,855
Sorumluluk	0,894	1,073	0,723	0,861
Duyusal Denge	0,747	0,757	0,506	0,754
Deneyime Açıklık	0,788	0,852	0,584	0,800
Sosyal Risk Alma	0,608	0,627	0,323	0,563
Finansal Risk Alma	0,942	0,960	0,848	0,943
Yenilikçilik	0,730	0,736	0,474	0,729

Tabloda belirtilen değerler değerlendirildiğinde boyutların çoğunun istenen düzeyde güvenilirliğe sahip olduğu söylenebilmektedir. Ancak Sosyal Risk Alma

boyutunun AVE ve CR değerlerinin istenen minimum düzeyin altında olduğu görülmektedir. Ancak Sosyal Risk Alma değişkeninde yakınsak geçerlilik için aranan $AVE < CR$ koşulunu sağladığı ve dolayısıyla yakınsak geğerliliğini kısmen sağladığı sonucuna varılabilmektedir (Yaşlıoğlu, 2017). Ayrıca yenilikçi girişimciler üzerinde yapılan pilot çalışmada sosyal risk alma davranışının AVE Değerinin 0,663, CR değerinin 0,797 olarak bulunmuş olması sosyal risk alma değişkeninin i geğerliliğinin bulunduğuna işaret etmektedir.

Yol analizindeki değerler incelendiğinde aşağıda tabloda sunulan sonuçlara ulaşılmıştır.

Tablo 24. Değişkenler Arasındaki Etki Değerleri (Tüm Model)

	Toplam Etki	Standardize Edilmiş Toplam Etki	Standardize Edilmiş Doğrudan Etki	Standardize Edilmiş Dolaylı Etki
Uyumluluk→Sosyal Risk Alma	-0,184	-0,214	-0,214	-
Dışa Dönüklük→Sosyal Risk Alma	-0,006	-0,013	-0,013	-
Sorumluluk→Sosyal Risk Alma	-0,038	-0,103	-0,103	-
Duygusal Denge→Sosyal Risk Alma	0,044	0,129	0,129	-
Deneyime Açıklık→Sosyal Risk Alma	0,324	0,459***	0,459***	-
Uyumluluk→Finansal Risk Alma	-0,684	-0,310**	-0,310***	-
Dışa Dönüklük→ Finansal Risk Alma	0,091	0,080	0,080	-
Sorumluluk→ Finansal Risk Alma	0,004	0,004	0,004	-
Duygusal Denge→ Finansal Risk Alma	-0,015	-0,017	-0,017	-
Deneyime Açıklık→ Finansal Risk Alma	0,078	0,043	0,043	-
Sosyal Risk Alma → Yenilikçilik	0,060	0,060	0,060	-
Finansal Risk Alma → Yenilikçilik	-0,022	-0,057	-0,057	-
Uyumluluk→ Yenilikçilik	-0,131	-0,153	-0,158	0,004
Dışa Dönüklük→ Yenilikçilik	0,011	0,024	0,030	-0,002
Sorumluluk→ Yenilikçilik	0,034	0,092	0,098	-0,002
Duygusal Denge→ Yenilikçilik	0,008	0,023	0,014	0,003
Deneyime Açıklık→ Yenilikçilik	0,686	0,974***	0,949***	0,018*** ^a

* P değeri 0,05'ten küçük

** P değeri 0,01'den küçük

*** P değeri 0,001'den küçük

^a Dolaylı etkinin P değeri Sobel Testinden Elde Edilmiştir.

Yapısal Eşitlik Modeli ele alındığında anlamlı bulunan doğrudan ve dolaylı etkiler olduğu görülmektedir. Deneyime açıklık ile sosyal risk alma arasında doğrudan bir etkinin olduğu ve standardize edilmiş doğrudan etki değerinin 0,459 olduğu tespit edilmiştir. Uyumluluk ile finansal risk alma arasında doğrudan bir etkinin olduğu ve standardize edilmiş etki değerinin -0,310 olduğu tespit edilmiştir. Deneyime açıklık ile yenilikçilik arasında hem doğrudan hem de dolaylı etkinin bulunduğu tespit edilmiştir. Deneyime açıklık ile yenilikçilik arasındaki standardize edilmiş doğrudan etki değeri 0,949 iken standardize edilmiş dolaylı etki değeri 0,018'dir. Dolaylı etkinin anlamlı olup olmadığının tespiti için Sobel Testi yapılmış ve test sonucunda etkinin $P < 0,01$ düzeyinde anlamlı olduğu tespit edilmiştir.

Elde edilen ilişkilerdeki anlamlı bulunan doğrudan etkiler modelde ortaya konmuştur. Ancak mevcut model deneyime açıklık ile yenilikçilik arasında tespit edilen ve Sobel Testi sonucu bulunan dolaylı etkinin hangi aracı değişken üzerinden gerçekleştiğini açıklamamaktadır. Dolaylı etkinin gerçekleştiği aracı değişkeni bulmak üzere sosyal risk alma ve finansal risk alma bağımsız değişkenleri ile yenilikçilik bağımlı değişkeni arasında hem basit doğrusal regresyon hem de çoklu regresyon analizleri gerçekleştirilmiştir.

Finansal risk alma ve yenilikçilik arasındaki ilişkinin ortaya konması için SPSS programında yapılan basit doğrusal regresyon analizi sonucunda R^2 değerinin 0,000 olduğu ve P değerinin 0,897 olduğu görülmüştür. Bu sonuçlara göre Finansal risk alma ile yenilikçilik arasında bir ilişkinin olduğuna dair bir sonuca varılamamaktadır.

Sosyal risk alma ve yenilikçilik arasındaki ilişkinin ortaya konması için yapılan basit doğrusal regresyon analizinde R^2 değerinin 0,145 olduğu ve $P < 0,001$ düzeyinde anlamlı olduğu görülmüştür. Ortaya konan ilişkide model sabitinin anlamlı olduğu ve değerinin 2,607 olduğu tespit edilmiştir. Yine model katsayısının anlamlı olduğu ve değerinin 0,231 olduğu görülmektedir.

Ayrı ayrı elde edilen basit doğrusal regresyon modeli sonuçlarının tek bir modelde de sınanması için SPSS'te çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Finansal risk

alma ve sosyal risk alma bağımsız değişkenlerinin yenilikçilik bağımlı değişkeni ile olan muhtemel ilişkilerini analiz etmek için yapılan çoklu regresyon analizi sonucunda aşağıda tabloda sunulan değerlere ulaşılmıştır.

Tablo 25. Çoklu Regresyon Korelasyonları (Pearson Correlation)

	Yenilikçilik	Sosyal Risk Alma	Finansal Risk Alma
Yenilikçilik	1,000	0,380	0,008
Sosyal Risk Alma	0,380	1,000	0,210
Finansal Risk Alma	0,008	0,210	1,000

Bağımsız değişkenlerin kendi aralarındaki korelasyonlarının 0,8 ve yukarıda bir değere sahip olmaması gerektiği vurgulanmaktadır. Korelasyon tablosu incelendiğinde bu değere yaklaşan bir korelasyon değerinin olmadığı görülmektedir. VIF (*Variance Inflation Factor*) değerlerinin 2,5'in altında olması gerektiği belirtilmektedir. Analizden elde edilen VIF değerinin 1,046 olduğu ve istenen düzeye sahip olduğu görülmektedir (Allison, 1999: 171). Bu değerler dikkate alındığında modelde çoklu doğrusallık problemi olmadığı sonucuna varılabilmektedir. Modelin düzeltilmiş R^2 değerinin 0,144 olduğu ve bağımlı değişkenin varyanslarının yaklaşık %15'ini açıkladığı görülmektedir. Yine modelin regresyon (ANOVA) değerinin anlamlı ($p < 0,001$) olması modeldeki en az bir bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerinde etkisinin bulunduğunu ortaya koymaktadır.

Çoklu regresyon modeli ile ortaya konan yapıdaki bağımsız değişkenler ele alındığından finansal risk alma anlamlı olmadığı görülmektedir. Sosyal risk alma değişkeninin ise anlamlı ($p < 0,001$) olduğu ve katsayısının 0,240 olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 26. Yenilikçilik ile Finansal Risk Alma ve Sosyal Risk Alma Arasındaki İlişkiler

	Basit Doğrusal Regresyon		Çoklu Regresyon	
	R^2	β	R^2	β

Sosyal Risk Alma→Yenilikçilik	0,145***	0,231***	0,144***	0,240***
Finansal Risk Alma→Yenilikçilik	0,000	0,897	0,144	-0,131

* P değeri 0,05'ten küçük

** P değeri 0,01'den küçük

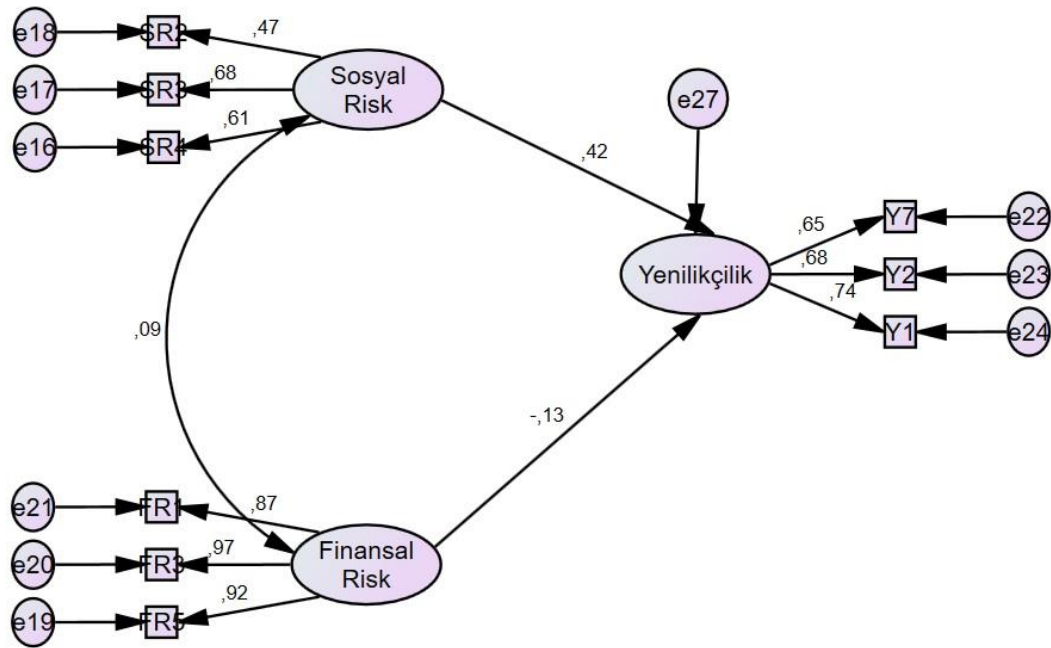
*** P değeri 0,001'den küçük

Basit doğrusal regresyon ve çoklu regresyonla ortaya konan ilişkilerin teyidi için sosyal risk alma ve finansal risk alma bağımsız değişkenlerinin egzogen ve yenilikçilik bağımlı değişkeninin endojen olacağı kısmi model kurgulanmıştır. Kurgulanan kısmi modelin model uyum indeksi değerleri aşağıdaki tabloda sunulmaktadır.

Tablo 27. Yol Analizi Model Uyum Değerleri (Kısmi Model)

Uyum İndeksleri	Kabul Edilebilir Uyum	İyi Uyum	Amos Değerleri	Değerlendirme
χ^2/df	$2 < \chi^2/df \leq 3$	$0 \leq \chi^2/df \leq 2$	1,303	İyi Uyum
RMSEA	$0.05 < RMSEA \leq 0.08$	$0 \leq RMSEA \leq 0.05$	0,034	İyi Uyum
NFI	$0.90 \leq NFI < 0.95$	$0.95 \leq NFI \leq 1.00$	0,941	Kabul Edilebilir Uyum
CFI	$0.90 \leq CFI < 0.95$	$0.95 \leq CFI \leq 1.00$	0,985	İyi Uyum
GFI	$0.90 \leq GFI < 0.95$	$0.95 \leq GFI \leq 1.00$	0,950	İyi Uyum
AGFI	$0.85 \leq AGFI < 0.90$	$0.90 \leq AGFI \leq 1.00$	0,927	İyi Uyum

Kısmi modeldeki değişkenlerin yol analizindeki yerleşimi aşağıdaki şekilde görülebilmektedir.



Şekil 7. Kısmi Model Yol Analizi

Kısmi modele dair geçerlilik ölçütü değerleri hesaplanmış ve aşağıdaki tabloda sunulan rakamlara ulaşılmıştır.

Tablo 28. Modelin Geçerlilik Değerleri (Kısmi Model)

	Cronbach's Alpha	Rho_A	AVE Değerleri	CR Değerleri
Finansal Risk Alma	0,942	0,997	0,841	0,937
Sosyal Risk Alma	0,608	0,629	0,345	0,606
Yenilikçilik	0,73	0,759	0,485	0,733

Kısmi modelin geçerlilik değerleri incelendiğinde sosyal risk almanın AVE değerinin istenen düzeyin altında olduğu görülmektedir. Ancak AVE<CR koşulu sağlandığı için sosyal risk alma değişkeni için yakınsak geçerliliğin kısmen sağlandığı düşünülmektedir.

Tablo 29. Değişkenler Arasındaki Etki Değerleri (Kısmi Model)

	Toplam Etki	Standardize Edilmiş Toplam Etki
Sosyal Risk Alma → Yenilikçilik	0,245***	0,422***

Finansal Risk Alma → Yenilikçilik	-0,48	-0,126
--	-------	--------

* P değeri 0,05'ten küçük

** P değeri 0,01'den küçük

*** P değeri 0,001'den küçük

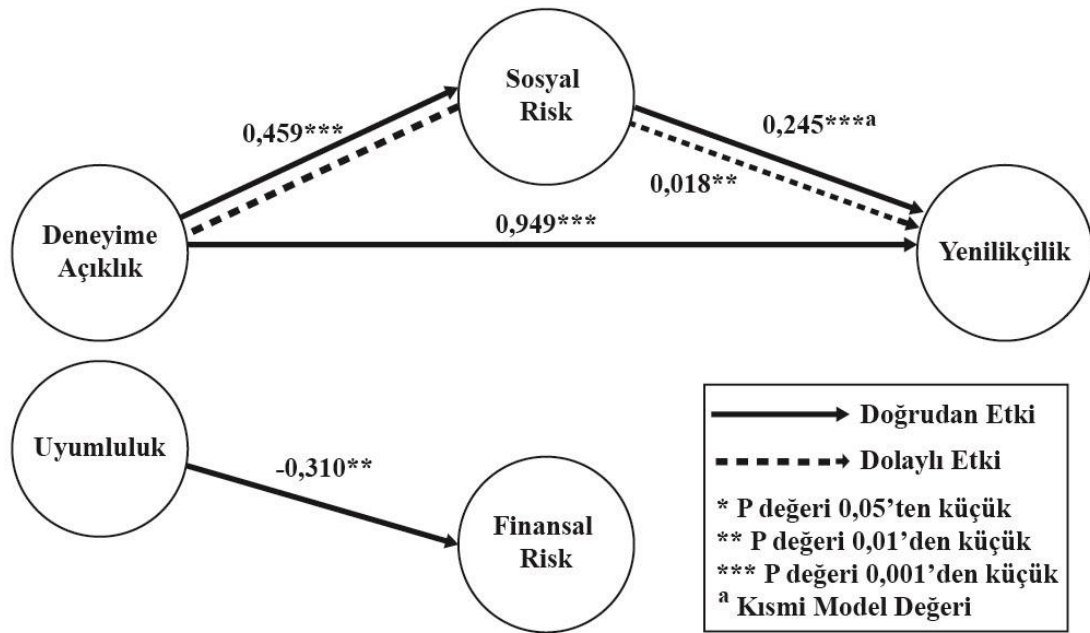
Yukarıda tabloda sunulan değerler ele alındığında finansal risk almanın yenilikçilik ile anlamlı bir ilişkisinin bulunmadığı görülmektedir. Bun karşılık sosyal risk alma ile yenilikçilik arasında toplam etki düzeyi 0,245 olan anlamlı ($P < 0,001$) ve pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Kısmi model ile düzenlenen yapısal eşitlik modeli yol analizi sonuçlarının basit doğrusal regresyon ve çoklu regresyon analizi sonuçları ile benzer ilişkilere ve benzer değerlere sahip olduğu görülmektedir. Bu ilişkilerin özetini gösteren tablo aşağıda sunulmaktadır.

Tablo 30. Sosyal Risk Alma ve Yenilikçilik İlişkisi

Sosyal Risk Alma → Yenilikçilik		
Analiz Türü	Etki Düzeyi (β)	P değeri
YEM Yol Analizi Tüm Model	0,060	0,436
Basit Doğrusal Regresyon	0,231	$P < 0,001$
Çoklu Regresyon	0,240	$P < 0,001$
YEM Yol Analizi Kısmi Model	0,245	$P < 0,001$

Tüm bu sonuçlar dikkate alındığında sosyal risk alma ile yenilikçilik arasında pozitif yönlü doğrusal bir ilişki bulunduğu dair intiba oluşmaktadır. Bu kapsamda deneyime açıklık ile yenilikçilik arasındaki dolaylı etkinin sosyal risk alma aracı değişkeni üzerinden gerçekleştiği söylenebilmektedir.

Sadece anlamlı bulunan standardize edilmiş doğrudan etki ve standardize edilmiş dolaylı etkilerin yer aldığı araştırma modeli aşağıda verilmektedir.



Şekil 8. Modelde Anlamli Bulunan Doğrudan ve Dolaylı Etkiler

Bu bulgular ışığında deneyime açıklık ve sosyal risk alma arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişkinin bulunduğu görülmektedir. Yine uyumluluk ile finansal risk arasında anlamlı ve negatif yönlü bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir. Buna göre **H_{1j}** ve **H_{1b}** alt hipotezlerinin kabul edildiği sonucuna varılmaktadır. Dolayısıyla kişilik özellikleri ile risk algısı etmenleri arasında anlamlı bir ilişki bulunduğuna dair **H₁** hipotezi kısmen kabul edildiği sonucuna varılmaktadır. Deneyime açıklık ile yenilikçilik arasında da anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Buna göre **H_{2e}** alt hipotezi kabul edilmektedir. Sonuç olarak kişilik özellikleri ve yenilikçilik arasında anlamlı bir ilişki olduğuna dair **H₂** hipotezi de kısmen kabul edilmektedir. Sosyal risk alma ile yenilikçilik arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişkinin bulunduğu tespit edilmiştir. Bu nedenle **H_{3b}** alt hipotezi kabul edilmektedir. Risk algısı etmenleri ile yenilikçilik arasında bir ilişki bulunduğuna dair **H₃** hipotezinin kısmen kabul edildiği söylenebilmektedir. Deneyime açıklık ile yenilikçilik arasında sosyal risk alma aracı değişkeni üzerinden dolaylı bir etkinin olduğu tespit edilmiştir. Bu nedenle **H_{4j}** alt hipotezi kabul edilmektedir. Buna dayanarak Kişilik özellikleri ile yenilikçilik arasında risk algısı etmenleri üzerinden anlamlı bir ilişki bulunduğuna dair **H₄** hipotezi kısmen kabul edilmektedir.

3.5. Nitel Araştırma Bulguları

Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde (TGB) bulunan ve indekslenen girişimcilerden online görüşme talebine olumlu yanıt verenler ile mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Bu görüşmelerin çözümlenmesine, kodlanmasına, analizine dair süreçler ve elde edilen bulgular bu bölümde alt başlıklar halinde ele alınmaktadır.

3.5.1. Nitel Verilerin Çözümlemesi

TGB’lerde yer alan girişimciler ile 07.11.2020 tarihinde mülakatlar yapılmaya başlanmış ve son mülakat 10.05.2021 tarihinde gerçekleştirilmiştir. Buna göre mülakatların 6 ay içerisinde gerçekleştirildiği söylenebilmektedir. En kısa mülakatın 29 dakika 57 saniye olduğu ve en uzun mülakatın 1 saat 3 dakika 27 saniye olduğu görülmektedir. Mülakatların yarım saat ile bir saat aralığında olduğu ve ortalamasının yaklaşık 45 dakika olduğu söylenebilmektedir. Mülakatların toplam süresinin 14 saat 6 dakika 22 saniye (846 dakika) olduğu hesaplanmıştır.

Tablo 31. Katılımcılarla Gerçekleştirilen Online Görüşme Tarihleri ve Süreleri

Katılımcı Mülakat Kodu	Görüşme Tarihi	Görüşme Süresi
TGB Mülakat 01	07.11.2020	46 dakika 51 saniye
TGB Mülakat 02	10.11.2020	32 dakika 51 saniye
TGB Mülakat 03	23.11.2020	32 dakika 36 saniye
TGB Mülakat 04	25.11.2020	33 dakika 38 saniye
TGB Mülakat 05	03.12.2020	51 dakika 34 saniye
TGB Mülakat 06	12.02.2021	51 dakika 34 saniye
TGB Mülakat 07	13.02.2021	42 dakika 33 saniye
TGB Mülakat 08	13.02.2021	29 dakika 57 saniye
TGB Mülakat 09	13.02.2021	33 dakika 34 saniye
TGB Mülakat 10	26.02.2021	40 dakika 27 saniye
TGB Mülakat 11	26.02.2021	30 dakika 10 saniye
TGB Mülakat 12	08.03.2021	30 dakika 16 saniye
TGB Mülakat 13	13.03.2021	51 dakika 9 saniye
TGB Mülakat 14	22.03.2021	59 dakika 34 saniye
TGB Mülakat 15	03.04.2021	1 saat 3 dakika 27 saniye
TGB Mülakat 16	23.04.2021	33 dakika 54 saniye
TGB Mülakat 17	27.04.2021	37 dakika 36 saniye
TGB Mülakat 18	27.04.2021	38 dakika 17 saniye

TGB Mülakat 19	01.05.2021	44 dakika 42 saniye
TGB Mülakat 20	10.05.2021	1 saat 1 dakika 42 saniye
Toplam 20 Mülakat	07.11.2020-10.05.2021 (6 Ay 3 Gün)	Toplam süre: 14 saat 6 dakika 22 saniye

Kayıt altına alınan mülakatlar deşifre (transkripsiyon) işlemine tabi tutulmuş, analiz öncesinde en az üç defa okunarak kontrol edilmiş ve çeşitli yazım ya da aktarım yanlışlıkları düzeltilmiştir.

Metin haline getirilen ve düzeltmeleri yapılan mülakatlar MAXQDA programına yüklenmiştir. Nitel içerik analiz yöntemi benimsenerek metinlere belirlenen üç araştırma sorusu bağlamında yaklaşılmıştır. Metinler dikkatli ve sistematik bir şekilde defalarca okunmuştur. Metinde var olan ana kavramların belirlenmesine çalışılmış, gerektiğinde notlar (memolar) alınmıştır. Anlaşılmayan bölümler tekrar ele alınmak üzere belirlenmiştir. (Gökçe, 2019: 120). Nitel içerik analizini gerçekleştirilmesinde analitik tümevarımsal analiz kullanılmıştır. Analitik tümevarımsal analiz teoriden türetilmiş hipotezlerin doğrulanması ile başlamaktadır. Bu analiz yönteminde başta tümdengelsel olarak elde edilen hipotezler incelense de ilerleyen aşamalarda daha önce keşfedilmemiş örüntülerin ve anlayışların tümevarımsal olarak ortaya konulması mümkün olmaktadır (Patton, 2014: 454). Çalışma kapsamında teoriden türetilen ve karma araştırmanın nicel analiz bölümünden elde edilen sonuçların sınanması için en uygun yöntemin analitik tümevarımsal analiz olduğu düşünülmektedir.

Araştırmanın nitel aşamasında geçerliliğin ve güvenilirliğin sağlanması için bazı stratejiler kullanılmıştır. Nicel araştırmalardaki geçerlilik ve güvenilirlik kavramları yerine nitel araştırmalar için önerilen inandırıcılık, aktarılabilirlik, tutarlık, teyit edilebilirlik kavramları üzerinde durulmaktadır (Kılınç, 2018: 416-417). Nitel araştırmadaki inandırıcılığın sağlanabilmesi için hem TGB içerisinde hem de TGB dışarısında bulunan yenilikçi girişimcilerle çalışma öncesinde ve sonrasında uzun sürelerle etkileşime girilmiştir. Yenilikçi girişimcilerin toplandığı etkinlikler (Trakya Üniversitesi Girişimcilik Topluluğu, Lüleburgaz Belediyesi Kuluçka Merkezi Etkinlikleri, Namık Kemal Üniversitesi ve Trakya Kalkınma Ajansı etkinlikleri ve

Eğitimleri vd.) ve mekânlar (TGB'ler, Kuluçka Merkezleri, Trakya Kalkınma Ajansı vb.) belli aralıklarla ziyaret edilmiştir. Araştırmanın soruları arasında bulunan girişim ve yenilikçilik süreçleri katılımcı gözlemci rolüyle incelenmiştir. Ayrıca, yenilikçi girişimcilere akademik ve ticari tavsiyeler verilmiş ve dostluklar kurulmuştur. Böylece yenilikçi girişimcilerin düşünce yapıları ve kişilikleri hakkında gözlemler yapılması fırsatı sağlanmıştır. İnanırcılığı sağlayacak bir diğer yöntem olan çeşitleme ise bu araştırmanın nicel kısmı ile birlikte sağlanmaktadır. TGB'lerde yer alan girişimcilere dair T.C. Sanayi Bakanlığı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri İzleme ve Değerlendirme Şube Müdürlüğü verileri ve nicel araştırmanın demografik bulguları çeşitlemenin diğer ayakları olarak ele alınmaktadır. İnanırcılığı sağlayan bir diğer etmen olan uzman incelemesi araştırmanın tez izleme komitesinde bulunan öğretim üyesi tarafından gerçekleştirilmiştir. Hem araştırmanın genel seyri hem de kodlama birliğinin sağlanması uzman incelemesi yöntemiyle sağlanmıştır. İnanırcılığı sağlamada son yöntem olan katılımcı teyidi mülakatların online gerçekleştirilmesi ve katılımcılara ulaşımın oldukça zor olması nedeniyle mülakat sırasında gerçekleştirilmeye çalışılmıştır. Katılımcıların belirttikleri ifadeler ve düşüncülerin mülakatı gerçekleştiren tarafından doğru anlaşılıp anlaşılmadığına dair sık sık onay soruları yöneltmiş katılımcıdan teyit istenmiştir.

Nicel araştırmalarda dış geçerlilik (genellenebilirlik) olarak ele alınan aktarılabilişin (transfer edilebilirlişin) sağlanması için elde edilen nitel verilerin doğasına sadık kalınarak ayrıntılı bir şekilde betimlenmesi ve aktarılması benimsenmiştir. Ayrıca TGB'lerin ve TGB içerisinde yer alan girişimcilerin dağılımına dikkat edilerek her bölgeden kendi oranı doğrultusunda amaçlı örnekleme gerçekleştirilmiştir. Araştırmacı tarafından oluşturulan TGB dizini ve nicel verilerden elde edilen demografik verilerden yola çıkarak hem cinsiyet hem de akademik personel oranlarını yansıtacak bir amaçlı örnekleme yapısı kurulmaya çalışılmıştır.

Araştırmanın tutarlılışının incelenmesi için tez danışmanı ve tez izleme komitesi üyelerinin en az altı ayda bir düzenledikleri toplantılara katılmış ve toplantıdan bir ay önce tez izleme komitesi üyelerine araştırmanın mevcut durumu rapor olarak ulaştırılmıştır. Teyit edilebilirlişin sağlanabilmesi için araştırmadan elde

edilen görüşme kayıtları ve bu kayıtların dökümleri uzman incelemesi için hazır tutulmaktadır.

Analitik tümevarım yöntemi çerçevesinde MAXQDA programına yüklenmiş belgelerde önce açık kodlama ile metinlerin ilk kodlama aşaması gerçekleştirilmiştir (Sağlam ve Kanadlı, 2019: 19, 33). Açık kodlama yöntemiyle ilk kodlamaların gerçekleştirilmesinin ardından eksensel kodlama sürecine geçilmiştir. Eksensel kodlamanın ilk kodlamada yapılan analizlerin genişletilmesi sürecinde kullanıldığı aktarılmaktadır. Eksensel kodlama sürecinde ilk kodlama elde edilen kodların belirli kategoriler altında toplanabilecek bir yapıya kavuşturulması amaçlanmaktadır. Eksensel kodlamanın temellendirilmiş kuram çalışmalarına ve çok verinin kullanıldığı durum çalışmalarına uygun olduğu belirtilmektedir (Saldaña, 2019: 244-245).

Durum çalışmasının analizi için dört farklı biçimin bulunduğu aktarılmaktadır. Birinci biçim olan kategorik toplulaştırmada verilerden konuyla ilgili bir anlam çıkartacak koleksiyonun elde edilmesi amaçlanmaktadır. İkinci biçimde tek bir örnekten yola çıkarak yorumlama tercih edilmektedir. Üçüncü biçim olan örüntüler kurmada iki ya da daha fazla kategorideki benzerliklerin üzerinde durulmaktadır. Son biçimde durumlardan doğal genellemelerin geliştirilmesi hedeflenmektedir (Bal, 2016: 133). Bu çalışmada ağırlıklı olarak tek bir örnekten yola çıkarak yorumlama dışındaki üç biçim analiz yöntemi olarak tercih edilmektedir.

3.5.2. TGB’lerdeki Girişimcilerin Girişimcilik ve İş Kurma Süreçlerinde Karşılaştıkları Finansal, Sosyal Zorluklar ve Diğer Etmenler

Teknoloji Geliştirme Bölgelerindeki girişimciler ile yapılan mülakatlarda girişimlerini tanıtılmaları istenmiş ve işletme kuruluş süreçlerinde karşılaştıkları zorluklar sorulmuştur. Karşılaşılan zorlukları finansal, sosyal ve psikolojik olarak ifade edebilmelerine yönelik mülakat yol haritası izlenmiştir. 20 Mülakat belgesinin kodlanması sonucunda aşağıdaki tabloda bulunan girişimcilik kod sistemi oluşturulmuştur.

Tablo 32. Girişimcilik Kod Sistemi ve Belge Temelli Frekans Tablosu

Kod Sistemi		Belgeler
Girişimcilikte Psikolojik Etmenler		16
	Neden Girişimcilik?	12
	Girişimcilikte Psikolojik Engeller	10
Girişimcilikte Finansal ve Bürokratik Etmenler		20
	Bürokratik Engeller	12
	Girişimcilikte Finansal Riskler	17
	TÜBİTAK Proje	8
	Şirket Kuruluş	7
Girişimcilikte Sosyal Etmenler		20
	Girişimcilikte Aile	20
	Aile Desteği	16
	Aile Engeli	12
	Sosyal Çevre Etkileri	19
	Arkadaş Desteği	10
	Arkadaş Engeli	8
	Olumsuz Sosyal Çevre	12
	Olumlu Sosyal Çevre	3
Kodlanmış BELGELER		20
Kodlanmamış BELGELER		0
ANALİZ EDİLEN BELGELER		20

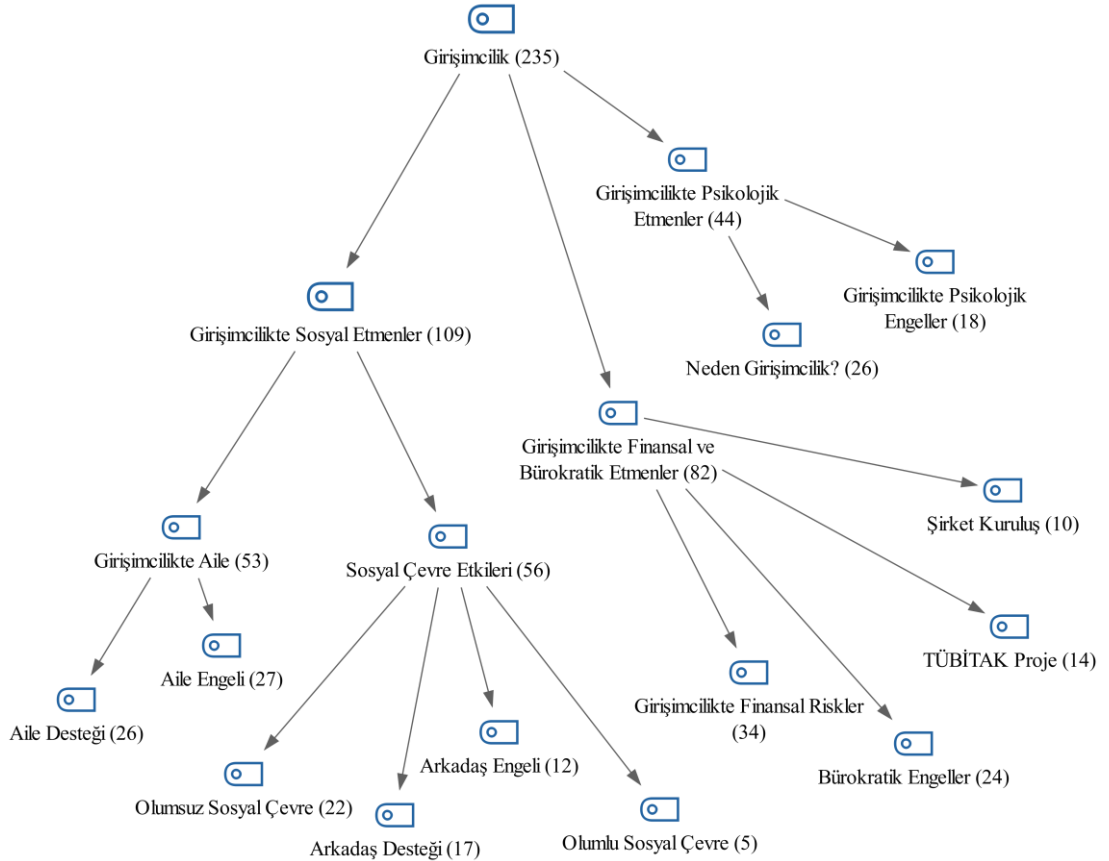
Tablo 32’de Girişimcilik teması altında kodlanan üst kategoriler, alt kategoriler ve kodlar görölmektedir. Tabloda ayrıca kategorilerin ve kodların kodlandığı belge sayısı görölmektedir. Bu sayılar oluşturulurken kategori ya da kodun geçtiği her bir belge bir defa sayılmıştır.

