

**T.C.
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI
İNOVASYON, GİRİŞİMCİLİK VE YÖNETİM PROGRAMI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**TEKNOLOJİ SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTEREN
GİRİŞİMCİLERİN RİSK ALMA EĞİLİMLERİ
ÜZERİNDE BİLİŞSEL YANLILIKLARIN ETKİSİ**

**M.YASİN SAĞLAM
16738008**

**TEZ DANIŞMANI
Doç. Dr. YASİN ŞEHİTOĞLU**

**İSTANBUL
2019**

**T.C.
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI
İNOVASYON, GİRİŞİMCİLİK VE YÖNETİM PROGRAMI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**TEKNOLOJİ SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTEREN
GİRİŞİMCİLERİN RİSK ALMA EĞİLİMLERİ
ÜZERİNDE BİLİŞSEL YANLILIKLARIN ETKİSİ**

**M.YASİN SAĞLAM
16738008**

**TEZ DANIŞMANI
Doç. Dr. YASİN ŞEHİTOĞLU**

**İSTANBUL
2019**

T.C.
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI
İNOVASYON, GİRİŞİMCİLİK VE YÖNETİM PROGRAMI
YÜKSEK LİSANS TEZİ

TEKNOLOJİ SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTEREN
GİRİŞİMCİLERİN RİSK ALMA EĞİLİMLERİ
ÜZERİNDE BİLİŞSEL YANLILIKLARIN ETKİSİ




M.YASİN SAĞLAM
16738008

TEZ DANIŞMANI
Doç. Dr. YASİN ŞEHİTOĞLU

Tezin Enstitüye Verildiği Tarih:

Tezin Savunulduğu Tarih: 10.10.2019

Tez Oy Birliği / ~~Oy Çokluğu~~ ile Başarılı Bulunmuştur

	Unvan Ad Soyad	İmza
Tez Danışmanı	: Doç. Dr. Yasin ŞEHİTOĞLU	
Jüri Üyesi	: Prof. Dr. Ali Ekber AKGÜN	
Jüri Üyesi	: Dr. Öğr. Üyesi Aygül TURAN	

İSTANBUL
EKİM 2019

ÖZ

TEKNOLOJİ SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTEREN GİRİŞİMCİLERİN RİSK ALMA EĞİLİMLERİ ÜZERİNDE BİLİŞSEL YANLILIKLARIN ETKİSİ

M.Yasin SAĞLAM
Ekim, 2019

Dünyadaki birçok ekonomik çevrede hükümetler, işletmeler ve yatırımcı ağırları girişimcileri teşvik etmeye büyük önem vermektedir. Küresel Girişimcilik Monitörü (GEM) 2018 yılı raporunda Türkiye’de teknoloji sektörlerinde (yüksek veya orta düzeyde) faaliyet gösteren yeni girişimcilerin yüzdesi, 2016 yılında % 1,54 iken 2018 yılında % 5'e yükselmiştir. Büyüme ve iş yaratma beklentisinin yüksek olması, Türk girişimcileri diğer GEM ülkelerinden ayıran özelliklerden birisidir. Bununla beraber girişimcilerin muhtemel ve sonuç itibariyle yıkıcı olabilen sistematik hatalarının azaltılması sürdürülebilirlik açısından gerekli faktörlerden biri olarak görülmektedir. Bilhassa belirsizlik ve risk faktörlerinin ön planda olduğu kritik dönemlerde, riskin algılanması ve girişimcilerin rasyonel kararlar alabilmelerine olan etkisi bakımından bilişsel süreçler önemli roller içermektedirler. Bu bağlamda ise bilişsel yanlılıkların sanrılara ve sistematik düşünce hatalarına yol açabildiği yapılan deneysel çalışmalarla ortaya konulmuştur (Tversky, Kahneman, 1974). Literatürde yapılan çalışmalara bakıldığında, bilişsel yanlılıklardan aşırı özgüven, kontrol yanılması, küçük sayılar yasanına olan inanç ve planlama yanılması ile yeni bir iş kurma, fırsatları değerlendirme, büyüme gibi kavramlar arasındaki ilişkilerde risk algısı aracı değişken tutularak incelenmiştir (Simon, Houghton, Aquino., 2000; Keh, Der Foo, Lim, 2002). Bu çalışmada literatürde farklı disiplinlerde nispi olarak daha az kullanılan ve girişimcilik literatüründe bugüne kadar sıklıkla kullanılan bilişsel yanlılıkların ana nedeni olarak yorumlanabilecek olan farklı iki bilişsel yanlılık kullanılmıştır. Araştırmada, bahsedilen iki farklı bilişsel yanlılık, sonuca atlama yanlılığı (Jumping to Conclusions-JTC), inanç katılığı yanlılığı (Belief Inflexibility Bias) ile girişimcilerin risk alma eğilimleri arasındaki ilişkiler incelenmektedir. Araştırmada kullanılan farklı bilişsel yanlılıkların, risk alma eğilimi üzerindeki etkilerine dair sonuçların literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Sonuca Atlama Yanlılığı, İnanç Katılığı Yanlılığı, Risk Alma Eğilimi, Girişimcilik, Teknoloji Sektörü

ABSTRACT

THE EFFECTS OF COGNITIVE BIASES OF ENTREPRENEUR'S RISK TAKING PROPENSITY IN THE TECHNOLOGY SECTOR

M.Yasin SAGLAM

October, 2019

Governments, companies and investors in many economic environments around the world are committed to promoting entrepreneurs. According to the 2018 Global Entrepreneurship Monitor (GEM) report, in Turkey, the percentage of new entrepreneurs operating in technology sectors (high or medium level) increased from 1.54% in 2016 to 5% in 2018. The high expectation of growth and job creation is one of the characteristics that distinguish Turkish entrepreneurs from other GEM countries. Moreover, reducing the systematic errors of entrepreneurs which may be potentially and consequently destructive is seen as one of the necessary factors for sustainability. Cognitive processes have important roles on entrepreneurs' risk perceptions and rational decisions, especially in critical periods where uncertainty and risk factors are at the forefront. In this regard, experimental studies have shown that cognitive biases lead to delusions and systematic errors of thought (Tversky, & Kahneman, 1974). In related works, the relations between cognitive biases such as overconfidence, illusion of control, belief in the law of small numbers, planning fallacy and the actions like start a new company, opportunity evaluation were examined by using mediating role of risk perception (Simon, Houghton, Aquino., 2000; Keh, Der Foo, Lim, 2002). In this study, two different cognitive biases have been used, which can be interpreted as the main cause of cognitive bias in the literature, which has been used relatively less in different disciplines and is frequently used in the literature of entrepreneurship. In this study, the relationship between the two different cognitive biases, Jumping to Conclusions (JTC) Bias and Belief Inflexibility Bias are examined one by one with risk taking propensities of entrepreneurs. The results of the effects of different cognitive biases used in the research on risk taking propensity are expected to contribute to the literature.

Key Words: Jumping to Conclusions Bias, Belief Inflexibility Bias, Risk Taking Propensity, Entrepreneurship, Technology Sector

ÖN SÖZ

Bu tez çalışmasında teknoloji sektöründe faaliyet gösteren girişimcilerin risk alma eğilimleri üzerinde bilişsel yanlılıkların etkisi incelenmiştir. Ülkelerin ekonomilerinde yenilik, sürdürülebilirlik ve rekabet gücünü sağlamada önemli roller üstlenen girişimcilerin bilişsel süreçlerini iyileştirmeye yönelik veriler sağlama hedeflenmiştir.

Öncelikle tez konusunu seçerken bu yönde ilgi ve isteğimi göz önünde bulundurup yüksek lisans eğitimim boyunca bana bilgi ve tecrübeleriyle destek olan saygıdeğer tez danışmanım; Doç. Dr. Yasin ŞEHİTOĞLU hocama, yüksek lisans eğitimim boyunca sağladıkları değerli bilgiler ve bilimsel kültür ortamı için değerli Yıldız Teknik Üniversitesi - Sosyal Bilimler Enstitüsü hocalarıma, hayatıma önemli ölçüde dokunan ve üzerimde çok büyük emekleri olan saygıdeğer; Doç. Dr. Mine Elif KARSLIGİL hocama, hayat boyu yanımda olan maddi ve manevi desteklerini hiç aksatmayan kıymetli aileme, arkadaşlarıma sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

İstanbul; Ekim, 2019

M.Yasin Sağlam

İÇİNDEKİLER

ÖZ	iii
ABSTRACT	iv
ÖN SÖZ	v
İÇİNDEKİLER	vi
TABLolar LİSTESİ	ix
ŞEKİLLER LİSTESİ	x
KISALTMALAR	xi
1. GİRİŞ	1
2. GİRİŞİMCİLİK	3
2.1. Girişimci ve Girişimcilik Kavramları	3
2.1.1. Girişimci	3
2.1.2. Girişimcilik	6
2.2. Girişimciliğin Tarihçesi.....	8
2.3. Girişimciliğin Önemi	10
2.4. Girişimciliği Etkileyen Faktörler	11
2.5. Girişimciliği Belirleyen Faktörler.....	13
2.6. Girişimci Kişilik Özellikleri	14
2.7. Girişimcilik Türleri	16
2.7.1. Bireysel Girişimcilik	16
2.7.2. Teknolojik Girişimcilik	17
2.7.3. Kurumsal Girişimcilik.....	17
2.7.4. Sosyal Girişimcilik.....	18
2.7.5. Sanal Girişimcilik (İnternet Girişimciliği).....	20
3. RİSK KAVRAMI	21
3.1. Risk Kavramının Tanımı	21
3.2. Risk Kuramları.....	23
3.2.1. Bilişsel Neden Kuramı	23

3.2.2. Sosyal Öğrenme Sürecine Dayanan Kuram	23
3.2.3. Sosyal Bağlanma ve Geleneksel Bağlanma Kuramı	24
3.2.4. Bireysel Özelliklerin Etkilerine Dayanan Kuramlar	24
3.2.5. Bütünleştirici Kuramlar	25
3.3. Girişimcilere Yönelik Riskler	25
3.3.1. Finansal Risk	25
3.3.2. Kariyer Riski	26
3.3.3. Ailevi ve Sosyal Risk	26
3.3.4. Psikolojik Risk	27
3.4. Risk Algısı ve Risk Alma Eğilimi	27
3.4.1. Girişimcilerin Risk Eğilimi	30
3.5. Karar verme ve Risk İlişkisi	33
4. BİLİŞSEL SÜREÇLER VE BİLİŞSEL YANLILIKLAR	35
4.1. Muhakemeye Yönelik İki Bilişsel Süreç Modeli	35
4.2. Bilişsel Yanlılıklar	36
4.2.1. Sonuca Atlama Yanlılıkları	39
4.2.1.1. İnanma ve Doğrulama Eğilimi	39
4.2.1.2. Abartılı Duygusal Tutarlılık	40
4.2.1.3. Aşırı Özgüven	40
4.2.1.4. Çerçeveleme Etkisi	41
4.2.1.5. Temel Oran İhlali	41
4.2.2. İnanç Katılığı Yanlılığı	42
4.2.3. Kontrol Yanılsaması	42
4.2.4. Planlama Yanılgısı	43
4.2.5. Küçük Sayılar Yasasına Olan İnanç	44
5. BİLİŞSEL YANLILIKLAR VE RİSK ALMA EĞİLİMİ ARASINDAKİ İLİŞKİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA	45
5.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi	45
5.2. Araştırmanın Varsayımları	46
5.3. Araştırmanın Sınırlılıkları	46
5.4. Araştırmanın Yöntemi	46
5.4.1. PLS-SEM	47

5.4.2. En az 10 Katı Kuralı ve Önerilen Örneklem Boyutları	48
5.5. Araştırmanın Modeli	49
5.6. Veri Toplama Aracı	51
5.7. Veri Toplama Süreci	52
5.8. Katılımcılara Yönelik Demografik Veriler	53
5.8.1. Cinsiyet.....	53
5.8.2. Yaş.....	53
5.8.3. Eğitim Seviyesi	54
5.8.4. Medeni Durum	54
5.8.5. İşletme Faaliyet Yılı.....	54
5.8.6. Çalışan Sayısı.....	55
5.8.7. Yıllık Gelir.....	55
5.8.8. Yıllık Ciro.....	56
6. BULGULAR ve SONUÇ	57
6.1. Bulgular	57
6.1.1. Ölçüm Modeline Dair Güvenilirlik ve Geçerlilik Analizi.....	57
6.1.2. Yapısal Modelin Sınanması	62
6.2. Sonuç ve Tartışma.....	65
KAYNAKÇA	69
EKLER.....	89
ÖZ GEÇMİŞ.....	94

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1: Tarihsel Süreçte Girişimci Tanımlamaları	4
Tablo 2: Wilke ve Mata'ya Göre Sıklıkla Rastlanılan Bilişsel Yanlılıklar.....	38
Tablo 3: PLS-SEM ve CB-SEM Yöntemlerinin Farklılıklarına Yönelik Kıyaslama Kriterleri ve Açıklamalar	47
Tablo 4: PLS-SEM Modelinde %80 İstatistiksel Güç İçin Önerilen Örneklem Sayısı Tablosu.....	49
Tablo 5: Katılımcıların Cinsiyet Dağılımları	53
Tablo 6: Katılımcıların Yaş Dağılımları	53
Tablo 7: Katılımcıların Eğitim Seviyesi Dağılımları.....	54
Tablo 8: Katılımcıların Medeni Durum Dağılımları.....	54
Tablo 9: Katılımcıların Girişimlerinin Faaliyet Yılı Bakımından Dağılımları	55
Tablo 10: Katılımcıların Girişimlerinin Çalışan Sayısı Bakımından Dağılımları.....	55
Tablo 11: Katılımcıların Yıllık Gelir Dağılımları	56
Tablo 12: Katılımcıların Yıllık Ciro Dağılımları.....	56
Tablo 13: Araştırma Modeline İlişkin Geçerlilik ve Güvenilirlik Değerleri.....	58
Tablo 14: Araştırma Modeline İlişkin Fornell-Larcker Değerleri.....	60
Tablo 15: Araştırma Modeline İlişkin Çapraz Yük Değerleri.....	61
Tablo 16: Araştırma Modeline İlişkin HTMT Oranı Tablosu.....	62
Tablo 17: Araştırma Modelinin Yol Katsayılarına İlişkin T-İstatistikleri	64
Tablo 18: Hipotez Sonuçları.....	65

ŞEKİLLER LİSTESİ

- Şekil 1:** Araştırma Modelinin SmartPLS Görseli.....51
- Şekil 2:** Araştırma Modeline İlişkin SmartPLS Yapısal Model Sonuç Çıktısı.....63

KISALTMALAR

JTC	: Jumping to Conclusions
PLS	: Partial Least Squares
SEM	: Structural Equation Modelling
CB-SEM	: Covariance Based Structural Equation Modelling
GEM	: Global Entrepreneurship Monitor
DACOBS	: Davos Assessment of Cognitive Biases Scale

1. GİRİŞ

Dünyadaki birçok ekonomik çevrede hükümetler, işletmeler ve yatırımcı ağırları girişimcileri ve girişimciliği teşvik etmeye, yatırımlar yapmaya yenilik ve sürdürülebilir rekabet gücü elde etme bakımından büyük önem vermektedir. Küresel Girişimcilik Monitörü (GEM - Global Entrepreneurship Monitor) 2018 yılı raporunda ise Türkiye’de teknoloji sektörlerinde yüksek veya orta ölçekte faaliyet gösteren yeni girişimcilerin yüzdesi, 2016 yılında % 1,54 iken 2018 yılında % 3,46’ lık bir artış göstererek % 5'e yükselmiştir. Büyüme ve iş yaratma beklentisinin yüksek olması, Türk girişimcileri diğer GEM ülkelerinden ayıran özelliklerden birisidir. Bununla beraber girişimcilerin sonuç itibarıyla büyük zararlara yol açabilen muhakemeye dayalı sistematik hatalarının azaltılması sürdürülebilirlik açısından gerekli faktörlerden biri olarak görülmektedir. Bilhassa belirsizlik ve risk faktörlerinin fazlalığının ön planda olduğu kritik karar verme süreçlerini içeren dönemlerde, riskin algılanması ve girişimcilerin rasyonel kararlar alabilmelerine olan etkisi bakımından bilişsel süreçler önemli roller içermektedirler. Bu bağlamda ise bilişsel yanlılıkların sanrılara ve sistematik düşünce hatalarına yol açabildiği yapılan deneysel çalışmalarla ortaya konulmuştur (Tversky ve Kahneman, 1974). Literatürde yapılan çalışmalara bakıldığında genellikle yatırımcılara yönelik araştırmalar yapılmakta olsa da girişimcilere yönelik olarak, bilişsel yanlılıklardan aşırı özgüven, kontrol yanılması, küçük sayılar yasasına olan inanç ve planlama yanılması ile yeni bir iş kurma, fırsatları değerlendirme, büyüme gibi kavramlar arasındaki ilişkilerde risk algısı aracı değişken tutularak incelenmiştir (Simon, Houghton, Aquino, 2000; Keh, Der Foo, Lim, 2002). Bu çalışmada literatürde farklı disiplinlerde nispi olarak daha az kullanılan ve girişimcilik literatüründe bugüne kadar sıklıkla kullanılan bilişsel yanlılıkların ana nedeni olarak yorumlanabilecek olan farklı iki bilişsel yanlılık kullanılmıştır. Araştırmada, bahsedilen iki farklı bilişsel yanlılık, sınırlı delillere dayanarak karar vermeyi tarifleyen sonuca atlama yanlılığı (Jumping to Conclusions-JTC) ve bireylerin muhakeme süreçlerini sahip oldukları inançların etkisinde oluşan sanrılara göre esneklikten yoksun olarak şekillendirdiklerini ifade eden inanç katılığı yanlılığı (Belief Inflexibility Bias) ile girişimcilerin risk alma eğilimleri arasındaki ilişkiler

incelenmektedir. Araştırma, rneklemler olarak Türkiye’de Teknoloji sektöründe faaliyet gösteren girişimcilerin üzerinde, literatürde girişimcilerin muhakeme süreçlerine etki eden bilişsel modellemelerin ana nedenleri olarak yorumlanabilecek sonuca atlama ve inanç katılığı bilişsel yanlılıklarının, risk alma eğilimi üzerindeki etkilerine dair sonuçları itibariyle literatüre katkı sağlamaktadır.

2. GİRİŞİMCİLİK

Bu bölümde girişimci ve girişimcilik kavramlarına yönelik tanımlamalar, girişimciliğin tarihsel gelişimi, girişimciliğin önemi, girişimciliği etkileyen faktörler, girişimciliği belirleyen faktörler, girişimcinin kişilik özellikleri, girişimcilik türleri açıklanmaktadır.

2.1. Girişimci ve Girişimcilik Kavramları

Bu bölümde girişimci ve girişimcilik kavramları literatürdeki tanımlamalar ile birlikte açıklanmaktadır.

2.1.1. Girişimci

Girişimci, kelime anlamı itibariyle Fransızca “entreprende” kelimesinin karşılığı olmakta ve “üstlenmek, girişmek, fırsat kovalamak ve yenilik odaklı bir iş başlatma yoluyla ihtiyaç ve istekleri yerine getirmek” anlamlarına gelmektedir (Burch, 1986, 4).

Literatürdeki tanımlamalara bakıldığında iktisadi anlamda ilk olarak 1755 yılında Fransız ekonomist Richard Cantillon tarafından yapılan girişimci tanımında; girişimci kar amacıyla işi organize eden ve işin risklerini üstlenen kişi olarak ifade edilmektedir (Korkmaz, 2012). Fransız ekonomist Say tarafından 1846 yılında yapılan girişimci tanımında, sınırlı ekonomik kaynaklarla, daha fazla üretkenlik ve verimlilik elde edebilen kişi olarak girişimci açıklanmaktadır (Say, 1846).

Say’ın girişimci tanımı, üretim faktörlerini bir araya getirip, değerli olduğu düşünülen malı üreten ve elde edilecek olan kar için riski üstlenen kişiyi ifade etmektedir. Bu tanımda, riski üstlenme ve yöneticilik yeteneğinin ikisine de sahip olma esasına dayanmaktadır. Girişimci kişiler bir başkasının otoritesini kabul etme ve bir örgüte başkasının otoritesini kabul etmede, bir örgüte bağlanmak konularında başarılı değillerdir. Güvensiz, gergin ve tatmin olmayan bir yapıya sahip oluşları, yeni arayışlara ve maceracı tavırlara yöneltir (Aytaç, 2006).

Tablo 1: Tarihsel Süreçte Girişimci Tanımlamaları

Tarihi Dönem	Bilim Adamı	Girişimcilik Tanımı
İlk Çağ	-	Hayatını idame ettirmek için arayış içerisinde olan hür kimselerdir.
Orta Çağ	-	Büyük ölçekli üretim projelerinin yöneticisidir. Risk unsuru yoktur.
17.yy	-	Girişimci, hükümetle yapılan sabit fiyatlı sözleşmelerin, kâr ya da zarar riskini üstlenen kişidir.
1725	R.Cantillon	Girişimci, sermaye sahibinden ayrı risk üstlenen kişidir.
1803	J.B.Say	Girişimcinin kazancı, sermayenin getirisinden ayrılmıştır.
1876	F.Walker	Fon sağlayıcı ile proje sahibi girişimcinin kazançları ayrılmıştır.
1934	J.Schumpeter	Girişimci, yenilik yapan ve yeni teknoloji geliştiren kimsedir.
1961	D.McClelland	Girişimci, faal ve ılımlı riskleri alan kimsedir.
1964	P.Drucker	Girişimci, fırsatları en üst düzeye çıkaran kişidir.
1975	A.Shapero	Girişimci örgütün sosyal ve ekonomik işleyişinde inisiyatif kullanan ve muhtemel başarısızlık riskini üstlenen kişidir.
1980	K.Vesper	Girişimci ekonomist, psikolog, iş adamı ve siyasetçiler tarafından farklı algılanmaya başlamıştır.
1983	G.Pinchof	İç girişimci, faaliyette olan bir örgüt içerisindeki çalışan girişimcidir.

Tablo 1 - devam

1985	R.Hisrich	Girişimci zaman ve gayret sarf ederek farklı değerler üreten, çeşitli riskleri üstlenen ve sonunda maddi ya da manevi karşılık alan kişidir.
1995	P.Drucker	Girişimci elindeki kaynakları düşük verimlilik alanlarından, yüksek verimlilik alanlarına aktaran ve orada tutmayı başarabilen kişidir.
1999	J.Timmons	Girişimci çağdaş önderlikle dengelenmiş davranış ve düşünüş biçimine sahip, dürüstlük ve samimiyetle doğruların inşasını yapan kişidir.
2001	P.A.Wickham	Girişimci belirli bir projeyi kendi girişimcilik anlayışı ile geliştiren kişidir.
2002	G.Brenkert	Girişimci piyasa ekonomisinin vazgeçilmez unsurudur.
2003	L.W.Busenitz	Ekonomik refahın oluşmasında başrol oynayan kişidir

Ercan ve Gökdeniz, **Girişimciliğin Gelişim Süreci ve Girişimcilik Açısından Kazakistan** (Bilig Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi, 2009).

Benzer diğer bir tanımda ise girişimci kelimesinin sözlük anlamı ile örtüşecek bir tanım olan; bir işi kurma ve devam ettirmeye yönelik riskleri üstlenerek yöneten ve örgütleyen kişi olarak girişimci tanımı belirtilmektedir (Couger, Higgin, McIntyre, 1990).

Schumpeter (1934) girişimciyi sıradanlığı bozan, yeni ve farklı kombinasyonları deneyen kişi olarak nitelendirmiştir.

Girişimciler, başkaları tarafından görülmeyen fırsatları gören ve bunu ekonomik olarak bir fikre dönüştürüp, risk almaya eğilimli kişiler olarak ifade edilmektedir (Sökmen, Ekmekçioğlu, 2016, 269).

Girişimci, mevcuttaki iş gücü, donanım, sermaye, malzeme gibi kaynakları kendi çıkarları doğrultusunda yöneterek eskisinden daha büyük ve farklı değerler yaratırken aynı zamanda değişimi, yeniliği, yeni düzeni oluşturan ve bunları gerçekleştirirken riski üstlenen kişi olarak da tanımlanmaktadır (Swedberg, 1991; Tekin, 1998).

Girişimci pazarlamayla ilintili olarak yapılan bir tanımlamada üretim için gereken bütün kaynakları elde eden ve faaliyet gösterdiği pazardaki bir açığı kapatacak şekilde ürününü pazarlayan kişi olarak ifade edilmektedir (Leibenstein, 1968).

Girişimci, rekabetin yoğun olarak yaşandığı bir ortamda risk üstlenerek, ekonomik değer yaratan ve bu ekonomik değerle birlikte işletmesine kar sağlayabilen kişi olarak ifade edilmektedir. Girişimciler, riskin ve belirsizliğin söz konusu olduğu bir ortamda, iş fikirleri üreterek fırsatları ve kaynakları büyümek ve kazancın artmasını sağlamak için kullanan kişiler olarak ifade edilmektedir (Durukan, 2006).

Bygrave ve Hofer (1992) ise girişimci tanımına girişimcilerin fırsatları değerlendirme özelliklerini ön plana çıkararak yaklaşmakta ve girişimciyi eylem bakımından pazardaki boşluğu doldurma adına harekete geçebilen kişi olarak nitelendirmektedirler.

Girişimciler, pazardaki fırsatları ve gelişmeleri belirleyen ve bunları iş fikrine dönüştürerek, risk üstlenip üretim faktörlerini bir araya getirip, işletmeyi başarılı bir şekilde yöneten ve hem kendisini hem de işletmesini geliştiren yenilikçi özelliğe sahip kişilerdir (Ballı, 2017).

Hisrich ve arkadaşları (2010, 9) girişimciyi, 'emek, hammadde ve diğer varlıkları daha büyük bir değer yaratmak için bir araya getiren kişi' olarak ifade etmektedirler (Bozkurt ve diğ., 2012, 9).

Teknolojik gelişime olan katkıları bakımından değerlendirildiğinde girişimciler, kar ve rekabet güçlerini artırabilme arzusuyla yenilik odaklı teknolojileri keşfetme, takip etme ve kullanmaktadırlar. Böylelikle mevcut teknolojinin gelişmesine katkıda bulunmaktadırlar (Ünal, 2009, 80' den aktaran Kuzgun, 2015, 8).