Tablo 33. Girişimcilik Kod Temelli Frekans Tablosu

Kod Sistemi		Bölümler
Girişimcilikte Psikolojik Etmenler		44
	Neden Girişimcilik?	26
	Girişimcilikte Psikolojik Engeller	18
Girişimcilikte Finansal ve Bürokratik Etmenler		82
	Bürokratik Engeller	24
	Girişimcilikte Finansal Riskler	34
	TÜBİTAK Proje	14
	Şirket Kuruluş	10

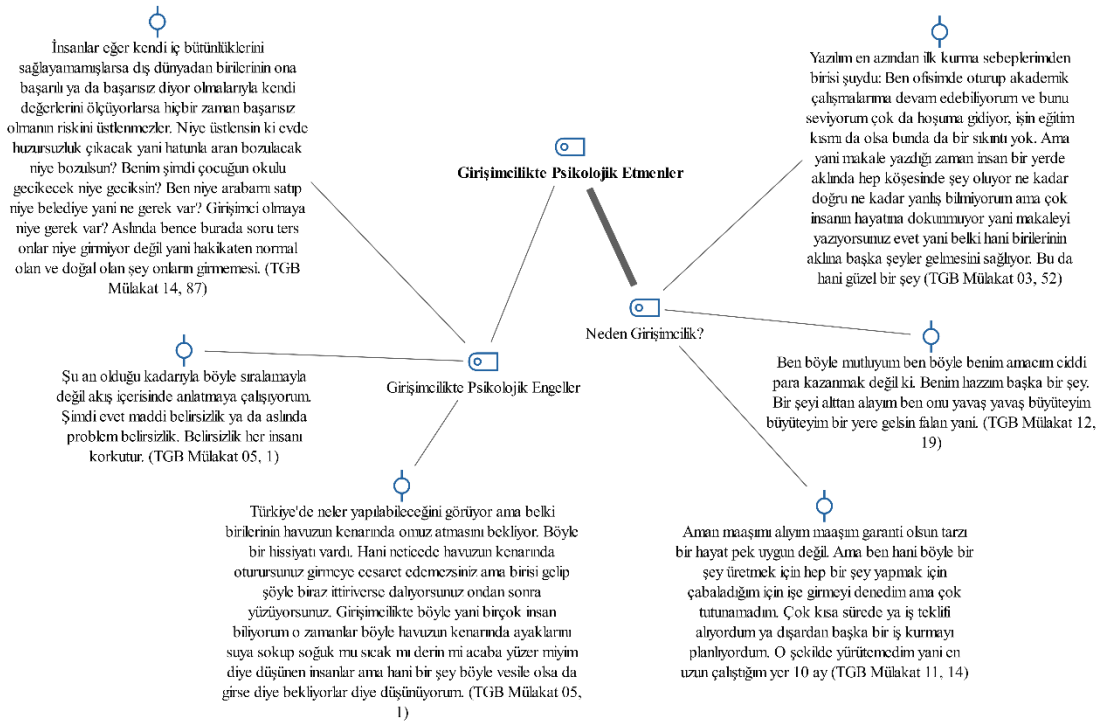
Girişimcilikte Sosyal Etmenler		109
Girişimcilikte Aile		53
	Aile Desteği	26
	Aile Engeli	27
Sosyal Çevre Etkileri		56
	Arkadaş Desteği	17
	Arkadaş Engeli	12
	Olumsuz Sosyal Çevre	22
	Olumlu Sosyal Çevre	5
TOPLAM		235

Tablo 33'te girişimcilik teması altındaki üst kategori, alt kategori ve kodların frekansları paylaşılmaktadır. Buna göre girişimcilik teması için toplam 235 kodlamanın yapıldığı görülmektedir. Üst kategorilerde ise Girişimcilikte Sosyal Etmenler 109 kodlama ile diğer iki üst kategoriden daha fazla kod içermektedir. Girişimcilikte Sosyal Etmenler altında bulunan Girişimcilikte Aile ve Sosyal Çevre Etkileri alt kategorileri neredeyse eşit sayıda kodlanmıştır.



Şekil 9. Girişimcilik Hiyerarşik Kod-Alt Kod Modeli

Şekil 9’da girişimciliğin kategorileri ve kodlarının ilişkisi hem hiyerarşik bir biçimde hem de frekansları ile birlikte gösterilmektedir. Kod ilişkileri ve kodların frekansları paylaşılan girişimcilik temasındaki kategoriler ve kodların ifadelerle birlikte ele alınması için kod-alt kod bölümler modelleri hazırlanmıştır. Kod-alt kod bölümler modellerinin hazırlanırken katılımcı ifadelerine yer verileceğinden tema ve kategoriler değil sadece kodlar üzerinde durulmuştur. Bu kapsamda ilk ele alınan kod girişimcilik teması altındaki girişimcilikte psikolojik etmenler kodudur.



Şekil 10. Girişimcilikte Psikolojik Etmenler Kod-Alt Kod Bölümler Modeli

Şekil 10’da görüleceği üzere girişimcilikte psikolojik etmenlerin altında girişimcilikte “psikolojik engeller” ve “neden girişimcilik” kodları bulunmaktadır. Yapılan modelde neden girişimcilik alt kodunun girişimcilikte psikolojik etmenlerle olan bağlantısının daha kalın bir çizgi ile gösterildiği görülmektedir. Modeldeki çizgi genişliğinin kod sıklığını ifade ettiği bilindiğinden “neden girişimcilik” kodunun girişimcilikteki psikolojik engellere göre daha sık kodlandığı söylenebilmektedir.

Modelde ağırlığı kodlayıcı tarafından arttırılan üç adet katılımcı ifadesi gösterilmektedir. Bu ifadeler belirli sıra gözetmeden paylaşılmakta ve değerlendirilmektedir.

“Yazılım en azından ilk kurma sebeplerimden birisi şuydu: Ben ofisimde oturup akademik çalışmalarına devam edebiliyorum ve bunu seviyorum çok da hoşuma gidiyor, işin eğitim kısmı da olsa bunda da bir sıkıntı yok. Ama yani makale yazdığı zaman insan bir yerde aklında hep köşesinde şey oluyor ne kadar doğru ne kadar yanlış bilmiyorum ama çok insanın hayatına dokunmuyor yani makaleyi yazıyorsunuz evet yani belki hani birilerinin aklına başka şeyler gelmesini sağlıyor. Bu da hani güzel bir şey. Ama hani şirket tarafında pratikte bir iş yaptığınız zaman biraz daha fazla insanın kullanacağı biraz daha fazla insanın yazdığı işte oraya koyduğunuz tuşa tıklayıp çalıştırabileceği direkt bir ortam yaratmış oluyorsunuz. Ben bu hissi tekrar yani yaşamak için şirketi kurdum (TGB Mülakat 03, Konum 52-54)”

Yukarıdaki ifadede akademisyen olduğu anlaşılan Teknoloji Geliştirme Bölgesindeki (TGB) girişimcinin iş kurma nedenini, insanların hayatına dokunabilmek olarak tanımladığı görülmektedir. Eğitim ve akademik makalelerin oldukça soyut olarak kaldığı ancak girişimciliğin ve yaratıcılığın insanların hayatına daha somut katkılar sağlayabildiği ifade edilmektedir. Bu noktada girişimcinin hayatındaki teorik çalışmaların pratiğe geçmesi ve bu pratiklerin insanların hayatı kolaylaştırmasından duyduğu haz nedeniyle girişimciliğe yöneldiği değerlendirilebilir.

“Aman maaşımı alıyorum maaşım garanti olsun tarzı bir hayat pek uygun değil. Ama ben hani böyle bir şey üretmek için hep bir şey yapmak için çabaladığım için işe girmeyi denedim ama çok tutunamadım. Çok kısa sürede ya iş teklifi alıyordum ya dışardan başka bir iş kurmayı planlıyordum. O şekilde yürütemedim yani en uzun çalıştığım yer 10 ay (TGB Mülakat 11, Konum 14)”

Başka bir girişimci ise yukarıdaki ifade görülebileceği üzere girişimciliğe yönelme nedenini çalışma hayatına olan bakışında aramaktadır. Girişimci, çeşitli güvenceleri olan ve girişimciliğe göre daha az risk alınan beyaz yakalı çalışan olmak yerine riskli, belirsizliği bulunan ancak yeni ürünleri geliştirme fırsatı bulacağı girişimciliği tercih etmiştir. Ancak bu arayış da kısa sürede olmamış maaşlı çalışan olarak çeşitli işyerlerinde çalıştıktan sonra çalışma hayatına olan bakışının farkına varabilmiştir.

“Ben böyle mutluyum ben böyle benim amacım ciddi para kazanmak değil ki. Benim hazzım başka bir şey. Bir şeyi alttan alayım ben onu yavaş yavaş büyütüyüm büyütüyüm bir yere gelsin falan yani. (TGB Mülakat 12, Konum 19)”

Başka bir girişimci ise girişimde bulunma nedenini maddi getiri beklentisinden ayırmaktadır. Yukarıda ifadesi aynen alıntılanan girişimci, girişimcilikten elde edeceği esas tatminin girişiminin ya da girişimlerinin kendi dokunuşlarıyla gelişmesi olduğunu paylaşmaktadır.

Girişimcilikte psikolojik etmenlerin bir diğer kodu olan girişimcilikte psikolojik engellere dair ağırlıkları arttırılmış üç ifade aşağıda aktarılmaktadır.

“Şu an olduğu kadarıyla böyle sıralamayla değil akış içerisinde anlatmaya çalışıyorum. Şimdi evet maddi belirsizlik ya da aslında problem belirsizlik. Belirsizlik her insanı korkutur. (TGB Mülakat 05, Konum 1)”

Yukarıda aynen alıntılanan ifadede girişimci girişimcilikte karşılaştığı en büyük psikolojik engelin belirsizlik olduğunu belirtmektedir. Belirsizliği sadece kendi psikolojik engeli olarak sınırlamamakta ayrıca belirsizliğin herkesin psikolojik engeli olduğunu iddia etmektedir. Bu ifadeden yola çıkarak girişimcilikteki maddi ve maddi olmayan belirsizliklerin tüm insanların girişimci olma süreçlerindeki psikolojik engeli olabileceği sonucu çıkarılabilmektedir.

“İnsanlar eğer kendi iç bütünlüklerini sağlayamamışlarsa dış dünyadan birilerinin ona başarılı ya da başarısız diyor olmalarıyla kendi

değerlerini ölçüyorlarsa hiçbir zaman başarısız olmanın riskini üstlenmezler. Niye üstlensin ki evde huzursuzluk çıkacak yani hatunla aran bozulacak niye bozulsun? Benim şimdi çocuğun okulu gecikecek niye geciksin? Ben niye arabamı satıp niye belediye yani ne gerek var? Girişimci olmaya niye gerek var? Aslında bence burada soru ters onlar niye girmiyor değil yani hakikaten normal olan ve doğal olan şey onların girmemesi. (TGB Mülakat 14, Konum 87)”

Yukarıdaki ifadede girişimci girişimde bulunmayan ve kendi işletmesini kurmayanlar üzerinden girişimcilikteki psikolojik engelleri yorumlamaktadır. Katılımcıya göre girişimci olmayanlar başarı ve başarısızlık referanslarını başkaları üzerinden almaktadır. Başkalarından alınan referanslar nedeniyle girişimcilik gibi başarısız olma ihtimali olan işlere girişmemektedirler. Olası maddi ve manevi kayıplar sonucu çevresinde başarısız olarak değerlendirilmekten çekinen bireylerin girişimci olması oldukça zor olduğunun ifade edildiği söylenebilmektedir. Aslında buradaki psikolojik engelin bir sosyal baskıya dayandığı yorumu yapılabilmektedir. Girişimci olmak isteyen bir birey başarı ve başarısızlık referanslarını sosyal çevreye dayandırdığı zaman kendini sosyal baskıdan izole edememekte ve girişimciliği adım atmamayı tercih etmektedir. Bu noktada katılımcının 2.3.2 Kontrol Odağı bölümünde açıklanan dış kontrol odaklı bireyleri tarif ettiği göze çarpmaktadır. İlgili bölümünde açıklandığı gibi dış kontrol odaklı bireyler hayattaki başarı ve başarısızlıklarını talih, şans, başka insanlar gibi dış etkenlere bağlarken iç kontrol odaklı bireyler başarı ve başarısızlıklarını kendi çalışmaları ve çabalarına bağlamaktadır. Sonuç olarak katılımcının ifadesinden dış kontrol odaklı bireylerin başarısızlık korkusu ve başarısızlıktan doğacak sosyal baskı nedeniyle girişimci olmadıklarına dair çıkarım yapılabilmektedir.

“Türkiye’de neler yapılabileceğini görüyor ama belki birilerinin havuzun kenarında omuz atmasını bekliyor. Böyle bir hissiyatı vardı. Hani neticede havuzun kenarında oturursunuz girmeye cesaret edemezsiniz ama birisi gelip şöyle biraz ittirirse dalıyorsunuz ondan sonra yüzüyorsunuz. Girişimcilikte böyle yani birçok insan biliyorum o zamanlar böyle havuzun

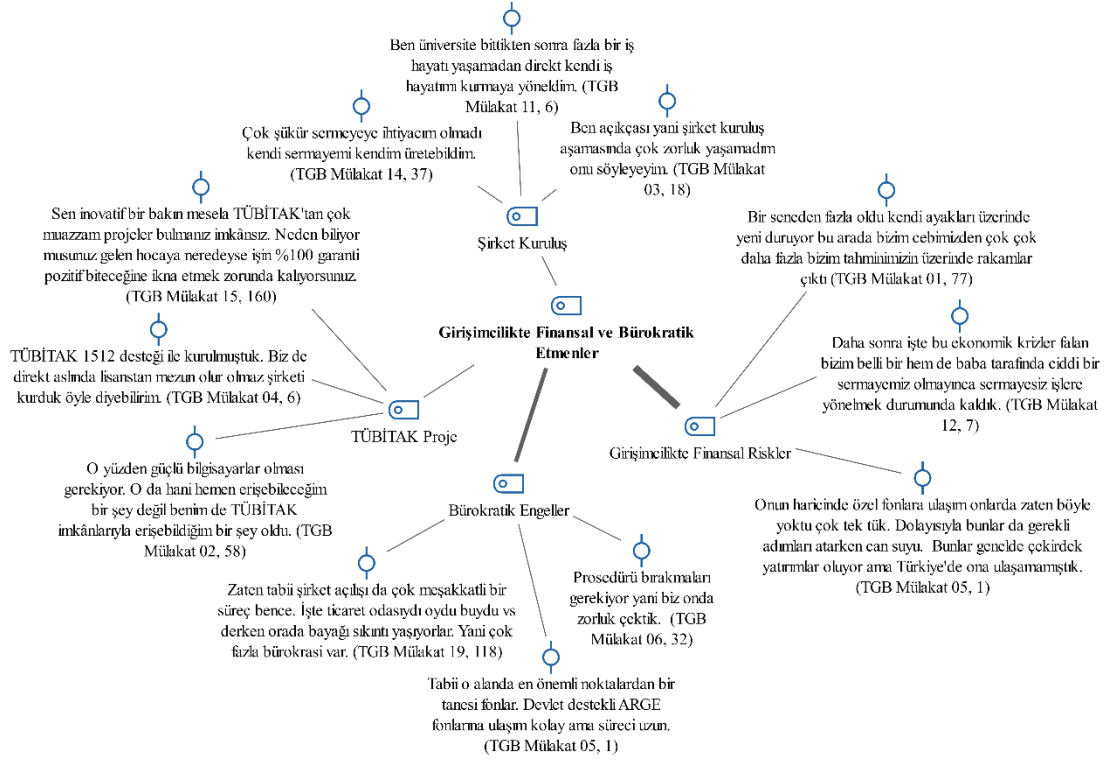
kenarında ayaklarını suya sokup soğuk mu sıcak mı derin mi acaba yüzer miyim diye düşünen insanlar ama hani bir şey böyle vesile olsa da girse diye bekliyorlar diye düşünüyorum. (TGB Mülakat 05, Konum 1)”

Başka bir ifadede ise katılımcı girişimci olmak isteyenlerin hazır bekledikleri ancak cesaret edemedikleri aktarılmaktadır. Havuz kenarındaki kişiye benzetilen girişimci adayı dışarıdan kendisini havuza girmeye ikna edecek ya da zorlayacak birisini beklemektedir. Bu noktada girişimci cesareti kendi içerisinden bulamamakta dışarıdan ona cesaret verecek etmenlerin oluşmasını beklemektedir. Buradan hareketle ifadede belirtilen psikolojik engelin daha önce açıklanan dış kontrol odaklı bireyin düşünce biçimine uyduğu yorumu yapılabilmektedir.

Girişimcilikte psikolojik engeller kodunda kodlanan ifadeler genel olarak incelendiğinde yukarıda ağırlıkları arttırılan ifadelere benzer bir yapının devam ettiği görülmektedir. Bu kod altında kodlanan ifadeler, girişimcinin kendi psikolojik engellerinden ziyade, girişimci olamayanların engellerinin açıklanması olarak kaşımıza çıkmaktadır. Buradan hareketle mülakat yapılan girişimcilerin zaten hâlihazırda aşmış oldukları psikolojik engelleri anlatmak yerine girişimci olamayanların hangi psikolojik engellerle karşılaştığı ifade etmeyi tercih ettiği yorumu yapılabilmektedir. Her hâlükârda girişimcilerin farkına vardıkları ve başka girişimcilerin takıldığı gördükleri bu psikolojik engellerin benzerleriyle kendilerinin de karşılaştığını düşünmek yerinde olacaktır.

Girişimcilikte psikolojik etmenler kodu değerlendirildiğinde girişimcilerin karşılaştıkları psikolojik etmenleri açıklamaktan ziyade girişimci olmak için dayandıkları psikolojik dayanakları açıklama eğilimine sahip olduğu görülmektedir. Buradan hareketle girişimcilerin girişimcilik önündeki psikolojik engellerden çok hedefledikleri olumlu duygu durumlarına odaklandıkları tahmin edilmektedir.

Girişimcilik teması altında bulunan bir diğer kod olan girişimcilikte finansal ve bürokratik etmenler dört kod altında incelenmiştir. Bürokratik engeller, girişimcilikte finansal riskler, TÜBİTAK Proje, şirket kuruluş alt kodları içinde incelenen kod-alt kod bölümler modeli şeklinde aşağıda sunulmaktadır.



Şekil 11. Girişimcilikte Finansal ve Bürokratik Etmenler Kod-Alt Kod Bölümler Modeli

Girişimcilikte finansal ve bürokratik etmenler altındaki kodlar ele alındığında kod sıklıklarının farklılaştığı görülmektedir. En fazla sıklık girişimcilikte finansal riskler kodunda iken bürokratik engeller sıklık bakımından sonra gelmektedir. TÜBİTAK Proje ve şirket kuruluş kodlarının ise sıklığının diğer iki koda göre az olduğu görülmektedir.

Bürokratik engeller kodu altında bulunan ağırlığı arttırılmış ifadeler ele alınmış ve aşağıdaki değerlendirmeler yapılmıştır.

“Onun dışında kurumsallaşma süreciyle ilgili biraz sıkıntılar var. Zaten tabii şirket açılışı da çok meşakkatli bir süreç bence. İşte ticaret odasıydı oydu buydu vesaire derken orada bayağı sıkıntı yaşıyorlar. Yani çok fazla bürokrasi var. (TGB Mülakat 19, Konum 118).”

Yukarıdaki ifadede katılımcının, şirket kurma sürecinin girişimciyi oldukça zorladığını ve bürokrasinin oldukça fazla olduğunu açık bir dille belirttiği görülmektedir. İfadenin çoğul olması ve alıntılanan metnin öncesi ve sonrası dikkate alındığında katılımcının ifadesinin burada sadece kendi karşılaştığı zorlukları değil girişimcilerin genel olarak karşılaştığı zorlukları işaret ettiği söylenebilmektedir.

“Tabii o alanda en önemli noktalardan bir tanesi fonlar. Devlet destekli ARGE fonlarına ulaşım kolay ama süreci uzun. (TGB Mülakat 05, Konum 1)”

Yukarıdaki ifade ise katılımcı devletin sunduğu Ar-Ge fonlarına olan ulaşımın bürokrasi nedeniyle oldukça uzun sürdüğünü aktarmaktadır. Yenilikçi girişimler için potansiyel ya da mevcut rakiplerin önüne geçebilmek için hızla yürütülmesi gereken Ar-Ge sürecinin yavaş yürüyen bir destek mekanizması ile desteklenmesi yanlış bulunmaktadır.

“Prosedürü bırakmaları gerekiyor yani biz onda zorluk çektik. Yok o olmaz yeni bir diğer çocuğu başka çocuğu değiştiriyorsun mesela o çocuk hastalandı ya da yapmıyorum abi işin ortasında bıraktığı zaman sen de yeni birini araman lazım. Aynı vasıflarda yani birini bir yerden transfer etmek gerçekten çok güç. (TGB Mülakat 06, Konum 32).”

Bu ifadede de önceki ifadeye benzer biçimde Ar-Ge desteği sürecindeki bürokratik engellerden bahsedilmektedir. Desteklenen elemanın değiştirilmesinde yaşanan bürokratik engellerin Ar-Ge'ye olumsuz etkilerinin olduğu belirtilmektedir.

Katılımcılar hem kendi girişimlerinde hem de başka girişimcilerin girişimlerinde birçok bürokratik engel ile karşılaştıklarını beyan etmektedir. Şirket kuruluşundan Ar-Ge desteklerine kadar geniş bir yelpazede karşılaşılan bu engellerin muhatabının ilgili kurum ve kuruluşlar yani devlet olduğu düşünülmektedir.

Girişimcilikte finansal ve bürokratik engellerin altında bulunan bir diğer kod ise girişimcilikte finansal riskler kodudur. Bu kod kapsamında ağırlığı arttırılan üç ifade aşağıda paylaşılmaktadır.

“Daha sonra işte bu ekonomik krizler falan bizim belli bir hem de baba tarafında ciddi bir sermayemiz olmayınca sermayesiz işlere yönelmek durumunda kaldık. (TGB Mülakat 12, Konum 7)”

Yukarıdaki ifadede katılımcı girişimini kurarken karşılaştığı finansal riskleri sermayesiz olmasına bağlamakta ve sermayesiz işlere yönelmek zorunda kaldığını ifade etmektedir.

“Onun haricinde özel fonlara ulaşım onlarda zaten böyle yoktu çok tek tük. Dolayısıyla bunlar da gerekli adımları atarken can suyu. Bunlar genelde çekirdek yatırımlar oluyor ama Türkiye’de ona ulaşamamıştık. (TGB Mülakat 05, Konum 1)”

Başka bir katılımcı ise sermaye arayışını özel fonlarda aradıklarını ancak bunu başaramadıklarını aktarmaktadır.

“Şöyle biz iki ortak yola çıkmıştık zaten bu firmayı kurduğumuzda iki ortak olarak bu firmayı kurduğumuzda 1 sene sonra iyi kötü bu firma kendi ayakları üzerinde durup en azından kendi masrafını çıkartabilir diye düşünmüştük. Bir seneden fazla oldu kendi ayakları üzerinde yeni duruyor bu arada bizim cebimizden çok çok daha fazla bizim tahminimizin üzerinde rakamlar çıktı (TGB Mülakat 01, Konum 77)”

Diğer bir katılımcı ise firma kurduktan sonra karşılaştıkları finansal riskleri açıklamıştır. Girişimci ortağı ile beraber baştan firmanın bir yılın sonunda kendi kendisini finansa edebilen noktaya gelebileceğini tahmin ettiklerini ancak bu sürenin uzadığını aktarmaktadır. Yine bu süre zarfından finansal risklerin beklenenin üzerinde olduğu ve öngördüklerinden oldukça fazla bir sermaye koymak zorunda kaldıklarını aktarmaktadır.

Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde firma kurmuş girişimciler ile yapılan mülakatlarda TÜBİTAK’a sıklıkla değinildiği görülmüştür. TÜBİTAK ve TÜBİTAK Projelerini konu alan ancak bürokratik engeller kısmına dâhil edilemeyecek ifadeler

TÜBİTAK proje kodu ile kodlanmıştır. Bu kod kapsamındaki ağırlıkları arttırılmış ifadeler aşağıdadır.

“TÜBİTAK 1512 desteği ile kurulmuştuk. Biz de direkt aslında lisanstan mezun olur olmaz şirketi kurduk öyle diyebilirim. (TGB Mülakat 04, Konum 6)”

Yukarıdaki aynen alıntı ifadede katılımcı TÜBİTAK’ın 1512 desteği ile işletmesini kurduğunu aktarmaktadır. Buradan kuruluşun ise lisans mezuniyetinin hemen sonra gerçekleşebilmesini sağlayan olumlu etmenler arasında TÜBİTAK desteğinin önde geldiği yorumu çıkartılabilmektedir.

“O yüzden güçlü bilgisayarlar olması gerekiyor. O da hani hemen erişebileceğim bir şey değil benim de TÜBİTAK imkânlarıyla erişebildiğim bir şey oldu. (TGB Mülakat 02, Konum 58)”

Burada ise katılımcı firmasını kurmaktan ziyade makine ve ekipman gibi kilit unsurlar noktasında TÜBİTAK projesinin öne çıktığını vurgulamaktadır. Girişimcinin mevcut sermaye ile erişemeyeceği makine ve ekipmanlara TÜBİTAK destekleri ile erişebilmesi mümkün olmuştur.

“Sen inovatif bir bakın mesela TÜBİTAK'tan çok muazzam projeler bulmanız imkânsız. Neden biliyor musunuz gelen hocaya neredeyse işin %100 garanti pozitif biteceğine ikna etmek zorunda kalıyorsunuz. Hoca da töhmet altında ya bunun adı ARGE değil bu bildiğin niş oluyor o zaman yani şimdi. (TGB Mülakat 15, Konum 160)”

Yukarıdaki ifadede katılımcının TÜBİTAK projelerinin genel bakış açısına yönelik eleştirisi dile getirilmektedir. Bu bölümün bürokratik engeller kodu ile kodlanmamasının sebebi eleştirinin doğrudan destekleme mekanizmasındaki bakış açısına yöneltmesidir. Bu bakış açısına göre TÜBİTAK projelerinde sonucunun başarılı olması garanti altına alınmış projeler desteklenmektedir. Katılımcıya göre destekteki bu bakış açısı nedeniyle başarısız olma ihtimali daha yüksek olan Ar-Ge

projeleri yerine sektöre veya pazara özel ancak başarı ihtimali daha yüksek olan projeler desteklenmektedir.

Şirket kuruluş kodunda diğer kodlar altında değerlendirilemeyen ancak işletmenin kuruluşuna değinilen ifadeler kodlanmıştır. Örneğin şirket kuruluşunda karşılaşılan bürokrasi bürokratik engeller bölümde kodlanmışken şirket kuruluşundaki olumlu ifadeler şirket kuruluş bölümünde kodlanmıştır.

“Ben açıkçası yani şirket kuruluş aşamasında çok zorluk yaşamadım onu söyleyeyim. (TGB Mülakat 03, Konum 18)”

Yukarıdaki ifade şirket kuruluş kodunun oluşmasına örnek teşkil edebilecek yapıda olduğu için ağırlığı arttırılmış ve paylaşılmıştır. Burada katılımcı bürokratik engellerden, finansal risklerden veya TÜBİTAK projelerinden bahsetmeden şirket kuruluşuna dair açıklamada bulunmaktadır.

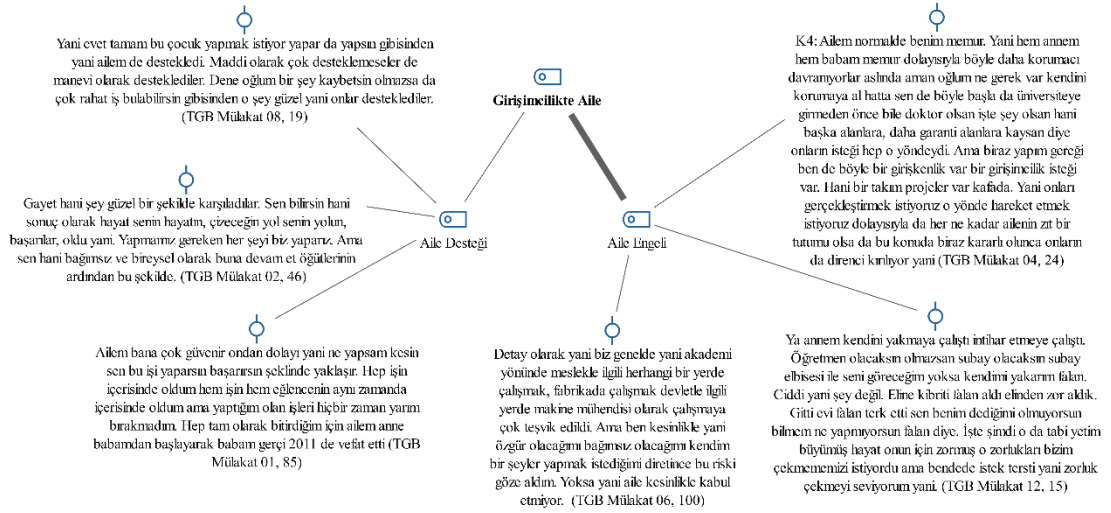
“Çok şükür sermayeye ihtiyacım olmadı kendi sermayemi kendim üretebildim. (TGB Mülakat 14, Konum 37)”

Başka bir girişimci ise finansal risklere vurgu yapmak yerine kendi sermayesini üretebildiğine vurgu yapmaktadır.

“Ben üniversite bittikten sonra fazla bir iş hayatı yaşamadan direkt kendi iş hayatımı kurmaya yöneldim. (TGB Mülakat 11, Konum 6)”

Yukarıdaki ifadede ise katılımcı lisans mezuniyeti sonrasında fazla bir iş deneyimi yaşamadan girişimciliğe yöneldiğini ve şirketini kurduğunu ifade etmektedir.

Girişimcilik teması altında işlenen bir diğer kategori girişimcilikte sosyal etmenlerdir. Bu kategorinin altında ise girişimcilikte aile ve sosyal çevre etkileri olmak üzere iki alt kategori bulunmaktadır. İlk incelenen alt kategori girişimcilikte ailedir.



Şekil 12. Girişimcilikte Aile Kod-Alt Kod Bölümler Modeli

Girişimcilikte aile alt kategorisi aile desteği ve aile engeli olmak üzere iki koddan oluşmaktadır. Kod sıklıkları değerlendirildiğinde -şekildeki kalın çizgi ile gösterimden de anlaşılabilceği üzere- aile engeli kodu daha fazla kodlanmıştır.

Aile alt kategorisi altında bulunan aile desteği koduna dair ağırlıkları artırılmış ifadeler aşağıda sunulmaktadır.

“Ailem bana çok güvenir ondan dolayı yani ne yaparsam kesin sen bu işi yaparsın başarırın şeklinde yaklaşır. Hep işin içerisinde oldum hem işin hem eğlencenin aynı zamanda içerisinde oldum ama yaptığım olan işleri hiçbir zaman yarım bırakmadım. Hep tam olarak bitirdiğim için ailem anne babamdan başlayarak babam gerçi 2011 de vefat etti. (TGB Mülakat 01, Konum 85)”

Yukarıdaki ifadede katılımcı ailesinin kendisine güvendiğini ve başarısına inandıklarını dile getirmektedir. Ayrıca katılımcı ailesinin güvenini boşa çıkarmadığını ve başladığı işleri tamamladığını ifade etmektedir.

“Gayet hani şey güzel bir şekilde karşıladılar. Sen bilirsin hani sonuç olarak hayat senin hayatın, çizeceğin yol senin yolun, başarılar, oldu yani. Yapmamız gereken her şeyi biz yaparız. Ama sen hani bağımsız

ve bireysel olarak buna devam et öğütlerinin ardından bu şekilde. (TGB Mülakat 02, Konum 46)”

Bu ifade ise başka bir katılımcı; girişimci olma fikrini ailesinin olumlu karşıladığını, kararı kendisi vermesi gerektiğini ve arkasında olduklarını beyan ettiklerini aktarmaktadır.

“Yani evet tamam bu çocuk yapmak istiyor yapar da yapsın gibisinden yani ailem de destekledi. Maddi olarak çok desteklemeseler de manevi olarak desteklediler. Dene oğlum bir şey kaybetsin olmazsa da çok rahat iş bulabilirsin gibisinden o şey güzel yani onlar desteklediler. (TGB Mülakat 08, Konum 19)”

Yukarıdaki ifadede katılımcı ailesinin kendisine olan desteğini açık ve net olarak belirtmektedir. Ayrıca ailesinin kendisine olan desteğinin finansal olmadığını daha çok manevi bir destek olduğunu söylemektedir. Ailenin girişimciliği denebilecek bir kariyer alternatifi olarak gördüğü ve olası bir başarısızlık halinde rahat bir şekilde maaşlı bir kariyere dönülebileceğini ifade ettiği anlaşılmaktadır.

Aile alt kategorisinde bulunan bir diğer kod olan aile engeline dair ağırlıkları arttırılmış ifadeler aşağıda yer almaktadır.

“Ailem normalde benim memur. Yani hem annem hem babam memur dolayısıyla böyle daha korumacı davranıyorlar aslında aman oğlum ne gerek var kendini korumaya al hatta sen de böyle başla da üniversiteye girmeden önce bile doktor olsan işte şey olsan hani başka alanlara, daha garanti alanlara kaysan diye onların isteği hep o yöndeydi. Ama biraz yapım gereği ben de böyle bir girişkenlik var bir girişimcilik isteği var. Hani bir takım projeler var kafada. Yani onları gerçekleştirmek istiyoruz o yönde hareket etmek istiyoruz dolayısıyla da her ne kadar ailenin zıt bir tutumu olsa da bu konuda biraz kararlı olunca onların da direnci kırılıyor yani. (TGB Mülakat 04, Konum 24)”

Yukarıdaki ifadesinde katılımcı anne ve babasının riski düşük olan daha güvenliği görülen maaşlı işleri kendisine telkin ettiklerini aktarmaktadır. Bunun nedenini ise anne ve babasının memur olmasına bağlamaktadır. Katılımcı ailesine ters düşmek pahasına kendi yapısında var olduğunu beyan ettiği girişimciliğe yöneldiğini ifade etmektedir. Karşılaştığı aile direncinin kırılması gereken ve kırılmadıkça problem yaşanabilecek olan bir engel olarak gördüğü söylenebilmektedir.