Girişimciler risk ve belirsizliğin bulunduğu ortamlarda yeni iş imkanları üreterek, fırsatları ve kaynakları da büyümek ve kazançlarını artırmak için kullanabilen kişilerdir (Durukan, 2006, 29).

2.1.2. Girişimcilik

Girişimcilik kavramının günümüzde kullanıldığı anlamın temelleri kapitalist üretim biçiminin egemen duruma gelmesiyle atılmıştır. Girişimcilik kavramını ekonomiye kazandıran kişi olarak Fransız ekonomist Cantillon öne çıkmıştır. J.Baptiste Say tarafından da günümüzdeki anlamına kavuşmuştur (Aytaç, 2006) .

Girişimcilik, dar anlamda bir işletmenin kurulması ve geliştirilmesini ifade etmekte iken, geniş anlamda insanlara, örgütlere ve toplumlara güç katan, yol gösteren, fırsatlar sunan özellikler ve yeteneklerin tamamı olarak ifade edilmektedir (Bridge, O’Neill, Cromie., 2003).

Girişimcilik kavramı, Cole (1968) tarafından yapılan tanımlamada; kar amacı güden bir işi kurma, sürdürme ve geliştirmeye yönelik yürütölen faaliyetlerin bütünü olarak ifade edilmektedir. Gartner (1985) ise girişimciliği yeni bir örgüt yaratılması olarak açıklamaktadır.

Girişimciliğin bir diğer tanımı ise, çevresel faktörlerden meydana gelen fırsatlardan yararlanmak veya yeni fırsatlar meydana getirebilmek için ekonomik mal veya hizmet üretilmesini sağlamak için gerekli üretim faktörlerini elinde bulundurma, örgütleme becerisi ve risk alma faktörleri ile ilişkilendirilmektedir (Bozkurt, 2009, 94).

Schumpeter’in girişimcilik tanımının özünde yenilik kavramı bulunmaktadır. Ona göre girişimci, yeni ürünler üretip, yeni süreçler meydana getirebilen, yeni ihracat pazarları ve üretim kaynakları bulabilen ve işletme için yeni kombinasyonlar oluşturarak mevcut ekonomi düzenini yıkan kişi olarak ifade edilmektedir. Onun girişimcilik tanımının özünü yaratıcı yıkım kavramı oluşturmaktadır (Ballı, 2017).

Girişimcilik kavramı, üretime dayalı geleneksel yaklaşımların yerine dinamik olarak değişen tüketici taleplerini dikkate alan yenilikçi bir üretim anlayışı olarak tanımlanmaktadır (Stopford, Baden-Fuller, 1994). Risk perspektifine göre yapılan bir tanımlamada ise girişimcilik, girişimcinin kendisine yönelik olarak ekonomik, sosyal ve psikolojik riskler üstlenmeyi göze alıp zaman ve çaba harcamasıyla farklı bir değer yaratma süreci olarak açıklanmaktadır (Hisrich, Peters, Shepherd, 2010). Maranville (1992) ise girişimciliği “doğru zamanda, doğru yerde bulunup, uygun kaynaklarla yenilik yapmak” olarak tanımlamaktadır (Durmaz, 2011, 51).

Tanımlamalara ek olarak girişimciliğin yapılan araştırmalar sonucunda belirsizlik, risk, yenilik, yeni ürün, yeni pazar, değer yaratma, kişisel fayda, strateji, üretim, kaynak yönetimi, büyüme arzusu, girişim gibi birçok farklı kavramla ilişkili olduğu ifade edilmektedir (Müftüoğlu, Durukan, 2004). Bu nedenle güncel bir kavram olan girişimcilik çeşitliliğin fazla olduğu, geniş bir kapsama sahiptir ve tek bir yönden tanımlanması ve kavramsallaşması oldukça zor görölmektedir (Brockhaus 1980, 510; Drucker, 1986, 21; Diensberg, 2006, 5-25).

Girişimcilik ekonomik, psikolojik ve işletme yönetimi gibi birçok boyutta ve her çeşit organizasyonda gerçekleşmektedir. Günümüzde, hem modern hem de geleneksel tüm sektörlerdeki firmalarda, küçük ve büyük ölçekli organizasyonlarda ve çeşitli mülkiyet yapıları içerisinde geçerli bir oldu olarak yer almaktadır (Ağca, Yrk, 2006, 157-158).

2.2. Girişimciliğin Tarihçesi

Tarihsel gelişim süreci içerisinde insanoğlu, tarihin ilk yıllarından günümüze yaşamını sürdürebilmek için günümüzdeki girişimciliğin tanımında yer alan risk alma, yenilik yapma, yaşamını ortaya koyma gibi davranışları üstlenmektedir (Demirez, 2019).

Avcı-toplayıcı olarak sürdürülen toplumsal yaşamdan sonra geçilen tarım ağı ve yerleşik yaşamdaki artan tarımsal faaliyetler ihtiyaç fazlası üretim gerçekleşmekte olduğunu göstermektedir. İhtiyaç fazlası gerçekleşen üretim, pazarlarda takas yoluyla ya da kıymetli maden, para ya da benzeri kıymetli emtia ile el değiştirmesi ticari boyutu itibariyle girişimcilik fikrinin ilk defa ortaya çıkmasına yol açmaktadır (Durukan, 2006).

Günümüzde kullanılan anlamıyla ortaya çıkan girişimciliğin başlangıcını Rönesans olarak ifade etmek gerekmektedir. Dinde gerçekleştirilen reform ile başlayan bu dönem ‘burjuva’ denilen yeni bir sınıfı ortaya çıkartmıştır. Kentlerde yaşayan ve ticaret yapan burjuva sınıfıyla birlikte Batıda başlayan i mücadele, günümüzdeki dünyada kullanılan kavramların ve düzenin de ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır (Durukan 2006, 26-27).

Orta ağda ise çoğunlukla devlet yönetimleri veya büyük sermaye sahipleri tarafından tahsis edilen kaynakları kullanarak projeleri gerçekleştiren ve ülke refahına katkı sağlamakta olan kişileri girişimci olarak nitelendirilebilmektedir. Fakat belirtilen dönemlerde girişimciler riski kendileri stlenmemektedirler (Yıldırım, 2008; Atasoy, 2009).

Ortaçağ’da aktif olan ve iş yapan kişi anlamında kullanılan girişimcilik kavramı, ekonomik teoride ilk kez Richard Cantillon tarafından 1730’lu yıllarda yazılmış olan bir eserde kullanılmıştır. Girişimcilik kavramı Schumpeter’in ‘dinamik girişimci’ kavramıyla önem kazanmaya başlamış olup, ona göre ekonomik büyümenin en önemli

aktörleri sürekli yenilikler yapan, dinamik ve yıkıcı yaratıcı girişimcilerdir. (Kayalar, Ömürbek, 2010, 186)

İnsanlığın bütün dönemlerinde insanoğlu bir şekilde girişimcilik faaliyetinde bulunmuştur. İkel insan, günümüzdeki girişimcilik tanımlarında bahsedilen tüm özelliklere sahip bulunmaktaydı. Risk alır, yenilik yapar, gerektiğinde yaşamını ortaya koyardı. Bu faaliyetleri yapma amacı ise yaşamının devamını sağlamaktı (Durukan 2006, 26).

18. yüzyılda gerçekleşen Sanayi devrimi sayesinde tarıma dayalı ekonomiden, makinelerin insan gücünün yerini aldığı ve makineye dayalı üretimin egemen olduğu bir ekonomiye geçilmiştir. Ayrıca bu dönemde girişimciler, mevcut sermayeleri kullanmalarının yanında, öz sermayelerinden de yüksek kazanç sağlama amacıyla riskli yatırımlar yapan kişi ve kurumlar olarak da ifade edilmektedirler (Atasoy, 2009).

Girişimcilik kavramı her ne kadar insanlık tarihi kadar eskiye dayanıyor olsa da iktisat teorisinde 20.yydan sonra kabul görmeye başlamıştır. Adam Smith 1776 yılında ortaya koyduğu 'Wealth of Nations' eserinde kapitalizmin tanımlamasını yapmış ve girişimci ile kapitalisti ilişkilendirmiştir (Gümüoğlu, Karaöz,2014, 99).

19. yüzyılda Cantillon ve Say tarafından yapılan tanımlamalarına bakıldığında girişimcinin “ekonominin kilit noktasındaki kişi ve ekonomik değişim ve gelişimin bir tetikleyicisi” olarak görüldüğü anlaşılmaktadır (Gürol, 2006). Sonrasında ise klasik üretim faktörleri olan emek, sermaye ve doğal kaynaklara girişimcilik faktörü de dahil edilerek, girişimcilik üretim faktörlerinin dördüncüsü olarak anılmıştır (Müftüoğlu, Durukan, 2004).

20. yüzyılın başlarında ise modern girişimcilik anlayışı literatüre yerleşmektedir. Modern girişimcilik anlayışının kurucusu olarak görülen Schumpeter tarafından yapılan girişimci tanımından yola çıkılacak olunursa, girişimci sadece yenilik faaliyeti gerçekleştiriyorsa girişimcidir ve tanımdan anlaşılacağı üzere girişimciliğin yeniliği sürdürmeye yönelik bir anlayış ve davranış biçimi olduğu vurgulanmaktadır (Peukert, 2002).

21. yüzyılda bilim ve teknolojinin oldukça hızlı gelişmesine paralel olarak; girişimcilerin ve girişimciliğin ekonomik ve toplumsal bakımdan değer ve önemi artış göstermektedir. Gelişmelerin etkisinde birey odaklı ve yeteneğe dayalı girişimcilik

anlayışı ön plana çıkmaktadır ve insanın entelektüel üretkenlik yeteneği önem kazanmıştır (Aşkın, Nehir, Vural, 2011).

2.3. Girişimciliğin Önemi

Girişimcilik birçok küresel ve yerel çevredeki toplumsal, siyasi, ekonomik, sosyal, kültürel ve diğer alanlardaki gelişim ve büyüme odaklı stratejilerin geliştirilmesinde ve hayata geçirilmesinde oldukça önemli görülmektedir.

Girişimcilik, hızla küreselleşen dünyada bilgi toplumuna geçişle beraber oldukça önem kazanan bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır (Durukan, 2006).

Son yıllarda girişimcilik faktörü, ülkelerin durağan ekonomilerini canlandırma ve kalkındırma bakımından gerekli görülen unsurlardan biri olarak anılmaktadır. Girişimcilik, üretim faktörlerinin etkili ve verimli kullanımının gerçekleştirilmesine katkıda bulunan, yeni iş alanları yaratarak istihdamı artıran ve ekonomik büyümeyi sağlayan önemli bir argümandır.

Selvakumar ve Jegatheesan (2016) aynı doğrultuda bir tanımlama yaparak, girişimciliğin üretim faktörlerini aktif hale getiren süreçleri iyileştirdiğini, ekonomik büyüme oranlarını artırdığını ve ihtiyaç duyulan bölgesel gelişimi sağladığını vurgulamaktadır.

Girişimcilik, bölge ve ülkeler arasında söz konusu olan gelişmişlik farklılıkların ortadan kaldırılmasında önemli bir araç olarak görülmektedir (Kayalar, Ömürbek, 2010, 185).

Toplumsal, ekonomik, teknolojik ve psikolojik gelişmelerin beraberinde getirdiği doğal bir değişim olan girişimcilik, yeniliğin ve değişimin doğasını oluşturan özelliklerinden birisi olduğu için oldukça önemlidir (Swedberg, 1991; Özkul, 2007).

Karagöz (2016) ise bu bağlamda, Küresel Girişimcilik Monitörü (Global Entrepreneurship Monitor-GEM) raporlarına göre bir bölgede bulunan girişimci sayısının, bölgenin ekonomik performansının ve refah seviyesinin %70'i üzerinde ilişkili olduğunu belirtmektedir.

Girişimcilikte yer alan; değer yaratılması, teknolojik buluşların toplumun faydası gözetilerek yenilikçi ürün veya hizmetlere dönüştürülmesi sosyal açıdan önemli işlevler arasında yer almaktadır. Böylelikle girişimcilik faktörü; öncü olma,

yaratıcılık, yenilik yapma, risk alma gibi eylemleri içerdiğinden dolayı toplumların ilerleme, gelişim ve yapısal değişim süreçlerinde önemli rol oynamaktadır (Bozkurt ve diğ., 2012, 233-234).

Diğer bir önemli husus olarak, kadınların ekonomik ve sosyal yaşamda üstlenmiş oldukları rollerin iyileşmesi bakımından girişimciliğin büyük öneme sahip olduğu düşünülmektedir (Güreşçi, 2014).

Girişimcilik, işsizlik problemi için en önemli çözüm, ekonomik büyüme ve kalkınmanın lokomotif ve yenilik ile yaratıcılığın kaynağı olarak görülmektedir. Ülkelerde refahı artırmak için en önemli yol, rekabete dayalı olan özel girişimciliği artırmaktan geçmektedir. Özel mülkiyetin yani özel girişimciliğin yetersiz olduğu ülkelerde, ekonomik refah düzeyi düşük olmaktadır (Çöğür, 2016, 67).

Girişimcilik kavramına ekonomik gelişim açısından bakıldığında, girişimci özelliğe sahip firmaların yapmış olduğu etki ile rekabet teşviki ve ekonomik gelişme arasında bir ilişki olduğu söylenebilmektedir (Ballı, 2017).

2.4. Girişimciliği Etkileyen Faktörler

Girişimcinin bir girişime başlamaya karar vermesinde etkili olan demografik, sosyal, psikolojik ve sayılanların dışındaki diğer faktörler olmak üzere ana hatlarıyla dört başlıkta toplanabilmektedir. Demografik faktörler; yaş, cinsiyet, medeni durum, gelir durumu ve eğitim durumundan oluşmaktadır. Sosyal faktörleri ise aile, toplum, kültür ve dini değerler oluşturmaktadır. Diğer faktörlerin ortaya konulmasına yönelik yapılan çalışmalarda ise girişimcinin motivasyonu, aile yapısı, güç ve başarı güdülere, kişisel özellikleri incelenmektedir. Alınan sonuçlara bakıldığında girişimciliği etkileyen faktörlere eğitim düzeyinin yanında kişilik özelliklerinin de eklenmesi gerekli görülmektedir (Roper, 1998' den aktaran Erbatu, 2008).

Dünya Girişimcilik Platformu tarafından yapılan çalışmaya göre girişimciliği etkileyen faktörler ülke altyapısı ve girişimcilik alt yapısı olmak üzere iki ana başlıkta toplanmıştır;

Ülke altyapısı kapsamında ;

- Ekonominin dışa açıklığı,
- Devletin rolü,

- Finansal sektörün etkinliği,
- Teknoloji yoğunluğu,
- Fiziksel altyapı,
- Yönetim becerileri,
- Esnek işgücü pazarı,
- Yasal kurumlar,
- Ekonomik büyüme,
- Sosyal, politik ve kültürel ortam faktörleri yer almaktadır.

Girişimcilik altyapısı kapsamında ise ;

- Finans,
- Devlet politika ve programları,
- Eğitim,
- Ar-Ge transferi,
- Ticari altyapı,
- İç pazarın dışa açıklığı,
- Fiziksel altyapı,
- Kültürel normlar yer almaktadır.

Girişimcilik ruhunun nasıl oluştuğunu inceleyen araştırmalar iş, eğitim, olgunlaşma ile ırk, cinsiyet ve dini geçmiş gibi sosyo-biyolojik faktörlerin girişimcilik ruhunun ortaya çıkmasında etkin rol oynadığını ortaya koymaktadır (Bird, 1993, 15).

Kişilik ve eğitim faktörlerinin de girişimcilik üzerinde belirleyici etkisi olduğu bilinmektedir. Ek olarak girişimcilerin sahip oldukları özelliklerin ve davranışların, toplumsal ve sosyal açıdan kabul görmesi girişimciliğin gelişimi ve yaygınlaşması bakımından etkin rol oynamaktadır (Shane, 2000). Böylelikle girişimciliği içerisinde yetişilen toplumun değer yargıları, kültürel normları, yaşam tarzı ve dini olguları

etkilemektedir. Bu unsurların yanında sosyalleşme sürecinin ilk basamağı olan ailenin de girişimcilik üzerinde ayrıcalıklı bir etkisi bulunmaktadır (Börü, 2006).

2.5. Girişimciliği Belirleyen Faktörler

Girişimciliği belirleyen faktörler konusunda birçok farklı görüş bulunsa da literatürde yer alan üç ana yaklaşımla bu faktörler açıklanmaktadır.

Belirtilen ana yaklaşımlar;

- Bireysel yaklaşım,
- Çevresel yaklaşım,
- Firma yaklaşımıdır.

Bireysel yaklaşım girişimciyi demografik, psikolojik ve kişilik özellikleriyle açıklamaya çalışan yaklaşımdır. Bu yaklaşıma göre girişimcilerin potansiyel kişilik özellikleri;

- Bir şeyi daha iyi yapmak ve daha büyük başarılarla ulaşma beklentisi anlamına gelen başarı ihtiyacı,
- Kişinin kendi davranışları ve sonuçlarının kontrolünün kendisinde olduğuna inanması anlamına gelen içsel kontrol odağı,
- Bir başkasına bağımlı ve yönetiminde olmaksızın çalışmak anlamına gelen bağımsızlık arzusu,
- Risk alma eğilimi,
- Belirsiz durumlara karşı olumlu tepkiler verebilme yetisi anlamına gelen belirsizliğe karşı tolerans,
- Bir işe yönelik kendi yeteneğinin olduğuna dair inancı olarak anılan kendine güven,
- Sorunlara ve ihtiyaçlara yönelik olarak alışagelmışin dışında ve yaratıcı çözümler bulma anlamına gelen yenilikçilik,
- Çok yönlülük,
- Değişim odaklılık,

- Güçlü sezgi ve tahmin yeteneğine sahip olma şeklinde sayılmaktadır (Özden, Temurlenk, Başar, 2008).

Demografik ve diğer belirleyiciler ise;

- Aile,
- Cinsiyet,
- Yaş,
- Eğitim,
- İş tecrübesi,
- Kişisel değerler,
- Girişimcinin kariyerine etki eden kendisine örnek aldığı kişiler olan rol modelleridir (Durak, 2011).

Çevresel yaklaşım bakımından girişimciliği belirleyen faktörlerin bireysel yaklaşımı savunanların aksine çevrenin, sosyal, politik, ekonomik, teknolojik ve kültürel koşulların olduğu savunulmaktadır. Firma yaklaşımında ise girişimciliğin firma içerisindeki yöneticilik boyutuna değinmekte ve işletme içi faaliyetlerde girişimciliği incelemektedir. Girişimci bir kimliğe sahip olmak; hem yönetici hem de girişimci perspektifinden olayları değerlendirebilme, başarılı ve etkin bir yönetim gerçekleştirme, değişimi ve yeniliği destekleyen iklimi işletme içerisinde oluşturmak ve sürdürülebilirliğini sağlamakla gerçekleşmektedir. Böylelikle girişimcilik beraberinde yönetici özelliklerine de sahip olmayı gerektirmektedir (Naktiyok, 2004).

2.6. Girişimci Kişilik Özellikleri

Girişimcilerin kişilik özellikleri literatürdeki birçok çalışmanın konusu olarak yer almaktadır. İlgili çalışmalarda kişilik özellikleriyle gerçekleştirilen faaliyetler arasındaki ilişkiler açıklanmaktadır. Öncelikli olarak bulunması gereken özelliklerden birisi ise Ang ve Hong (2000) tarafından, üstlendiği katma değerli faaliyetler ile değer yaratmayı misyon edinerek fırsatları sermayeye dönüştürme arzusu olarak tanımlanan girişimcilik ruhudur.

Girişimci kişiliğe sahip olan bireylerde bulunması gereken özelliklerin neler olabileceğine dair yapılan çalışmalar genellikle başarılı olan girişimcilerin üzerinde

gerçekleştirilmektedir. Elde edilen araştırma sonuçlarına göre girişimcilerin sahip olması gereken özelliklere değinilecek olunursa bunlar; yaratıcı düşünme yeteneği, ekip çalışmasına yatkınlık, misyon ve vizyon sahibi olma, yönetim ve liderlik kabiliyeti, değişime ve yeniliğe açık olma, cesur ve kararlı olma, güçlü iletişim kurabilme kabiliyeti, esnek ve analitik düşünme yeteneği, ikna kabiliyetine sahip olma olarak sayılabilmektedir (Tekin, 1998).

Girişimcilik özelliği taşıyan bireyler yüksek biçimde başarı arzusu duymaktadırlar. Rutin işleri sevmeyen ve yenilikçiliğe açık davranışlar sergilemektedirler. Söz konusu olan yenilikçilik kavramı ise hem girişimci hem de işletme için rekabet üstünlüğünü sürdürülebilir bir hale getirmek için özgüven sağlamaktadır ve küresel piyasalar için girişimciyi etkin bir aktör konumuna getirmektedir (Ballı, 2017).

Fakat girişimcilerin kişilik özelliklerini ortaya koymada sadece başarılı girişimcilere odaklanılmasının yetersiz olacağı yönünde görüşler de bulunmaktadır. Durumsal olarak aile mirası, işten atılma ya da memnuniyetsizlik, beklenen fırsatların oluşması gibi şartlarda da girişimciliği doğurabilmektedir. Diğer bir ifadeyle girişimcilik sadece kişilik özelliklerine oluşmamaktadır, oluşan durumların da girişimciliğin oluşmasında etkisi bulunmaktadır (Döm, 2008).

Girişimci kişilerin doğuştan sahip olduğu ve çevresinden kazanmış olduğu birtakım özellikler bulunmaktadır. Bunlar; hayal edebilme, organize olabilme, yenilik yapabilme, şüpheli olma, ısrarcı olma ve en önemlisi de risk almaya yatkınlık olarak ifade edilebilir. Avrupa Komisyonu tarafından hazırlanmış olan bir raporda da ifade edilmiş olduğu gibi girişimcinin bağımsızlık, risk alma, kendini gerçekleştirme isteği ön plana çıkmaktadır (Kayalar, Ömürbek, 2010, 187).

Stevenson ve Gumpert girişimcilerin sahip olduğu en belirgin karakteristik özelliğin, risk alma eğilimine sahip olmaları olarak ifade etmektedir. Onlar için girişimci kişiler, risk almaya eğilimli, iş fırsatlarını takip eden ve üretim kaynakları üzerinde denetim kurma isteğine sahiptirler (Aytaç, 2006).

Chun (1997) ise çalışmasında girişimcilerin kişisel özelliklerini şöyle sıralamaktadır:

- Hedeflerini agresif bir şekilde takip eden, kendilerini ve başkalarını bu amaca motive eden kişilerdirler.
- Son derece bireyseldirler, özerklik, bağımsızlık ve özgürlük aramaktadırlar.

- Tutarlı ve istikrarlı mesajlar verirler, görevlerine fazlasıyla odaklanırlar ve amaçlarından sapmazlar.
- Genellikle tedbiri elden bırakacak şekilde hızlı hareket eder ve çabuk davranırlar.
- Mesafeyi korur ve nesnellik savunurlar. Diğer kişilerin kendiliğinden yeterli ve düşünceli olmalarını beklerler.
- Basit ve pratik çözümler aramaktadırlar. Karmaşıklıktan kaçınırlar ve bir görevin önemli ve gerekli yönlerini bulmaya ve ortaya çıkarmaya çalışmaktadırlar.
- Risk almaya isteklidirler, belirsizlik altında güvende hissetmektedirler.
- Açık görüş ve değerler sergilerler, çabucak yargırlar, sıklıkla kusurları bulurlar ve büyük beklentileri vardır.
- Sonuçlar için sabırsızlar. “En yakın zamanda yapılınsın” zihniyetine sahiptirler.
- Olumlu, iyimser sözleri olan insanlardır.

2.7. Girişimcilik Türleri

Bu bölümde girişimcilik türlerinden bireysel girişimcilik, teknolojik girişimcilik, kurumsal girişimcilik ve sosyal girişimcilik açıklanmaktadır.

2.7.1. Bireysel Girişimcilik

Girişimcinin sahip olduğu bilgi, yetenek ve becerilerinin kullanılmasıyla tamamen yeni olan, ilk defa oluşturulmuş girişimciliktir. Hem girişim hem de girişimci yenidir (Ersoy, Parıltı, Okur, 2006). Girişimciliği bağımsız olarak orijinal biçimde ilk defa meydana getiren yeni bir girişimciliktir. Bu girişimler sıfırdan başlayarak ilk defa kurulmuş olup birinci ve orijinalliğe sahip olması, bu girişimciliğin tanımlanmasını diğer girişimcilik türlerinden ayıran başlıca faktördür (Top, 2006).

Orijinal girişimcilik olarak da bilinen bireysel girişimcilik; girişimcilerin sahip oldukları güç, yetenek, beceri, sezgi, deneyim gibi özellikleri çerçevesinde, hayallerini gerçekleştirmek için faaliyete geçip ilk defa başlayarak kurdukları girişimleri ifade etmektedir (Cin, Günay, 2013, 11).

2.7.2. Teknolojik Girişimcilik

Literatürde bulunan tanımlamalara göre, teknoloji girişimciliği; mühendis veya bilim adamlarının sahip olduğu küçük işletmeleri işletmek, belirli bir teknoloji için problem veya uygulamaları bulmak, yeni girişimler başlatmak, yeni uygulamalar başlatmak veya bilimsel ve teknik bilgiye dayanan fırsatları kullanmak ve teknoloji değişikliği üretmek için başkalarıyla çalışmak olarak açıklanmaktadır. Bu bağlamda yapılan tanımlamalar incelendiğinde (Bailetti, 2012);

- Teknoloji tabanlı bir işletmenin organizasyonu, yönetimi ve risk taşıması (Nichols, Armstrong, 2003),
- Yeni bir teknoloji girişiminin kurulması (Jones-Evans, 1995),
- Girişimcilerin, ortaya çıkan teknoloji fırsatlarından yararlanmak için kaynakları ve yapıları kullanma yöntemleri (Liu ve diğ., 2004)
- Belirsiz verileri yorumlamak, teknolojiye yönelik çabaları sürdürmek ve teknolojik değişimi sağlamak için sürekli, koordine bir şekilde çaba sarf etmektir (Jelinek, 1996).