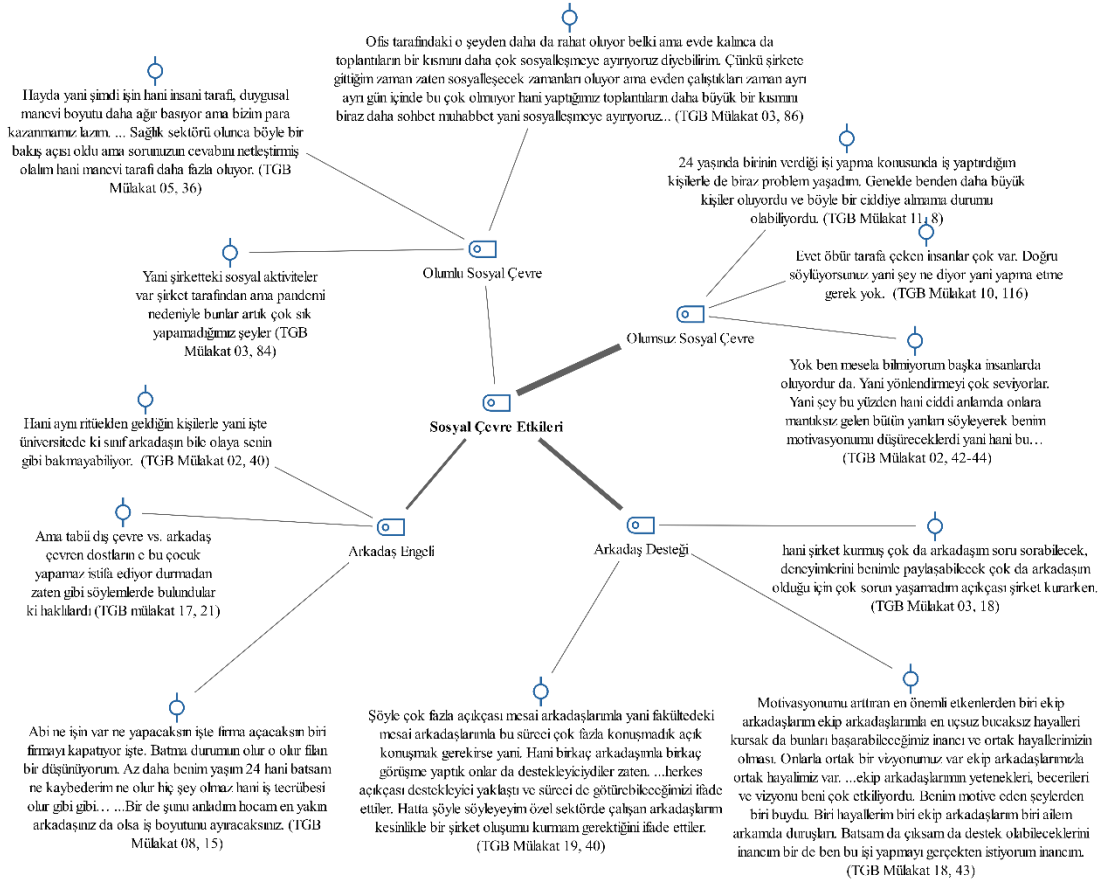
“Detay olarak yani biz genelde yani akademi yönünde meslekle ilgili herhangi bir yerde çalışmak, fabrikada çalışmak devletle ilgili yerde makine mühendisi olarak çalışmaya çok teşvik edildi. Ama ben kesinlikle yani özgür olacağımı bağımsız olacağımı kendim bir şeyler yapmak istediğimi direince bu riski göze aldım. Yoksa yani aile kesinlikle kabul etmiyor. (TGB Mülakat 06, Konum 100)”

Yukarıdaki ifadede katılımcı ailesinin kendisini fabrika veya devlet kurumları gibi yerlerde mühendis olarak çalışması için teşvik ettiğini belirtmektedir. Ancak birey bu teşvik ve yönlendirmelere karşı çıktığını ifade etmektedir. Burada önemli bir nokta olarak katılımcının girişimci olma sürecinde belli bir aile direnci ile karşılaştığını ve bu dirence rağmen girişimci olmayı tercih edince bir risk aldığını ifade ettiği görülmektedir. Burada dile getirilen riskin maddi ya da finansal bir risk olmadığı, ailesine ters düşme nedeniyle karşılaşılabileceği psikolojik ve/veya sosyal bir risk olduğu yorumu yapılabilmektedir.

“Ya annem kendini yakmaya çalıştı intihar etmeye çalıştı. Öğretmen olacaksın olmazsan subay olacaksın subay elbisesi ile seni göreceğim yoksa kendimi yakarım falan. Ciddi yani şey değil. Eline kibriti falan aldı elinden zor aldık. Gitti evi falan terk etti sen benim dediğimi olmuyorsun bilmem ne yapmıyorsun falan diye. İşte şimdi o da tabi yetim büyümüş hayat onun için zormuş o zorlukları bizim çekmememizi istiyordu ama bendede istek tersti yani zorluk çekmeyi seviyorum yani. (TGB Mülakat 12, Konum 15)”

Yukarıda paylaşılan doğrudan alıntıda katılımcının girişimci olma sürecinde yaşadıklarını samimi bir şekilde paylaştığı görülmektedir. Burada özellikle girişimcinin annesinin tepkisi ve eylemleri üzerinde durulmaktadır. Annesinin girişimci olmaya yolunda ilerleyen katılımcı üzerinde sert denilebilecek bir psikolojik bir baskı kurmaya çalıştığı yorumu yapılabilmektedir. Kendi hayatına kastetmeyle tehdit eden ve evi terk ederek çocuğunun istediği maaşlı kariyer yolunu tercih etmesini sağlamaya çalışan anneye karşı katılımcı direnmiş ve karakterinde olduğunu beyan ettiği zoru başarma arzusuyla girişimci olmuştur. Aile engeli kodu altında seçilen bu üç ifade de bile ailenin girişimcilere uyguladığı engelin farklı seviyelerini görmek mümkün olmaktadır.

Girişimcilik teması altında ele alınan son kategori sosyal çevre etkileridir. Sosyal çevre etkilerinin altında arkadaş desteği, arkadaş engeli, olumsuz sosyal çevre, olumlu sosyal çevre kodları bulunmaktadır. Kategori ve kodlara dair kod-alt kod bölümler modeli aşağıda sunulmaktadır.



Şekil 13. Sosyal Çevre Etkileri Kod-Alt Kod Bölümler Modeli

Sosyal çevre etkilerinin kod-alt kod bölümler modeli incelendiğinde kod frekansı en yüksek kodun olumsuz sosyal çevre olduğu görülmektedir. Arkadaş desteği kodu sosyal çevreden sonra gelmektedir. Arkadaş engeli kodunun frekansı arkadaş desteğinden daha az olsa da olumlu sosyal çevre kodunun frekansından yüksek kodlanmıştır.

Arkadaş desteğine dair ağırlığı arttırılmış ifadeler aşağıda paylaşılmakta ve değerlendirilmektedir.

“...hani şirket kurmuş çok da arkadaşım soru sorabilecek, deneyimlerini benimle paylaşabilecek çok da arkadaşım olduğu için çok sorun yaşamadım açıkçası şirket kurarken. (TGB Mülakat 03, Konum 18)”

Yukarıdaki ifadede katılımcı girişim sürecinde danışabileceği ve kendisine yardım edebilecek birçok arkadaşının olduğunu ve arkadaşlarının destekleri sayesinde sorun yaşamadığını belirtmektedir.

“Şöyle çok fazla açıkçası mesai arkadaşlarımla yani fakültedeki mesai arkadaşlarımla bu süreci çok fazla konuşmadık açık konuşmak gerekirse yani. Hani birkaç arkadaşımınla birkaç görüşme yaptık onlar da destekleyiciydiler zaten. Dediğim gibi ben daha önceden de zaten açmayı düşündüğümü konuştuğumuz için uzun yıllar 2-3 yıl gibi bir süre konuştuk bunu dolayısıyla herkes açıkçası destekleyici yaklaştı ve süreci de götürebileceğimizi ifade ettiler. Hatta şöyle söyleyeyim özel sektörde çalışan arkadaşlarım kesinlikle bir şirket oluşumu kurmam gerektiğini ifade ettiler. (TGB Mülakat 19, Konum 40)”

Akademisyen olduğu anlaşılan bir diğer katılımcı ise kendi fakültesindeki arkadaşları ile girişimcilik sürecini fazla tartışmadığını ancak konuyu açtığı birkaç iş arkadaşından da destek gördüğünü aktarmaktadır. Fakülte dışında, özel sektörde çalışan arkadaşlarının ise girişimcilik fikrine daha sıcak baktıkları ve diğerlerine göre daha destekleyici davrandıkları anlaşılmaktadır.

“Motivasyonumu arttıran en önemli etkenlerden biri ekip arkadaşlarım ekip arkadaşlarımla en uçsuz bucaksız hayalleri kursak da bunları başarabileceğimiz inancı ve ortak hayallerimizin olması. Onlarla ortak bir vizyonumuz var ekip arkadaşlarımızla ortak hayalimiz var. Ya ben genellikle kişiliğim şöyle bir şeyi hayal ederim onu elde etmek için tüm gücümü ve enerjimi sarf ederim odaklanırım o hayalim için. Onu gerçekleştirebileceğim her şeyi denerim her alternatifi. Bizim ortak hayallerimiz vardı ortak bir çizgimiz ortak bir vizyonumuz vardı ve ekip arkadaşlarımla yetenekleri, becerileri ve vizyonu beni çok etkiliyordu. Benim motive eden şeylerden biri buydu. Biri hayallerim biri ekip arkadaşlarımla biri ailem arkamda duruşları. Batsam da çıksam da destek olabileceklerini inancım bir de ben bu işi yapmayı gerçekten istiyorum inancım. (TGB Mülakat 18, Konum 43)”

Başka bir katılımcı ise motivasyonunun kaynağını kendisiyle birlikte yola çıkan ve kendisine destek olan arkadaşlarından aldığını aktarmaktadır. Bu noktada girişimcilerin arkadaşlarından gördüğü desteğin önemi göze çarpmaktadır.

Arkadaş engeli altında kodlanan ağırlıkları arttırılmış ifadeler aşağıda paylaşılmakta ve değerlendirilmektedir.

“Hani aynı ritüelden geldiğin kişilerle yani işte üniversitede ki sınıf arkadaşın bile olaya senin gibi bakmayabiliyor. O yüzden desteği aldığım haberi gelene kadar insanlarla çok büyük bir paylaşım yapmadım. Yalnızca olayı paydaşlarıyla konuyu paylaştım yani. (TGB Mülakat 02, Konum 40)”

Yukarıdaki ifadede katılımcı girişimciliğe dair sürecini sınıf arkadaşları ile bile paylaşmama nedenini açıklamaktadır. Burada katılımcının aynı eğitimi aldığı arkadaşlarının olumsuz görüş bildirmelerinden, cesaretini kırmalarından çekindiği sonucuna varılabilmektedir.

“Ama tabii dış çevre vs. arkadaş çevren dostların e bu çocuk yapamaz istifa ediyor durmadan zaten gibi söylemlerde bulundular ki haklılardı. (TGB mülakat 17, Konum 21)”

Başka bir katılımcı ise yukarıda aktarılan ifadesinde yakın arkadaşlarının kendisi hakkındaki görüşlerini paylaşmaktadır. Yakın arkadaşlarının katılımcıyı sık sık iş değiştirdiği için girişimciliği de başaramayacak bir birey olarak değerlendirdikleri görülmektedir. Burada belki de daha önemli olan bir nokta ise girişimcinin arkadaşlarının bu yorumlarını girişimin başlangıç sürecinde haklı bulmasıdır.

“Abi ne işin var ne yapacaksın işte firma açacaksın biri firmayı kapatıyor işte. Batma durumun olur o olur filan bir düşünüyorum. Az daha benim yaşım 24 hani batsam ne kaybederim ne olur hiç şey olmaz hani iş tecrübesi olur gibi gibi... Genel işte bu işin psikoloji tarafı var bide bunun işte iş tarafı var bizim ekip aslında 2-3 kere değişti yani bir

arkadaşlarımızla beraber bir gaza başladık işte gaza geldik başladık. Kimileri devam etti kimileri bıraktı kimileri verdiği sözleri tutmadı gibi durumlar oldu. Bir de şunu anladım hocam en yakın arkadaşınız da olsa iş boyutunu ayıracaksınız. (TGB Mülakat 08, Konum 15)”

Yukarıdaki ifade de ise katılımcı arkadaşlarını iki başlık altında değerlendirmektedir. Bunlardan bir tanesi dışarıda duran ve girişimciliğin olumsuz yönlerine vurgu yaparak cesaret kıran arkadaşları diğer ise girişimcilik sürecinde katılımcıyı yarı yolda bırakan arkadaşları. Katılımcının iki arkadaş grubundan da engelle karşılaştığı ancak sonuçta bu engelleri aştığı anlaşılmaktadır.

Olumsuz çevre kodu altında ise katılımcıların girişimcilik sürecinde sosyal çevrelerinde karşılaştıkları olumsuzluklar kodlanmıştır. Ağırlığı arttırılmış üç ifade aşağıda sunulmaktadır.

“Yok ben mesela bilmiyorum başka insanlarda oluyordur da. Yani yönlendirmeyi çok seviyorlar. Yani şey bu yüzden hani ciddi anlamda onlara mantıksız gelen bütün yanları söyleyerek benim motivasyonumu düşüreceklerdi yani hani bu... Motivasyonu düşürmek için yapmayacak ama sonuç bu kapıya çıkacak ben de hani bunu bireysel olarak yapmayı tercih ettim. (TGB Mülakat 02, Konum 42-44)”

Katılımcı yukarıdaki ifade kendisinin ve muhtemelen benzer durumdaki bireylerin karar vermede sosyal çevrelerinden etkilendiklerini vurgulamaktadır. Sosyal çevrenin girişimciyi etkilemek için istekli olduğu ve bu isteğin ağırlıkla girişimcilik sürecindeki olumsuzluklar ve risklere vurgu üzerine olduğunu beyan etmektedir. Sonuçta sosyal çevrenin olumsuz geri dönüşü –amaç bu olmasa da- girişimcinin motivasyonunu düşürdüğü yorumu paylaşılmaktadır.

“Evet öbür tarafa çeken insanlar çok var. Doğru söylüyorsunuz yani şey ne diyor yani yapma etme gerek yok... (TGB Mülakat 10, Konum 116)”

Yukarıdaki ifade de katılımcı çevresinde girişimcilik süreçlerini olumsuz değerlendiren ve girişimciye sürece başlamamasını telkin eden çok fazla kişi olduğunu beyan etmektedir.

“24 yaşında birinin verdiği işi yapma konusunda iş yaptırdığım kişilerle de biraz problem yaşadım. Genelde benden daha büyük kişiler oluyordu ve böyle bir ciddiye almama durumu olabiliyordu. (TGB Mülakat 11, Konum 8)”

Yukarıdaki beyanda katılımcı genç bir girişimci olarak sosyal çevresinden olumsuz tepkiler aldığını aktarmaktadır. Buradan genç yaşta bir girişimcinin iş fikrini hayata geçirmiş olsa bile sosyal çevre ve iş çevresi tarafından kabul görmediğini ve ciddiye alınmadığını ifade etmektedir.

Bir diğer kod olan olumlu sosyal çevrede diğer kodlara göre daha az frekansta (toplam 5 kodlama) olsa da üçü seçilerek bu bölüme eklenmiştir.

“Hayda yani şimdi işin hani insani tarafı, duygusal manevi boyutu daha ağır basıyor ama bizim para kazanmamız lazım. Para kazanırsak ona biz daha çok çözüm geliştireceğiz. Dolayısıyla biraz girişimcilik o tarafımızı törpüledi ya da farklı bakmamızı sağladı. Sağlık sektörü olunca böyle bir bakış açısı oldu ama sorunuzun cevabını netleştirmiş olalım hani manevi tarafı daha fazla oluyor. (TGB Mülakat 05, Konum 36)”

Yukarıdaki ifadede katılımcı girişimcilik ve onun getirdiği olumlu sosyal çevrenin sağladığı tatmin duygusunun maddi kazancın önüne geçtiğini vurgulamaktadır.

“Ofis tarafındaki o şeyden daha da rahat oluyor belki ama evde kalınca da toplantıların bir kısmını daha çok sosyalleşmeye ayırıyoruz diyebilirim. Çünkü şirkete gittiğim zaman zaten sosyalleşecek zamanları oluyor ama evden çalıştıkları zaman ayrı ayrı gün içinde bu çok olmuyor hani yaptığımız toplantıların daha büyük bir kısmını biraz daha sohbet

muhabbet yani sosyalleşmeye ayırıyoruz onun dışında açığı çok da özel bir şey yapmıyorum şu anda. (TGB Mülakat 03, Konum 86)”

Katılımcı yukarıdaki açıklamasında firma içindeki sosyalleşme ve olumlu sosyal ilişkilerden bahsetmektedir. Yine benzer bir yaklaşımı başka bir katılımcı pandemiye de vurgu yaparak aşağıdaki şekilde ifade etmektedir.

“Yani şirketteki sosyal aktiviteler var şirket tarafından ama pandemi nedeniyle bunlar artık çok sık yapamadığımız şeyler. (TGB Mülakat 03, Konum 84)”

Bu bölüme kadar girişimcilik teması kategorileri ve kodlarının hiyerarşisi ve kodları öne çıkartan ifadeler açısı üzerinden durulmuştur. Bundan sonraki bölümlerde girişimcilik teması cinsiyet ve akademisyenlik değişkenleri üzerinden ele alınmaktadır.

3.5.2.1. Girişimcilik Temasının Cinsiyete Göre Değerlendirilmesi

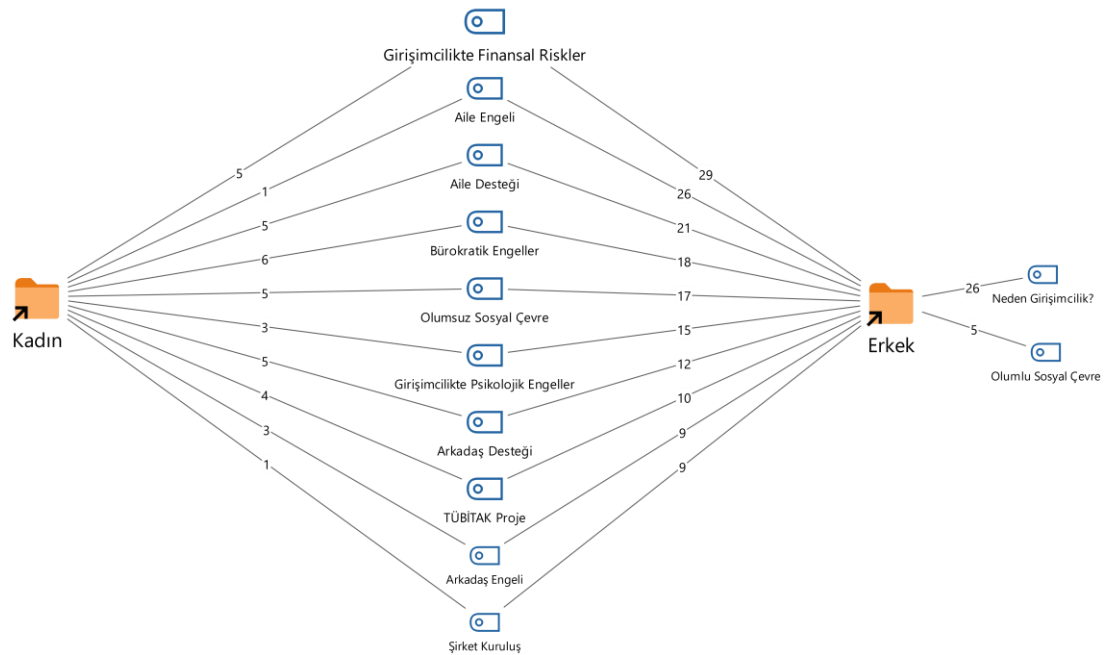
Girişimcilik teması altında bulunana kategoriler ve kodlar cinsiyet değişkeni dikkate alınarak değerlendirilmiş ve aşağıdaki frekans tablosu oluşturulmuştur. Ancak burada paylaşılan ve toplamda 235 koddan oluşan yapıda erkek ve kadın gruplarının frekanslarında doğrudan kod frekansları üzerinden yorum yapılmasının uygun olmayacağı değerlendirilmektedir. Toplamda 17 erkek ve 3 kadın katılımcı olduğu dikkate alındığında erkek katılımcıların her hangi bir koddaki kod frekansının yüksek olma ihtimali daha fazladır.

Tablo 34. Girişimcilik Temasının Cinsiyete Göre Frekans Tablosu

Kod Sistemi		Erkek	Kadın	Toplam
Girişimcilikte Psikolojik Etmenler				
	Neden Girişimcilik?	26	0	26
	Girişimcilikte Psikolojik Engeller	15	3	18
Girişimcilikte Finansal ve Bürokratik Etmenler				
	Bürokratik Engeller	18	6	24

	Girişimcilikte Finansal Riskler	29	5	34
	TÜBİTAK Proje	10	4	14
	Şirket Kuruluş	9	1	10
Girişimcilikte Sosyal Etmenler				
Girişimcilikte Aile				
	Aile Desteği	21	5	26
	Aile Engeli	26	1	27
Sosyal Çevre Etkileri				
	Arkadaş Desteği	12	5	17
	Arkadaş Engeli	9	3	12
	Olumsuz Sosyal Çevre	17	5	22
	Olumlu Sosyal Çevre	5	0	5
TOPLAM		197	38	235
N = Belgeler		17	3	20

Belgelerdeki dağılım eşitsizliğinin etkilerini azaltabilmek için girişimcilik teması altındaki kodlara dair iki vaka modeli hazırlanmıştır. Bu iki vaka modelinde iki cinsiyet iki farklı uçta olmak üzere kodların frekansları da paylaşılarak bir şekil ortaya konmuştur.



Şekil 14. Girişimcilik ve Cinsiyete İlişkin İki Vaka Modeli

Girişimcilik temasındaki kodların cinsiyete göre ele alınmasında kadın katılımcıların neden girişimcilik ve olumlu sosyal çevre kodu altında kodlanacak ifadelerinin olmadığı görülmektedir. Özellikle erkek katılımcılar girişimci olma nedenlerinin üzerinde fazla dururken üç kadın katılımcıdan bu yönde bir beyan elde edilememiştir. Girişimcilikte finansal riskler, aile desteği, bürokratik engeller ve olumsuz sosyal çevreye ise her iki cinsiyette vurgunun yüksek olduğu görülmektedir. TÜBİTAK proje, arkadaş engeli ve şirket kuruluş kodlarının frekansları ise her iki cinsiyette de düşük frekansa sahiptir. Erkek ve kadın girişimcilikte iki cinsiyette de kodlanmasına rağmen kodlama frekansları nedeniyle farklılaşan kodlar bulunmaktadır. Aile engeli kodu bunların başında gelmektedir. Erkek katılımcılar aile engeli konusunda çokça vurgu yaparken kadın katılımcılarda bu vurgu daha düşük olmaktadır. Yine psikolojik engellerde erkek katılımcıların vurgusu daha çok gözlenirken kadın katılımcılarda vurgu düşük kalmaktadır.

3.5.2.2. Girişimcilik Temasının Akademisyen Olmaya Göre Değerlendirilmesi

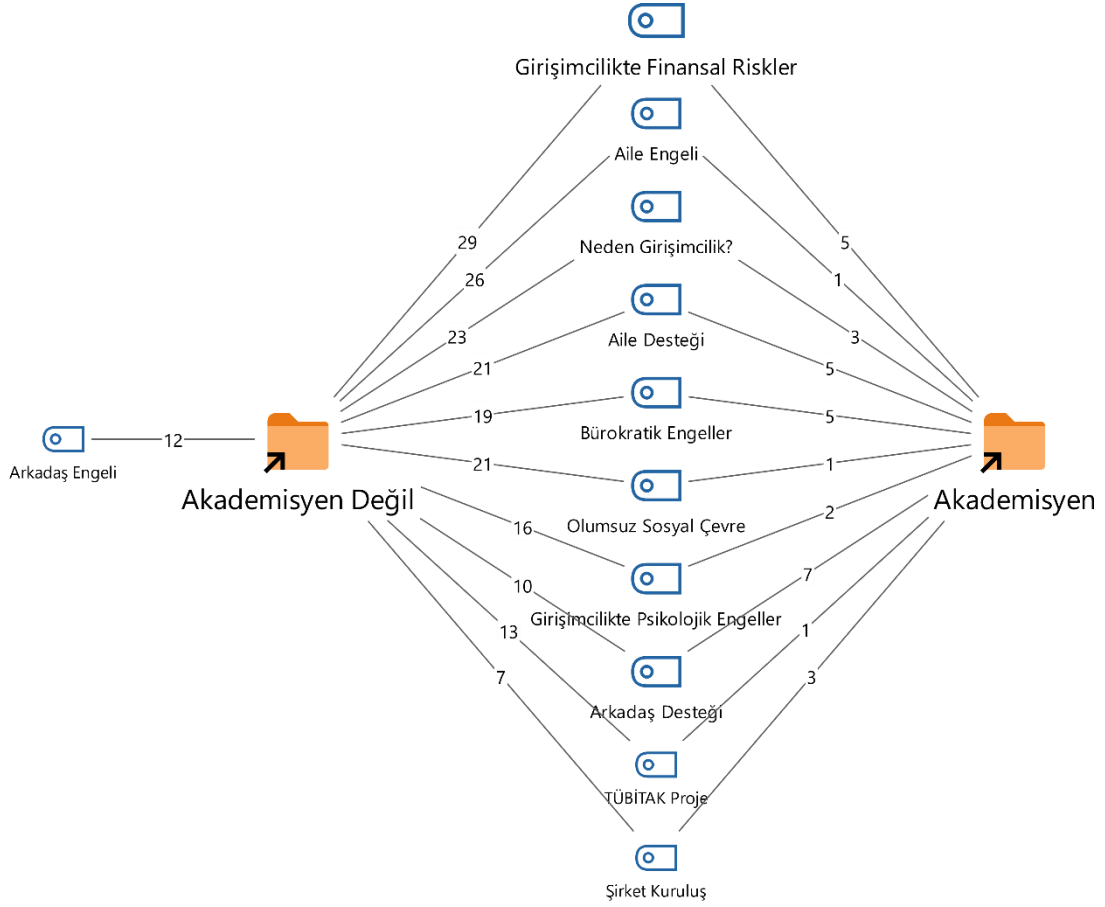
Katılımcı ifadelerinde değerlendirilen bir diğer değişken akademisyen olma ve olmama değişkenidir. Bu değişkende 16 katılımcının akademisyen olmadığı ve 4 katılımcının ise akademisyen olduğu görülmektedir. Girişimcilik temasındaki kodların değişkene göre dağılımını gösteren frekans tablosu aşağıda sunulmaktadır.

Tablo 35. Girişimcilik Temasının Akademisyen Olmaya Göre Frekans Tablosu

	Akademisyen	Akademisyen Değil	Toplam
Girişimcilikte Psikolojik Etmenler			
Neden Girişimcilik?	3	23	26
Girişimcilikte Psikolojik Engeller	2	16	18
Girişimcilikte Finansal ve Bürokratik Etmenler			
Bürokratik Engeller	5	19	24
Girişimcilikte Finansal Riskler	5	29	34
TÜBİTAK Proje	1	13	14

	Şirket Kuruluş	3	7	10
Girişimcilikte Sosyal Etmenler				
Girişimcilikte Aile				
	Aile Desteği	5	21	26
	Aile Engeli	1	26	27
Sosyal Çevre Etkileri				
	Arkadaş Desteği	7	10	17
	Arkadaş Engeli	0	12	12
	Olumsuz Sosyal Çevre	1	21	22
	Olumlu Sosyal Çevre	3	2	5
TOPLAM		36	199	235
N = Belgeler		4	16	20

Akademisyen olma ve olmamaya göre girişimcilik teması altındaki kodların değerlendirilmesinde belge sayısındaki büyük farktan dolayı zorluklar çıkabileceği düşünülmektedir. Belge sayısı eşitsizliğinin etkisini azaltabilmek için akademisyen olma ve olmamaya dair iki vaka modeli hazırlanmıştır.



Şekil 15. Girişimcilik ve Akademisyen Olmaya İlişkin İki Vaka Modeli

Akademisyen olmaya ve akademisyen olmamaya dair girişimcilik temasındaki kodların iki vaka modeli yukarıda görülmektedir. Buna göre diğer kodlara oranla akademisyen olmayan katılımcılarda düşük frekansa sahip olan arkadaş engeli koduna dair beyanın akademisyen katılımcılar tarafından hiç yapılmadığı görülmektedir. Girişimcilikte finansal engeller, aile desteği ve bürokratik engellere yapılan vurgunun iki katılımcı grubunda da benzer bir biçimde yoğun olduğu söylenebilmektedir. Ancak aile engeline yapılan vurgu akademisyen olmayan katılımcılarda oldukça yüksek iken akademisyen katılımcılarda oldukça düşüktür. Yine girişimci olma nedenleri üzerinde akademisyen olmayan katılımcıların daha fazla durduğu görülmektedir. Olumsuz sosyal çevre ve girişimcilikteki psikolojik etmenlerin de akademisyen olmayanlar tarafından daha fazla dile getirildiği söylenebilmektedir. Ancak akademisyen olan katılımcıların arkadaş desteğine olan vurgusunun akademisyen olmayan katılımcılara göre daha fazla olduğu görülmektedir.

Literatürde kadın girişimcilerin aile ve sosyal yapı gibi ciddi engellerle başa çıkmak zorunda kaldıkları aktarılmaktadır (Öncel Güneş, 2020: 253). Ancak araştırmanın nitel bulgularında kadın katılımcıların erkek katılımcılar vurgusu oranında bir aile vurgusu tespit edilmemiştir. Buradan nitel bulguların ya literatürle uyumlu olmadığı ya da aile engelini zaten aşmış olan kadınların girişimci olduğu sonuçları çıkarılabilmektedir. Nicel bulgularda cinsiyete göre sosyal ve finansal risk alma arasında anlamlı bir sonuç bulunmamıştır. Nitel bulgularda da benzer şekilde birkaç oransal fark dışında öne çıkan önemli bir farklılık tespit edilmemiştir.

Akademisyen ve akademisyen olmayanlar açısından nitel bulgular ele alındığında bazı bulguların literatür ile uyumlu olduğu görülmektedir. Literatürde Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin akademisyenlerin işletme kurmalarına sadece yasal altyapı sağlamadığı bunun yanında akademisyenleri girişimci olma konusunda teşvik ettiği aktarılmaktadır (Çakırer, 2016: 94). Nitel bulgularda da akademisyen katılımcıların akademisyen olmayanlara kıyasla aile ve sosyal çevre engellerini daha kolay aştığı sonucu çıkarılmıştır. Ayrıca nicel kısmında akademisyen girişimcilerin yaşları arttıkça sosyal risk almalarının düştüğüne dair bulguları teyit edecek bir nitel bulguya rastlanmamıştır. Bunun nedeni nitel analizde yaş değişkenini oluşturacak verilerin toplanmamasıdır.

3.5.3. TGB’lerdeki Girişimcilerin Yenilik Yapma Süreçlerinde Karşılaştıkları Finansal, Sosyal Zorluklar ve Diğer Etmenler

Katılımcıların yenilik yapma süreçlerinde karşılaştığı çeşitli etmenler bu başlık altında incelenmektedir. 20 Mülakat belgesinin kodlanmasıyla oluşan kod sistemi ve belge temelli frekans tablosu aşağıda sunulmaktadır.

Tablo 36. Yenilikçilik Kod Sistemi ve Belge Temelli Frekans Tablosu

Kod Sistemi	Belgeler
Yenilikçilikte Finansal Etmenler	14
Yenilikçilikte Maddi Beklentiler	9
Yenilikçilikte Finansal Engeller	10
Yenilikçilikte Psikolojik Etmenler	18

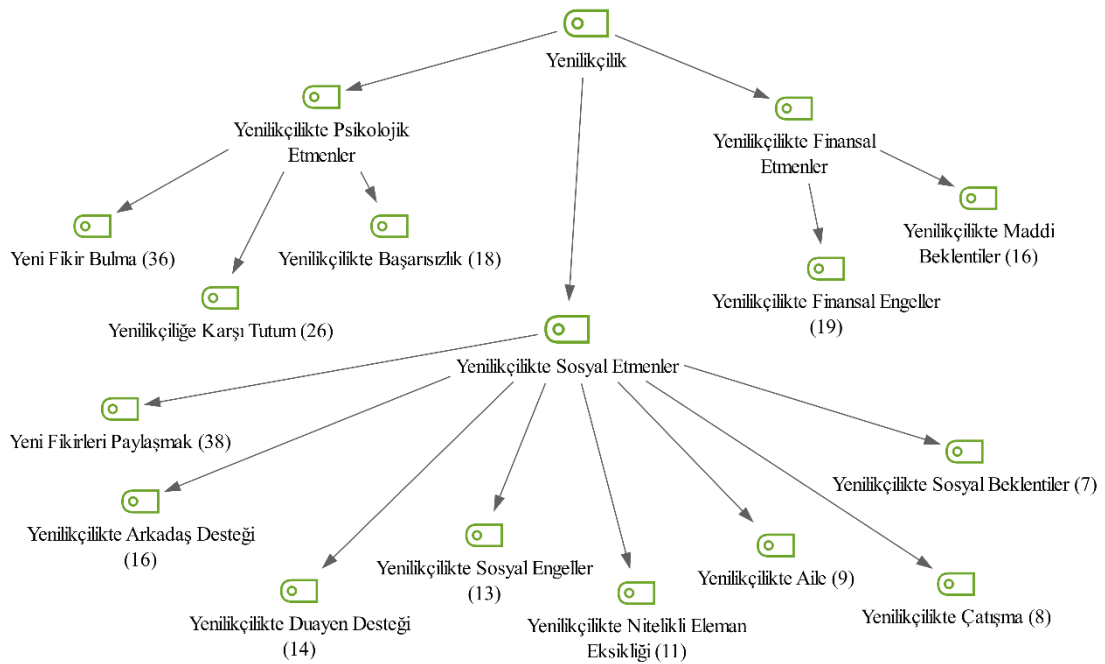
	Yenilikçilikte Başarısızlık	11
	Yenilikçiliğe Karşı Tutum	15
	Yeni Fikir Bulma	17
Yenilikçilikte Sosyal Etmenler		20
	Yenilikçilikte Nitelikli Eleman Eksikliği	7
	Yeni Fikirleri Paylaşmak	18
	Yenilikçilikte Çatışma	7
	Yenilikçilikte Sosyal Beklentiler	5
	Yenilikçilikte Arkadaş Desteği	13
	Yenilikçilikte Sosyal Engeller	10
	Yenilikçilikte Duayen Desteği	10
	Yenilikçilikte Aile	7
Kodlanmış BELGELER		20
Kodlanmamış BELGELER		0
ANALİZ EDİLEN BELGELER		20

Yukarıdaki tabloda yenilikçilik teması altında oluşturulan kategoriler ve kodlar sistem halinde görülebilmektedir. Bu tablo oluşturulurken kategori ya da kodun geçtiği belgeler birer defa sayılmaktadır. Tüm belgelerin analiz edildiği ve kodlanmamış bir belgenin olmadığı sonucuna ulaşılabilmektedir.

Tablo 37. Yenilikçilik Kod Temelli Frekans Tablosu

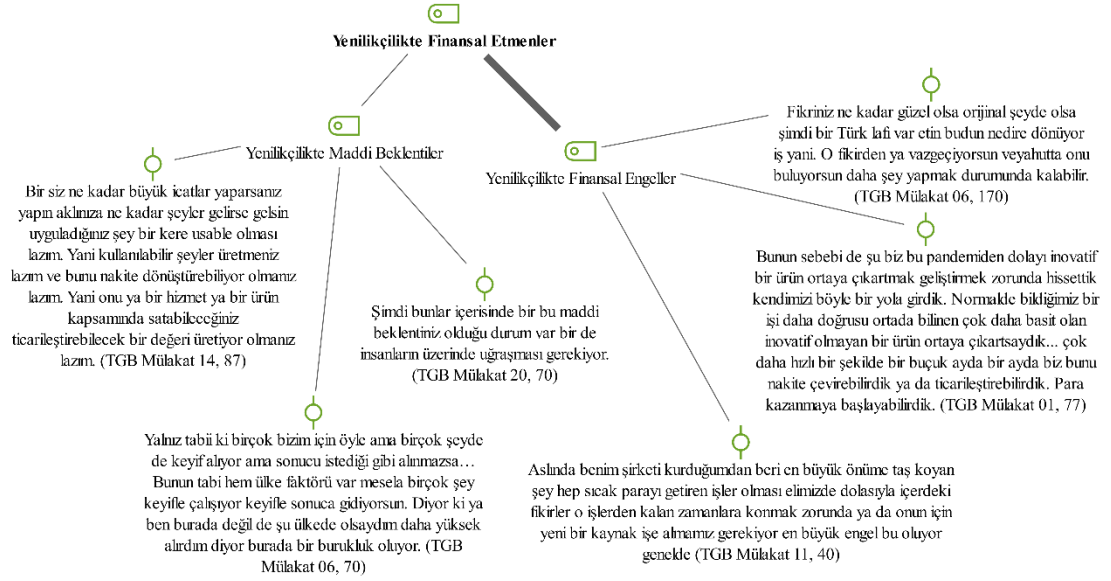
Kod Sistemi	Bölümler	
Yenilikçilikte Finansal Etmenler		35
	Yenilikçilikte Maddi Beklentiler	16
	Yenilikçilikte Finansal Engeller	19
Yenilikçilikte Psikolojik Etmenler		80
	Yenilikçilikte Başarısızlık	18
	Yenilikçiliğe Karşı Tutum	26
	Yeni Fikir Bulma	36
Yenilikçilikte Sosyal Etmenler		116
	Yenilikçilikte Nitelikli Eleman Eksikliği	11
	Yeni Fikirleri Paylaşmak	38
	Yenilikçilikte Çatışma	8
	Yenilikçilikte Sosyal Beklentiler	7
	Yenilikçilikte Arkadaş Desteği	16
	Yenilikçilikte Sosyal Engeller	13
	Yenilikçilikte Duayen Desteği	14
	Yenilikçilikte Aile	9
TOPLAM		231

Yukarıdaki tabloda ise yenilikçilik teması altındaki kategori ve kodların kod frekansları görülmektedir. Toplamda 231 kodlama yapıldığı ve yenilikçilikte sosyal etmenler kategorisinin diğer iki kategoriye göre daha yüksek frekansa sahip olduğu görülmektedir. Yenilikçilikte finansal etmenler kategorisinin ise oldukça az kod frekansına sahip olduğu söylenebilmektedir.



Şekil 16. Yenilikçilik Hiyerarşik Kod-Alt Kod Modeli

Yukarıdaki şekilde yenilikçiliğin kategoriler ve kodlarla olan ilişkisi hiyerarşik bir biçimde aktarılmaktadır. Ayrıca kodların frekansları da şekilde gösterilmektedir. Yenilikçilik teması altındaki kategoriler ve kodların anlaşılması ve değerlendirilebilmesi için kod-alt kod bölümler modelleri hazırlanmıştır. Bu modeller katılımcı ifadeleri ile birlikte verilerek açıklanmaktadır.



Şekil 17. Yenilikçilikte Finansal Etmenler Kod-Alt Kod Bölümler Modeli

Yenilikçilikte finansal etmenler kategorisi altında yenilikçilikte maddi beklentiler ve yenilikçilikte finansal engeller kodları bulunmaktadır. Çizgi kalınlığının kod sıklığını ifade ettiği dikkate alındığında yenilikçilikte finansal engeller kodunun daha fazla kodlandığı söylenebilmektedir.

Yenilikçilikte maddi beklentiler kodunda yer alan ve ağırlığı artırılmış üç ifade aşağıda sıralanmaktadır.

“Bir siz ne kadar büyük icatlar yaparsanız yapın aklınıza ne kadar şeyler gelirse gelsin uyguladığınız şey bir kere usable olması lazım. Yani kullanılabilir şeyler üretmeniz lazım ve bunu nakite dönüştürebiliyor olmanız lazım. Yani onu ya bir hizmet ya bir ürün kapsamında satabileceğiniz ticarileştirebilecek bir değeri üretiyor olmanız lazım. (TGB Mülakat 14, Konum 87)”

Yukarıdaki ifadede katılımcı yenilikçilikte ticarileşebilmenin önemine vurgu yaparak maddi beklentisini dile getirmektedir.

“Şimdi bunlar içerisinde bir bu maddi beklentiniz olduğu durum var bir de insanların üzerinde uğraşması gerekiyor. (TGB Mülakat 20, Konum 70)”

Başka bir katılımcı ise yenilikçilikte insan emeği ile beraber maddi beklentinin süreç içerisinde bulunduğunu aktarmaktadır.

“Yalnız tabii ki birçok bizim için öyle ama birçok şeyde de keyif alıyor ama sonucu istediği gibi alınmazsa... Bunun tabii hem ülke faktörü var mesela birçok şey keyifle çalışıyor keyifle sonuca gidiyorsun. Diyor ki ya ben burada değil de şu ülkede olsaydım daha yüksek alırdım diyor burada bir burukluk oluyor. (TGB Mülakat 06, Konum 70)”

Katılımcı yukarıdaki ifadesinde yenilikçilik ve ürün geliştirme süreçlerinin olumlu psikolojik faktörlerini sıraladıktan sonra maddi beklentinin karşılanamamasından bahsetmektedir.

Yenilikçilikte finansal engeller kodu altında ise aşağıdaki ifadeler örnek olarak seçilmiştir.

“Fikriniz ne kadar güzel olsa orijinal şeyde olsa şimdi bir Türk lafı var etin budun nedire dönüyor iş yani. O fikirden ya vazgeçiyorsun veyahutta onu buluyorsun daha şey yapmak durumunda kalabilir. (TGB Mülakat 06, Konum 170)”

Yukarıdaki ifadede girişimci fikirlerini hayata geçirmede elindeki finansal kaynakların öneminden bahsetmektedir.

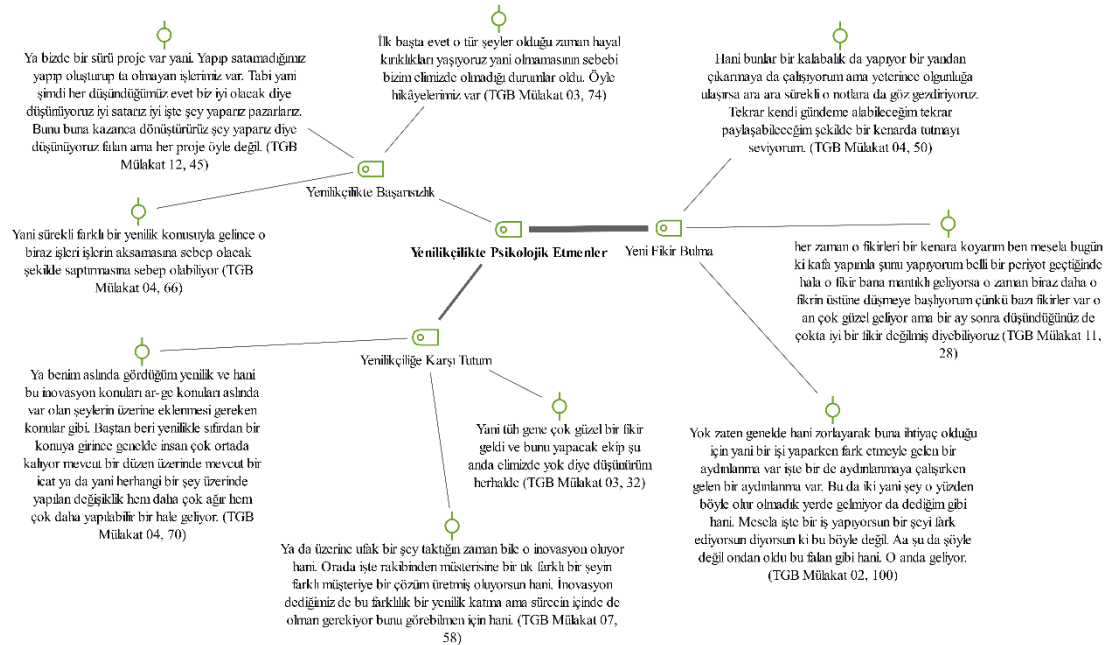
“Bunun sebebi de şu biz bu pandemiden dolayı inovatif bir ürün ortaya çıkartmak geliştirmek zorunda hissettik kendimizi böyle bir yola girdik. Normalde bildiğimiz bir işi daha doğrusu ortada bilinen çok daha basit olan inovatif olmayan bir ürün ortaya çıkartsaydık... çok daha hızlı bir şekilde bir buçuk ayda bir ayda biz bunu nakite çevirebilirdik ya da ticarileştirebilirdik. Para kazanmaya başlayabilirdik. (TGB Mülakat 01, Konum 77)”

Burada girişimci yenilikçi olmayan bir ürünün daha fazla maddi getiri sağlayabileceğine değinmekte ve yenilikçi bir ürünün maddi zorluklarına işaret etmektedir.

“Aslında benim şirketi kurduğumdan beri en büyük önüme taşıyan şey hep sıcak parayı getiren işler olması elimizde dolayısıyla içerdeki fikirler o işlerden kalan zamanlara konmak zorunda ya da onun için yeni bir kaynak işe almamız gerekiyor en büyük engel bu oluyor genelde. (TGB Mülakat 11, Konum40)”

Yukarıdaki ifade ise girişimci yenilikçi fikirleri hayata geçirebilmek için yenilikçi olmayan ama ticari olan işleri kaynak olarak kullandıklarını belirtmektedir.

Yenilikçilikte Psikolojik etmenlere dair kod-alt kod bölümler modeli aşağıda paylaşılmaktadır. Yenilikçilikte başarı, yenilikçiliğe karşı tutum ve yeni fikir bulma kodlarından oluşan yenilikçilikte psikolojik etmenler kategorisinin kodlarla ilişkisi aşağıdaki şekilden takip edilebilmektedir.



Şekil 18. Yenilikçilikte Psikolojik Etmenler Kod-Alt Kod Bölümler Modeli

Kategori ve kodların ilişkisi incelendiğinde yeni fikir bulma kod sıklığının diğer iki koda kıyasla yüksek olduğu gözlemlenmektedir. Kod sıklığı en düşük olan kodun ise yenilikçilikte başarısızlık olduğu tespit edilmektedir.

Yenilikçilikte başarısızlık koduna dair ağırlıkları arttırılmış ifadeler aşağıda sıralanmaktadır.

“Ya bizde bir sürü proje var yani. Yapıp satamadığımız yapıp oluşturup ta olmayan işlerimiz var. Tabi yani şimdi her düşündüğümüz evet biz iyi olacak diye düşünüyoruz iyi satarız iyi işte şey yaparız pazarlarız. Bunu buna kazanca dönüştürürüz şey yaparız diye düşünüyoruz falan ama her proje öyle değil. (TGB Mülakat 12, Konum 45)”

Yukarıdaki ifadede katılımcı birçok yenilikçi fikrin olumlu olarak başladığını ancak sonuçta başarısızlıkla da karşılaştıklarını ifade etmektedir. Ayrıca ifadeden bazı yeniliklerin geliştirildiği ancak ticarileştirilemediği sonucu çıkarılmaktadır. Buradan hareketle katılımcının hem geliştirilemeyen hem de ticarileştirilemeyen yenilikleri başarısız saydığı anlaşılabilmektedir.

“İlk başta evet o tür şeyler olduğu zaman hayal kırıklıkları yaşıyoruz yani olmamasının sebebi bizim elimizde olmadığı durumlar oldu. Öyle hikâyelerimiz var. (TGB Mülakat 03, Konum 74)”

Başka bir katılımcı ise yenilikçilikte başarısız olduklarında yaşadıkları hayal kırıklığından bahsetmekte ve olumsuz sonuçlanma nedenlerini dış etmenlere bağlamaktadır.

“Yani sürekli farklı bir yenilik konusuyla gelince o biraz işleri işlerin aksamasına sebep olacak şekilde saptırmasına sebep olabiliyor. (TGB Mülakat 04, Konum 66)”

Yukarıdaki ifade katılımcı sürekli farklı bir yenilik peşinde koşmanın mevcut yeniliklerdeki süreçleri aksatabileceğine değinmektedir. Böyle bir durumda mevcut

yeniliklerin başarısızlıkta sonuçlanabileceğine dair duyulan endişe, beyandan anlaşılabilir. Yenilikçiliğe dair tutum kodu altında değerlendirilen ve ağırlıkları arttırılmış ifadeler aşağıda paylaşılmaktadır.

“Ya benim aslında gördüğüm yenilik ve hani bu inovasyon konuları ar-ge konuları aslında var olan şeylerin üzerine eklenmesi gereken konular gibi. Baştan beri yenilikle sıfırdan bir konuya girince genelde insan çok ortada kalıyor mevcut bir düzen üzerinde mevcut bir icat ya da yani herhangi bir şey üzerinde yapılan değişiklik hem daha çok ağır hem çok daha yapılabilir bir hale geliyor. (TGB Mülakat 04, Konum 70)”

Yukarıdaki ifadede katılımcı yenilikçiliği tanımlamakta ve yenilikçiliği bir şeyin sıfırdan icadından ziyade birbiri üzerine gelerek gelişen yapılar bütünü olarak görmektedir. Ayrıca katılımcı yenilikte sıfırdan ürün geliştirmenin oldukça zor olduğu ancak mevcutların üzerinde yapılacak yeniliklerin daha yapılabilir olduğuna değinmektedir.

“Ya da üzerine ufak bir şey taktığın zaman bile o inovasyon oluyor hani. Orada işte rakibinden müşterisine bir tık farklı bir şeyin farklı müşteriye bir çözüm üretmiş oluyorsun hani. İnovasyon dediğimiz de bu farklılık bir yenilik katma ama sürecin içinde de olman gerekiyor bunu görebilmen için hani. (TGB Mülakat 07, Konum 58)”

Bir diğer katılımcı da önceki katılımcıya benzer bir yenilikçilik tanımı yapmaktadır. Ayrıca katılımcı rakip ve müşterilere vurgu yaparak yenilikçiliğin rekabetteki rolüne de değinmektedir.

“Yani tüh gene çok güzel bir fikir geldi ve bunu yapacak ekip şu anda elimizde yok diye düşünürüm herhalde. (TGB Mülakat 03, Konum 32)”

Başka bir katılımcının yenilikçiliğe bakışı insan kaynaklarıyla paralel olarak ele aldığı görülmektedir. Katılımcı yenilikçiliği yeterli nicelik ve niteliklere sahip ekip olmadan yapılamayacak bir eylem olarak tanımlamaktadır.

Yeni fikir bulma kodu altında ağırlıkları arttırılmış katılımcı ifadeleri aşağıda sıralanmaktadır.

“...her zaman o fikirleri bir kenara koyarım ben mesela bugün ki kafa yapımla şunu yapıyorum belli bir periyot geçtiğinde hala o fikir bana mantıklı geliyorsa o zaman biraz daha o fikrin üstüne düşmeye başlıyorum çünkü bazı fikirler var o an çok güzel geliyor ama bir ay sonra düşündüğünüz de çokta iyi bir fikir değilmiş diyebiliyoruz. (TGB Mülakat 11, Konum 28)”

Yukarıda doğrudan alıntılanan ifadede katılımcı yeni fikir bulma süreçlerini detaylı bir şekilde açıklamaktadır. Katılımcı aklına gelen yenilikçi fikirleri zamana bırakmakta ve belirli bir zaman geçtiği halde rasyonelliği devam ediyorsa fikrin üstüne daha fazla eğilmektedir.

“Yok zaten genelde hani zorlayarak buna ihtiyaç olduğu için yani bir işi yaparken fark etmeyle gelen bir aydınlanma var işte bir de aydınlanmaya çalışırken gelen bir aydınlanma var. Bu da iki yani şey o yüzden böyle olur olmadık yerde gelmiyor da dediğim gibi hani. Mesela işte bir iş yapıyorsun bir şeyi fark ediyorsun diyorsun ki bu böyle değil. Aa şu da şöyle değil ondan oldu bu falan gibi hani. O anda geliyor. (TGB Mülakat 02, Konum 100)”

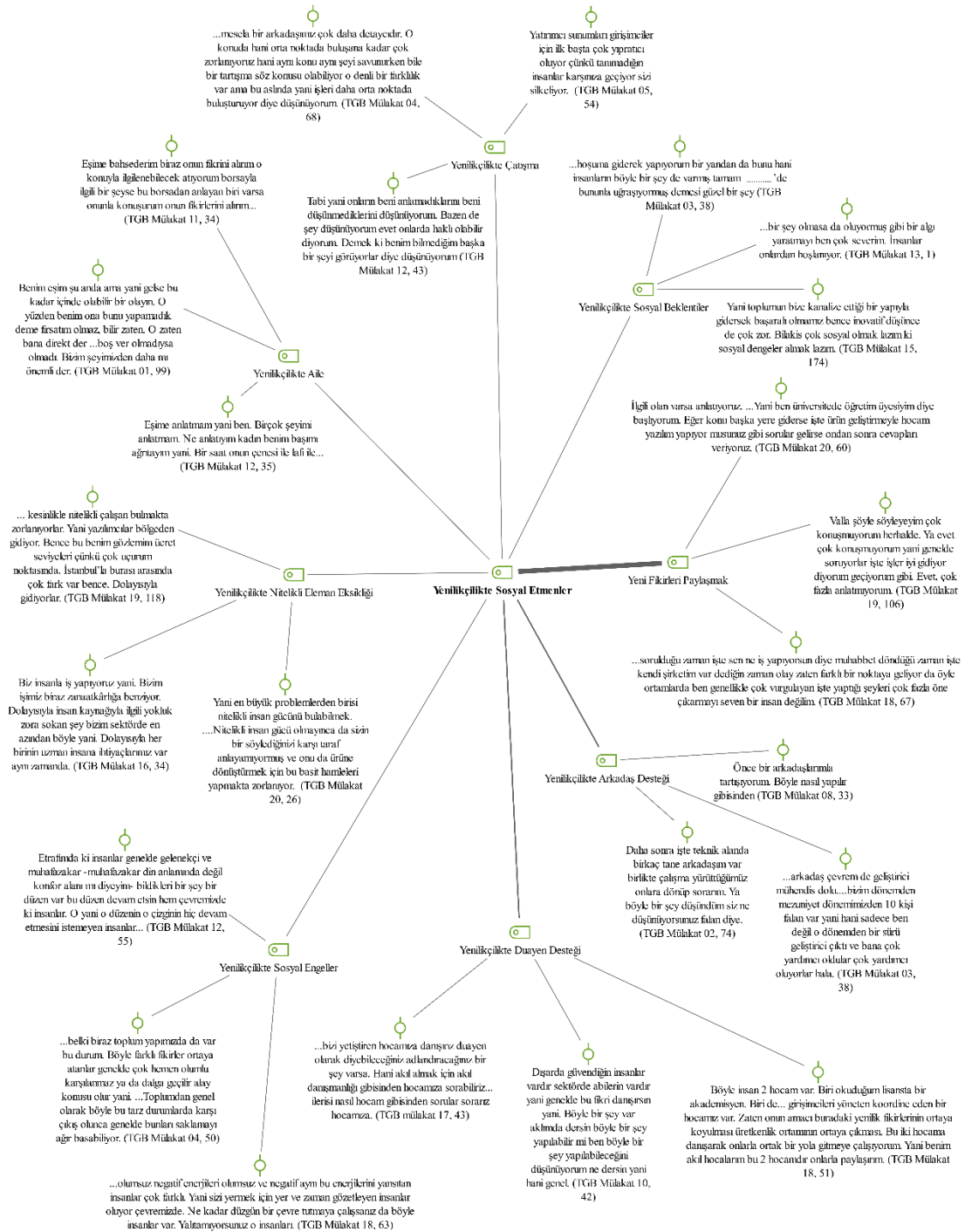
Yukarıdaki ifadede katılımcı yeni fikirlerin bağımsız oluşmadığını üzerinde çalışılan konulara yakın fikirlerin akla geldiğini belirtmektedir.

“Hani bunlar bir kalabalık da yapıyor bir yandan çıkarmaya da çalışıyorum ama yeterince olgunluğa ulaşırsa ara ara sürekli o notlara da göz gezdiriyoruz. Tekrar kendi gündeme alabileceğim tekrar

paylaşabileceğim şekilde bir kenarda tutmayı seviyorum. (TGB Mülakat 04, Konum 50)”

Katılımcı yukarıdaki ifadesinde yeni fikirleri not aldığını ve biriktirdiğini aktarmaktadır. Ayrıca katılımcı belirli bir zaman sonra dönüp bakarak yeni fikirleri gündemine alıp almayacağına karar verdiğini söylemektedir.

Yenilikçilik teması altında işlenen bir diğer kategori yenilikçilikte sosyal etmenlerdir. Bu kategori altında bulunan sekiz kodu içeren kod-alt kod bölümler modeli aşağıda görülebilmektedir.



Şekil 19. Yenilikçilikte Sosyal Etmenler Kod-Alt Kod Bölümler Modeli

Şekilde de görülebileceği üzere yenilikçilikte sosyal etmenler kategorisinde kod sıklığı en yüksek olan kod yeni fikirleri paylaşmak kodudur. Yeni fikirleri paylaşmak kadar yüksek olmasa da yenilikçilikte aile desteği ve yenilikçilikte duayen desteğinin kod sıklığının diğerlerinden fazla olduğu görülmektedir.

Yenilikçilikte nitelikli eleman desteği kapsamında kodlanan ve ağırlıkları arttırılmış olan ifadeler aşağıda sıralanmaktadır.

“Biz insanla iş yapıyoruz yani. Bizim işimiz biraz zanaatkârlığa benziyor. Dolayısıyla insan kaynağıyla ilgili yokluk zora sokan şey bizim sektörde en azından böyle yani. Know-how çok önemli bir şey her şeyi bilme imkânınız yok. Ve bir işi gerçekleştirebilmesi için çok fazla alanda şey gerekiyor bilgi birikimi gerekiyor. Siz de tek başınıza bunların hepsini bilemezsiniz. Dolayısıyla her birinin uzman insana ihtiyaçlarımız var aynı zamanda. Bu insanlarla olmakla kalmayıp aynı zamanda iş ahlakına sahip olması gerekiyor. İnsan ilişkileri açısından belli bir uyumluluğa ve ahlaka sahip olması gerekiyor. Yani hepsini bir arada bulabilmek şey olmuyor kolay olmuyor. (TGB Mülakat 16, Konum 34)”

“...kesinlikle nitelikli çalışan bulmakta zorlanıyorlar. Yani yazılımcılar bölgeden gidiyor. Bence bu benim gözlemim ücret seviyeleri çünkü çok uçurum noktasında. İstanbul’la burası arasında çok fark var bence. Dolayısıyla gidiyorlar. ...Dolayısıyla böyle 5 yıl, 10 yıl bir işte öğrenciyi yetiştirmek mümkün olmuyor. Dolayısıyla yani 1-2 yıl gibi bir süreç alması gerekiyor. Bir yanda da çok yoğun bir çalışmaya başlıyorlar. Girişimcilerin en büyük sıkıntı yaşadığı noktalardan birinin bu olduğunu düşünüyorum. Nitelikli yani nitelik beklentisi olan birini bulamıyorlar yazılım noktasından bahsediyorsak. (TGB Mülakat 19, Konum 118)”

“Yani en büyük problemlerden birisi nitelikli insan gücünü bulabilmek. ...Yani bölümümüzde 300-400 den fazla öğrenci var lisans öğrencisi. Yüksek lisans doktora öğrencisi 100 civarında var. Ancak derslerde anlattığımızı uygulayabilecek oradaki bilgileri gösterebilecek insan gücü kaynağı gerçekten çok sınırlı. Yani bu ülkenin en temel problemlerinden birisi aynı zamanda. Ya biz onu daha çok anlamadığını gördük siz birebir vakit ayırdığınız adamla bile aslında sizi hiç dinlemiyormuş diye anladık. Yani onu görüyorsunuz. Nitelikli insan gücü olmayınca da sizin bir söylediğinizi karşı taraf anlayamıyormuş ve onu da

ürüne dönüştürmek için bu basit hamleleri yapmakta zorlanıyor. Mecburen iş yine size kalıyor. Bu yanınızda çalıştırdığınız bu insanlar yani biz bunu niye çalıştırıyoruz sorusu devreye girmeye başlıyor insanın aklına. (TGB Mülakat 20, Konum 26)”

Yukarıda sıralanan üç farklı katılımcı ifadesinde de yenilikçilikte nitelikli elemanın önemi ve nitelikli elemanın yetersizliği vurgulanmaktadır. İfadelerden anlaşıldığı üzere gerekli özelliklere sahip nitelikli eleman bulup ya da yetiştirip istihdam etmedikçe yeniliklerin hayata geçirilmesinin zor olacağı değerlendirilmektedir.

Yeni fikirleri paylaşmak kodu altında kodlanan ve ağırlıkları arttırılmış ifadeler aşağıda sunulmaktadır.

“Yani karşı tarafın ne bilip ne bilmediğini biz anlayamayız gözüne bakınca. İlgili olan varsa anlatıyoruz. Yani ilgili olacağını düşündüğümüz çünkü bazıları çok teknik konuşmayı sevebiliyor teknik konuşmayı seviyor. Örneğin bir askerle konuşursanız o elektroniği de bilir yazılımı da bilir tıpi da bilir her şeyi bilir o. Bazen o tip insanlarla karşılaştığınızda onlar sordukça aslında olayın gidişatına bağlı olur ama ilk başta hiç benim bir şirketim var diye ben başlamıyorum. Yani ben üniversitede öğretim üyesiyim diye başlıyorum. Eğer konu başka yere giderse işte ürün geliştirmeye hocam yazılım yapıyor musunuz gibi sorular gelirse ondan sonra cevapları veriyoruz. (TGB Mülakat 20, Konum 60)”

Yukarıdaki ifadesinde katılımcı yeni fikirlerini ve/veya yenilik süreçlerini ancak ilgisi olanlar ile paylaştığı beyan etmektedir. İlgisi olmayan veya anlamayacağını düşündüğü kişilerle ise paylaşmayı tercih etmediği anlaşılmaktadır.

“...sadece sorulduğu zaman işte sen ne iş yapıyorsun diye muhabbet döndüğü zaman işte kendi şirketim var dediğin zaman olay zaten farklı bir noktaya geliyor da öyle ortamlarda ben genellikle çok vurgulayan işte yaptığı şeyleri çok fazla öne çıkarmayı seven bir insan

değilim. İnsanların keşfetmesinden hoşlanıyorum biraz. (TGB Mülakat 18, Konum 67)”

Paylaşılan ifadede katılımcı sorulduğu zaman firmasını ve geliştirdiği yenilikleri aktardığını sorulmadıkça yeni fikirlerini ya da yenilik süreçlerini anlatmadığını söylemektedir.

“Valla şöyle söyleyeyim çok konuşmuyorum herhalde. Ya evet çok konuşmuyorum yani genelde soruyorlar işte işler iyi gidiyor diyorum geçiyorum gibi. Evet, çok fazla anlatmıyorum. ...Ama şirketle ilgili bir şeyi anlatmak için nasıl söyleyeyim yani teknik bilgiye hâkim olmaları gerekiyor biraz. (TGB Mülakat 19, Konum 106)”

Başka bir katılımcı yeni fikirlerini ve yenilikçilik süreçlerini fazla anlatmadığını genellikle geçiştirdiğini aktarmaktadır. Bunlardan bahsetmeme nedeninin karşısındakilerin teknik yetersizliği olduğunu ifade etmektedir.

Yenilikçilikte çatışmada yer alan ifadelerden ağırlıkları arttırılmış olanlar aşağıda belirtilmektedir.

“Yatırımcı sunumları girişimciler için ilk başta çok yıpratıcı oluyor çünkü tanımadığın insanlar karşınıza geçiyor sizi silkeliyor. (TGB Mülakat 05, Konum 54)”

Yukarıdaki ifadede katılımcı yenilikçilik sürecinde girişimci ile yatırımcı arasındaki çatışmaya değinmekte ve bu çatışmanın olumsuz psikolojik etkisine vurgu yapmaktadır.

“Yok hani hep çatışıyoruz yani burada biraz kafa yapıları da değişiklik gösteriyor yani ben biraz daha genel anlatımda bulunan biriyim mesela bir arkadaşımız çok daha detaycıdır. O konuda hani orta noktada buluşana kadar çok zorlanıyoruz hani aynı konu aynı şeyi savunurken bile bir tartışma söz konusu olabiliyor o denli bir farklılık var ama bu aslında yani işleri daha orta noktada buluşturuyor diye düşünüyorum. Bir şekilde o uyulması için hani biri sağdan bakarken birinin soldan bakması birinin

arkadan birinin yukarıdan bakması o işi daha iyi toparlamayı daha doğru görmeyi sağlayabilir. (TGB Mülakat 04, Konum 68)”

“Tabi ki oluyor ne hissediyorum yanlış düşündüklerini hissediyorum. Tabi yani onların beni anlamadıklarını beni düşünmediklerini düşünüyorum. Bazen de şey düşünüyorum evet onlarda haklı olabilir diyorum. Demek ki benim bilmediğim başka bir şeyi görüyorlar diye düşünüyorum. (TGB Mülakat 12, Konum 43)”

Yukarıda sıralanan iki farklı ifadeye ise katılımcılar yenilikçilik süreçlerinde ekip içirişindeki çatışmalara değinmektedir. Ancak iki ifadeye de ayrıca bu çatışmanın doğurduğu olumlu sonuçlara vurgu yapılmaktadır.

Yenilikçilikte sosyal etmenler kategorisi altında bulunan bir diğer kod olan yenilikçilikte sosyal beklentiler koduna ait ağırlıkları arttırılmış ifadeler şunlardır.

“Yani toplumun bize kanalize ettiği bir yapıyla gidersek başarılı olmamız bence inovatif düşünce de çok zor. Bilakis çok sosyal olmak lazım ki sosyal dengeler almak lazım. (TGB Mülakat 15, Konum 174)”

Yukarıdaki ifadeye katılımcı toplumun talep çizgisini takip etmeden ancak sosyalleşerek ve sosyal dengeleri göz önünde bulunarak yenilikçiliğin gerçekleştirilmesi gerektiği aktarılmaktadır. Bu bakış açısına göre yenilikçilikte sosyal beklentiler devamlı girişimcinin gündeminde olmaktadır.

“O yüzden o konuda çok çaba sarf ediyorum o tür bir konuşma olduğu zaman ve hoşuma giderek yapıyorum bir yandan da bunu hani insanların böyle bir şey de varmış tamam ...’de bununla uğraşıyormuş demesi güzel bir şey. (TGB Mülakat 03, Konum 38)”

Başka bir katılımcı yenilik yaptıkça sosyal çevresinin onu olumlamasından duyduğu memnuniyeti dile getirmiştir.

“Copyrightmiş falan filan onlarda hikâye bence yani çok korumaya müsait şeyler değil ama bir şey olmasa da oluyormuş gibi bir

algı yaratmayı ben çok severim. İnsanlar onlardan hoşlanıyor. (TGB Mülakat 13, Konum 1)”

Yukarıdaki ifadede katılımcı yenilikçilik süreçlerinde sosyal çevrenin beklentilerini dikkate aldığını ve bu beklentilere göre hareket ettiğini beyan etmektedir.