Teknik girişimcilik olarak da ifade edilen teknolojik girişimcilik; yüksek teknoloji seviyelerine sahip, yüksek eğitim düzeyi olan, deneyimli ve bilgili girişimcilerin projelerine yapılmış olan yatırımları ifade etmektedir (Cin, Günay, 2013, 11).

2.7.3. Kurumsal Girişimcilik

Kurumsal girişimcilik, bir şirketin inovasyon, yenileme ve girişimcilik çabalarının toplamı olarak tanımlanmakla birlikte yenilik, ürünler, üretim süreçleri ve örgütsel sistemler oluşturmayı ve sunmayı içermektedir. Aynı zamanda yeni yetenekler geliştirmek veya bunları kazanmak ve daha sonra hissedarlar için değer katmak için onları yaratıcı şekilde kullanmak anlamına gelmektedir (Zahra, 1995, 1996).

Kurumsal girişimciliğin amacı, hızla değişiklik gösteren pazar talebi için etrafta bulunan fırsatları değere dönüştürebilen, yeni rekabet alanları meydana getirebilen, dinamik, esnek ve yeniliğe bağlı bir işletme davranışı meydana getirmektir (Bulut ve diğ., 2008, 1390).

Kurumsal girişimcilik kavram olarak firma düzeyinde ve bireysel düzeyde kavramın tanımlanmasına yönelik yaklaşımlar da içermektedir. Firma düzeyinde yapılan

tanımlamalar ele alınacak olunursa, kurumsal girişimcilik farklı ölçeklerdeki işletmelerin kendi aralarında küçük ölçekli girişimcileri organize ettiği üst çatı niteliğinde bir girişimcilik olarak tanımlanmaktadır. Firma düzeyindeki yaklaşımlara yönelik diğer bir tanımda ise kurumsal girişimcilik mevcut bir işletmede yapılan girişimcilik faaliyetleri olarak ifade edilmekte ve geleneksel metodlardan farklı bir şekilde iş yapmayı benimsemiş bir işletmenin gerçekleştirmiş olduğu faaliyetlere yönelik benimsenen davranışsal niyete vurgu yapmaktadır (Erkocaoğlu, 2005).

Bireysel düzeyde ele alınan bir yaklaşıma göre ise kurumsal girişimcilik, bir bireyin veya bir bireyin bir grubunun, mevcut bir organizasyonla bağlantılı olarak yeni bir organizasyon oluşturduğu veya bu organizasyon içinde yenilenme veya inovasyonu başlattığı süreç olarak tanımlanmaktadır (Sharma, Chrisman, 2007).

Kurumsal girişimcilik performans artırmak ve büyüme sağlamak için çevredeki fırsatların değerlendirilerek risk alma, yenilik, proaktiflik ve agresif rekabetçiliğe yönelik işletme düzeyinde gerçekleştirilen davranışların bütünü ifade etmektedir (Bulut ve diğ., 2008, 1393).

Kurumsal girişimcilik kavramı işletmelerin performanslarını ve kazançlarını artırmak amacıyla çevredeki fırsatları değerlendirerek, risk alma, proaktiflik ve stratejik yenilenme boyutlarında ortaya çıkardıkları davranışların ve eğilimlerin bir bütünü olarak ifade edilmektedir. Bir başka ifadeye göre ise, işletmelerin risk alma metodları ve uygulama alanlarına yönelik olarak girişimcilik özellikleri sergileyen stratejik yönlü uyumlar olarak ifade edilmektedir (Erdem, 2017).

2.7.4. Sosyal Girişimcilik

Sosyal girişimcilik kavramı son yıllarda özel sektör, kamu sektörü ve kar amacı gütmeyen sektörlerde ortaya çıkmakta ve sosyal girişimcilere olan ilgi devamlı olarak artmaktadır.

Sosyal girişimcilik tanımlarında kişisel veya ortakların servetlerine katkı sağlamak yerine sosyal bir değer yaratılmaya değinilip bu faaliyetler yardımıyla bir yenilik oluşturulur. Sosyal girişimcilik, uzun vadeli sürdürülebilirliği destekler ve örgütsel etkinliği arttırmayı sağlayan yenilikçi aktivitelere odaklanır. Bu girişimcilik türü ekonomik ve sosyal değer oluşturmayı bütünleştiren bir süreç olarak görülmektedir (Cingöz, Özdevecioğlu, 2009, 84).

Sosyal girişimcilik yeni sosyal organizasyonların kurulmasına, kar amacı gütmeyen kuruluşların kurulmasına ya da var olan kuruluşlardaki yeniliklerin sürmesine yol açmaktadır (Mort, Weerawardena, Carnegie, 2003).

Sosyal girişimcilik kavramı sosyal etki, girişimcilik, yenilik, devam edilebilirlik ve büyümeyi temel alan; yoksulluk, sağlık, çevre, insan hakları gibi birçok konuda uzun süreli ve somut çözümü olan projeler meydana getirme olarak ifade edilmektedir (Ballı, 2017).

Sosyal girişim kavramı, ticari işletme ilkelerini kullanarak bir yandan da sivil toplum ilkelerini benimseyerek, birlikte yürütülmesi kolay olmayan iki yönetim biçimini sentezlemektedir (Gökbunar, Aktaş, Kargın, 2018, 155).

Sosyal girişimcilik iki kavramın birleşmesinden oluşmaktadır; 'hesap verebilirlik' ve 'disiplin'. Schumpeter, sosyal girişimciliği tanımlarken yenilik ve değişim kavramlarını ön plana çıkartmış, Drucker fırsatları takip etme kavramını kullanmış ve Stevenson ise saygınlık kavramı üzerinde durarak tanımlamıştır (Görün, Kara, 2010, 148).

Sosyal girişimcilik kavramının literatürde farklı tanımlamaları da bulunmaktadır. Bazı araştırmacılar yukarıda belirtilen tanımlamaların haricinde sosyal girişimciliği; işletmelerin sosyal sorumluluk kapsamında gerçekleştirdikleri uygulamalar olarak tanımlarken, diğer bir tanımlamada ise sosyal girişimcilik, sosyal problemlerin çözümüne yönelik gerçekleştirilen yenilik odaklı çabalar olarak tanımlanmaktadır (Mair , Marti, 2006; Dees, 2018).

Sosyal girişimciliğin diğer girişimcilik türlerine göre farklılıklarına değinilecek olunursa;

- Girişimci riski pay sahipleri veya kendi üzerlerine alırlarken, sosyal girişimciler riski paydaşları adına üstlenmektedirler.
- Girişimciler iş kurmak ve kar elde etmek için çabalarırken, sosyal girişimciler sosyal değişim yaratmak ve müşterilerini geliştirmek için çabalamaktadırlar.
- Girişimciler riski para ve saygınlık kazanmak için tercih ederlerken, sosyal girişimciler sivil toplumun ihtiyaçlarına yönelik olarak sorumluluk ve risk almaktadırlar.

- Girişimciler kar amalarlarken, sosyal girişimciler karı kendileri için bir araç olarak görmektedirler (Özdevecioğlu, Cingöz, 2009).

2.7.5. Sanal Girişimcilik (İnternet Girişimciliği)

Yeni iletişim teknolojilerinin ortaya çıkışıyla oluşan enformasyon toplumu, hayatın tüm alanlarını etkilemektedir. Bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan değişimler, gündelik hayatın her alanında etkili olmakla birlikte toplumsal hayatı da önemli lde etkilemektedir. Etkilenen bu alanlardan biri de girişimcilik olmakla birlikte, özellikle internete dayalı teknolojilerin tüm alanlarda kullanılması, girişimciliğin değişimini sağlamıştır. Teknolojinin ilerlemesi ile birlikte birçok sistem teknolojik süreçlerle i içe geçmeye başlamıştır. Geleneksel girişimcilik kavramı yeni teknolojilerden etkilenmeye başlayarak internet ve internet araçları girişimciler için önemli bir faktör haline gelmiştir. (Yıldırım, Başer, 2016, 172-176).

İnternet vasıtasıyla girişimcilik yapan bireylerin en önemli özelliklerinden biri yaratıcı olmaları ve diğer bireylerden farklı özellikler göstermeleridir. Bu denli çeşitli ürün ve hizmet skalası içinde farklı bir seçenek ortaya koymak için, yaratıcılık gerekmektedir. (Yıldırım, Başer, 2016, 176).

3. RİSK KAVRAMI

Risk kavramının tanımı, risk kuramları, girişimciler özelinde risk çeşitleri, risk algısı ve risk eğilimi, karar verme süreçlerinin risk faktörü ile ilişkisi bu bölümde açıklanmaktadır.

3.1. Risk Kavramının Tanımı

Risk kavramı hayatın birçok noktasında karar alma sürecini ve gerçekleşen olayların insan üzerindeki etkilerini şekillendirmektedir. Risk kavramı ile ilgili olarak literatürdeki çalışmalar incelendiğinde farklı alanlara yönelik farklı tanımlamalar mevcuttur. Risk kelime anlamı olarak Türk Dil Kurumu tarafından “Zarara uğrama tehlikesi” olarak tanımlanmaktadır. Short’un (1984, 11) tanımlamasında ise, insan hayatındaki olay ve durumlara yönelik tehlikelerin gerçekleşme ve deneyimlenmesi olasılığını ifade eden bir kavram olarak ifade edilmektedir. Hofstede’ye (1994) göre risk, bir olayın meydana gelme olasılığının oran olarak ifade edilmesidir. Risk, potansiyel olarak önemli ve / veya hayal kırıklığına uğratan sonuçların gerçekleşip gerçekleşmeyeceği konusunda belirsizliğin olduğu ölçüde tanımlanan kararların bir özelliğidir (Sitkin ve Pablo, 1992). Risk ayrıca belirsizlikle kasıtlı etkileşim olarak da tanımlamıştır (Cline, 2005).

Risk, mevcutta olanlara değil gelecekte meydana çıkma olasılığı olan şeyleri ifade etmektedir (Erdem, 2014, 5).

Risk kelimesi tanımı dolayısıyla tehlike anlamını ifade ettiği gibi sonuç olarak bir kazanç durumunu da ifade etmektedir. Girişimcilik söz konusu olduğunda risk almak girişimcilerin finansal olarak zarara uğrama tehlikesini ve sosyal olarak da başarısızlığı ifade etmektedir (Kayalar, Ömürbek, 2010, 187).

Risk, gelecek için olan planlarımızı ve stratejilerimizi engelleyebilecek etkileri bertaraf etmek için önemli bir yoldur (Erdem, 2014, 6).

Risk alma kavramı, sonucun ne olacağının bilinmediği durumlarda karar vermeyi ifade etmektedir (Yıldırım, Özdemir, Saygılı, 2016, 126).

Risk kavramı, bir kişinin vereceği karar ya da sergileyeceği davranışları sonucunda kaybetme ihtimaline maruz kalmasını ifade etmektedir. Riske katlanmak ya da risk almak, kişilerin risk algılarına bağlı olmaktadır (Erdun, 2011, 16).

Gelecekte meydana gelecek olan olayları ve getirileri çevreleyen belirsizlik durumu ve zararlı ya da istenmeyen bir şeyin olabileceği olasılık, riski ifade etmektedir (Erdem, 2014, 5).

Risk, gelecekte meydana gelebilecek olan ve hedeflerin gerçekleşmesini engellemesi söz konusu olan tehdit ya da olumsuzlar ile hedeflere ulaşmayı kolaylaştırabilecek fırsatlar olarak tanımlanmaktadır (İncesu, 2010, 4).

Risk kavramı günlük yaşantımızda karşılaştığımız olumlu veya olumsuz diğer bir deyişle belirsiz bir sonucu ifade etmek için kullanılmaktadır. Risk alma ise bireyin olumsuz sonuç alma olasılığı olsa da o eylemi gerçekleştirmesi ya da devam ettirmesi olarak ifade edilmektedir (Karaca, 2019, 23).

Belirtilen tanımlamaların yanı sıra risk kavramının belirsizlik kavramı ile olan ayrımına da değinilmelidir. Risk kavramı her ne kadar belirsizlik kavramı ile benzerlikler gösterse de temel ayrım istatistiki olaylara yönelik olunup olunmadığı ile ilgilidir. Risk kavramı istatistiksel olaylar için olasılık olarak ifade edilebilir, belirsizlik kavramı istatistiki olmayan olaylara özgü bir kavramdır. Bu ayrım, riski belirli bir olayla ilgili karar verilmesi gereken ve olasılık dağılımının bilindiği bir durum olarak, belirsizliği ise olasılık dağılımının bilinmediği bir durum olarak açıklamıştır. Belirsizlik kavramı risk kavramını kapsamakta hatta yapılan tanımlamada riskin ölçülebilen bir belirsizlik olduğu ifade edilmektedir (Knight, 1921). Yapılan diğer bir tanımlamada ise belirsizlik kavramı, risk kavramının içerisinde bir kavram olarak belirtmektedir ve risk hangi durumların gerçekleşebileceğinin bilinmesi, fakat beklenen sonuçların olasılıklarının belirsiz olması durumudur (Ekinci, 2011). Farklı bir tanıma göre ise, belirsizlik belli bir durumun birden çok sonucunun olabileceğini fakat bu farklı sonuçların olasılıklarının bilinmesi olarak tanımlanmaktadır. Aynı tanımda risk, belli bir durumun bütün gerçekleşme olasılıklarına bağımlı olarak gerçekleşmesi muhtemel her bir sonucun hesaplanması olarak açıklanmaktadır (Griffiths, Wall, 2000).