Yenilikçilikte arkadaş desteğine dair ağırlıkları artırılmış ifadeler aşağıda aktarılmaktadır.

“Ondan sonra o çerçevede ben bir kere daha düşünürüm. Daha sonra işte teknik alanda birkaç tane arkadaşım var birlikte çalışma yürüttüğümüz onlara dönüp sorarım. Ya böyle bir şey düşündüm siz ne düşünüyorsunuz falan diye. (TGB Mülakat 02, Konum 74)”

“Önce bir arkadaşlarımla tartışıyorum. Böyle nasıl yapılır gibisinden. (TGB Mülakat 08, Konum 33)”

Yukarıdaki iki ifadede katılımcılar yenilik geliştirme sürecinde ekip arkadaşlarına danıştıklarını ve onların fikirlerini dikkate aldıklarını belirtmektedir.

“Ya genelde etrafımdaki insanlar üniversitede yaşıyorum ben. Üniversitede kaldığım için kampüs içerisinde yaşıyorum, sosyal çevremde genelde bu tür konulardan anlayan insanlar dediğim gibi arkadaş çevremde geliştirici mühendis dolu. ...binanın içerisinde herhalde bizim dönemden mezuniyet dönemimizden 10 kişi falan var yani hani sadece ben değil o dönemden bir sürü geliştirici çıktı ve bana çok yardımcı oldular çok yardımcı oluyorlar hala. (TGB Mülakat 03, Konum 38)”

Bir diğer katılımcı ise yenilikçilik süreçlerinde ekip dışı arkadaşlarına danıştığından ve onların da kendisine yardımcı olduklarında bahsetmektedir.

Yenilikçilikte sosyal engeller kodunda kodlanmış ve ağırlıkları artırılmış ifadeler aşağıda sıralanmaktadır.

“Etrafımdaki insanlar genelde gelenekçi ve muhafazakar - muhafazakar din anlamında değil konfor alanı mı diyeyim- bildikleri bir şey bir düzen var bu düzen devam etsin hem çevremizdeki insanlar. O yani o düzenin o çizginin hiç devam etmesini istemeyen insanlar bende tam tersi ben her zaman bunu yıkmak yeniden dizayn etmek böyle sürekli kurcalarım. (TGB Mülakat 12, Konum 55)”

Yukarıdaki ifadede katılımcı sosyal çevrenin yenilikçiliğe olumsuz baktığını ve sosyal çevrenin mevcut şekilde devam edilmesi gerektiği düşündüğü iddia etmektedir. Katılımcı yenilikçilik yaparak bu sosyal engelleri aşmaya çalıştığını beyan etmektedir.

“...olumsuz negatif enerjileri olumsuz ve negatif aynı bu enerjilerini yansıtan insanlar çok farklı. Yani sizi yermek için yer ve zaman gözetleyen insanlar oluyor çevremizde. Ne kadar düzgün bir çevre tutmaya çalışsanız da böyle insanlar var. Yalıtıyorsunuz o insanları. Onlara da paylaşmadan önce bir düşünüyorum acaba anlatsam mı anlatmasam mı paylaşsam mı paylaşmasam mı diye. O yüzden onlar böyle en son başarı kısmına geldikten sonra bahsettiğim insanlar oluyor. (TGB Mülakat 18, Konum 63)”

Yukarıdaki ifadede katılımcı sosyal çevredeki bireylerin yeni fikirleri ya da yenilikçiliği eleştirmek için fırsat kolladığını aktarmaktadır. Katılımcı ayrıca kendisini bu sosyal çevreden izole edemediğini ve bu nedenle yenilikçilik süreçlerini onlara açıklamamayı tercih ettiğini ifade etmektedir.

“Oluyor tabi yani çok bilmiyorum biraz genel konuşabilirim bu konuda herhalde ama küçüklüğümden beri ne zaman bilmiyorum belki biraz toplum yapımızda da var bu durum. Böyle farklı fikirler ortaya atanlar genelde çok hemen olumlu karşılanmaz ya da dalga geçilir alay konusu olur yani. Benim genelde hayal gücüm çok aktiftir sürekli böyle bir şeyler üretirim. Toplumdan genel olarak böyle bu tarz durumlarda karşı

çıkış olunca genelde bunları saklamayı ağır basabiliyor. (TGB Mülakat 04, Konum 50)”

Başka bir katılımcı ise sosyal engelleri toplumun yapısına bağlamakta ve yenilikçi fikirleri getirenlerin sosyal baskıya maruz kaldığını ifade etmektedir. Yine katılımcı bu sosyal engellerle karşılaşmamak için fikirlerini ve yenilikçilik süreçlerini açıklamamayı tercih ettiğini beyan etmektedir.

Yenilikçilikte duayen desteği kodu altında ağırlıkları arttırılmış ifadeler aşağıda yer almaktadır.

“Dışarda güvendiğin insanlar vardır sektörde abilerin vardır yani genelde bu fikri danışsın yani. Böyle bir şey var aklımda dersin böyle bir şey yapılabilir mi ben böyle bir şey yapılabileceğini düşünüyorum ne dersin yani hani genel. (TGB Mülakat 10, Konum 42)”

Katılımcı yukarıdaki ifadesinde sektörde yer alan görece yaşı büyük girişimcilere danıştığını ve fikirlerini dikkate aldığını belirtmektedir.

“...bizi yetiştiren hocamıza danışırız duayen olarak diyebileceğiniz adlandıracağınız bir şey varsa. Hani akıl almak için akıl danışmanlığı gibisinden hocamıza sorabiliriz. Çünkü bizim ilgi alanımız değil mesela o alan ama o alanda da ekibimiz kadrosunda da yeni şeyler yapmak için birilerini kapmak istiyoruz. İster istemez o doğrultuda o programların ilerisi nasıl hocam gibisinden sorular sorarız hocamıza. (TGB mülakat 17, Konum 43)”

“Böyle insan, 2 hocam var. Biri okuduğum lisansta bir akademisyen. Biri de şu an ... Üniversitesinde girişimcilik merkezi var burada vizyonu çok geniş tüm girişimcileri yöneten koordine eden bir hocamız var. Zaten onun amacı buradaki yenilik fikirlerinin ortaya koyulması üretkenlik ortamının ortaya çıkması. Bu iki hocama danışarak onlarla ortak bir yola gitmeye çalışıyorum. Yani benim akıl hocalarım bu 2 hocamdır onlarla paylaşıyorum. (TGB Mülakat 18, Konum 51)”

Yukarıdaki iki beyanda katılımcılar yeni fikir geliştirme ve yenilikçilik süreçlerinde, ders aldıkları ya da Teknoloji Geliştirme Bölgesinin ilişkili olduğu üniversitede görev yapan akademisyenleri duayen olarak gördüklerini ifade etmektedir.

Yenilikçilikte sosyal etmenler kategorisi altında ele alınan son kod olan yenilikçilikte aileye dair ağırlıkları arttırılmış beyanlar aşağıda yer almaktadır.

“Eşime bahsederim biraz onun fikrini alırım... ..paybacklarına göre de aslında yürüyüp yürümeme konusunda daha kararlı olurum. (TGB Mülakat 11, Konum 34)”

Yukarıdaki ifadede katılımcı yeni fikirlerini ve yenilikçilik süreçlerini eşiyle paylaştığını aktarmaktadır.

“Benim eşim şu anda ama yani gelse bu kadar içinde olabilir bir olayın. O yüzden benim ona bunu yapamadık deme fırsatım olmaz, bilir zaten. O zaten bana direkt der boş ver olmadıysa olmadı. Bizim şeyimizden daha mı önemli der. Zaten o ilk önce bu cümleyi kuracağından dolayı benim ya başarısız olduk ne yapalım gibi bir cümle kurmama gerek kalmaz. (TGB Mülakat 01, Konum 99)”

Başka bir katılımcı da önceki katılımcıya benzer bir şekilde yeni fikirlerini ve yenilikçilik süreçlerini eşine anlattığını hatta anlatmasa da eşinin bunlara dair fikirlerinin olacağını ifade etmektedir. Ayrıca muhtemel bir başarısızlık durumdan eşinin onu tekrar motive edeceğini söylemektedir.

“Eşime anlatmam yani ben. Birçok şeyimi anlatmam. Ne anlatıyım kadının başımı ağrıtaım yani. Bir saat onun çenesi ile lafi.... (TGB Mülakat 12, Konum 35)”

Ele alınan diğer ifade de ise katılımcı yeni fikirlerini ve yenilikçilik süreçlerini eşine anlatmadığını dile getirmektedir. Anlatmama nedeninin hem eşinin zamanı ve enerjisini almamak hem de onun olumsuz geri dönüşlerine maruz kalmamak olduğu anlaşılmaktadır.

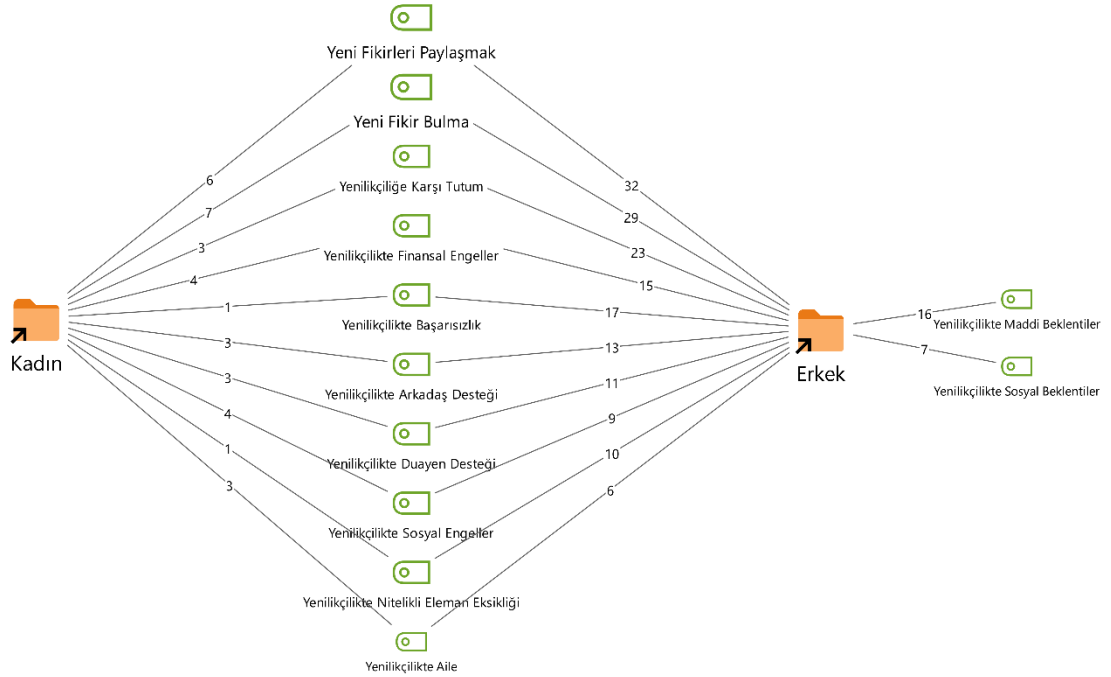
3.5.3.1. Yenilikçilik Temasının Cinsiyete Göre Değerlendirilmesi

Yenilikçilik teması altında bulunan kategoriler ve kodlar cinsiyete göre değerlendirilmiş ve aşağıda sunulan frekans tablosu elde edilmiştir. 17'si erkek ve 3'ü kadın olmak üzere toplam 20 belge üzerinden değerlendirme yapılmıştır.

Tablo 38. Yenilikçilik Temasının Cinsiyete Göre Frekans Tablosu

Kod Sistemi	Erkek	Kadın	Toplam
Yenilikçilikte Finansal Etmenler			
Yenilikçilikte Maddi Beklentiler	16	0	16
Yenilikçilikte Finansal Engeller	15	4	19
Yenilikçilikte Psikolojik Etmenler			
Yenilikçilikte Başarısızlık	17	1	18
Yenilikçiliğe Karşı Tutum	23	3	26
Yeni Fikir Bulma	29	7	36
Yenilikçilikte Sosyal Etmenler			
Yenilikçilikte Nitelikli Eleman Eksikliği	10	1	11
Yeni Fikirleri Paylaşmak	32	6	38
Yenilikçilikte Çatışma	6	2	8
Yenilikçilikte Sosyal Beklentiler	7	0	7
Yenilikçilikte Arkadaş Desteği	13	3	16
Yenilikçilikte Sosyal Engeller	9	4	13
Yenilikçilikte Duayen Desteği	11	3	14
Yenilikçilikte Aile	6	3	9
TOPLAM	194	37	231
N = Belgeler	17	3	20

Belgelerdeki dağılım eşitsizliğinin etkileri azaltmak için yenilikçilik teması altındaki kodlar ve cinsiyetleri içeren iki vaka modeli oluşturulmuştur.



Şekil 20. Yenilikçilik ve Cinsiyete İlişkin İki Vaka Modeli

Yukarıdaki şekilde görüleceği üzere erkek katılımcıların orta düzey sayılabilecek seviyede değindikleri yenilikçilikte maddi beklentilere kadın katılımcılar değinmemiştir. Yine yenilikçilikte sosyal beklentileri işaret eden bir kodlama kadın katılımcılarda bulunmamaktadır. Yeni fikirleri paylaşmak, yeni fikir bulma, yenilikçiliğe karşı tutum, yenilikçilikte finansal engeller, yenilikçilikte arkadaş desteği, yenilikçilikte duayen desteği kodları iki cinsiyette benzer şekilde seyretmektedir. Ancak erkek katılımcılarda yenilikçiliğe başarısızlığa dair ifade oldukça fazla iken kadın katılımcıların aynı konudaki beyanları oldukça sınırlı kalmaktadır. Yenilikçilikte sosyal engeller ve yenilikçilikte aile konularının ise daha çok kadın katılımcılar tarafından dile getirildiği erkek katılımcılarda ise görece düşük kaldığı görülmektedir. Son olarak yenilikçilikte nitelikli eleman eksikliğinin erkek katılımcılarda daha çok belirtildiği kadın katılımcılarda ise bir defa ifade edildiği görülmektedir.

3.5.3.2. Yenilikçilik Temasının Akademisyen Olmaya Göre Değerlendirilmesi

Mülakat gerçekleştirilen katılımcıların yenilikçilik teması kapsamında akademisyen olma ve akademisyen olmama durumlarına göre değerlendirildiği frekans tablosu aşağıda sunulmaktadır. Tabloda görüleceği üzere 16 akademisyen olmayan katılımcı varken 4 katılımcı ise akademisyen olarak görev yapmaktadır.

Tablo 39. Yenilikçilik Temasının Akademisyen Olmaya Göre Frekans Tablosu

Kod Sistemi	Akademisyen	Akademisyen Değil	Toplam
Yenilikçilikte Finansal Etmenler			
Yenilikçilikte Maddi Beklentiler	3	13	16
Yenilikçilikte Finansal Engeller	4	15	19
Yenilikçilikte Psikolojik Etmenler			
Yenilikçilikte Başarısızlık	3	15	18
Yenilikçiliğe Karşı Tutum	8	18	26
Yeni Fikir Bulma	7	29	36
Yenilikçilikte Sosyal Etmenler			
Yenilikçilikte Nitelikli Eleman Eksikliği	3	8	11
Yeni Fikirleri Paylaşmak	8	30	38
Yenilikçilikte Çatışma	1	7	8
Yenilikçilikte Sosyal Beklentiler	3	4	7
Yenilikçilikte Arkadaş Desteği	4	12	16
Yenilikçilikte Sosyal Engeller	2	11	13
Yenilikçilikte Duayen Desteği	1	13	14
Yenilikçilikte Aile	1	8	9
TOPLAM	48	183	231
N = Belgeler	4	16	20

Sütunlarda yer alan değişkenlere dair belge sayılarındaki eşitsizliğin giderilmesi amacıyla iki vaka modeli oluşturulmuştur.



Şekil 21. Yenilikçilik ve Akademisyen Olmaya İlişkin İki Vaka Modeli

Yukarıdaki şekilde akademisyen ve akademisyen olmayan katılımcılara dair en fazla ilişkili olan on kod ele alınmaktadır. Ele alınan yenilikçilik teması kategorilerinden iki tanesi dışında kalan sekiz tanesinin akademisyen olmayan ve akademisyen olan katılımcılarda benzer seyrettiği görülmektedir. Farklılaşan iki kod yenilikçilikte duayen desteği ve yenilikçilikte nitelikli eleman eksikliği kodlarıdır. Yenilikçilikte duayen desteğine akademisyen olmayan katılımcılar daha fazla değinirken yenilikçilikte nitelikli eleman eksikliği konusuna akademisyen katılımcılar daha fazla vurgu yapmaktadır.

Literatürde kadın girişimcilerin erkek girişimcilere kıyasla yeni gelişen olaylara daha kolay adapte oldukları ve yeni fikirleri erkeklere göre daha çabuk benimsedikleri aktarılmaktadır (Öncel Güneş, 2020: 256-257). Nitel bulgularda da literatürle paralel sayılabilecek sonuçlar elde edilmiştir. Erkek katılımcıların yenilikçilikte maddi beklentilere ve başarısız olma fikrine çokça odaklandığı

görülmektedir. Kadın katılımcılarda ise bunlara dair bir beyan bulunmamaktadır. Nicel bulgularda cinsiyete göre yenilikçilikte anlamlı bir sonuç tespit edilmemişken nitel bulgularda iki cinsiyetin az da olsa farklılaştığı bulgularla karşılaşılmıştır. Bu bulgular nicel ve nitel bulguların birleştirildiği bölümde daha detaylı ele alınmaktadır.

Akademisyen girişimciliğine dair literatürde yenilikçilik başlığı altında akademisyenlerin birçok farklı rol üstlendikleri vurgulanmaktadır. Büyük ölçekli projelerden geliştirilen ürünlerin satışına kadar değişen çeşitli roller arasında danışmanlık faaliyetleri de bulunmaktadır (Karalar, 2018: 138-139). Elde edilen nitel bulgular da akademisyen katılımcıların yenilikçilik konusunda duayen kabul edilen ve danışılan taraf olduğu görülmektedir. Nicel bulgularda ise akademisyen olan ve akademisyen olmayan katılımcılar arasında yenilikçilik değişkeni açısından anlamlı bir fark elde edilmemiştir.

3.5.4. TGB’lerdeki Girişimcilerin Öne Çıkan Kişilik Özellikleri

Teknoloji Geliştirme Bölgesinde bulunan ve mülakat yapılan girişimcilerden kişilik özelliklerini tanımlamaları istenmiştir. Bu tanımlamaları yaparken kendi kişiliklerini nasıl değerlendirdiklerinin yanında çevresinin onların kişiliğini nasıl değerlendirildiği de sorulmuştur. Ayrıca katılımcılara çevresindekilerin onlara dair yaptığı kişilik değerlendirmelerine katılıp katılmadıklarına dair yorumları sorulmuştur. 20 mülakat belgesinin kişilik özellikleri teması altında değerlendirilmesi sonucunda aşağıdaki frekans tablosu elde edilmiştir.

Tablo 40. Kişilik Özellikleri Kod Sistemi ve Belge Temelli Frekans Tablosu

Kod Sistemi	Belgeler
Çalışkanlık/Hırs	12
Düzenli	11
Planlı	9
Düzensiz	7
Enerjik	7
Yeniliğe Açıklık	6
Plansız	5

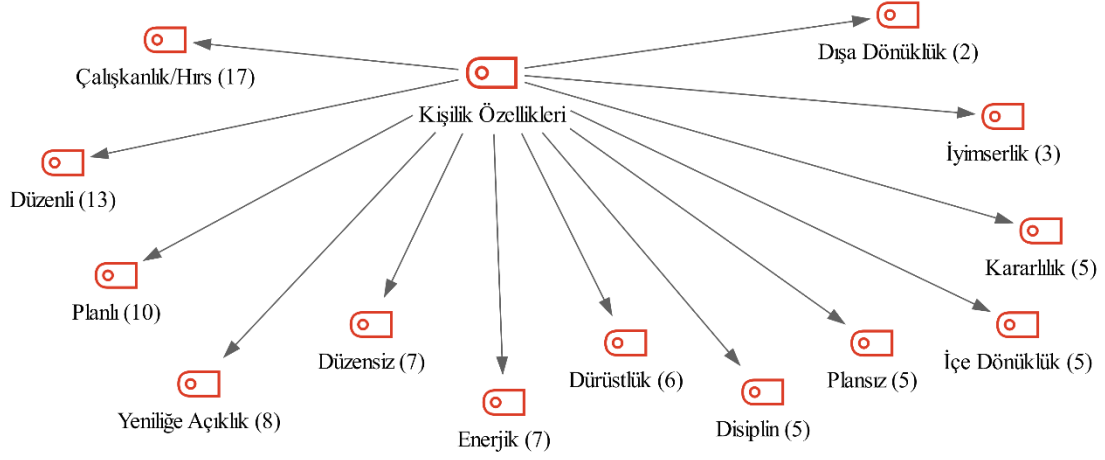
Dürüstlük	5
Disiplin	4
Kararlılık	4
İçe Dönüklük	3
İyimserlik	3
Dışa Dönüklük	2
Kodlanmış BELGELER	20
Kodlanmamış BELGELER	0
ANALİZ EDİLEN BELGELER	20

Yukarıdaki tabloda kişilik teması altındaki kodlar görülmektedir. 20 belgenin tamamı analiz edilmiş ve kodlanmamış belge kalmamıştır. Tablodaki kodlarda belgeler birer defa sayılmış kodlanma sıklığı bu tabloda dikkate alınmamıştır.

Tablo 41. Kişilik Özellikleri Kod Temelli Frekans Tablosu

Kod Sistemi	Bölümler
Çalışkanlık/Hırs	17
Düzenli	13
Planlı	10
Yeniliğe Açıklık	8
Enerjik	7
Düzensiz	7
Dürüstlük	6
Plansız	5
Disiplin	5
İçe Dönüklük	5
Kararlılık	5
İyimserlik	3
Dışa Dönüklük	2
TOPLAM	93

Yukarıdaki tabloda ise kişilik özellikleri teması altındaki kodların kodlanma sıklıkları görülmektedir. Bu tabloya göre kişilik özelliklerinde toplam 93 kodlama yapıldığı göze çarpmaktadır.



Şekil 22. Kişilik Özellikleri Hiyerarşik Kod-Alt Kod Modeli

Yukarıda paylaşılan şekilde kişilik özelliklerine dair kodlar hem hiyerarşik biçimde hem de frekansları ile beraber verilmektedir. Buna göre en sık çalışkanlık/hırs kodunun kodlandığı en az ise dışa dönüklük kodunun kodlandığı görülmektedir.

“Kendimi çok düzenli görmüyorum dağıtma taraftarıyım ama dağınık bırakmam. (TGB mülakat 09, Konum 61)”

“Çalışırken çok düzensizim çok dağınığumdur ama o odayı toplar çıkarım gece çıkarken. (TGB Mülakat 19, Konum 160)”

“Normal benim çalışma prensibim bu ama evin hayatında ev içinde düzenli misin düzensiz misiniz dersin eşim beni düzensiz görür anlatabildim mi? Klasik erkeklerin şeyleridir o herhalde en büyük sıkıntılarıdır hani. Bir kadın kadar düzenli olamıyoruz ister istemez. (TGB mülakat 17, Konum 49)”

Katılımcıların yukarıda sıralanan ifadelerde kendilerini düzensiz olarak tanımladıkları görülmektedir. Ayrıca katılımcıların yakınları tarafından da düzensiz olarak nitelendikleri anlaşılmaktadır. Ancak katılımcılar düzensizliklerini kabul etmekle beraber iş/eylem/etkinlik sonunda etrafı topladıklarını ifade etmektedir.

“Genelde düzenliyim ya düzenli olarak görüyorlardır. Genelde düzenliyim tabii işin önceliğine göre her işte düzenli değilim. (TGB Mülakat 13, Konum 1)”

“Şöyle söyleyeyim çok düzenli iş yapış biçimi açısından söylüyorum aşırı düzenli bir işe başladığında. Hele mesela birlikte çalıştığımız arkadaşlarımız hep söyler. Mesela ...abi derler bir şey söylediğinde onun sonucu bellidir zaten. Yani o işin nasıl bitirileceğine kadar hesap yapıp işe öyle başlıyor o açıdan çok düzenli. (TGB Mülakat 19, Konum 170)”

“Evet evet yani hem tertip ve düzenin başarıda önemli olduğunu söylüyorum. Hem çocuklar için bunu tercih ediyorum hem çalıştığım arkadaşlarla da zaman zaman sıkıcı olduğumu düşünüyorum ama Türkiye'de tertip ve düzenin başarı getirdiğini biliyorum. Tertip ve düzen olmadan başarı olur mu olabilir bilmiyorum ama en azından bunu

yaparlarsa başarılı olacağımızı biliyorum tertip ve düzen önemli. (TGB Mülakat 05, Konum 70)”

Yukarıdaki ifadelerde katılımcılar hem kendilerinden hem de ortaklarından bahsederken düzenli olduklarını ifade etmektedir. Katılımcıların dışarıdan da düzenli olarak görüldüklerini de beyan etmektedir. Bir katılımcı ise düzen ile başarı arasında önemli bir ilişki olduğuna vurgu yapmaktadır.

“Yok ben psikoloğa gittim yani psikoloğa gittim. Çünkü çok disiplinli ve tertipli çalışırım yani. (TGB Mülakat 15, Konum 166)”

“Bundan öncesinde şöyle ben millî takım sporcusuyum yelkende 95'te başladım. Orada da bir hedefime ulaşmak için neler yapılması gerektiğini biliyorum. Çok fazla odaklanman gerekiyor diğer insanlardan ufak ufak ayrışman gerekiyor yarışta öne çıkmak için. Öyle bir geçmişim var hani orada tecrübem de işle aynı alakalı bir şey odaklanıp çok üzerinde durmak gerekiyor. Dediğim gibi ben biraz hedef odaklı bir kişiyim hani bir şeye girdim mi başarılı olmam gerekiyor. (TGB Mülakat 07, Konum 64)”

“Arkasından hep bilgisayar dairelerinde çalıştık falan derken hem yazılım tarafında hem mühendislik tarafında hem mühendisliğin vermiş olduğu bir disiplin hem askerin vermiş olduğu bir disiplin içerisinde içimizde fark etmeden otokontrollü bir disiplini oluşturmuş olabiliriz. (TGB Mülakat 01, Konum 101)”

Yukarıdaki ifadelerde ise katılımcılar disiplinli olduklarından bahsetmektedir. Hatta bir katılımcı fazla disiplinli olması nedeniyle profesyonel destek aldığını açıkça ifade etmektedir. Bir katılımcının ise disiplinli olmayı askeri geçmişine dayandırdığı görülmektedir.

“Onun yanında çalışkanız işte ona hiç kimse bir şey demez. Bu çalışmayı severiz bazen işte tam gün olur işte bazen yarım gün olur neyse neye karşılık. (TGB Mülakat 20, Konum 74)”

“Hırslıdır ve aşırı yani benden de çalışkandır aşırı çalışkandır. Bir şeye taktı mı onu elde edene kadar ya da bir sonuca varana kadar gider. Şöyle söyleyeyim ...günde 3 saat falan uyuyor şu an. (TGB Mülakat 19, Konum 162)”

“Onun haricinde şey herhangi bir konuya odaklanmak istediğimde çok hırslanırım yani. Evet, onu bitirene kadar yapmam gereken her şeyi yaptığımdan emin olup inatçıyım da yani. Evet, aklımda gerçekten onun olabileceğine inandıysam olamayacağına dair kılıf bulana kadar oldurmaya devam ederim. (TGB Mülakat 02, Konum 90)”

Yukarıdaki ifadelerle katılımcılar hem kendilerini hem de ortaklarını çalışkan ve hırslı olarak gördüklerini beyan etmektedir. Bu çalışkanlığın ve hırslın önlerindeki konuyu çözüme ulaştırana kadar, az uyumak pahasına devam ettiği anlaşılmaktadır.

“Planlı değilim plansızım yani. (TGB Mülakat 08, Konum 43)”

“Yine bazı şeylerden feragat ederek yetiştiriyorum ama çok planlı bir insan değilim. (TGB Mülakat 03, Konum 56)”

“Yani yeni ne varsa bana verilir ben en hızlı şekilde onu çıkartırım. Plansız şekilde çünkü başka birisine versen onun planını yapacak şeyini yapacak bunun analizini yapacak falan ben direk yaparım. (TGB mülakat 09, Konum 65)”

Yukarıdaki ifadelerinde ise katılımcılar hem genel hayatlarında hem de yenilikçilik geliştirme süreçlerinde plansız olduklarını söylemektedir. Bir katılımcının ise plansız olmayı hızla ilişkilendirdiği görülmektedir.

“Planlıyım çok planlıyım evet planlıyım ama şöyle anlık toplantı çok fazla oluyor. (TGB Mülakat 19, Konum 154)”

“Gayet planlı yaşıyorum. Sürekli çalışma takvimim vardır ama önemli şeyleri plana dâhil ederim. Önemsizleri plan dışına koyarım. (TGB Mülakat 13, Konum 1)”

“Yani günlük ve haftalık planlarım var her sabah günlük ve haftalık planlarımın kontrolü. Mesela çıkmadan öncede telko vardı sizin numaranızı telefonuma kaydettim. Yolda arayacağımı bildiğim için zaman kaybetmemek adına yani zamanı verimli kullanmak adına verimli oluyor bir de iki tane girişimi var zaman yönetimi çok önemli. (TGB Mülakat 05, Konum 74)”

Yukarıdaki ifadelerde katılımcıların kendilerini planlı olarak tanımladıkları göze çarpmaktadır. Ayrıca planlı olmanın önemine vurgu yapan girişimci de bulunmaktadır.

“Ya ben zaten yetişme tarzımdan dolayı insanlarla rahatlıkla iletişime geçebilen biriyim. Ya bizim bulunduğumuz coğrafyada biraz böyle kadınlar erkeklerle çok yakın muhabbet kurduğu zaman işte şakalaştığı zaman biraz farklı anlaşılabilir bir ortamdayız. Ama ben yetişme tarzından dolayı bunu rahatlıkla yapabilen sosyal çevresinde birçok erkek arkadaşı bulunan insanım. Şirket kurduktan sonra da tabii böyle bir insan iletişim yeteneğini daha güç özgüven yükleniyor ister istemez. Bu iletişim daha de güçlendi yani artıları oldu evet ama ille de şunu belli edeyim şurada bir liderlik vasfını göstereyim gibi bir durum yok. (TGB Mülakat 18, Konum 81)”

“...Onun dışında hani arkadaşlarım dostlarımla inanılmaz derecede bir diyalogumuz vardır. Bu konularda whatsapp telegram gruplarında belli başlı arkadaşlarım kardeşlerim vardır onlarla inanılmaz şekilde konuşuruz. (TGB mülakat 17, Konum 47)”

Dışa dönüklük kapsamına alınan ifade sadece iki tane olduğundan dışa dönüklüğe dair ifadelerin ağırlıklandırılmasına gerek duyulmamıştır. Dışa dönüklüğe

dair yukarıda sıralanan iki ifadelerden ilkinde katılımcı dışa dönüklüğünü yetiştirilme tarzına dayandırmaktadır.

“Yani öyle çok girişken değilimdir yani orta düzeyde diyebiliriz onu. Çünkü teknik anlamda konuşmayı daha çok yani böyle boş konuşmaktansa ya bir amaca yönelik hareket etmeyi daha çok isterim. Beklerim ondan dolayı bir amaç yoksa da öyle boş boş bir yere kadar benim çok ilgimi çekmeyen durum olduğu için onlar da hep sabit kalır. (TGB Mülakat 20, Konum 78)”

“Kimisi partilere gidip çok daha fazla sosyal ortamda bulunmak ister. Bu benim enerjimi yiyen bir şey ben kendi içime döndüğüm zaman biraz daha enerjisini artırıyorum mesela. Oturup bütün gün kendi başıma evde de durabilirim yani oturup kitap okumaktan çok zevk alırım. Hani bu benim enerjimi çok daha yükseltir dışarıdan bakınca hala içe dönük birisi olduğumu söyleyebilirim ama yani dışarıda da nasıl davranacağımı insanlarla nasıl sosyalleşeceğimi biliyorum yani o konuda da konuşma açısından bir sıkıntım yok. (TGB Mülakat 04, Konum 60)”

“İkisine karışık cevap vereyim işte hani benim bir sürü tanıdık insanım vardır çok kişiyi tanırım ama bir o kadar da asosyalim yani. Bir sosyal kısmım var insanlarla kaynaşabiliyorum ama işim gereği de asosyal oluyorum kafam başka yerlerde oluyor hani. Gidip de ben organize edemem mesela toplanalım buluşalım diyemem. Birisi toplanalım buluşalım derse katılırım. (TGB Mülakat 07, Konum 64)”

Yukarıdaki ifadelerde katılımcılar içe dönük bir birey olduklarını farklı biçimlerde ifade etmektedir. İfadelerinden katılımcıların gerektiğinde dışa dönük bir birey gibi davranabildikleri ancak tercih durumu olduğunda içe dönüklüğü tercih ettikleri anlaşılabilmektedir.

“...Şimdi kişiliğini nasıl tanımlar ilkiyle özdeşleşmiş olarak şey diye tanımlar komik, neşeli, eğlenceli enerjik komik hep bunu söylüyorlar. (TGB Mülakat 10, Konum 86)”

“...çevremde çok sakin bir insandır sükût sükûnet içinde bir insandır ama iş ortamında da aksine hareketli ve hani ne diyeyim temposuna ayak uydurulmayan bir insan düşünün çok. (TGB Mülakat 14, Konum 87)”

“Sorun olsun sıkıntı olsun ben çok boş kalmak boş kalan bir insan değilim yani. Boş kalırsam başka bir iş yaparım her zaman. Hiç yatmam yani. Bende de böyle bir şey var yani. Enerji patlaması gibi bir şey var orada. (TGB Mülakat 12, Konum 15)”

Yukarıdaki ifadelerde katılımcılar kendilerini enerjik olarak gördüklerini çevrelerinden de benzer görüşler aldıklarını beyan etmektedir.

“Yani yeniliği çok seven biriyim. Yeni şeylere işte çok ilgim var sırf denemek için böyle tuhaf tuhaf ürünler satın alabilirim genelde insan mesela herkes öyle alımlar yapmaz bu ilgili olduğu için de ara ara gündeme geliyor mesela early adaptör denilen bir kitle oluyor genelde yurtdışında çok var. (TGB Mülakat 04, Konum 54)”

“Valla yani genelde bana aykırı olarak bilirler. Ben hep böyle olmazların üzerine giden bir insanım yani. Birisi olmaz dediği zaman bende şalterler iniyor yani. Olmaz dedikleri zaman böyle kedinin hani tüyleri çıkar ya bende öyle yapıyor. Ben çalışanlarımla muhabbetimizi şeyimizi yaptığımızda konuşmalar yaptığımızda onlarda olmaz diyor ya... (TGB Mülakat 12, Konum 55)”

“Yani farklı uğraşı ve şeyin yani saatlerce bir konu üzerinde düşünemediğini düşündüğümüz hayal gücümün geniş olduğunu yani inovasyon yaratıcılık o tür yenilikçi fikirlerle dolu olduğumu genelde söylerler. Yani o tür şeyleri vardır hani direk onu söylerler zaten mucit girişimci anlamında gibi bir laf geçer sülalede ailede. (TGB Mülakat 06, Konum 190)”

Yukarıdaki ifadelerde katılımcılar kendi kişiliklerini yeniliğe açık olarak tanımladıkları göze çarpmaktadır. Hatta bu yeniliğe açıklığın bazen tepki biçiminde ortaya çıktığını söyleyen katılımcı da bulunmaktadır. Bir katılımcı ise çevresinin kendisini yeniliğe açık bir birey olarak tanımladığına değinmektedir.

“Ben her şeyden önce saygı ve dürüstlük konusunda biraz hassasım. Biraz değil fazlası konusunda hassasım. Hem ekip olsun hem müşteriler olsun bu konuda bizim için saygı en önemli. Benim için çok önemlidir tabii. (TGB mülakat 17, Konum 45)”

“Evet böyle bir kişiliğim var güvenilir bakarlar dışarıdaki insanlar bana. Dediğim gibi bazen zorluyumdur bazı konularda işte aynı kafada olmadığım için. Cevabımı veririm onu da bilirler ama bu negatif şey değildir. Böyle benden uzaklaşacak bir durum değil ama bilirler benim zor bir kişilik olduğumu öyle diyeyim durum bu. (TGB Mülakat 07, Konum 70)”

“Yani sıfat olarak değil de dürüstlük benim için çok önemlidir. Muhtemelen biri sorduğunda ikinci söyleyecekleri o olur. Fazla önem veririm yani dürüst olmaya bu da zaten benim aslında ticari tarafta çok başarılı olmayışına neden oluyor biraz. Çünkü eksisiyle artısıyla her şeyi söyleyip bir şeyi satmaya çalışıyorum bir satışçının konuşmasını dinlediğim zaman daha çok hafiften yalanda yakaladığımda ben o yüzden satamıyorum demek ki diyebiliyorum yani. (TGB Mülakat 11, Konum 72)”

Yukarıdaki ifadelerde katılımcılar hem dürüst bir birey olduklarından hem de dürüstlüğe verdikleri önemden bahsetmektedir. Bir katılımcı dürüstlüğün pazarlama açısından kendisine olumsuz yansımaları olduğunu dile getirmektedir.

“Şöyle istikrarlı ve inatçı bence böyle tanımlarlar. (TGB Mülakat 18, Konum 69)”

“Yani annem babam biraz dik başlı olduğumu söyler muhtemelen. Çünkü kendi kararlarımın arkasından çok giderim yani”

başka fikirlere açığım ama son kararı hep kendim veririm... (TGB Mülakat 11, Konum 68)”

“Nasıl diyeyim yani işteyken mesela yeri geldiğinde tartışıyorum üstteki yöneticiyle hani ama üstteki yönetici benim o ürün için tartıştığımı anlıyor hani ben kişisel şey peşinde değilim anlatabiliyor muyum? Yani ürün düzgün olsun kafasındayım. Kişileştirmeden tartışıyorum. Evet sinirleniyorum ediyorum ama adamın karakterini ortaya koyup ya işte sen bunu yaptın böyle modunda değilim. O adam bunu gördüğü için evet zorlu bir yapıdayım o iş doğru olsunun peşindeyim ama gidipte inatlaşma kişiselleştirmedeğim için adam içinde aslında çözülmeyecek bir şey değil. Evet sinirleniyoruz ama adamın öz yapısı zaten proje ürün iyi çıksın kafasında olduğu için. Dediğim gibi zor bir kişiliğim var ama amacım şey kişileştirmeden profesyonel olarak ürün çıkarmak. (TGB Mülakat 07, Konum 66)”

Yukarıda zikredilen beyanlarında katılımcıların kararlılıklarını farklı biçimde aktardıkları görülebilmektedir. Hem genel anlamda hem de yenilikçilik süreçlerinde kararlılığın önemine dikkat çekilmektedir.

“Uyumlu güler yüzlü genelde mutlu ve pozitif bir yapım vardır. (TGB Mülakat 02, Konum 118)”

“Yani heyecan duymak lazım ama deminki soruda ya evet bunu anlatmayım ben bunu çünkü negatif bir insan zaten hayatta da böyle değil midir? Siz etrafınızda negatif bir insanlar varsa yıpranırsınız yıkılırsınız. Basit bir konuda bile kıyamet kopar. Yani şimdi girişimde de öyle zaten maddi olarak süreci yönetmeniz lazım. (TGB Mülakat 05, Konum 12)”

“...herkes bende umut var olarak bilir. Hep iyi şeyler iyi şeyler yapacağımıza bir gün gerçekten çok iyi yerlere geleceğime küçüklükten beri hep bana bunu söylerlerdi yani. Ben ufakken ilkokuldayken bile sen ilerde çok büyük bir adam olacaksın çok büyük işler yapacaksın falan filan diye hep böyle söylerlerdi. Demek ki şimdi sizle konuşurken aklıma geldi

küçüklikten beri demek ki bir şeyim varmış yani böyle bir aykırılığım varmış. (TGB Mülakat 12, Konum 55)”

İyimserlik altında kodlanan sadece üç ifade bulunduğundan ağırlıklandırmaya gerek duyulmadan tüm ifadelere yukarıda yer verilmiştir. Bu beyanlardan anlaşılacağı üzere üç katılımcı kendisini pozitif, olumlu düşünen, iyimser olarak tanımlamaktadır.

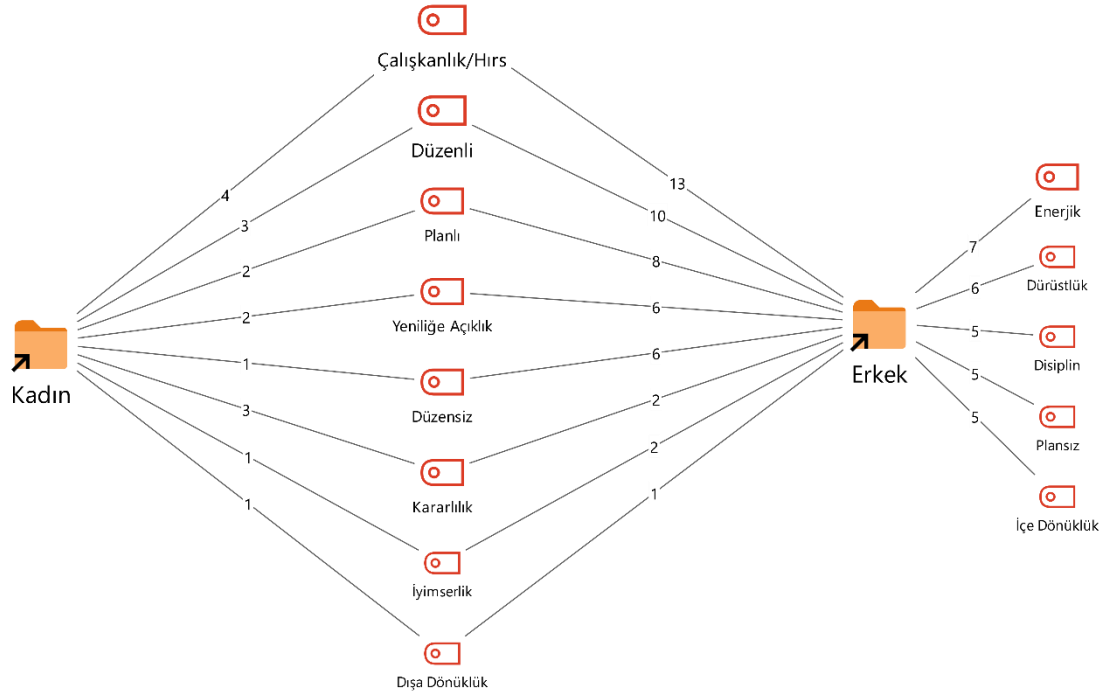
3.5.4.1. Kişilik Özelliklerinin Cinsiyete Göre Değerlendirilmesi

Kişilik özellikleri teması altındaki kodlar dikkate alınarak cinsiyete göre değerlendirilmiştir. Kişilik özelliklerine dair kodların cinsiyete dayalı bir biçimde gösterildiği frekans tablosu aşağıda sunulmaktadır.

Tablo 42. Kişilik Özellikleri Temasının Cinsiyete Göre Frekans Tablosu

Kod Sistemi	Erkek	Kadın	Toplam
Düzensiz	6	1	7
Düzenli	10	3	13
Disiplin	5	0	5
Çalışkanlık/Hırs	13	4	17
Plansız	5	0	5
Planlı	8	2	10
Dışa Dönüklük	1	1	2
İçe Dönüklük	5	0	5
Enerjik	7	0	7
Yeniliğe Açıklık	6	2	8
Dürüstlük	6	0	6
Kararlılık	2	3	5
İyimserlik	2	1	3
TOPLAM	76	17	93
N = Belgeler	17	3	20

Katılımcılardan 3'ünün kadın ve 17'sinin erkek olduğu görülen tabloda toplamda 93 adet kodlama yapılmıştır. Belge sayıları arasındaki eşitsizliğin etkilerinin azaltılması ve daha doğru bir değerlendirme yapılabilmesi için iki vaka modeli hazırlanmıştır.



Şekil 24. Kişilik Özellikleri ve Cinsiyete İlişkin İki Vaka Modeli

Yukarıdaki şekilden anlaşılacağı üzere enerjik, dürüstlük, disiplin, plansızlık ve içe dönüklük kodları erkek katılımcılar tarafından orta düzeyde ifade edilirken kadın katılımcılar tarafından hiç dile getirilmemektedir. Çalışkanlık/hırs, düzenlilik, planlı olma, yeniliğe açıklık kodlarında iki cinsiyette de benzer bir seyirin bulunduğu tespit edilmektedir. Ancak erkek katılımcılar daha fazla düzensiz olduklarını ifade ederken kadın katılımcılarda bu durum sınırlı kalmaktadır. Kadın katılımcıların kararlılığa olan vurgusu daha fazla iken erkek katılımcılar kararlılığa oldukça az değinmektedir. Cinsiyetlerin kendi içindeki dağılımları dikkate alarak değerlendirildiğinde kadın katılımcıların iyimserliğe ve dışa dönüklüğe dair vurgusunun daha fazla olduğu söylenebilmektedir.

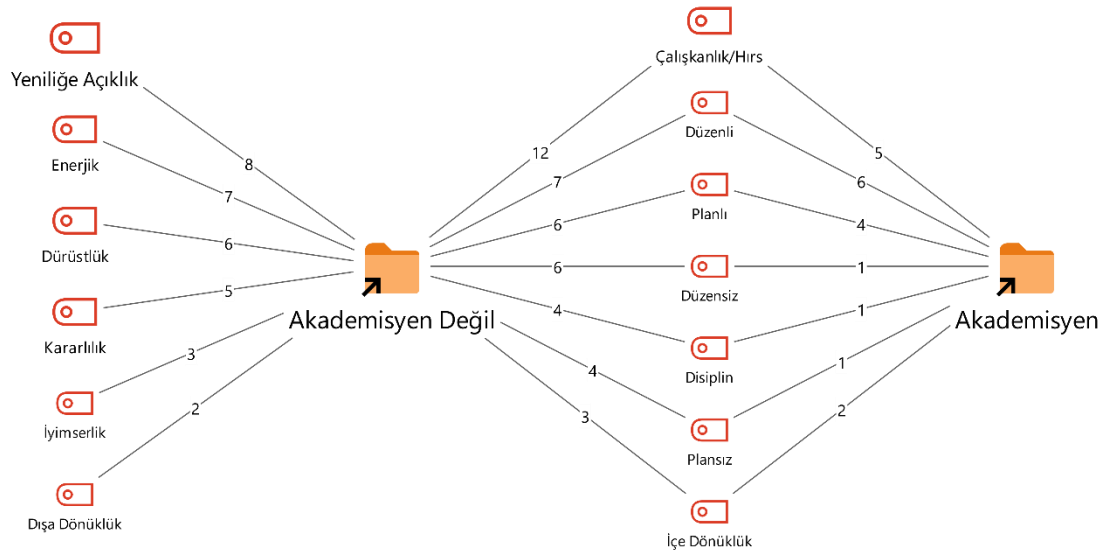
3.5.4.2. Kişilik Özellikleri Temasının Akademisyen Olmaya Göre Değerlendirilmesi

Katılımcıların kişilik özelliklerinin akademisyen olmaya veya akademisyen olmamaya bağlı olarak değişimini incelemek için frekans tablosu ve iki vaka modeli hazırlanmıştır.

Tablo 43. Kişilik Özellikleri Temasının Akademisyen Olmaya Göre Frekans Tablosu

Kod Sistemi	Akademisyen	Akademisyen Değil	Toplam
Düzensiz	1	6	7
Düzenli	6	7	13
Disiplin	1	4	5
Çalışkanlık/Hırs	5	12	17
Plansız	1	4	5
Planlı	4	6	10
Dışa Dönüklük	0	2	2
İçe Dönüklük	2	3	5
Enerjik	0	7	7
Yeniliğe Açıklık	0	8	8
Dürüstlük	0	6	6
Kararlılık	0	5	5
İyimserlik	0	3	3
TOPLAM	20	73	93
N = Belgeler	4	16	20

Yukarıdaki frekans tablosunda 4 adet akademisyen katılımcıya karşılık 16 adet akademisyen olmayan katılımcının bulunduğu görülmektedir. Toplamda 93 adet kişilik özelliklerine dair kodlamanın yapıldığı söylenebilmektedir. Belge eşitsizliğinin etkilerinin azaltılabilmesi için iki vaka modeli hazırlanmıştır.



Şekil 25. Kişilik Özellikleri ve Akademisyen Olmaya İlişkin İki Vaka Modeli

Yukarıda şekil ele alındığında akademisyen olmayanların yeniliğe açıklık, enerjiklik, dürüstlük, kararlılık, iyimserlik ve dışa dönüklük kodları altında kodlanan kişilik özelliklerine çeşitli oranlarda vurgu yaptıkları ancak akademisyen katılımcıların bu özelliklere vurgu yapmadığı görülmektedir. Çalışkanlık/hırs kodunun iki grupta da yüksek sıklıkla kodlandığı görülmektedir. Ancak grupların kendi içindeki kodlama dağılımları dikkate alındığında düzenli olma, planlı olma ve içe dönüklük kodlarının akademisyen katılımcılar tarafından daha fazla dile getirildiği söylenebilmektedir. Düzensizlik, plansızlık ve disiplin üzerinde akademisyen olmayanların daha fazla beyanda bulunduğu tespit edilirken akademisyenlerde bu kodların daha düşük seyrettiği görülmektedir.

Girişimcilerin çoğunlukla dışa dönük bireyler oldukları literatürde aktarılmaktadır (Akkuş, 2018: 342-343). Nitel bulgulardan elde edilen sonuçlara göre kadınların dışa dönük olarak kendilerini değerlendirdiği ancak erkek katılımcılarda bunu vurgunun düşük kaldığı hatta bazılarının kendisini içe dönük olarak değerlendirildiği görülmektedir. Bu kapsamda kadın katılımcılara dair bulgular literatürle uyumlu iken erkek katılımcılara dair bulgular literatürden farklılaşmaktadır. Nicel bulgularda kadın katılımcıların dışa dönüklük boyutu ortalamalarının anlamlı bir şekilde erkek katılımcılardan yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu nedenle nitel ve nicel bulguların birbirini desteklediği düşünülmektedir.

Nitel bulgularda akademisyen olmayan katılımcıların kendilerini daha çok dışa dönük olarak tanımlarken akademisyen katılımcıların kendilerini daha çok içe dönük olarak aktardıkları tespit edilmiştir. Bunun sonucu olarak akademisyen olmayan katılımcılara dair bulguların literatürle uyumlu olduğu ancak akademisyen katılımcılara dair bulguların literatürle uyumlu olmadığı sonucuna varılabilmektedir. Nicel bulgularda akademisyen olan ve akademisyen olmayan katılımcılar arasında anlamlı bir fark görülmediği için nitel bulgularla karşılaştırılması yapılamamaktadır.

Nitel bulguların kendi tema ve kodları altında değerlendirilmesinin ardından tüm temaların bir arada ele alındığı değerlendirmeler sonraki bölümde ele alınmaktadır.

3.5.5. Nitel Bulgulardaki Temaların Bir Arada Değerlendirilmesi

Önceki bölümlerde nitel analiz kapsamında oluşan temalar kendi kategorileri ve kodları baz alınarak değerlendirilmiştir. Bu bölümde ise temaların birbirleriyle olan muhtemel ilişkilerinin ortaya konması amaçlanmaktadır. İlk ele alınan girişimcilik ve yenilikçilik temalarının bir arada değerlendirildiği kod matris tarayıcısı aşağıda sunulmaktadır.

Kod Sistemi	Yenilikçilikte Maddi Beklentiler	Yenilikçi... Finansal Engeller	Yenilikçi... Başarısızlık	Yenilikçi... Karşı Tutum	Yeni Fikir Bulma	Yenilikçi... Nit.Element Eksikliği	Yeni Fikirleri Paylaşmak	Yenilikçi... Çatışma	Yenilikçi... Sosyal Beklentiler	Yenilikçi... Arkadaş Desteği	Yenilikçi... Sosyal Engeller	Yenilikçi... Duayen Desteği	Yenilikçi... Aile
▼ Girişimcilik													
▼ Girişimcilikte Psikolojik Etmenler													
Neden Girişimcilik?	■												
Girişimcilikte Psikolojik Engeller		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
▼ Girişimcilikte Finansal ve Bürokratik Etmenler													
Bürokratik Engeller				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Girişimcilikte Finansal Riskler	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
TÜBİTAK Proje	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Şirket Kuruluş	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
▼ Girişimcilikte Sosyal Etmenler													
▼ Girişimcilikte Aile													
Aile Desteği				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Aile Engeli				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
▼ Sosyal Çevre Etkileri													
Arkadaş Desteği				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Arkadaş Engeli				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Olumsuz Sosyal Çevre	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Olumlu Sosyal Çevre	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Şekil 26. Girişimcilik ve Yenilikçiliğe Dair Kod Matris Tarayıcısı

Yukarıdaki kod matris tarayıcısında beraber ya da yakın bir biçimde ele alınan girişimcilik ve yenilikçilik kodlarının daha büyük kutucuklar ile gösterildiği görülmektedir. Buna dayanarak yenilikçiliğe dair tutum, yeni fikir bulma ve yeni fikirleri paylaşma kodlarının girişimcilikte psikolojik engeller kodu ile yüksek bir ilişkisi olduğu çıkarımı yapılabilmektedir. Ayrıca bahsi geçen üç kodun olumsuz sosyal çevre ile de yüksek sayılabilecek düzeyde bir ilişkisi olduğu yorumu yapılabilmektedir. Daha önce sayılan ilişkiler düzeyinde bir büyüklüğe sahip olmasa da yenilikçilikte nitelikli eleman eksikliği ile bürokratik engeller arasında ve

yenilikçiliğe karşı tutum ile aile desteği arasında orta düzey denilebilecek bir etkileşimin olduğu sonucuna varılabilmektedir.

Bir arada ele alınan bir diğer konu kişilik özelliklerini diğer temalarla olan muhtemel ilişkileridir. Bu kapsamda girişimcilik ve kişilik özelliklerinin bir arada olduğu kod matris tarayıcısı aşağıda sunulmaktadır.

Kod Sistemi	Düzensiz	Düzenli	Disiplin	Çalışkanlık/Hırs	Plansız	Planlı	Dışa Dönük...	İçe Dönük...	Enerjik	Yeniliğe Açıklık	Dürüstlük	Kararlılık	İyimserlik
▼ Girişimcilik													
▼ Girişimcilikte Psikolojik Etmenler													
Neden Girişimcilik?													
Girişimcilikte Psikolojik Engeller													
▼ Girişimcilikte Finansal ve Bürokratik Etmx													
Bürokratik Engeller													
Girişimcilikte Finansal Riskler													
TÜBİTAK Proje													
Şirket Kuruluş													
▼ Girişimcilikte Sosyal Etmenler													
▼ Girişimcilikte Aile													
Aile Desteği													
Aile Engeli													
▼ Sosyal Çevre Etkileri													
Arkadaş Desteği													
Arkadaş Engeli													
Olumsuz Sosyal Çevre													
Olumlu Sosyal Çevre													

Şekil 27. Girişimcilik ve Kişilik Özelliklerine Dair Kod Matris Tarayıcısı

Yukarıdaki kod matris tarayıcısı yorumlandığında çalışkanlık/hırs ve düzenli olmaya dair kişilik özelliklerinin girişimcilikte aile desteği ile etkileşim halinde olduğu sonucuna varılabilmektedir. Yine olumsuz sosyal çevre ile enerjik olma özelliği arasında bir ilişki göze çarpmaktadır. Ayrıca düzenli olmaya dair kişilik özelliğinin girişimciliğe dair birçok kod ile hatırı sayılır bir etkileşim halinde olduğunu söylemek yerinde olacaktır.

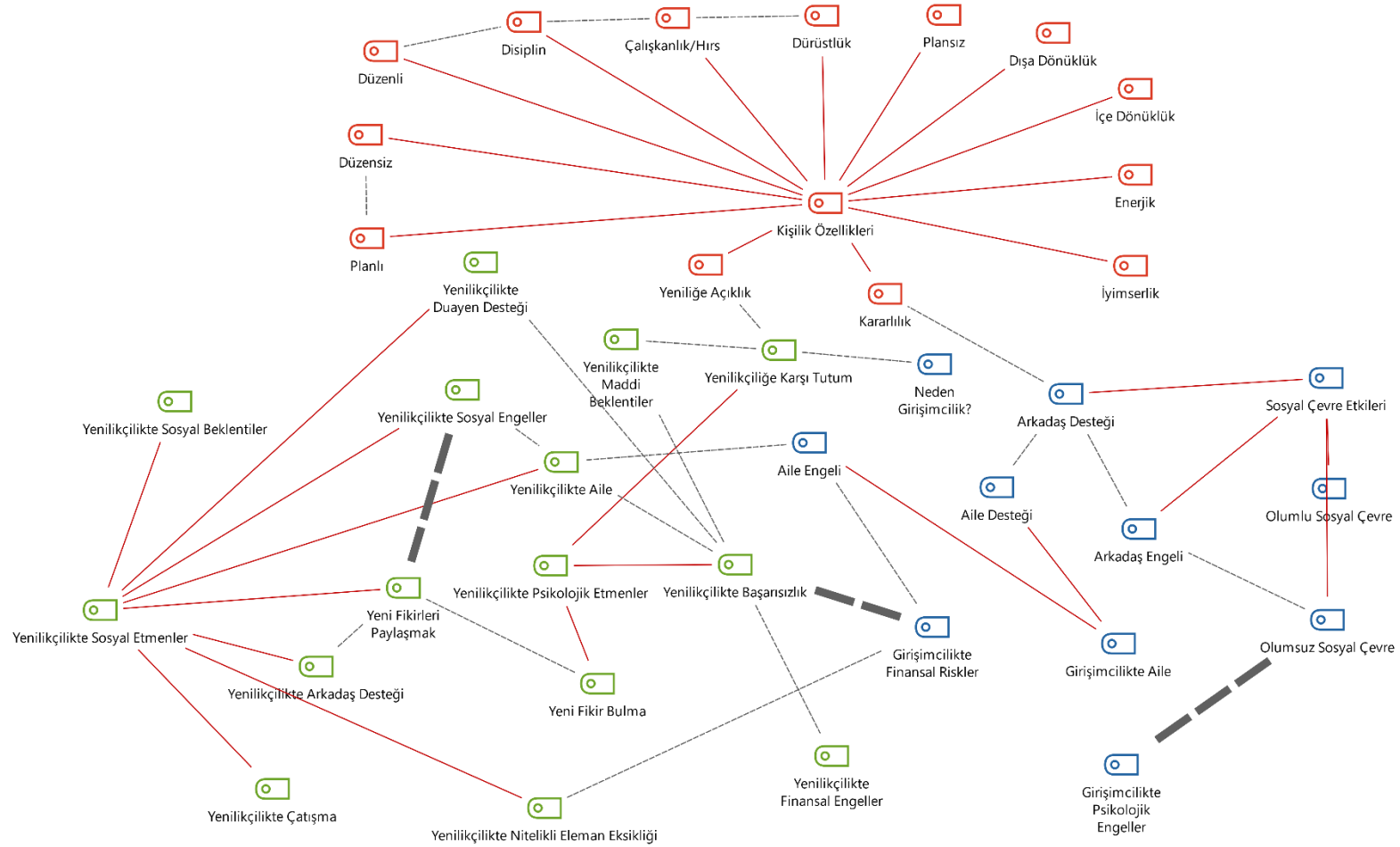
Ele alınan bir diğer muhtemel ilişki yenilikçilik teması ile kişilik özellikleri arasındadır. Buna dair kod matris tarayıcısı aşağıda görülebilmektedir.

Kod Sistemi	Düzensiz	Düzenli	Disiplin	Çalışkan...	Plansız	Planlı	Dışa Dönük...	İçe Dönük...	Enerjik	Yeniliğe Açıklık	Dürüstlük	Kararlılık	İyimserlik
Yenilikçilik													
Yenilikçilikte Finansal Etmenler													
Yenilikçilikte Maddi Beklentiler									■		■		
Yenilikçilikte Finansal Engeller									■		■		
Yenilikçilikte Psikolojik Etmenler													
Yenilikçilikte Başsuzluk									■		■		
Yenilikçiliğe Karşı Tutum		■		■		■			■	■	■		■
Yeni Fikir Bulma		■		■		■			■		■		
Yenilikçilikte Sosyal Etmenler													
Yenilikçilikte Nitelikli Eleman Eksikliği		■		■		■				■			
Yeni Fikirleri Paylaşmak		■		■		■			■	■	■		■
Yenilikçilikte Çatışma									■		■		
Yenilikçilikte Sosyal Beklentiler		■		■		■					■		
Yenilikçilikte Arkadaş Desteği				■		■			■	■	■		
Yenilikçilikte Sosyal Engeller										■			■
Yenilikçilikte Duayen Desteği													
Yenilikçilikte Aile													

Şekil 28. Yenilikçilik ve Kişilik Özelliklerine Dair Kod Matris Tarayıcısı

Yukarıdaki kod matris tarayıcısı ele alındığında yenilikçiliğe karşı tutumun birçok kişilik özelliği ile etkileşim halinde olduğu görülmektedir. Benzer bir ilişkinin yeni fikirleri paylaşmak kodunda da gözlemlendiğini söylemek yerinde olacaktır. Daha önce dile getirilenler kadar olmasa da yeni fikir bulma ve yenilikçilikte sosyal beklentiler kodlarının birçok kişilik özelliği ile olan orta düzey ilişkisi göze çarpmaktadır.

Nitel bulguların tamamının bir arada değerlendirilebilmesi için tüm temaların (girişimcilik, yenilikçilik ve kişilik özellikleri) aynı anda ele alınmaya çalışıldığı kod birlikte oluşma modeli hazırlanmıştır.



Şekil 29. Kod Birlikte Oluşma Modeli (Girişimcilik, Yenilikçilik, Kişilik Özellikleri)

Yukarıda paylaşılan bu modele göre kategoriler ile kodlar arasındaki düz çizgiler hiyerarşik ilişkileri temsil ederken kesikli çizgiler kodlar arasındaki muhtemel ilişkileri işaret etmektedir. Kesikli çizginin kalınlığı ilişkinin düzeyini göstermektedir. Buradan hareketle değerlendirmeye en yoğun ilişkinin bulunduğu noktalardan başlanmaktadır.

Kod birlikte oluşma modelinde öne çıkan üç ilişkiden birisi olumsuz sosyal çevre ve girişimcilikte psikolojik engeller arasındaki ilişkidir. İki kodun da girişimcilik teması altında bulunduğu görülmektedir. Önceki bölümlerde ele alınan ifadelerden yola çıkarak olumsuz sosyal çevrenin girişimciler üzerinde psikolojik engeller oluşmasına neden olduğunu söylemek yerinde olmaktadır.

Kod birlikte oluşma modelinde öne çıkan bir diğer ilişki yeni fikirleri paylaşmak ve yenilikçilikte sosyal engeller arasındadır. İki kod da yenilikçilik teması altında yer almaktadır. Katılımcıların sosyal engellerle karşılaşmamak için yeni fikirlerini sosyal ortamlarda paylaşmamayı tercih ettiği sonucu çıkartılabilmektedir.

Bir diğer güçlü ilişki yenilikçilikte başarısızlık ile girişimcilikte finansal riskler arasında görülmektedir. Buradan hareketle yenilikçilik sonucu meydana gelebilecek bir başarısızlık finansal riskler doğurabileceği gibi finansal risklerin de yenilik sürecinde başarısızlığı getirebileceğine dair yorum yapılabilmektedir.

Aralarındaki ilişki yukarıda sözü edilenler kadar güçlü olmasa da önemli olduğu düşünüldüğü için aktarılması gerekli görülen kod ikilileri bulunmaktadır. Bunlardan ilki yenilikçilikte aile kodu ile girişimcilikte ailenin altında bulunan aile engeli kodudur. Buna göre aile engelinin sadece girişimin ilk süreçlerinde kalmadığı ve sınırlarının yenilikçilik süreçlerine doğru yayıldığı tahmin edilmektedir.

Yenilikçilikte nitelikli eleman eksikliği ile girişimcilikte finansal riskler arasında bir ilişkinin varlığından söz edilebilmektedir. Burada iki yapının birbirinin hem nedeni hem de sonucu olabileceği düşünülmektedir.

Yenilikçiliğe karşı tutum ile girişimci olma nedeni arasında bir ilişkinin bulunduğu görülmektedir. Yapılan değerlendirmede katılımcıların yeniliğe karşı

tutumları ile girişimci olmaya dair tutumlarının benzeştiği çıkarımı yapılmaktadır. Yine yenilikçiliğe karşı tutum ile kişilik özellikleri arasında ele alınan yeniliğe açıklık arasında bağlantı olduğu görülmektedir. Birisi yenilik bağlamında diğer kişilik bağlamında ele alınsa da iki kodunda kesişme noktalarının çok olduğu düşünülmektedir.

Girişimcilikte sosyal çevre etkileri altında bulunan arkadaş desteği ile kişilik özellikleri altında değerlendirilen kararlılık arasında bağlantının bulunduğu tespit edilmektedir. Buradan hareketle arkadaş desteğinin katılımcıların kararlı olmasında etkili olduğu sonucu çıkartılabilmektedir.

Bazı kodların kendi temalarındaki diğer kodlarla bağlantılarının olduğu görülmektedir. Örneğin yenilikçilikte başarısızlık kodunun sayılanlar dışında birçok yenilikçilik teması koduyla ilişkisi bulunmaktadır. Benzer şekilde kişilik özellikleri altındaki kodların birbirleriyle bağlantısının bulunduğu görülmektedir.

Nitel bulgulardaki temaların birbirleriyle olan ilişkisinin ardından nitel ve nicel bulguların bir sonraki bölümde birleştirilmekte ve bir arada değerlendirilmektedir.

3.6. Nitel ve Nicel Bulguların Birleştirilmesi

Bu bölümde elde edilen nitel ve nicel bulguların birleştirilmesi ve karşılaştırılmasına yer verilmektedir. Nitel ve nicel yöntemlerin arasında bulunan önemli farklılıklar nedeniyle bulgularının klasik anlamda birleştirilmesi ve tek bir veri seti, bulgu ve sonuç elde edilmesi mümkün görülmemektedir. Ancak özellikle aynı araştırma evreninden farklı yöntemlerle elde edilen nicel ve nitel bulguların araştırma amacı kapsamında bir arada ele alınması mümkün olmaktadır. Bu açıdan birleştirmeyi matematiksel bir işlem gibi ele alıp nitel ve nicel bulguların toplandığı bir yapı olarak düşünülmemesi gerekmektedir. Birleştirme ya da karşılaştırmada nitel ve nicel bulgular bir arada ele alınmakta, bir arada değerlendirilmekte ancak bir bulgu diğerine dönüştürülmemektedir. Karma yöntem araştırmalarında nitel ve nicel bulguların bir arada ele alınmasının temel amacı her iki araştırma yönteminin sınırlıklarının diğer yöntemle giderilmesi olarak değerlendirilmektedir. Bu sayede hem bir araştırma türü

ile elde edilen bulguların diğer araştırma t¼r¼ ile elde edilen bulgular ile denetlenmesi sağlanabilmekte (¼çgenleme mantığı) hem de araştırma konusuna iki y¼ntemin de bakış açısını sağlayan bir genel g¼r¼nt¼ye ulaşılabilmektedir (Punch, 2020: 225-232).

Bu çalışmadaki nicel ve nitel bulguların karşılaştırılması için yan-yana karşılaştırma y¼ntemi tercih edilmiştir. Bu y¼ntemde nicel bulgular ve nitel bulgular peş peşe aktarıldıktan sonra dikey ekseninde ve tablo halinde bir arada sunulmaktadır. Bu noktada nitel temaların nicel değişkenlere benzetilmesi s¼z konusu olmaktadır (Creswell, 2017: 222-223).