Risk faktörü girişimcilik için olmazsa olmaz bir unsurdur. Risk alma eğilimi doğuştan sahip olunan bir özellik olmakla birlikte ve içinde yer alınan çevreden ve çevredeki durumlardan etkilenen ve değişebilen önemli bir özelliktir (Erdun, 2011, 18).

Jelinek ve diğerlerine göre (2007) risk, tehlikeli bir eylemin meydana geldiği olasılığın bir ürünü ve bu eylemin sonucu olarak tanımlanmaktadır (Yücel, 2019, 52)

3.2. Risk Kuramları

Riskle kuramları olarak bilişsel neden kuramı, sosyal öğrenme sürecine dayanan kuram, sosyal bağlanma ve geleneksel bağlanma kuramı, bireysel özelliklerin etkilerine dayanan kuramlar ve bütünleştirici kuramlar bu bölümde açıklanmaktadır.

3.2.1. Bilişsel Neden Kuramı

Bilişsel neden kuramı, bireylerin zihinsel süreçlerindeki karar mekanizmalarına dayanmaktadır. Bu kurama göre bireyler yapmış oldukları fayda-zarar hesabına göre davranışlarının riskli olup olmadıklarına karar vermektedirler. Eğer beklenen fayda yüksek ise davranışı gerçekleştirmekte, değil ise davranışı gerçekleştirmemektedirler. Bilişsel neden kuramı; karar alma, nedenli eylem ve planlı davranış olmak üzere üç temel yaklaşım içermektedir (Yıldırım, 2007). Karar alma ve nedenli eyleme yönelik rasyonellik vurgusu ve bilişsel yanlılıklara yönelik yapılan vurgular (Tversky, Kahneman, 1974) psikoloji ve ekonomi bilimleri arasında köprü kuran araştırma çalışmalarına yönelik önemli argümanlar içermektedir.

3.2.2. Sosyal Öğrenme Sürecine Dayanan Kuram

Sosyal öğrenme sürecine dayanan kuramlarda ön plana rol modeller çıkmaktadır. Sosyal öğrenmede bireyin gözlem, taklit ve onay beklentisi önemli rol oynamaktadır. Sosyal öğrenme kuramındaki yaklaşım bireylerin çevresi ve bireylerin kendi aralarındaki iletişimlerine yönelimlidir. Bireyler bu kurama göre, buldukları çevrede bulunan aile, arkadaş ve bireyin rol model olarak benimsediği diğer kişilerin davranışlarını izlemesi, benimsemesi, öğrenmesi ve taklit etmesiyle süreci tamamlamaktadırlar (Timuroğlu, Çakır, 2014, 48).

Kurama dayalı olarak risk alma davranışı bireyin, risk alma davranışı gösteren arkadaşlarını izlenmesi, öğrenmesi ve taklit etmesi eylemlerini gerçekleştirmesiyle açıklanmaktadır. Fakat bu kuram nedensel olarak bazı bireylerin risk davranışı

gösteren bireylere model aldığı veya risk almayan diğer bireylere ilgi duymadığı ve taklit etmediğini açıklama konusunda yetersiz kalmaktadır (Petraitis, Flay, Miller, 1995).

Sosyal Öğrenme Kuramı'na göre, insan davranışı, bilişsel, davranışsal ve çevresel faktörler arasındaki sürekli etkileşimden etkilenmekte ve buna göre düzenlenmekte ve açıklanmaktadır. Sosyal öğrenme kuramı, insanların davranışlarının öğrenilmesi ve tecrübelerle bağlı olarak zamanla değişim geçirmesinin koşul ve gerekçeleri ile yakından ilgilenmektedir. Buna göre, insan davranışı gözlemlerden etkilendiği kadar, doğrudan deneyimlerden de etkilenmektedir. Sosyal öğrenmenin gerçekleştiği sosyal ortamların arasında aile, okul ve yaşlılar sayılabilmektedir. Bandura'ya göre, insan davranışlarının şekillenmesi ve değişmesindeki temel etkenlerden biri sosyal etkileşimdir (Kırhan, 2007, 35-36).

Sosyal öğrenme kuramı, model alma, taklit etme ve onaylanma gibi kişisel ve çevresel faktörlerin gelişime katkı sağladığını ifade etmektedir. Kişinin çevresi ve kurduğu ilişkileri ön planda olmakla birlikte, kişi ve çevresi karşılıklı olarak birbirlerini etkilemektedirler (Karaca, 2019, 27).

3.2.3. Sosyal Bağlanma ve Geleneksel Bağlanma Kuramı

Sosyal bağ kuramı olarak ifade edilen kuramda; yapılan kriminoloji araştırmalarına göre bireyler kuralların ihlal edilmesinin sahip olduğu risk potansiyelini bilmektedir. Fakat toplumun kontrolü nedeniyle risk almaya yanaşmaması ve sonrasında ise bireyin topluma uyum sağladığını ifade etmektedir (Hirschi, 1969). Bu kuram sonraları ise sosyal kontrol teorisi (Gibbons, Krohn, 1991) olarak tanımlanmaktadır.

Sosyal kontrol kuramı, iç ve dış koruma kavramlarını içermektedir. Bireyin okul, aile ve diğer sosyal gruplar gibi ilişkileri tarafından sağlanan koruma dış korumadır ve bireyleri sapma davranışlarından uzak tutmaktadır. Benlik kontrolü, engelleme güdüsü, baş etme becerileri, içgörü gibi kişisel özelliklerin bireyi sapma davranışına ilişkin koruması ise iç koruma olarak nitelendirilmektedir (Reckless, 1961).

3.2.4. Bireysel Özelliklerin Etkilerine Dayanan Kuramlar

Bireylerin kişilik özelliklerine dayalı olarak, içinde bulunulan genel stres koşulları bireyin risk alma eğilimini artırmakta hatta bireyi bu yönde cesaretlendirmektedir (Kumpfer, Turner, 1990).

Benlik saygısı üzerinde yapılan çalışmalarda çevrelerinden sürekli olumsuz değerlendirmeler alan bireylerin benlik saygıları zarar görmektedir (Kaplan, Sadock, 1998). Yapılan çalışmalarda elde edilen sonuçlara göre benlik saygıları zarar görmüş ya da reddedilmeyi hissedenen bireylerin savunmaya yönelik egoları geleneksel rol modellere yabancılaşabilmekte, geleneksel standartlara isyan niteliğinde olacak şekilde bireyler geleneksel riskler alabilmektedirler (Petraitis, Flay, Miller, 1995). Bahsedilen kuram, bireylerin yaşantılarında karşılaştıkları herhangi bir olay ya da durumlara kişilik özelliklerine göre davranışlar sergilemelerine dayandırılmaktadır (Yıldırım, 2007).

3.2.5. Bütünleştirici Kuramlar

Risk almada belirleyici faktörler olan sosyal yapıların, psikolojik özelliklerin, tutum ve inançların, davranışlar üzerinde etkileri bulunan kişilere olan bağlılık düzeyinin önemine vurgu yapan kuramlardır (DiClemente ve diğ., 2009, 252' den aktaran Timuroğlu, Çakır, 2014, 49).

3.3. Girişimcilere Yönelik Riskler

Girişimciler birçok riskle karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu riskler genel olarak finansal risk, kariyer riski, ailevi ve sosyal risk ve psikolojik risk olmak üzere dört temel başlıkta toplanmaktadır (Liles, 1974).

3.3.1. Finansal Risk

Finansal risklere dair sonuçlar; para, gelir, servet gibi ekonomik kaynaklar ile ilgili önemli yaşamsal ihtiyaçları yönlendiren kararlarla ilişkili olarak oluşmaktadır (Aardt ve diğ., 2009, 9' dan aktaran Timuroğlu, Çakır, 2014, 55). İlgili araştırmalarda ekonomik risk alan bireylerin heyecan arayış ve rekabetçilik seviyelerinin yüksek olduğu açıklanmaktadır (Wong, Carducci 1991; Kirkcaldy, Furnham 1993).

Yeni girişimlerin çoğunda ise girişimciler tasarruflarının önemli bir bölümünü veya ciddi bir finansal risk yaratan diğer kaynaklarını tehlikeye atmaktadırlar. Bu para veya bu kaynaklar, girişim başarısızlıkla sonuçlanırsa, muhtemelen kaybedilmektedir. Girişimciden, kişisel net değerlerinin çok üstünde olan şirket yükümlülüklerini kişisel olarak imzalaması da gerekebilmektedir. Girişimci bu nedenle kişisel iflasa maruz

kalabilmektedir. Birçok insan yeni bir işe başlamak için tasarruflarını, evlerini, mülklerini ve maaşlarını riske atmakta isteksiz olmaktadır (Kuratko, 2016).

Finansal risk, bir getirinin gelecekte meydana gelecek alternatif durumlara bağlı olması ve bu durumlardan en az birinin pozitif veya negatif bir getiri ile sonuçlanması durumunu ifade etmektedir. Bireysel yatırımcılar, yatırım kararı vermenin öncesinde, söz konusu yatırımın taşıdığı riskler ile birlikte yatırımdan beklenen getiriye de bilmelidir. Rasyonel olan bir yatırımcı, aynı risk düzeyindeki alternatif yatırımlardan en yüksek beklenen getiriye sahip olanı tercih etmekle birlikte; aynı beklenen getiriye sahip yatırım alternatiflerinden ise riski en düşük olan yatırımı tercih edecektir (Orçun, 2015, 26-27).

3.3.2. Kariyer Riski

Girişimlerin başarısız olması durumunda girişimciler, yeni bir iş bulabilecekleri veya eski işlerine geri dönebileceklerine yönelik endişelere sahip olmaktadır. Bu durum kariyer riskini ifade etmekle birlikte, yüksek maaş ve iyi şartlar içeren güvenli bir işi olan yöneticiler için büyük bir endişe kaynağı olmaktadır (Kuratko, 2016).

Ayrıca yapılan çalışmalar incelendiğinde kariyer riski almanın, daha düşük iş seviyesi, küçük kuruluşlarda çalışma, daha kısa iş süresi, daha fazla işveren sahibi olma ve işletme girişimlerine katılım ile anlamlı şekilde ilişkili olduğu gözlenmektedir (Nicholson ve diğ., 2005). Kariyer riski almaya etki eden faktörler kariyer riski alan kişilerin, kendi kuruluşlarını oluşturmak da dahil olmak üzere, sık sık bir küçük şirketten diğerine geçtikleri fikri ile de tutarlılık içermektedir (Rauch, Frese, 2000).

3.3.3. Ailevi ve Sosyal Risk

Yeni bir girişime başlamak için girişimcilerin enerji ve zamanlarını almaktadır. Bu durum birtakım taahhütlerin yerine getirilememesi ve ihmallere yol açmaktadır. Evli olan girişimciler, özellikle çocuklu olanlar, ailelerini eksik bir aile deneyimi ve kalıcı duygusal yara izi olma riskine maruz bırakmaktadır. Buna ek olarak, eski arkadaşlar gibi sosyal çevrelerle olan ilişkiler ihmaller nedeniyle zamanla zarar görebilmektedir (Kuratko, 2016).

3.3.4. Psikolojik Risk

Psikolojik risk, girişimcinin ruhsal açıdan iyiliğini tehdit eden önemli bir risktir. Her ne kadar ailevi ve sosyal risklerin fazla olduğu durumlarda, ile ve sosyal çevre girişimcinin koşullarına genellikle uyum sağlayabilmekte olsalar da birtakım finansal felakete maruz kalan bazı girişimciler en azından hemen psikolojik olarak kendilerini toparlamakta zorlanmaktadır. Yapılan çalışmalarda psikolojik etkilerin onlar için çok ciddi olduğu kanıtlanmıştır (Kuratko, 2016).

3.4. Risk Algısı ve Risk Alma Eğilimi

Risk eğilimi kavramı, risk davranışının teorik olarak modellenmesi ve riskli davranışlarda bulunma konusundaki bireysel seviyedeki tercihlerin altında yatan nedenlerle ilgili pratik bilgiler için önemli sonuçlar içermektedir (Nicholson ve diğ., 2005). Tanım olarak risk alma eğilimi, bireyi ilgilendiren sonuçları içeren durumların başarıya ulaşmasıyla ilgili olan kazanımları edinebilme olasılıklarının algılanmasıdır (Brockhaus, 1980). Risk alma eğilimi, bireyin risk alma veya riski önleme eğilimi olarak da ifade edilmekte ve deneyim sonucunda zaman içinde değişebilecek bireysel bir özellik olarak kabul edilmektedir (Sitkin, Pablo, 1992; Sitkin, Weingart, 1995). Bir bireyin risk alma veya almama istekliliği, risk ve belirsizlik koşulları altında karar vermesinde önemli bir etkiye sahip olabilmektedir (Keil ve diğ., 2000).

Sitkin ve Pablo'ya göre (1992) kişilerin risk alma davranışları üzerinde etkisi olan faktörler risk alma eğilimi ve risk algısı olarak ifade edilmektedir. Risk alma eğilimi kavramı, kişilerin risk alma konusundaki isteklilikleri olarak ifade edilmektedir ve risk alma davranışında etkili olan ana etmenlerden biri olduğu kabul edilmektedir.