Tablo 44. Nicel ve Nitel Bulguların Karşılaştırılması

Karşılaştırılan Veri	Nicel Bulgular	Nitel Bulgular
Araştırma Örneklemi	264 Anket	20 Mülakat
Cinsiyet Dağılım Oranları (%)	Kadın %12,1 Erkek %87,9	Kadın %15 Erkek %85
Akademisyen Olma/Olmama (%)	Akademisyen %25 Akademisyen Değil %75	Akademisyen %20 Akademisyen Değil %80
Cinsiyete Göre Finansal/Sosyal Risk Alma ve Girişimcilik	Anlamlı Sonuç Bulunamamıştır.	Erkekler girişimci olma nedenlerine oldukça fazla vurgu yaparken kadınlarda buna dair beyan bulunmamaktadır. Erkeklerde düşük de olsa olumlu sosyal çevreye vurgu varken kadınlarda yoktur. Erkeklerde aile engeline vurgu daha fazla iken kadınlarda düşüktür. Erkeklerde psikolojik engellere vurgu daha fazladır.

		Kadınlar arkadaş desteği konusunda daha fazla beyanda bulunmaktadır.
Cinsiyete Göre Yenilikçilik	Anlamli Sonuç Bulunamamıştır.	<p>Erkeklerde yenilikçilikte maddi beklentilere ve yenilikçilikte sosyal beklentilere orta düzeyde vurgu varken kadınlarda hiç değinilmemiştir.</p> <p>Erkeklerde yenilikçilikte başarısızlığa ve yenilikçilikte nitelikle eleman eksikliğine dair beyanlar daha fazladır.</p> <p>Kadınlarda yenilikçilikte sosyal engeller ve yenilikçilikte aile konularında daha fazla beyanda bulunmaktadır.</p>
Cinsiyete Göre Kişilik	Kadınlara dışa dönüklük ortalamaları daha yüksektir.	<p>Kadınlara iyimserlik ve dışa dönüklüğe dair vurgusu daha yüksektir.</p> <p>Kadınlar kararlılığa oldukça fazla değinmektedir.</p> <p>Erkek katılımcıların düzensiz olmaya dair beyanı daha fazladır.</p> <p>Erkek katılımcılar enerjiklik, dürüstlük, disiplin, plansızlık ve içe dönüklüğe orta düzeyde vurgu yaparken kadın katılımcılarda bunlara vurgu görülmemektedir.</p>

Yaşa Göre Değişkenler/ Temalar	Yaş arttıkça sosyal risk alma ortalaması azalmaktadır.	Nitel araştırmada yaş verileri analiz edilmemiştir.
Akademisyen Olma/Olmamaya Göre Finansal/Sosyal Risk Alma ve Girişimcilik	Akademisyen olmayanların finansal risk alma ortalamaları daha yüksektir.	<p>Akademisyen olmayanlar arkadaş engeline orta düzeyde vurgu yaparken akademisyenler buna değinmemiştir.</p> <p>Akademisyen olmayanlarda aile engeli, girişimci olma nedenleri, girişimcilikte sosyal çevre ve girişimcilikte psikolojik etmenler oldukça çok dile getirilirken akademisyenlerde daha az dile getirilmektedir.</p> <p>Akademisyenlerin arkadaş desteğine olan vurgusu akademisyen olmayanlara göre daha fazladır.</p>
Akademisyen Olma/Olmamaya Göre Yenilikçilik	Anlamlı Sonuç Bulunamamıştır.	<p>Akademisyen olmayanlar yenilikçilikte duayen desteğine daha fazla değinmekte iken akademisyenler daha az değinmektedir.</p> <p>Akademisyenler yenilikçilikte nitelikli eleman desteğinden daha yoğun bahsederken akademisyen olmayanlarda düşük seyretmektedir.</p>

Akademisyen Olma/Olmamaya Göre Kişilik	Anlamlı Sonuç Bulunamamıştır.	Akademisyen olmayanlar yeniliğe açıklık, enerjiklik, dürüstlük, kararlılık, iyimserlik ve dışa dönüklüğe çeşitli düzeylerde değinirken akademisyenler sayılan özelliklere değinmemiştir. Düzenli olma, planlı olma ve içe dönüklük özelliklerine akademisyenler tarafından daha fazla vurgu yapılmaktadır.
Daha Önce Başarılı Proje Gerçekleştirme	Daha önce başarılı bir proje gerçekleştirmeyenlerin finansal risk alma ve sosyal risk alma ortalamaları daha yüksektir.	Nitel araştırmada incelenmemiştir.
Daha Önce TGB Projesinde Başarısız Olma	Daha önce başarısız proje teslim edenlerin finansal risk alma ortalamaları daha yüksektir.	Yenilikçilikte başarısızlık ile girişimcilikte finansal riskler ve girişimcilikte psikolojik engeller arasında kuvvetli bir etkileşim bulunmaktadır. Yenilikçilikte başarısızlık ile yenilikçilikte finansal engeller, yenilikçilikte aile, yenilikçilikte duayen desteği ve yenilikçilikte maddi beklentiler arasında orta/zayıf düzeyde etkileşim göze çarpmaktadır.

<p>Değişkenler/Temalar Arasındaki İlişkiler</p>	<p>Kişilik Özellikleri ve Sosyal/Finansal Risk Alma</p> <p>Deneyime açıklık ile sosyal risk alma arasında pozitif yönlü doğrudan etki bulunmaktadır.</p> <p>Uyumluluk ile finansal risk arasında negatif yönlü doğrudan etki bulunmaktadır.</p> <p>Kişilik Özellikleri ve Yenilikçilik</p> <p>Deneyime açıklık ile yenilikçilik arasından pozitif yönlü doğrudan etki bulunmaktadır.</p> <p>Deneyime açıklık ile yenilikçilik arasında pozitif yönlü dolaylı etki bulunmaktadır.</p>	<p>Kişilik Özellikleri ve Girişimcilik</p> <p>Kararlılık ile girişimcilikte arkadaş desteği arasında bir ilişkinin varlığı tespit edilmektedir.</p> <p>Çalışkanlık/Hırs ile girişimcilikte aile desteği arasında güçlü ilişki bulunmaktadır.</p> <p>Kişilik Özellikleri ve Yenilikçilik</p> <p>Yeniliğe açıklık ile yeniliğe karşı tutum arasında bir etkileşim bulunmaktadır.</p> <p>Enerjiklik ile yeni fikirleri paylaşmak arasından güçlü bir ilişki bulunmaktadır.</p> <p>Düzenlilik ile yeniliğe karşı tutum ve yeni fikirleri paylaşmak arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.</p> <p>Girişimcilik ve Yenilikçilik</p>
---	--	--

	<p>Sosyal/Finansal Risk Alma ve Yenilikçilik</p> <p>Sosyal risk alma ile yenilikçilik arasında pozitif yönlü doğrudan etki bulunmaktadır.</p>	<p>Yeniliğe karşı tutum ile aile desteği arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.</p> <p>Yenilikçilikte aile ile girişimcilikte aile engeli arasında bir ilişki görülmektedir.</p> <p>Yenilikçilikte nitelikli eleman eksikliği ile bürokratik engeller ve girişimcilikte finansal riskler arasında bir ilişki bulunmaktadır.</p> <p>Yenilikçiliğe karşı tutum, yeni fikir bulma ve yeni fikirleri paylaşma ile girişimcilikteki psikolojik engeller ve olumsuz sosyal çevre arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.</p> <p>Kişilik Özelliklerinde Alt Kategoriler</p> <p>Çalışkanlık/Hırs ile dürüstlük, disiplin ve düzenlilik arasında ilişki bulunmaktadır.</p> <p>Girişimcilikte Alt Kategoriler</p> <p>Girişimcilikte arkadaş desteği ile girişimcilikte aile desteği ve arkadaş engeli arasında bir ilişkinin varlığından söz edilebilmektedir.</p>
--	--	---

		<p>Yenilikçilikte Alt Kategoriler</p> <p>Yeni fikirleri paylaşmak ile yenilikçilikte sosyal engeller arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.</p> <p>Yeni fikirleri paylaşmak ile yenilikçilikte arkadaş desteği ve yeni fikir bulma arasında bir ilişkiden söz edilebilmektedir.</p>
--	--	--

SONUÇ VE TARTIŞMALAR

Araştırmanın ulaşmayı hedeflediği amaçlardan birisi teknolojik girişimcilerin yenilikçilik süreçlerinde karşılaştığı finansal ve sosyal etkilerin ortaya konmasıdır. Bu sayede teknolojik girişimcilerin karşılaştığı engellerin ortadan kaldırılması ya da en azından etkilerinin azaltılması mümkün hale gelebilecektir. Ayrıca engellerin belirlenmesi ile girişimcilik iklimini etkileyen düzenleyici, denetleyici aktörlerin bu engelleri gözeterek destek mekanizmaları geliştirmesi mümkün hale gelebilecektir.

Araştırmada ulaşılmak istenen bir diğer amaç kişilik özelliklerinin risk etmenleri ve yenilikçilik üzerindeki etkilerinin ortaya konmasıdır. Girişimcinin kişiliği ile yenilikçilik arasındaki etkileşim ortaya konularak yenilik yapma sürecinde kişiliğe bağlı engellerin etkilerinin azaltılabilmesi mümkün olabilecektir. Araştırma sonuçları, girişimcilik iklimindeki aktörlerin girişimcilerin kişilik özelliklerini dikkate alan bir destek ve/veya yatırım süreçleri geliştirmesi yönünde adımlar atılmasına temel teşkil edebilecektir.

Yukarıda sıralanan amaçları gerçekleştirmek üzere metodoloji olarak karma yöntemin seçildiği bir araştırma dizaynı yapılmıştır. Karma yöntem araştırması kapsamında nicel yöntem ve nitel yöntem bir arada kullanılarak veri toplanmış ve analiz edilmiştir. Uygulanan karma yöntem ile veri çeşitlemesi gidilmiş ve tek yöntemin getirdiği sınırlılıklar ve zayıflıklar giderilmeye çalışılmıştır.

Araştırma evreni tamamen teknolojik girişimcilerden oluşan Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde firma sahipleri ya da ortaklarından oluşmaktadır. Türkiye’de bulunan 67 aktif Teknoloji Geliştirme Bölgesindeki teknolojik girişimcilere hem resmi kanallarla hem de araştırmacı kanalıyla ulaşılmaya çalışılmış ve araştırmaya katılmaları talep edilmiştir.

Araştırmanın nicel yöntem tarafında Teknoloji Geliştirme Bölgelerindeki girişimcilerden yenilikçilik, sosyal risk alma, finansal risk alma ve kişilik özelliklerini ölçmeyi amaçlayan anketi doldurmaları talep edilmiştir. Toplam 415 adet dönüşten 264 tamamlanmış anket elde edilmiştir.

Araştırmanın nitel tarafında Teknoloji Geliştirme Bölgelerindeki girişimcilerden yarım saat ile kırk beş dakika arasında sürmesi tahmin edilen online mülakata katılmaları talep edilmiştir. Mülakat talebi gönderilirken bölgelerdeki girişimci yoğunluğu dikkate alınmış ve yoğun bölgelerden daha fazla mülakatın gerçekleştirilmesi sağlanmıştır. Ayrıca mülakatların Türkiye'nin çeşitli bölgelerinden yapılmasına dikkat edilmiş ve geniş bir temsil sağlanmaya çalışılmıştır. Nitel veri toplama sürecinde 20 mülakat gerçekleştirilmiş ve toplamda 14 saat 6 dakika 22 saniyelik bir görüşme süresi elde edilip kayda alınmıştır.

Nicel verilerin temel analizinde SPSS paket programı ve yapısal eşitlik modeli analizinde AMOS programı kullanılmıştır. Nicel verilerin analizinde MAXQDA programı kullanılmıştır. Analizler sonucunda elde edilen nicel ve nitel bulgular ilgili bölümlerinde ayrı ayrı açıklandıktan sonra temel sonuçlar tablo halinde bir araya getirilmiştir. Birleştirilen nicel ve nitel bulgular değerlendirilerek sonuçlara ulaşılmıştır. Bu sonuçlara göre bazı unsurlar sadece nitel bulgularda gözlenirken bazı unsurların ise sadece nicel bulgularda gözlemlendiği tespit edilmiştir.

Sosyal/finansal risk alma ve girişimcilik değişkenleri/temaları cinsiyet bağlamında ele alındığında nicel analizde anlamlı sonuca ulaşamamıştır. Nitel analizde ise erkeklerin girişimci olma nedenleri ve olumlu sosyal çevreyi vurgularken kadınların bu iki konuya değinmediği görülmektedir. Buradan hareketle erkeklerin girişimci olma amaçları hakkında oldukça fazla fikir yürüttükleri sonucuna varılabilmektedir. Bunun muhtemel sebebinin erkek girişimcilerin maaşlı alternatifler yerine girişimciliği tercih etme nedenlerini kendilerine, ailelerine ve sosyal çevrelerine çokça açıklamak, ifade etmek zorunda kalmaları olduğu düşünülmektedir. Kendini ve ailesini maddi olarak geçindirme sorumluluğu Türk kültüründe ağırlıkla erkek üzerinde olduğu için erkeklerin girişimci olma nedenlerini düşündükleri ve bunu ifade etmek için hazırlıklı oldukları tahmin edilmektedir.

Erkeklerin olumlu sosyal çevreye dair beyanları bulunmakta iken kadınlarda böyle bir beyan bulunmamaktadır. Buradan hareketle erkeklerin az da olsa sosyal çevrelerinden destek aldıkları ancak kadınların bu desteği pek göremediği tahmini

yürütülebilmektedir. Özellikle teknolojik girişimcilik konusunda kadın girişimcilerin olumlu sosyal çevre bulmasının zor olduğu söylenebilmektedir.

Erkek girişimciler aile engeline oldukça fazla vurgu yaparken kadınlarda bu vurgu düşüktür. Buradan hareketle erkek girişimcilerin girişimci olma ve finansal risk alma konularında aileleri ile daha fazla karşı karşıya geldiği yorumu yapılmaktadır. Erkek girişimcilerin aileleri tarafından daha çok zorlandıkları ve engellendikleri söylenebilmektedir. Ancak bu noktada mülakata katılan kadın girişimcilerin zaten bu engelleri rahat bir şekilde aşmayı başaran bireyler olabileceği buna karşın aile engelini aşamayan kadınların ise zaten girişimci olmadıklarına dair bir iddia da ileri sürülebilmektedir.

Erkek girişimcilerin psikolojik engellere daha fazla vurgu yaptığı tespit edilmiştir. Bunun kökeninin bir üst paragrafta açıklanan aile engeli olabileceği düşünülmektedir. Kadınlarda psikolojik engellere vurgunun düşük olması da benzer sebebe bağlanabilmektedir.

Kadınların arkadaş desteğine erkeklerden daha fazla vurgu yaptığı görülmektedir. Bunun nedeninin girişimcilik süreçlerinde kadınlarının arkadaşlarından erkeklere göre daha fazla destek aramaları ve bu desteği önemsemeleri olduğu düşünülmektedir.

Yenilikçilikte cinsiyet ele alındığında nicel analizde anlamlı bir sonuçla karşılaşmamıştır. Nitel analizde ise erkeklerin yenilikçilikte maddi beklentilere ve yenilikçilikte sosyal beklentilere vurgu yaparken kadınların hiç değinmediği görülmektedir. Buna göre erkeklerin yeni ürünler geliştirirken onun maddi ve sosyal getirisini daha ön planda tuttıkları tahmin edilmektedir. Kadınların ise yenilikçilik motivasyonlarının daha içsel unsurlara bağlı olduğu öne sürülebilmektedir.

Erkeklerin yenilikçilikte başarısızlığa daha fazla vurgu yaptığı tespit edilmiştir. Burada erkeklerin yenilikçiliğin olumsuz sonuçlarına karşı daha hassas olduğu izlenimi elde edilmektedir. Yenilikçilik süreçlerinde yaşanacak bir olumsuzluğun üst paragrafta ifade edilen yenilikçilikteki maddi beklentilere ve sosyal beklentilere engel olma ihtimalinin erkek girişimcileri zorladığı tahmin edilmektedir.

Kişilik özellikleri bağlamında nicel bulgularda kadınların dışa dönüklük ortalamalarının yüksek olduğu görülmektedir. Nitel bulgularda da kadınların kendilerini erkeklere göre daha fazla dışa dönük olarak ifade ettikleri görülmektedir. Buna ek olarak erkek katılımcıların bazılarının içe dönük olduklarına dair ifadeler varken kadın katılımcıların içe dönüklüğe dair vurgusu bulunmamaktadır. Hem nicel hem de nitel bulgularda kadın girişimcilerin dışa dönük oldukları sonucu net bir şekilde ortaya konmaktadır. Girişimciliğin daha fazla dışa dönük bireylerden beklendiği kabulü göz önünde alındığında kadın girişimcileri bu sonucunun normal olduğu düşünülmektedir. Ancak erkek girişimcilerde dışa dönüklüğe dair vurgunun zayıf olması ve içe dönüklüğe vurgunun bulunması sözü edilen genel kabulün dışındadır. Yeni fikirler üreten, yenilikçilik yapan bireylerin yenilikçi ve mucit olarak isimlendirildikleri ve toplumun genel yapısından belirli bir oranda farklılaştıkları düşünülmektedir. Daha çok içe dönük olarak görülen yenilikçi/mucit rolü ile dışa dönük olması beklenen girişimci rolünün erkek girişimcilerde çatıştığına dair bir çıkarım yapılabilmektedir.

Kadınların ayrıca iyimserliğe ve kararlılığa daha fazla vurgu yaptıkları tespit edilmiştir. Bir girişimcide bulunması gereken olumlu bakışın ve kararlılığın kadın girişimcilerin önündeki engelleri aşmasında daha fazla rol oynadığı tahmin edilmektedir.

Erkek girişimciler kendilerini düzensiz bulurken kadın girişimcilerde böyle bir vurgunun görülmemesini toplumsal cinsiyet bağlamında erkek ve kadınlara biçilen rollerle paralel olduğu düşünülmektedir. Ayrıca erkek girişimciler kendilerini enerjik, dürüst, disiplini ancak plansız bireyler olarak tanımlamaktadır. Bunun nedeni olarak yine mucit olmanın getirdiği kişilik özelliklerine olan yatkınlıktan kaynaklandığı düşünülmektedir.

Yaş değişkeni bağlamında nitel araştırmada inceleme ve analiz yapılmamıştır ancak nicel analiz sonucu yaş arttıkça sosyal risk alma ortalamasının azaldığı tespit edilmiştir. Nitel bulgularla desteklenirse de girişimcilerin yaşla beraber sosyal çevrenin taleplerine daha fazla uyum gösterdiği buna karşılık genç girişimcilerin sosyal çevreye karşı gelme riskini daha kolay aldığı düşünülmektedir. Bireyler

yaşlandıkça sosyal çevrelerinde belli bir sosyal role sahip olmakta ve belirli bir itibar elde etmektedir. Bireyin girişimci olup bu itibarı riske atması kolay olmamaktadır. Oysa genç bireyin iş hayatının ve sosyal hayatının başlarında iken riske atabileceği bir itibarı ve sosyal statüsü henüz oluşmamıştır.

Akademisyen katılımcılar ile akademisyen olmayan katılımcılar sosyal/finansal risk alma ve girişimcilik açılarından incelenmiştir. Buna göre nicel araştırmada akademisyen olmayanların daha çok finansal risk aldığı sonucu elde edilmiştir. Araştırmanın nitel kısmında akademisyen olmayanlar arkadaş engeline, aile engeline, girişimci olma nedenlerine, sosyal çevreye ve psikolojik engellere daha çok vurgu yapmaktadır. Akademisyen katılımcıların ise arkadaş desteğine olan vurgusunun daha yüksek olduğu görülmektedir. Buradan hareketle akademisyen olmayanların hayatlarını geçindirecek girişimcilikten başka bir gelir yapısı olmadığı ve finansal risk almak zorunda kaldıkları tahmin edilmektedir. Bu finansal riski alamayan bireylerin girişimci olma ihtimali oldukça düşüktür. Ancak buna karşılık bir akademisyenin mevcut görevini yani gelirini terk etmeden Teknoloji Geliştirme Bölgesinde firma kurarak girişimci olma şansı bulunmaktadır. Girişimcilik süreçlerinde akademisyenlerin daha çok arkadaşlarından destek gördükleri aile ve sosyal çevrelerinin olumsuzluklarından fazla etkilenmedikleri tahmin edilmektedir. Oysa akademisyen olmayan girişimciler ailelerinin engelleriyle daha fazla karşılaşmakta ailelerine ve sosyal çevrelerine girişimci olma nedenlerini daha iyi açıklamak zorundadır. Böyle bir zorunluluk da beraberinde girişimciliğe dair psikolojik engellerin oluşması sonucunu doğurabilmektedir.

Yenilikçilik bağlamında ele alındığında akademisyen olan ve olmayanlar arasında nicel bulgular üzerinden anlamlı bir ilişki tespit edilmemiştir. Nitel bulgularda ise akademisyen olmayanların duayen desteğine vurgusunun fazla olduğu buna karşılık akademisyenlerin nitelikli eleman eksikliğine daha fazla değindiği görülmektedir. Yenilikçilik süreçlerinde akademisyen olmayan özellikle genç girişimcilerin öğrenim gördüğü yükseköğretim kurumundaki öğretim üyelerine danışmaları ve onlardan destek olmaları olağan bir durum olarak yorumlanmaktadır. Akademisyen olan yenilikçi girişimciler ise işletmelerinde görev üstlenebilecek

nitelikli eleman açığının onları olumsuz etkilediğini ifade etmektedir. Bu durum özellikler belirli büyük şehirler dışında görev yapan ve firması bulunan akademisyenler için büyük bir olumsuzluk olmaktadır.

Kişilik özellikleri açısından ele alındığında nicel analizlerde akademisyen ve akademisyen olmayan katılımcıların anlamlı bir fark oluşturduğuna dair bir sonuç tespit edilmemiştir. Nitel analizde ise akademisyen katılımcıların düzenli olma, planlı olma ve içe dönüklüğe daha fazla vurgu yaptıkları görülmektedir. Özellikle düzenlilik ve planlı olmanın akademik kariyer süreçlerinde önemli bir gereklilik olduğu düşünülmektedir. Akademisyenlerin bu özelliklerini girişimcilik ve yenilikçilik süreçlerine de taşıdığı yorumu yapılabilmektedir. Eğitim düzeyi arttıkça bireylerin dışa dönüklükten içe dönüklüğe doğru değişim yaşadığı göz önünde alındığında, lisans ve lisansüstü eğitimlerini tamamlayarak akademik kariyerlerine devam eden akademisyenlerin içe dönüklüklerinin daha yüksek olması olağan görülmektedir. Buna karşılık akademisyen olmayan katılımcılar kendilerini yeniliğe açık, enerjik, dışa dönük olarak tanımlama eğilimindedir.

Daha önce başarılı bir proje gerçekleştirmeyen katılımcıların nicel araştırma sonuçlarına göre finansal risk alma ve sosyal risk alma seviyelerinin daha yüksek olduğu görülmektedir. Benzer bir şekilde daha önce başarısız proje teslim edenlerin daha yüksek bir finansal risk alma seviyelerinin bulunduğu nicel analizle tespit edilmiştir. Nitel bulgularda da yenilikçilikte başarısızlık ile girişimcilikte finansal riskler ve girişimcilikte psikolojik engeller arasında ilişkinin varlığı söz konusudur. Tüm bu sonuçlardan hareketle yenilikçilikte başarısız bir deneyim yaşamış girişimcilerin bundan psikolojik açıdan ve sosyal açıdan olumsuz etkilendiği ancak başarısızlığın finansal risk alma iştahını arttırdığı sonucu çıkarılabilmektedir. Belki de girişimcilerin başarısızlık sonucu oluşan psikolojik ve sosyal engelleri aşabilmek için finansal riskleri daha fazla aldığı söylenebilmektedir.

Nicel bulgularda deneyime açıklık ile sosyal risk alma arasında pozitif yönlü bir ilişkinin varlığından söz edilmektedir. Deneyime açık bireylerin girişimciliğin önündeki sosyal bariyerleri daha kolay aştığı çıkarımı yapılabilmektedir. Yine uyumluluk ile finansal risk arasında negatif yönlü doğrudan etki tespit edilmiştir.

Sosyal uyumu yüksek bireylerin bu sosyal uyumu kaybetme korkusu ile finansal risklere yönelmediği yorumu yapılabilmektedir. Nitel analiz sonucu kararlılık ile girişimcilikte arkadaş desteği arasında ilişki varlığı görülmüştür. Yine çalışkanlık/hırs ile aile desteği arasında güçlü bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Buradan hareketle girişimcilerin ailelerinden ve arkadaşlarından aldıkları desteği çalışkanlıklarına/hırslarına ve kararlılıklarına bağladıklarına dair tahmin öne sürülebilmektedir.

Nicel bulgularda deneyime açıklık ile yenilikçilik arasında pozitif yönlü doğrudan ve dolaylı etkilerin bulunduğu tespit edilmiştir. Benzer bir şekilde nitel bulgularda da yeniliğe açıklık ile yeniliğe karşı tutum arasında bir etkileşimden bahsedilmektedir. Buradan hareketle yeniliğe olumlu yaklaşan ve yeniliği gerçekleştirmek isteyen bireylerin yeni deneyimlere açık bir kişilik özelliğine sahip olması gerektiği çıkarımı yapılabilmektedir. Kendi kişilik özelliklerinde yeni deneyimlere açık olmayan bir bireyin yeni bir fikir geliştirmesi ve yeniliği gerçekleştirmesi oldukça zor gözükmektedir.

Nicel bulgularda sosyal risk alma ile yenilikçilik arasında pozitif yönlü doğrudan bir etki bulunduğu tespit edilmiştir. Nitel bulgularda ise yeniliğe karşı tutum, yeni fikir bulma ve yeni fikirleri paylaşma ile girişimcilikte psikolojik engeller ve olumsuz sosyal çevre arasında güçlü bir ilişkinin varlığı görülmektedir. Buna göre sosyal çevrelerinin olumsuz yorumları karşısında psikolojik olarak baskı altına giren ve buna karşı direnemeyen bireyin yeni fikir bulma, bunları paylaşma ve hayata geçirme ihtimallerinin oldukça düşük olacağı düşünülmektedir. Aksine sosyal çevresinin kendisine uygulayacağı sosyal baskı ile karşı karşıya kalma riskini alabilen girişimcilerin yeni fikir bulma, paylaşma ve gerçekleştirme ihtimalinin daha yüksek olacağı söylenebilmektedir.

Tüm bu bulgular ve değerlendirmeler ışığında hem teknolojik girişim hem de yenilikçilik süreçlerinde ailenin, arkadaşların ve sosyal çevrenin etkin rol oynadığı görülmektedir. Bu noktada finansal ve diğer maddi unsurların etkisinin bulunmadığını söylemek zordur. Ancak birçok açıdan ele alındığında sosyal unsurların daha baskın olduğunu söylemek mümkün gözükmektedir. Teknolojik girişimci olarak yenilikçilik

süreçlerini gerçekleştirmek isteyen bireyler finansal engelleri aşsa da psikolojik ve sosyal engelleri aşamadıkça girişimini hayata geçirmesi oldukça zor olmaktadır. Ancak ailesinden, arkadaşlarından ve sosyal çevresinden olumlu destek alan bir girişimci adayı finansal engelleri aşabileceği çözümleri daha kolay bulabilmektedir.

Finansal Destek Mekanizmaları İçin Öneriler

Bu sonuçlar ile teknolojik girişimcilerin yenilik yapma süreçleri ortaya konmakta ve girişimcilik ikliminde etkin unsurlara bazı öneriler sunulmaktadır. Bu önerilerden ilki özellikle teknolojik girişimcilere sunulan finansal destek mekanizmalarının sosyal ve psikolojik destek unsurlarını kapsayacak şekilde genişletilmesinin yolunun bulunmasıdır.

Politika Yapıcılara Yönelik Öneriler

Bir diğer öneri girişimcilerin sosyal çevresindeki bireylerin girişimcilik ve yenilikçilik konusunda bilinçlendirilerek girişimciye engel olunmasının öne geçilmesidir. Bunu sağlamak için girişimcilik ve yenilikçilik bilincinin oluşumunu sağlayacak yaygın bilinçlendirme çalışmalarının gerçekleştirilmesidir. Çevre bilinci, afet bilinci gibi genele yayılan bir bilinçlendirme kampanyasının en azından gelecekte girişimci olmak ve yenilik yapmak isteyen bireylerin maruz kalacağı olumsuz sosyal çevreyi azaltacağı düşünülmektedir.

Araştırmacılar İçin Öneriler

Gelecek araştırmalarda girişimcilerin karşılaştığı sosyal engelleri ortaya koyacak bir ölçeğin geliştirilmesi önerilmektedir. Ayrıca Teknoloji Geliştirme Bölgelerindeki girişimciler üzerine yapılan bu araştırmanın başka girişimci gruplarına doğru genişletilerek tekrar yapılması tavsiye edilmektedir. Ek olarak sosyal çevrenin girişimcilerin psikolojilerine olan etkilerini ortaya koymayı amaçlayan deneysel çalışmaların yapılması tavsiye edilmektedir.

KAYNAKÇA

- Agokei, R. C., Dike, I. D., & Emmanuel, S. O. (2018). Personality Factors Stimulating Entrepreneurial Intentions of College Counselling Students in Ondo State, Nigeria. In I. F. Alao & O. Ajere (Edit.), *Festschrift in honour of Dr. G.B Olaniyi*. Ondo: Integrity Publications.
- Akkuş, Y. (2018). Girişimci ve Kişilik Özellikleri. In A. S. Ünsar (Edit.), *Girişimcilik Üzerine Yazılar*. Çanakkale: Paradigma Akademi.
- Akkuş, Y., & Menteş, S. A. (2017). Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılımcılarının Girişimcilik Eğilimleri: Trakya Örneği. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 12(1), 7-14.
- Akkuş, Y., & Menteş, S. A. (2018). Osmanlı İmparatorluğu'nda Girişimcilik: Klasik Dönem Üzerine Bir Çalışma. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(2), 169-186.
- Alam, S. S., Mohd, R., Kamaruddin, B. H., & Nor, N. G. M. (2015). Personal values and entrepreneurial orientations in Malay entrepreneurs in Malaysia: mediating role of self-efficacy. *International Journal of Commerce and Management*, 25(4), 385-401.
- Alkış, N. (2016). Bayes Yapısal Eşitlik Modellemesi: Kavramlar ve Genel Bakış. *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 2(3), 105-116.
- Allison, P. D. (1999). *Multiple regression: A primer*. California: Pine Forge Press.
- Altınköprü, T. (2005). *Şahsiyet Analizi*. İstanbul: Hayat Yayıncılık.
- Altıparmak, A. (1998). Türkiye'de Cumhuriyetin İlk Yıllarında Müteşebbis Sınıfının Gelişimi. *Balikesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(1), 65-80.
- Antoncic, B., Bratkovic Kregar, T., Singh, G., & DeNoble, A. F. (2015). The big five personality–entrepreneurship relationship: evidence from Slovenia. *Journal of Small Business Management*, 53(3), 819-841.

- Arasteh, H., Enayati, T., Zamani, F., & Khademloo, A. (2012). Entrepreneurial Personality Characteristics of University Students: A Case Study. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 46, 5736-5740. doi:<https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.06.507>
- Arslan, N., & Özmodanlı, Y. (2020). Teknoloji Geliştirme Bölgeleri ve Akademisyen Girişimciliği. *Verimlilik Dergisi*(3), 91-114.
- Ashton, M. C. (2018). *Individual differences and personality* (3 ed.). London: Academic Press.
- Atasoy, T. (2012). *Kendinizin Patronu Olmak: Girişimcilik*. Ankara: ODTÜ Yayıncılık.
- Aytaç, Ö., & İlhan, S. (2007). Girişimcilik ve Girişimci Kültür: Sosyolojik Bir Perspektif. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 18, 101-120.
- Baki, A., & Gökçek, T. (2012). Karma yöntem araştırmalarına genel bir bakış. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(42), 1-21.
- Bal, H. (2016). *Nitel araştırma yöntem ve teknikleri (uygulamalı-örnekli)*. Bursa: Sentez Yayıncılık.
- Balkış Baymur, F. (1989). *Genel psikoloji*. İstanbul: İnkılâp Kitabevi.
- Beaver, G., & Prince, C. (2002). Innovation, entrepreneurship and competitive advantage in the entrepreneurial venture. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 9(1), 28-37. doi:10.1108/14626000210419464
- Bedük, A. (2012). *Karşılaştırmalı İşletme-Yönetim Terimleri Sözlüğü*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Beugelsdijk, S., & Noorderhaven, N. (2005). Personality characteristics of self-employed; an empirical study. *Small Business Economics*, 24(2), 159-167.

- Blais, A.-R., & Weber, E. U. (2006). A domain-specific risk-taking (DOSPERT) scale for adult populations. *Judgment and Decision making*, 1(1), 33-47.
- Boeree, C. G. (2006). *Personality Theories*. Pennsylvania: Shippensburg University Psychology Department.
- Bolelli, M. (2017). *Güç ile Yönetim*. İstanbul: Abaküs.
- Bozacı, İ. (2015). *Girişimcilik*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Brandstätter, H. (2011). Personality aspects of entrepreneurship: A look at five meta-analyses. *Personality and Individual Differences*, 51(3), 222-230. doi:10.1016/j.paid.2010.07.007
- Brizeida, R. H.-S., Jose, C. S.-G., & Alexander, W. (2021). Entrepreneurial Personality: To Be or Not to Be an Entrepreneur. In D. B. A. Mehdi Khosrow-Pour (Edit.), *Encyclopedia of Organizational Knowledge, Administration, and Technology* (s. 1427-1442). Hershey, PA, USA: IGI Global.
- Burger, J. M. (2006). *Kişilik* (İ. E. Sarıoğlu, Çev.). İstanbul: Kaknüs Yayınları.
- Burger, J. M. (2019). *Personality* (10 ed.). Boston: Cengage.
- Caliendo, M., & Kritikos, A. S. (2011). *Searching for the entrepreneurial personality: New evidence and avenues for further research*. Retrieved from Bonn: <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:101:1-201106224706>
- Cantillon, R. (2010). *An Essay on Economic Theory: An English Translation of Richard Cantillon's Essai Sur La Nature Du Commerce En Général* (C. Saucier, Çev.). Alabama: Ludwig von Mises.
- Cantner, U., Goethner, M., & Silbereisen, R. (2017). Schumpeter's entrepreneur - A rare case. *Journal of Evolutionary Economics*, 27(1), 187-214. doi:10.1007/s00191-016-0467-3

- Casson, M., & Casson, C. (2014). The history of entrepreneurship: Medieval origins of a modern phenomenon. *Business History*, 56(8), 1223-1242. doi:10.1080/00076791.2013.867330
- Chaniago, H. (2020). The Effects of Entrepreneurial Personality to Competitiveness and Corporate Image: A Study on Chocolate Agent Entrepreneurs. *International Review of Management Marketing*, 10(2), 21-29.
- Chaudhary, R. (2017). Demographic factors, personality and entrepreneurial inclination: A study among Indian university students. *Education+ Training*, 59(2), 171-187.
- Chell, E. (2008). *The Entrepreneurial Personality: A Social Construction* (2 ed.). New York: Routledge.
- Clément, A., & Soliani, R. (2012). The Work of Nicolas Baudeau: Original and Unappreciated Thought. *History of Economics Review*, 56(1), 29-55. doi:10.1080/18386318.2012.11682199
- Cloninger, S. C. (2004). *Theories of Personality: Understanding Persons* (4 ed.). New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Cohen, L. J. (2015). *A'dan Z'ye Psikoloji*. İstanbul: Say Yayınları.
- Coşkun, R., Altunışık, R., Bayraktaroğlu, S., & Yıldırım, E. (2015). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri, SPSS Uygulamalı*. Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- Creswell, J. W. (2017). *Araştırma Deseni: Nitel, Nicel ve Karma Yöntem Yaklaşımları* (3 ed.). Ankara: Eğiten Kitap.
- Creswell, J. W. (2019). *Karma yöntem araştırmalarına giriş* (M. Sözbilir, Çev. 2 ed.). Ankara: Pegem Akademi.
- Creswell, J. W. (2021). *Nitel Araştırma Yöntemleri, Beş Yaklaşımına Göre Nitel Araştırma ve Araştırma Deseni* (6 ed.). Ankara: Siyasal Kitapevi.

- Cüceloğlu, D. (2005). *İnsan ve davranışı: Psikolojinin temel kavramları* (14 ed.). İstanbul: Remzi Kitapevi.
- Çakırcı, M. A. (2016). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Çalışkan, U., & Erdal, M. (2018). Girişimcilik Finansmanı ve Teşvik İmkanları. In H. Doğan, D. Kutukız, & I. A. Saltık (Edit.), *Yenilikçilik ve Girişimcilik*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Çetin, F., & Varoğlu, A. K. (2009). Özellikler Bağlamında Girişimcinin Beş Faktör Kişilik Örüntüsü. *Savunma Bilimleri Dergisi*, 8(2), 51-66.
- Çetinkaya-Bozkurt, Ö. (2011). *Dünyada ve Türkiye’de girişimcilik eğitimi: Başarılı girişimciler ve öğretim üyelerinden öneriler*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Çetinkaya-Yıldız, E., & Gençtanırım-Kurt, D. (2019). İnsancıl Kuram: C. Rogers ve A. Maslow. In D. Gençtanırım-Kurt & E. Çetinkaya-Yıldız (Edit.), *Kişilik Kuramları*. Ankara: Pegem Akademi.
- Çolakoğlu, N., & Gözükar, İ. (2016). A comparison study on personality traits based on the attitudes of university students toward entrepreneurship. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 229, 133-140.
- Dağ, İ. (1991). Rotter'in İç-Dış Kontrol Odağı Ölçeği (RİDKOÖ)'nin üniversite öğrencileri için güvenilirliği ve geçerliği. *Psikoloji Dergisi*, 26(7), 10-16.
- Demirel, E., & Akbıyık, N. (2009). Girişimcilik Kavramı ve Ortaya Çıkışı. In M. Tikici & A. Aksoy (Edit.), *Girişimcilik ve Küçük İşletmeler*. Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Dinç, S. C., & Yavaş Tez, Ö. (2017). Alana özgü risk alma ölçeği-kısa formu'nun (dospert) Türkçeye uyarlama çalışması. *Spor Bilimleri Dergisi*, 30(3), 107-120.
- Dizdärer, C. (2017). *Metabolik Kişilik ve İş Dünyası*. İzmir: Duvar Kitabevi.

- Doğaner, A. (2014). *Girişimcilik Okulu*. İstanbul: Kuraldışı Yayıncılık.
- Döm Tomak, S. (2015). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği* (5 ed.). Ankara: Detay Yayıncılık.
- Erdil, E., Pamukçu, M. T., Akçomak, İ. S., & Tiryakioğlu, M. (2016). Bilgi, bilim, teknoloji ve yenilik: Kavramsal tartışma. *Science Technology Policies Research Center Tekpol, Working Paper Series, 1*(STPS-WP-16).
- Erdoğan, F. (2013). *Beyaz Yakalı Girişimci*. İstanbul: Optimist Yayım Dağıtım.
- Ergen, M. (2014). *Girişimci Kapital (Silikon Vadisi Tarihi ve SturtUp Ekonomisi)*. İstanbul: Koç Üniversitesi Yayınları.
- Erkuş, A., & Tabak, A. (2009). Beş faktör kişilik özelliklerinin çalışanların çatışma yönetim tarzlarına etkisi: savunma sanayiinde bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(2), 213-242.
- Eser, G. (2016). *Girişimcilik ve Fırsat Tanımlama*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Etymonline. (2021). Venture. Retrieved from <https://www.etymonline.com/word/venture>
- Eyuboğlu, D. (2004). *Girişimciliğin Geliştirilmesi* (2 ed.). Ankara: Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları.
- Feist, J., Feist, G. J., & Roberts, T.-A. (2018). *Theories of personality* (9 ed.). New York: McGraw-Hill.
- Fidan, F., & Yeşil, Y. (2018). *Kadın Girişimciliği Engeller ve Fırsatlar*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Fisher, J. L., & Koch, J. V. (2008). *Born, Not Made: The Entrepreneurial Personality: The Entrepreneurial Personality*. Westport: Greenwood.
- Funder, D. C. (2019). *The personality puzzle* (8 ed.). New York: WW Norton & Company.

- Galindo, M. Á., & Méndez-Picazo, M. T. (2013). Innovation, entrepreneurship and economic growth. *Management Decision*, 51(3), 501-514. doi:10.1108/00251741311309625
- Gallouj, F., & Savona, M. (2008). Innovation in services: a review of the debate and a research agenda. *Journal of Evolutionary Economics*, 19(2), 149. doi:10.1007/s00191-008-0126-4
- Garaika, G., Margahana, H. M., & Negara, S. T. (2019). Self Efficacy, Self Personality And Self Confidence On Entrepreneurial Intention: Study On Young Enterprises. *Journal of Entrepreneurship Education*, 22(1), 1-12.
- George, D., & Mallery, P. (2020). *IBM SPSS statistics 26 step by step: A simple guide and reference* (16 ed.). New York: Routledge.
- Gerber, M. E. (1997). *Girişimcilik Tutkusu*. İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- Gerrig, R. J., & Zimbardo, P. G. (2017). *Psikolojiye Giriş, Psikoloji ve Yaşam* (G. Sart, Çev.). Ankara: Nobel Yayınları.
- Gökçe, O. (2019). *Klasik ve Nitel İçerik Analizi: Felsefe, Yöntem, Uygulama*. Konya: Çizgi Kitapevi.
- Gözükara, E. (2020). Yenilik Perspektifiyle Girişimcilik: Kavramlar ve Değerlendirmeler. In N. Çolakoğlu & P. Daloğlu (Edit.), *Sosyal Bilimler Perspektifi ile Girişimcilik*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Gray, P., & Bjorklund, D. F. (2014). *Psychology* (7 ed.). New York: Worth Publishers.
- Gunday, G., Ulusoy, G., Kilic, K., & Alpkan, L. (2011). Effects of innovation types on firm performance. *International Journal of Production Economics*, 133(2), 662-676. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2011.05.014>
- Güney, S. (2015). *Sosyal Psikoloji*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

- Güngör, S., & Demirel, E. (2018). *Davranışsal Finasta Yatırımcı Önyargıları*. İstanbul: Alfa Basım yayım.
- Harhoff, D. (2008). Innovation, Entrepreneurship und Demographie. *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, 9(s1), 46-72. doi:<https://doi.org/10.1111/j.1468-2516.2008.00274.x>
- Hoogendoorn, B., van der Zwan, P., & Thurik, R. (2019). Sustainable Entrepreneurship: The Role of Perceived Barriers and Risk. *Journal of Business Ethics*, 157(4), 1133-1154. doi:10.1007/s10551-017-3646-8
- İlhan, M., & Çetin, B. (2014). LISREL ve AMOS programları kullanılarak gerçekleştirilen yapısal eşitlik modeli (yem) analizlerine ilişkin sonuçların karşılaştırılması. *Eğitimde ve Psikolojide Ölçme ve Değerlendirme Dergisi*, 5(2), 26-42.
- Jacobson, K. H. (1997). Jung's Psychological Types: The Impact of Rational Organization upon the Unconscious. *Administrative Theory & Praxis*, 19(3), 281-298.
- Johnson, S. L., Madole, J. W., & Freeman, M. A. (2018). Mania risk and entrepreneurship: Overlapping personality traits. *Academy of Management Perspectives*, 32(2), 207-227.
- Judge, T. A., Heller, D., & Mount, M. K. (2002). Five-factor model of personality and job satisfaction: a meta-analysis. *Journal of applied psychology*, 87(3), 530.
- Kahyalar, V. (2014). *Yeni Girişimcilik*. İstanbul: Erguvan Yayınevi.
- Kapu, H., Tutar, H., & Özyakışır, D. (2012). *Sivil Toplum, Girişimcilik ve Ekonomik Kalkınma*. Ankara: Savaş Yayınevi.
- Karabulut, T. (2009). *Girişimcilik ve Sürdürülebilirliği*. İstanbul: Papatya Yayınları.
- Karadal, H., & Saygın, M. (2013). İnovasyon Yetenekleri ve Girişimcilik. In H. Karadal (Edit.), *Girişimcilik*. İstanbul: Beta Yayıncılık.

- Karadeniz, E. E. (2019). *Türkiye'de Girişimcilik ve Uluslararası Karşılaştırma 2018/2019*. Retrieved from Yeditepe Üniversitesi Yayınevi:
- Karalar, S. (2018). Girişimci Üniversite. In A. S. Ünsar (Edit.), *Girişimcilik Üzerine Yazılar*. Çanakkale: Paradigma Akademi.
- Kass, R. A., & Tinsley, H. E. A. (1979). Factor Analysis. *Journal of Leisure Research*, 11(2), 120-138. doi:10.1080/00222216.1979.11969385
- Keeley, L., Walters, H., Pikkell, R., & Quinn, B. (2013). *Ten types of innovation: The discipline of building breakthroughs*: John Wiley & Sons.
- Kılınc, E. (2018). Nitel Araştırmada Geçerlilik ve Güvenilirlik. In Ş. Aslan (Edit.), *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. Konya: Eğitim Yayınevi.
- Koçak, H. (2013). Girişimciliği Destekleyen Kuruluşlar. In H. Karadal (Edit.), *Girişimcilik*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Konakay, G. (2018). *Y Kuşağı Girişimcilik Eğilimleri*. Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Kuratko, D. F., & Hodgetts, R. M. (1998). *Entrepreneurship: A contemporary approach* (4 ed.): Dryden Press.
- Luecke, R. (2010). *Girişimcinin El Kitabı* (Ü. Şensoy, Çev. 2 ed.). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Marangoz, M. (2017). *Girişimcilik* (4 ed.). İstanbul: Beta Yayınları.
- Marshall, G. (1999). *Sosyoloji Sözlüğü* (O. Akınhay & D. Kömürcü, Çev.). Ankara: Bilim ve Sanat Yayınları.
- Mathieu, C., & St-Jean, É. (2013). Entrepreneurial personality: The role of narcissism. *Personality and Individual Differences*, 55(5), 527-531. doi:<https://doi.org/10.1016/j.paid.2013.04.026>
- Maxwell, J. A. (2018). *Nitel Araştırma Tasarımı Etkileşimli Bir Yaklaşım* (M. Çevikbaş, Çev.). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

- McCrae, R. R., & Costa, P. T. (2006). *Personality in adulthood: A five-factor theory perspective* (2 ed.). New York: Guilford Press.
- Mei, H., Ma, Z., Jiao, S., Chen, X., Lv, X., & Zhan, Z. (2017). The Sustainable Personality in Entrepreneurship: The Relationship between Big Six Personality, Entrepreneurial Self-Efficacy, and Entrepreneurial Intention in the Chinese Context. *Sustainability*, 9(9), 1649.
- Mertkan, Ş. (2015). *Karma araştırma tasarımı*. Ankara: Pegem Akademi.
- Miller, D. (2015). A Downside to the Entrepreneurial Personality? *Entrepreneurship Theory And Practice*, 39(1), 1-8. doi:10.1111/etap.12130
- Miller, D. (2016, 2016/01//). Response to "research on the dark side of personality traits in entrepreneurship: observations from an organizational behavior perspective". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 40, 19+.
- Mirze, S. K. (2010). *İşletme* (4 ed.). İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Morsümbül, Ü. (2014). Hızlı Büyük Beşli Kişilik Testi Türkçe Versiyonu Geçerlilik ve Güvenirlik Çalışması. *Düşünen Adam The Journal of Psychiatry and Neurological Sciences*, 27, 316-322. doi:10.5350/DAJPN2014270405
- Muhammad, F., Azeem Ahmad, K., Muhammad Shahid, K., Sara Ravan, R., & Bakare Soladoye Akeem, S. (2017). Entrepreneurial intentions: the role of family factors, personality traits and self-efficacy. *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, 13(4), 303-317. doi:10.1108/WJEMSD-03-2017-0018
- Nettle, D. (2007). *Personality: What makes you the way you are*. New York: Oxford University Press.
- Nikolaus, T. B., Sheila, H., Patrick, L. S., & Marissa, M. W. (2018). Beyond the Big Five: does grit influence the entrepreneurial intent of university students in the

US? *Journal of Global Entrepreneurship Research*(1), 1. doi:10.1186/s40497-018-0100-z

Obschonka, M., & Stuetzer, M. (2017). Integrating psychological approaches to entrepreneurship: the Entrepreneurial Personality System (EPS). *Small Business Economics: An Entrepreneurship Journal*, 49(1), 203. doi:10.1007/s11187-016-9821-y

Oke, A., Burke, G., & Myers, A. (2007). Innovation types and performance in growing UK SMEs. *International Journal of Operations & Production Management*, 27(7), 735-753. doi:10.1108/01443570710756974

Okhomin, D. A. (2010). The relationship between personality traits and entrepreneurial behavior and the moderating role of a supportive environment. *International Journal of Business and Economics Perspectives*, 5, 139+.

Öncel Güneş, Ö. (2020). Kadın Girişimciliği. In N. Çolakoğlu & P. Daloğlu (Edit.), *Sosyal Bilimler Perspektifi ile Girişimcilik*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

Ören, K., & 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, 67-86.

Özdemir, A. (2003). *İş Güvenliği*. Ankara: Özkan.

Özdemir, A., Saygılı, M., & Yıldırım, K. (2016). Risk Alma Eğilimi ve Başarma İhtiyacının Girişimcilik Potansiyeline Etkisi: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. *İşletme Bilimi Dergisi*, 4(2), 121-141.

Özdevecioğlu, M., & Karaca, M. (2015). *Girişimcilik, Girişimci Kişilik (Kavram ve Uygulama)*. Konya.

- Özeke-Kocabaş, E. (2019). Davranışçı Kuram: J.B. Watson ve B. F. Skinner. In D. Gençtanırım-Kurt & E. Çetinkaya-Yıldız (Edit.), *Kişilik Kuramları*. Ankara: Pegem Akademi.
- Partanen, J., Chetty, S. K., & Rajala, A. (2014). Innovation Types and Network Relationships. *38(5)*, 1027-1055. doi:10.1111/j.1540-6520.2011.00474.x
- Patton, M. Q. (2014). *Nitel araştırma ve değerlendirme yöntemleri* (M. Bütün & S. B. Demir, Çev.). Ankara: Pegem Akademi.
- Punch, K. F. (2020). *Sosyal Araştırmalara Giriş Nicel ve Nitel Yaklaşımlar*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Rauch, A., & Frese, M. (2007a). Born to be an entrepreneur? Revisiting the personality approach to entrepreneurship. In J. R. Baum, M. Frese, & R. A. Baron (Edit.), *The psychology of entrepreneurship* (s. 41-65). New York: Psychology Press.
- Rauch, A., & Frese, M. (2007b). Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and success. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, *16(4)*, 353-385. doi:10.1080/13594320701595438
- Rogers, C. R. (1959). *A theory of therapy, personality, and interpersonal relationships: As developed in the client-centered framework* (Vol. 3). New York: McGraw-Hill.
- Rostow, W. (1971). Sanayi Devrimi Nasıl Başladı. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, *30(1-4)*, 255-278.
- Sağlam, Y., & Kanadlı, S. (2019). *Nitel Veri Analizinde Kodlama*. Ankara.
- Sahinidis, A. G., Stavroulakis, D., Kossieri, E., & Sdrolias, L. (2019). *Using the Theory of Planned Behavior and the Big Five Personality Trait Model in*

Predicting Entrepreneurial Intention: A Comparison Study of the Two Models.

Paper presented at the 7th ICSIMAT, Cham.

Saldaña, J. (2019). *Nitel Araştırmacılar İçin Kodlama El Kitabı*. Ankara: Pegem Akademi.

Sami, F. (2016). *Bir Fikrin Mi Var? Girişimciliğin Kitabı*. İstanbul: İnkılap Kitapevi.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı. (2021). Retrieved from <https://teknopark.sanayi.gov.tr/>

Saraç, M., & Kahyaoğlu, M. B. (2011). Bireysel yatırımcıların risk alma eğilimine etki eden sosyo-ekonomik ve demografik faktörlerin analizi. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, 5(2), 135-157.

Sarı, T. (2019). Kişiliğin Diğer Yönlerini Araştıran Mini Kuramlar: Bağlanma, Denetim Odağı, Pozitif Psikoloji. In D. Gençtanırım-Kurt & E. Çetinkaya-Yıldız (Edit.), *Kişilik Kuramları*. Ankara: Pegem Akademi.

Say, J.-B. (1971). *A treatise on political economy; or The production, distribution, and consumption of wealth*. Kitchener: Batoche Books

Schumpeter, J. A. (2000). Entrepreneurship as innovation. *Entrepreneurship: The social science view*, 51-75.

Serarols-Tarrés, C., Padilla-Meléndez, A., & del Aguila-Obra, A. R. (2006). The influence of entrepreneur characteristics on the success of pure dot. com firms. *International Journal of Technology Management*, 33(4), 373-388.

Seyyar, A. (2004). *Davranış Bilimleri Terimleri (Ansiklopedik Sözlük)*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.

Shapero, A., & Sokol, L. J. E. o. e. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. 72-90.

- Smith, R., Bell, R., & Watts, H. (2014). Personality trait differences between traditional and social entrepreneurs. *Social Enterprise Journal*, 10(3), 200-221. doi:10.1108/SEJ-08-2013-0033
- Soydan, M. (2011). Girişimcilik Üzerine Temel Kavramlar. In Z. Erdoğan (Edit.), *Girişimcilik ve Kobilere Teori ve Uygulama*. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Soyşekerci, S. (2014). *Uygulamalar ve Şirket Örnekleriyle Girişimcilik*. İstanbul: Kriter Yayınları.
- Şahin, E. S. (2019). Ayrırcı Özellikler Kuramı: G. Allport, R. Cattell, P. T. Costa ve R. McCrae. In D. Gençtanırım-Kurt & E. Çetinkaya-Yıldız (Edit.), *Kişilik Kuramları*. Ankara: Pegem Akademi.
- Şavran, T. G. (2012). Nicel ve Nitel Araştırmalarda Kullanılan Araştırma Teknikleri. In T. G. Şavran (Edit.), *Sosyolojide Araştırma Yöntem ve Teknikleri*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- Şen, R., & Yılmaz, V. (2013). Model belirlemesi, örneklem hacmi ve tahmin yönteminin yapısal eşitlik modelleri uyum ölçütlerine etkisi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*(38), 239-252.
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2019). *Using multivariate statistics* (7 ed.). Boston,: Pearson.
- Tabak, A., Erkuş, A., & Meydan, C. H. (2010). Denetim odağı ve yenilikçi birey davranışları arasındaki ilişkiler: Belirsizliğe tolerans ve risk almanın aracılık etkisi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(1), 159-175.
- Tanaka, J. S., Panter, A. T., Winborne, W. C., & Huba, G. J. (1990). Theory testing in personality and social psychology with structural equation models: A primer in 20 questions. In C. Hendrick & M. S. Clark (Edit.), *Research methods in personality and social psychology*. (s. 217-242). Thousand Oaks, CA, US: Sage Publications, Inc.

- Tanrıkulu, İ. (2019). Sosyal Öğrenme Kuramı: Albert Bandura. In D. Gençtanırım-Kurt & E. Çetinkaya-Yıldız (Edit.), *Kişilik Kuramları*. Ankara: Pegem Akademi.
- Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu, 4691 (2001), T. C. Resmi Gazete, 24454, 26/6/2001.
- Tevrüz, S., Erdem, İ., & Bozkurt, T. (2016). *Davranışlarımızdan Seçmeler, Örgütsel Yaklaşım*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Timuroğlu, M. K., & Çakır, S. (2014). Girişimcilerin yeni bir girişim yapma niyetlerinin risk alma eğilimi ile ilişkisi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(2), 119-136.
- Tiryaki, A. (2012). İktisat Teorisinde Girişimcilik. In Z. Erdoğan (Edit.), *Girişimcilik ve KOBİ'ler*. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Titiz, T. (1994). *Girişimcilik, Ulusça Zenginliğe Açılan Kapı*. Ankara: İnkılap Kitapevi.
- Toma, S.-G., Grigore, A.-M., Marinescu, P. J. P. E., & Finance. (2014). Economic development and entrepreneurship. 8(0), 436-443.
- Tomak, S. (2011). Girişimcilik ve bilişsel yanlılık. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 1(6), 72-95.
- Top, S. (2017). *Girişimcilik Niyeti*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Topçu-Uzer, Ç. (2019). Bilişsel Kuram-Kişisel Yapılar Kuramı: G. Kelly. In D. Gençtanırım-Kurt & E. Çetinkaya-Yıldız (Edit.), *Kişilik Kuramları*. Ankara: Pegem Akademi.
- Tutar, H. (2013). *İşletme ve Yönetim Terimleri Ansiklopedik Sözlük*. Ankara: Detay Yayıncılık.

- Udayanganie, W., Jusoh, M., & Chinna, K. (2019). Impact of Big Five Personality Traits on Entrepreneurial Intention of Engineering Undergraduates. *Research in Business and Management*, 6(2), 35-44.
- Ulijn, J., & Brown, T. E. (2004). Innovation, entrepreneurship and culture, a matter of interaction between technology, progress and economic growth? An introduction. In J. Ulijn & T. E. Brown (Edit.), *Innovation, entrepreneurship culture: The interaction between technology, progress economic growth* (s. 1-38). Gheltenham: Edward Elgar.
- Uzunoğlu, S. (2006). *Kişilikleri Tanıma Rehberi - Kişilik Olgusunu Keşif Yolculuğu 2*. İstanbul: Morpa Kültür Yayınları.
- Üçok, S. B., & Öztemür, G. (2019). Psikoanalitik Kuram: S. Freud. In D. Gençtanırım-Kurt & E. Çetinkaya-Yıldız (Edit.), *Kişilik Kuramları* (2 baskı.). Ankara: Pegem Akademi.
- VandenBos, G. R. (2015). *APA dictionary of psychology* (2 ed.). Washington: American Psychological Association.
- Vermulst, A., & Gerris, J. (2005). QBF: Quick big five Persoonlijkheidstest Handleiding [quick big five personality test manual]. *Leeuwarden, The Netherlands: LDC Publications*.
- Viinikainen, J., Heineck, G., Böckerman, P., Hintsanen, M., Raitakari, O., & Pehkonen, J. (2017). Born entrepreneurs? Adolescents' personality characteristics and entrepreneurship in adulthood. *Journal of Business Venturing Insights*, 8, 9-12. doi:10.1016/j.jbvi.2017.05.001
- Wang, J.-H., Chang, C.-C., Yao, S.-N., & Liang, C. (2016). The Contribution of Self-Efficacy to the Relationship between Personality Traits and Entrepreneurial Intention. *Higher Education: The International Journal of Higher Education Research*, 72(2), 209-224.

- Westerberg, M., & Wincent, J. (2008). Entrepreneur characteristics and management control: Contingency influences on business performance. *Journal of Business Entrepreneurship*, 20(1), 37.
- Widiger, T. A., & Costa Jr, P. T. (2013). *Personality disorders and the five-factor model of personality*. Washington: American Psychological Association.
- Wincent, J., & Örtqvist, D. (2009). A comprehensive model of entrepreneur role stress antecedents and consequences. *Journal of Business Psychology*, 24(2), 225-243.
- Wonglimpiyarat, J. (2005). Does complexity affect the speed of innovation? *Technovation*, 25(8), 865-882.
doi:<https://doi.org/10.1016/j.technovation.2004.01.010>
- Xie, X., Lv, J., & Xu, Y. (2018). The Role of the Entrepreneurial Personality in New Ventures. In A. T. Porcar & D. R. Soriano (Edit.), *Inside the Mind of the Entrepreneur* (s. 91-108). Cham: Springer.
- Yaşlıoğlu, M. M. (2017). Sosyal bilimlerde faktör analizi ve geçerlilik: Keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizlerinin kullanılması. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 46, 74-85.
- Zel, U. (2011). Kişilik Ve Liderlik ; Evrensel Boyutlarıyla Yönetmel Açından Araştırmalar, Teoriler Ve Yorumlar.
- Zuckerman, M. (2003). Biological bases of personality. In T. Millon & M. j. Lerner (Edit.), *Handbook of psychology*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

EKLER

Ek 1. Nicel Veri Toplama Anketi

Bu araştırma kişilik özellikleri, finansal risk alma, sosyal risk alma etmenlerinin yenilikçilik üzerindeki etkilerini araştırmaktadır. Bu çalışma Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde (Teknopark, Teknokent, vb.) yer alan veya şubesi bulunan firmaların yetkililerine yöneliktir. Eğer firma sahibi ya da firma ortağı değilseniz ankete cevap vermeyip lütfen firma yetkilinize yönlendiriniz.

Lütfen, ifadelerde kendinizi değerlendirerek size en uygun olan cevabı işaretleyiniz.

Ölçülen ortalama doldurma süresi **10 Dakikanın** altındadır.

Not: Etik Kurul Kararı ve Araştırma İzinleri aşağıdaki linktedir

<http://bys.trakya.edu.tr/file/open/61121678>

KİŞİLİK ÖLÇEĞİ

İlk Bölümde sizin kendinizi tanımlamanıza ilişkin 30 ifade bulunmaktadır. Lütfen her bir ifadenin sizi ne kadar tanımladığını, ifadenin yanında verilen kutucuğu işaretleyerek belirtiniz.

		Tamamen Yanlış	Oldukça Yanlış	Biraz Yanlış	Ne Doğru Ne Yanlış	Biraz Doğru	Oldukça Doğru	Tamamen Doğru
1	Hayal gücü geniş							
2	Hırçın*							
3	Dağmık*							
4	Mesafeli*							
5	Cana yakın							
6	Meraklı							
7	Gergin*							
8	Dikkatli							
9	Sessiz*							
10	Yardımsaver							
11	Alıngan*							
12	Tertipli							
13	İçe dönük*							
14	Bilgili							
15	Nazık							
16	Kaygılı*							
17	Dakik							

18	Konuşkan							
19	Yenilikçi							
20	Birlikte çalışmayı seven*							
21	Utangaç							
22	Uyumlu							
23	Sanatçı ruhlu							
24	Ürkek*							
25	Düzenli							
26	Çekingen*							
27	Sistemli							
28	Anlayışlı							
29	Endişeli*							
30	Yaratıcı							

*İfadeler ters kodlanmıştır

DOSPERT RİSK ALMA ÖLÇEĞİ

		Kesinlikle Uygun Değil	Uygun Değil	Bitaz Uygun Değil	Emin Değilim	Bitaz Uygun	Uygun	Tamamen Uygun
1	Zevklerinizin, arkadaşlarınızın zevklerinden farklı olduğunu kabul etmek							
2	Bir günlük gelirinize denk gelecek kadar bir para ile şans oyunu oynamak							
3	Yıllık gelirinizin %10'u ile ortalama artışlı yatırım fonu ya da hisse senedi almak							
4	Yöneticiniz ile önemli konularda farklı fikirde olmak							
5	Bir günlük gelirinize denk gelecek kadar bir para ile yüksek bahisli kumar oynamak							
6	Yıllık gelirinizin %5'ini riskli bir hisse senedine yatırmak							
7	Bir günlük geliriniz ile bahis oynamak							
8	Yıllık gelirinizin %10'unu yeni kurulan bir şirkete yatırmak							
9	Daha güvenli bir meslek yerine zevk alınan bir meslek seçmek							
10	Bir iş toplantısında popüler olmayan bir konuda fikirlerinizi belirtmek							
11	Ailenizden uzak bir şehre taşınmak							

12	30'lu yaşlarda yeni bir kariyere başlamak						
YENİLİKÇİLİK							
		Hiç Katılmıyorum	Kısmen Katılmıyorum	Emin Değilim	Kısmen Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum	
1	Yeni fikirlerim ile insanları genelde şaşırtırım						
2	İnsanlar yaratıcılık gerektiren işlerde genelde yardımına başvururlar						
3	Bir beceri kazanmayı, yeni bir fikir ortaya koymaktan daha tatmin edici bulurum*						
4	Yaratıcı düşünmeyi gerektiren işleri tercih ederim						
5	Genellikle yeni bir işi aynen bana öğretildiği şekilde yapmaya çalışırım*						
6	Beceri ve pratik gerektiren işleri, yaratıcılık gerektiren işlerden fazla severim*						
7	Pek yaratıcı bir insan değilim*						
8	Aynı işi yapmanın çeşitli yollarını denemekten hoşlanırım						
*İfadeler ters kodlanmıştır							
DEMOGRAFİK SORULAR							
1) Teknoloji Geliştirme Bölgesinde (Teknopark, Teknokent, vb.) yer alan bir firmanın sahibi ya da yöneticisi misiniz?							
<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır							
2) Daha önce başarılı bir şekilde teknopark projesi tamamladınız mı?							
<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır							
3) Daha önce teknopark projelerinde başarısız oldunuz mu?							
<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır							
4) Akademik personel misiniz?							
<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır							
5) Yaş Gurubunuz?							
<input type="checkbox"/> 18-24 <input type="checkbox"/> 25-34 <input type="checkbox"/> 35-45 <input type="checkbox"/> 45-55 <input type="checkbox"/> 55+							
6) Cinsiyetiniz?							
<input type="checkbox"/> Kadın <input type="checkbox"/> Erkek							

Ek 2. Nitel Veri Toplama Mülakat Yol Haritası

Sirket Kurma (Girişimcilik)

Kendinizden ve şirketinizden bahsedebilir misiniz?

Şirketinizi kurarken hangi zorluklar yaşadınız?

Yaşadığınız maddi zorluklardan bahsedebilir misiniz?

Yaşadığınız manevi zorluklardan bahsedebilir misiniz?

Şirketinizi kurarken motivasyonunuzu arttıran etmenler nelerdi?

Şirketinizi kurarken motivasyonunuzu azaltan etmenler nelerdi?

Kendi işinizi kurmada ailenizin tutumu nasıl oldu?

Kendi işinizi kurmanızda arkadaş çevrenizin tutumu nasıl oldu?

Yenilikçilik (Ar-Ge)

Yenilikçi bir fikir aklınıza geldiğinde genellikle yaptığınız ilk şey nedir?

Yenilikçi bir fikir üretirken hangi zorluklara göğüs germektesiniz?

Yenilikçi bir fikir üretirken yaşadığınız maddi zorluklar nelerdir?

Yeni bir fikrin uygulanmasında karşılaşılan maddi zorluklarla nasıl başa çıkarsınız?

Yenilikçi bir fikir üretirken yaşadığınız manevi zorluklar nelerdir?

Yeni bir fikrin uygulanmasında karşılaşılan manevi zorluklarla nasıl başa çıkarsınız?

Yenilikçi bir fikri hayata geçirirken uygulamanın finansmanını planlamak için ne kadar vakit ayırırsınız (tahmin: gün, hafta, ay vb.)?

Yenilikçi bir fikri hayata geçirirken fikri çevrenize açıklamak/anlatmak ve tartışmak için ne kadar vakit ayırırsınız (tahmin: gün, hafta, ay vb.)?

Yeni bir fikir aklınıza geldiğinde ilk kime/kimlere söylersiniz?

Yeni bir fikri çevrenize açıklarken nasıl davranırsınız? (Aniden ve plansız/ planlama yaparak vb.)

Yenilikçi fikrinize dair kimlerin değerlendirmesini/ yorumunu önemlersiniz?

Yenilikçi ve uygulanması zor bir fikri söylemeye/ açıklamaya çekindiğiniz kişiler kimlerdir?

Kişilik

Kişilik özelliklerinizden bahsedebilir misiniz?

Kendinizi nasıl bir insan olarak tanımlarsınız?

Çevrenizdekiler (aileniz/arkadaşlarınız) sizi nasıl bir birey olarak tanımlar?