Risk eğilimi, risk algısı ve risk davranışı kavramlarına yönelik yapılan tanımlamalarda kavramlar arasındaki farklılıklarına dair bilgiler sunulmaktadır. Risk eğilimi, riskten kaçınma veya risk almaya yönelik eğilimi ifade etmektedir. Risk algısı, bir durumun doğasında var olan riskin değerlendirilmesi olarak açıklanmaktadır. Risk davranışı ise, değişen belirsizlik derecelerine sahip kararlar olarak tanımlanmaktadır (Sitkin, Pablo, 1992). Risk algısı, toplumdan topluma değişim gösteren kültürel yapılara göre farklılık gösteren bir kavramdır (Kabakçı, 2018, 36).

Risk algısını etkileyen birtakım faktörler bulunmaktadır. Bu faktörlerden bir kısmından aşağıda söz edilmektedir (Erdem, 2014, 18-19):

-Gönüllülük: Gönüllülük söz konusu olduğunda risk algısı düşüş gösterecektir. Zorlama söz konusu olduğunda ise yükselişe geçecektir. Gönüllü olan birey her zaman riski durdurabileceğine inanmaktadır.

-Kontrol Edilebilirlik: Algılanan risklerin kişinin kendi kontrolünde olması risklerin kabul edilmesini sağlayacaktır.

-Gecikme Etkisi: Gecikme, fiziksel, kimyasal ve biyolojik olarak üç farklı nitelikte olabilmektedir. Olay ve etkisi arasındaki ilişki hemen açığa çıkmayabilir çünkü gecikme etkisi belirli bir risk etkisini tanıma esnasında bazı güçlüklerle neden olmaktadır.

-Doğal ve Yapay: Riskin ya da zararın doğal ya da yapay olup olmaması risk algısında farklılığa sebep olmaktadır. Risk hakkında bilgi sahibi olunması gerekmektedir. Yapay hasarlar temkinli ve özenli davranışlar ile önlenbilir veya riskli konu hakkında bilgi edinilmelidir.

-Aşinalık ve Alışkanlık: Bilinen riskler bilinmeyen risklere kıyasla daha fazla kabul edilmektedir. Uzun süredir mevcut olan bir risk, teknik olarak aynı risk olsa da etkisi alışkanlık sebebiyle zayıflamaktadır.

Risk algısı, belirli bir olay ya da durumun meydana gelme olasılığı veya bu olay ya da durumların gerçekleşmesi sonucunda ortaya çıkan sonuçların kişi için olan ne kadar tehlikeli ve önemli olduğuna ilişkin öznel bir değerlendirme olarak ifade edilebilmektedir. Bu değerlendirme öznel nitelikte olduğu için, kişiler kimi zaman olmayan riskleri de kafalarında yaratabilmektedirler. Bu durum ise kişilerin rasyonel karar vermelerinin önüne geçmesine sebep olmaktadır (Yolusever, 2018, 1).

Risk algısı, kişilerin riskin sahip olduğu özellikler ve ciddiyeti hakkındaki öznel yargıları olarak ifade edilmektedir (Gürsoy ve diğ., 2008, 21).

Risk algısı, bir arada düşünülmesi gereken farklı unsurları içeren riskin kişiler tarafından nasıl algılandığı ile ilişkili bir kavramdır. Kişi tarafından duygusal sezgilerin risk ve tehlikelerle alakalı bilgilerin alınarak benimsenmesi ve zihin tarafından işlenip kişi tarafından olayların meydana geliş ve sonuçların şiddet ihtimalinin sezgisel olarak değerlendirilmesidir. Bir diğer ifadeyle risk algısı, güvenlik bilinciyle tehlike ve bu tehlikelerin oluşma ihtimallerinin, olayların olası sonuçlarının ya da zarara yol açabilecek muhtemel durumları kapsayan bir bilinç durumu olarak ifade edilmektedir (Erdem, 2014, 17).

Risk algısı düşük olan ve genellikle riskten kaçan bireysel yatırımcılar potansiyel yatırımlardan düşük zarar olasılığı istemekle birlikte, alışık olmadıkları ve bilinmeyen durumlarda aktif olmaktan kaçınarak, daha az belirsizlik beklentisiyle yatırımlarının performansları hakkında daha çok bilgi talep ederler. Yüksek risk algısı olan ve risk arayan bireysel yatırımcılar aşırı güven duygusuna sahip olarak, genellikle yatırımlarını yüksek kazanç elde etmek için yapar ve bunları farklı alanlara yönlendirirler. Bireysel yatırımcıların yatırım kararlarını şekillendirmelerinde söz konusu olan risk algısı, yatırımcıların sahip oldukları bilişsel ve duygusal yanılgıları ile kişilik özelliklerine ve demografik faktörlere göre değişiklik göstermektedir (Orçun, 2015, 29-30).

Risk algısını etkileyen faktörlerden olan kontrol ilkesine göre kişiler, kendilerinin kontrolünde olan eylemlerin riskini daha düşük olarak algılamaktadırlar (Yolusever, 2018, 3).

Risk, fark edildiği ilk anlarda yüksek oranda algılansa da zaman geçtikçe bu algıda azalma meydana gelmektedir. Bu da riskin kanıksanması olarak ifade edilebilmektedir. Söz konusu riskin meydana gelme ihtimali ve sonuçlarının ciddiyet durumuna göre, risk algısı hızla yükseliyor olsa da zamanla kişilerin bu duruma alışması ile algıda bir azalma söz konusu olacaktır (Yolusever, 2018, 3).

Kişilerin risk algısını etkileyen etmenler; korkutuculuk düzeyi, anlaşılabilirlik düzeyi, etkilenecek kişi sayısı, riskin ne derecede eşit olarak dağıldığı, riskin önlenip önlenemeyeceği ve riskin kişisel olarak kabul edilip edilmediği şeklinde ifade edilebilmektedir (Yolusever, 2018, 3).

Girişimcilerin perspektifinden bakıldığında, işletmenin varlığını tehdit eden riskler sistematik olan ve sistematik olmayan riskler olarak ikiye ayrılmaktadır. Sistematik olan riskler, işletmenin haricinde meydana gelen, doğal, yasal, ekonomik, sosyal ve siyasal değişimler olarak ifade edilebilmektedir. Sistematik olmayan riskler ise işletmenin içerisinde yer aldığı sektöre ya da işletmeye özel riskler olarak ifade edilmektedir. Reklamlar, buluşlar, müşteri tercihlerinin değişimi sistematik olmayan risklere örnek olarak verilebilmektedir (Özdemir, 2003, 60).

Risk algısı, kişilerin kararları ve bunların karşılaştığı tehlikelere ilişkin olan değerlendirmeleri ifade etmektedir (Yücel; 2019, 52).

Siegel ve diğerklerine göre (1994) toplumun normlarına aykırı tüm davranışlar risk alma davranışdır (Karaca, 2019, 23).

3.4.1. Girişimcilerin Risk Eğilimi

Literatürde girişimcilere yönelik risk algısı bakımından farklı tanımlama ve görüşler yer almaktadır. Bunlardan ilkinde tüm girişimci tipleri için geçerli olmasa da girişimciler risk alma davranışları bakımından diğerk insanlardan farklı oldukları ifade edilmektedir (Lafuente, Salas, 1989, 17-30).

Brockhaus (1980) ise, girişimcilerin yönetici veya diğerk insanlara oranla farklılık göstermediklerini vurgulamakla birlikte sadece kıdemli girişimcilerle yeni girişimciler arasında farklılıklar bulunabileceğini belirtmektedir.

Masters ve Meier (1988) tarafından ise girişimcilerin tecrübe ya da cinsiyet bakımından aralarında bir farklılık bulunmadığı vurgulanmaktadır.

Girişimcilerin önemli özelliklerinden birisi olan risk alma eğilimi, doğuştan kazanılan bir özellik olarak görülmesinin yanında çevre ve koşullardan da etkilenecek değişebilmektedir (Kuzgun, 2015).

İşletmecilik faaliyetleri bakımından yöneticilerle girişimcilerin risk alma bakımından farklılığına dair yapılan önemli bir vurgulama girişimcilerin kar/zarar riskini bizzat üstlenmeleridir. Bununla beraber finansal riskler girişimcilerin almakta oldukları riskleri ifade etmede yalnızca bir boyuttur. Ayrıca genellikle belirsizlik içeren bir ortamda girişimciler finansal risklerin yanında kariyer riski, ailevi ve sosyal risk, psikolojik riskleri de üstlenmektedir (Brockhaus, 1980; Pendelieu, 1997'den aktaran Erdem, 2001, 46; Busenitz, 1999; Littunen, 2000). Girişimciler üstlenmiş oldukları bu risklerin sonucunda başarı ve başlangıçtaki hedefledikleri noktalara ulaşma beklentileri içerisindedirler. Fakat başarısızlık ihtimali de muhtemeldir ve girişimciler için ağır sonuçlara yol açabilmektedir (Kuratko, Hodgetts, 1998). Belirsiz koşullara katlanma ve riskleri alma, girişimciye ait olan temel roller arasında sayılmaktadır (Teoh, Foo, 1997).

Campbell (1992), girişimci olma seçeneğinin diğerk seçeneklere göre riskli olduğunu belirtirken sadece psikolojik faktörlerin etkisine değil, dış faktörlerin de etkili olduğuna değinmektedir.

Literatürde alternatif yaklaşımlar olarak geçen risk kuramları arasında değinilen bilişsel neden kuramına dayalı yaklaşım, risk eğilimini kişisel bir özellik olarak görmekten ziyade, girişimcilerin riskli durumları nasıl algıladıklarına yönelik bilişsel süreçler ile ilgilenmektedir (Erdem, 2001, 47).

Riskin algılanmasını etkileyen bireysel faktörler arasında ise yaş, cinsiyet, eğitim durumu, aile yapısı, girişimcinin geçmişi, tecrübe, sosyo-ekonomik statü gibi demografik veriler yer almaktadır (Lau, Chan, 1994; Kets de Vries, Manfred 1996; Minniti, Bygrave, 1999).

Girişimci, yeni bir girişimde bulunurken yalnızca o işin riskini değil ayrıca bireysel risk, kariyer riski ve finansal riski de üstlenmektedir. Girişimcilik faaliyetinde bulunurken önemli yatırımlar yapıldığı için yaşanacak herhangi bir başarısızlık durumunda birey tüm bu alanlarda zarara uğrayabilmektedir (Erdun, 2011, 17).

Girişimciler yeni bir girişim yapmaya karar verdiklerinde bunu hesaplanabilir bir şekilde ve ayrıntılarını düşünerek kararlaştırmışlardır. Brockhaus (1980, 512), riski üç seviye ile ifade etmiştir. Düşük, orta ve yüksek risk olarak ifade ettiği seviyelerin girişimcilerin yeni bir girişim başlatma kararlarını etkileyebileceğini ve girişimcilerin orta seviyede risk alıcılar olduğunu ifade belirtmiştir. Girişimciler, diğer insanlardan risk alma davranışları nedeniyle ayrılmakta olsalar da bu durum her girişimci türü için geçerli olmamaktadır. Brockhaus'a (1980, 520) göre girişimciler yöneticiler ve diğer insanlardan farklılık göstermezler fakat kıdemli girişimciler ile yeni girişimciler arasında farklar söz konusu olabilmektedir (Erdun, 2011, 17-18).

İşin faaliyet gösterdiği alan hakkında deneyime sahip olmak, girişimci içgüdüleri ile düşünüldüğünde girişimciler göze aldığı risk miktarında önemli bir rol oynamaktadır. Girişimcilik eyleminde bulunan bir girişimci, risk üstlenirken karşılaşmayı istediği sonuçları elde edebileceği gibi tam tersi bir durumla da karşılaşabilir. Bu durumun ortadan kaldırılması mümkün olmadığı için önemli olan hesaplanabilir ve kabul edilebilir bir düzeyde risk alma yolunu seçmektir (Yıldırım, Özdemir, Saygılı, 2016, 126).

Girişimcilerin kişilik özelliklerine dayalı risk davranışı yaklaşımlarının sınırlı başarıya sahip olmasından dolayı bazı araştırmacılar girişimcilerin risk davranışlarını bilişsel odaklı bir yaklaşımla ele almışlardır (Palich, Bagby, 1995; Peacock, 1986). Risk davranışına yönelik bu yaklaşım yönetimsel birçok çalışmada yaygın olarak

görülmektedir (Libby, Fishburn, 1977; March, Shapira, 1987, 1992; Shapira, 1995). Girişimcilikte bu yaklaşımın öncüsü olan Kirzner girişimcilerin diğerlerinin göremediği fırsatları keşfetme ve riskleri alma yönünde yetenekli olduklarını savunmaktadır. Bilişsel yaklaşım, girişimcilerin risk davranışlarını ele alırken; riski nasıl algıladıklarını (Cooper, Woo, Dunkelberg, 1988), bilişsel ve karar vermekle ilgili tarzları (Kaish, Gilad, 1991), sezgileri (Manimala, 1992), yanlılıkları (Busenitz, Barney, 1997) ve niyetleri (Bird, 1988) göz önünde bulundurmaktadır.

Girişimcilerin diğer risk tiplerine değinilecek olunursa zaman boyutu birçok disiplinde özellikle yönetim bilimiyle uğraşan araştırmacıların çalışmalarında yer almaktadır (Das, Teng, 1998). Girişim riskine zaman boyutu eklendiğinde, girişimci riski kısa ve uzun vadeli riskler olarak ele alınmaktadır. Ekonomi perspektifinde ise bahsi geçen zamansal ayrıma ilk olarak Ekelund ve Kirzner 1974 yılında uzun ve kısa dönemli girişimcilik üzerine yaptığı çalışma ile öncülük etmiştir. Dickson ve Giglierano (1986) girişimin tatmin edici bir düzeyde performans sergileyemeden batma olasılığı (tekneyi batıran risk) ve başarılı olabilecek bir girişimin yapılmaması riski (tekneyi kaybetme riski) olarak ikiye ayırmışlardır. Bu nedenle tekne batma riski sahte bir fırsatı takip etmenin maliyetleriyle ilişkilendirilirken, kayıp tekne riski gerçek bir fırsatı takip etmeme maliyetleri ya da potansiyel olarak karlı bir hamleyi yapmamanın yol açabileceği maliyetle ilişkilendirilmektedir. Bahsi geçen iki tür risk uzun vadeli ve kısa vadeli girişimcilik riski perspektifinde ele alınmasıyla daha net anlaşılacaktır. Kısa vadeli girişim riski yeni bir girişimin kaybedilme riski veya başarısız olma olasılığı gibi oldukça hızlı bir şekilde ortaya çıkmaktadır. Bu yüzden bir girişimin kurulma aşamasında tekneyi batırma riski üst seviyededir. Bu nedenle tekne batma riski uzun vadede daha az korkutucu bir ihtimaldir. Uzun vadeli girişimci riski gelecekte ne kaçırılabilceği ile yakından ilgili olduğundan dolayı kısa dönemde fark edilememektedir. Kısa dönemli yüksek risk davranışı sergileyen usta girişimcilerin ise risk alma eğilimleri yüksektir. Bu yüzden usta girişimcilerin başlangıçtaki performansları oldukça kritiktir. Fırsatçı girişimciler ise uzun vadeli, düşük riskli davranış tarzını benimsedikleri için riskten kaçınma eğilimindedirler.

Girişimci riski, beklenen getirinin en fazla olacağına dair inancı ve akılcı karar vererek girişimi gerçekleştirmeyi içermektedir (Busenitz, 1999). Busenitz'e göre (1999, 35-38), girişimcilik özelliklerinden biri olan risk alma düzeyi kimi bireylerde yüksek iken, her girişimci de aynı seviyede olmayabilmektedir.

Bahsedilen çalışma ve tanımlamalara ek olarak, girişimcilerin arasındaki riskten kaçınma ya da risk alma derecesini daha iyi anlamak için dar tanımlanmış popülasyonlar üzerinde daha fazla çalışma yapılması önerilmektedir (Kerr ve diğ., 2018). Ayrıca, girişimciler tarafından üstlenilen gerçek risk ile sahip oldukları risk algıları arasındaki farkları sürekli olarak göz önünde bulundurmalı ve incelenmelidir (Palich, Bagby, 1995).

3.5. Karar verme ve Risk İlişkisi

Koçel (1989) girişimciliğin karar verme ile ilişkisinin problemleri çözme, sorunları giderme, yenilik yapma, kaynakların etkin dağılımını gerçekleştirme ve çeşitli pazarlıklara katılma ile belirgin hale geldiğini ifade etmekle birlikte girişimcinin vazgeçemeyeceği en önemli işin karar vermek olduğunu vurgulamaktadır.

Girişimcilerin risk alma eğilimi, risk algısı ile de ilişkili olabilmektedir. Durumun içerdiği riski tahmin ederken, karar verici gelecek sonuçlarıyla ilgili bazı inançlar oluşturmaktadır. İçinde bulunulan durum itibarıyla algılanan risk, karar vericinin deneyimine dayanmaktadır. Karar vericinin sonuçlar üzerinde kontrol sahibi olmadığına inandığı ortamlardaki deneyim ile sonuçlar üzerinde en azından bir kontrolü olduğunu düşündüğü ortamlar arasında ayırım yapılmalıdır. Olumlu sonuçların olasılığını aşırı tahmin etmek, sonuçların kontrol edilemediği durumlar karar vericinin iyimser olduğunu göstermektedir. Olumlu durumlar üzerinde bazı kontrollerin olması durumunda, olumlu sonuçların olasılığını abartmak, onların yeteneklerine olan inançlarından kaynaklanır ve yüksek düzeyde bir özgüven ya da öz yeterlilik göstergesidir. Dolayısıyla, karar vericinin çevreyi dış ya da iç kontrol olarak algılamasına bağlı olarak, iyimserlik-karamsarlık (şansa inanma) ya da özgüven meselesi halinde açıklanmaktadır (Kahneman, 2011).

Beklenti teorisine göre algılanan risk, beklenen riske nispeten bireylerin davranışlarına yön vermede daha etkin rol oynamaktadır (Kahneman, Tversky, 1979). Beklenti teorisindeki ana tahminler, olası sonuçlar (kazanç veya kayıp) ile ilgili davranışların (riskten kaçınma veya risk arama) ilişkisine dayanmaktadır. Beklenti teorisi, risk tercihleri ve risk alma konusunda sayısız araştırma çalışmasını teşvik etmektedir. Teorinin kilit bir önceliği, bireysel düzeyde risk almanın, durumlar arasında göreceli olarak tutarsız olduğudur. Beklenti teorisine göre kişi bazı durumlarda risk alır ve diğer durumlarda riskten kaçınır. Beklenti teorisindeki önemli bir özellik ise etiketlemedir.

Etiketleme karar vericinin kayıp ya da kazanç beklentileriyle birlikte tehdit ya da fırsatlara ilişkin algısıdır (Norton, Moore, 2006). Bir örnekle açıklanacak olunursa; 10 bin liraya satın alınan bir ürünün değerinin 15 bin liraya çıktığı öğrenildikten sonra ürünün yeni etiketi sahibi tarafından 15 bin lira olmaktadır. Yani satın alınan ürünün 14 bin liraya satılması fikri satıcı nezdinde ürünün satışından zarar edildiği algısını oluşturmaktadır.

Belirsizlik içeren durumlarda önemli kararlar alınması gerekebildiğinden, girişimcilerin gerekli tüm bilgileri toplamaları ve rasyonel kararlar almak için tüm riskleri göz önünde bulundurmaları oldukça zordur. Bu gibi durumlarda, karar verme sorumluluğunu taşıyan girişimcilerin risk alma eğilimleri önemli rol oynayabilmektedir. Karar vermede riskin önemi, karar teorisinde (Allais, 1953; Arrow, 1965) yer alan yönetimsel ideolojideki konumu itibarıyla (Astley, Van de Ven, 1983) ve risk değerlendirme ve yönetime artan ilgi ile doğrulanmaktadır (Crouch, Wilson, 2001).

Bireylerin sahip oldukları değerleri ve inançlarının farklılığı sergiledikleri davranışların da farklı olmasına neden olmaktadır. Bu doğrultuda, kişilerin sergiledikleri davranışların altında yatan nedenlerin incelenmesi gerekmektedir. Fishbein ve Ajzen (1976), kişilerin davranışlarının niyetleri tarafından belirlendiğini ifade etmektedirler. Niyetleri etkileyenler ise tutumlardır ve tutumları belirleyenler ise kişisel faydalardır. Bu kurama göre kişi vereceği kararın olumlu ve olumsuz sonuçlarını düşünerek olumlu sonuç alacağına inanarak riskli davranışı gerçekleştirir (Karaca, 2019, 26).

Riskin değerlendirilmesi ve karar süreçlerine ilişkin değinilmesi gereken noktalardan biri de Bayes'in teorisidir. Bayes'in teorisi, bilgi ve davranış arasındaki bu ilişkilerin anlaşılmasını ilerletmeye yardımcı olabilmektedir. Bayesçi olasılık, klasik çıkarımdan iki şekilde çarpıcı biçimde farklıdır. Bunlardan ilki, Bayes'in çerçevesindeki olasılığın, kişinin belirli bir öneriye sahip olduğu inanç derecesi olarak tanımlanmaktadır. Bu nedenle, Bayesian kararları öznel ve karar vericinin bir görev hakkındaki kişisel bilgisinden türetilir (French, Gardenfors, Sahlin, 1989). İkinci ayırt edici özellik, Bayesian olasılığın, posterior bir dağılım / olabilirlik sağlamak için önceki bilgileri bir örnekle birleştirmesidir. Örnek bir doğrudan Bayesian olasılığından kaynaklanan model formülizasyonunda: bilgilendirici öncelikler x mevcut veriler = karar vericinin değerlendirmesi ile ifade edilmektedir (Norton, Moore, 2006).

4. BİLİŞSEL SÜREÇLER VE BİLİŞSEL YANLILIKLAR

Bu bölüm kapsamında, bireylerin muhakemelerine yönelik önerilen iki farklı yapıdaki bilişsel süreç modellemeleri ve bilişsel yanlılıklar açıklanmaktadır.

4.1. Muhakemeye Yönelik İki Bilişsel Süreç Modeli

Kahneman (2011), Keith Stanovich ve Richard West adlı psikologların ilk önerdikleri terimleri benimseyerek, 1. sistem (otomatik sistem) ve 2. sistem (çaba isteyen sistem) olarak zihindeki iki sistemi açıklamaktadır. Yapılan tanımlamaya göre 1. sistem otomatik olarak ve hızlı işlemekte; çok az veya sıfır çaba gerektirmekle birlikte hiçbir istemli denetim içermemektedir.

Doğuştan gelen becerileri içermekte olan 1. Sistem'in otomatik faaliyetini karmaşık fikir kalıpları oluşturmaktadır. 1. sistemin gerçekleştirdiği otomatik etkinlikler;

- Ani bir sesin kaynağına doğru yönelmek,
- $2+2=?$ sorusunu yanıtlamak,
- Bir nesnenin diğerinden daha uzakta ya da yakında olduğunu saptamak,
- Türkiye'nin başkenti neresidir? gibi soruları yanıtlamak olarak örneklendirilmektedir.

Kahneman'a göre (2011) 1. Sistemin özellikleri;

- İzlenim,duygu ve eğilimler üretmesi,
- Otomatik, çaba gerektirmeden ve hızlı bir şekilde çalışması,
- Tepkileri ustaca üretmesi ve tecrübe ile ustaca sezgileri üretebilmesi,
- Şaşırtıcı ile normal olan enformasyonların ayrımını yapması,
- İnanma ve doğrulamaya eğilimli olması,
- Hale etkisinde olması, yani duygusal tutarlılığı abartması,
- Mevcut delillere odaklanarak, eksik olan delilleri göz ardı etmesi,

- Beklenti teorisinde atfedildiği gibi değişikliklere, durumlara göre daha duyarlı olması,
- Kayıplara, kazançlardan daha güçlü tepkiler vermesi olarak açıklanmaktadır.

Ayrıca 1. Sistem özellikle belirsizlik ve kriz zamanlarında hızlı alınması gereken karar ve eylemlerde etkin rol oynamaktadır.

Kahneman okumalarından hareketle değinilmesi gereken diğer bir nokta ise çağrışım mekanizmasıdır. Bu mekanizmanın önemli bir özelliği ise yalnızca zihnen etkinleştirilmiş fikirleri temsil etmesidir. Hafızadan (bilinçsizce bile olsa) bulunup çıkarılmayan enformasyon bir sonuca ulaşılmada kullanılamamaktadır. 1. Sistem çağrışımla etkinleştirilmiş fikirleri kapsayan, olabilecek en iyi senaryoyu kurmakta üstün olmakla birlikte sahip olmadığı enformasyona ise yer verememektedir. 2. Sistem ise dikkati, karmaşık hesaplamalar dahil, çaba isteyen zihinsel işlemlere yöneltmektedir. 2. Sistem'in işleyişi sıklıkla eylem, seçim ve yoğunlaşmaya ilişkin öznel deneyimlerle ilişkilendirilmektedir.

2. sistemin gerçekleştirdiği dikkat gerektiren etkinlikler ise;

- Satın alınacak iki farklı üründen hangisinin daha iyi olduğuna karar vermek ,
- $2176 \times 5329 = ?$ sorusunu yanıtlamak,
- Bir metindeki yazım hatalarını aramak,
- Topluluk içerisinde bir tanıdığı bulmaya çalışmak,
- Kabalık ve gürültülü bir ortamda belli bir kişinin sesine odaklanmaya çalışmak,
- Topluluk içerisinde sergilenen davranışların uygun olup olmadığını gözlemlemek,
- Karmaşık bir mantıksal ifade önerisinin doğruluğunu sınamak,
- A harfi ile başlayan arkadaşların adlarını sıralamak gibi eylemler olarak örneklendirilmektedir.

4.2. Bilişsel Yanlılıklar

İngilizcesi “bias” olarak geçen kavram psikolojide; genel bir kalıp veya belirli bir şekilde düşünme eğilimi olarak tanımlanmaktadır. Literatür ve yapılan Türkçe

çeviriler incelendiğinde “önyargı”, “sapma”, “yanılgı” ve “yanlılık” olarak isimlendirmelere rastlanmaktadır.

Bilişsel yanlılık ise bireylerin, yargılama yaparlarken norm veya rasyonellikten sistematik bir şekilde sapmalarını ifade etmektedir (Buss, 2015). Bu bölümde bilişsel yanlılıklar kapsamında literatürde farklı disiplinlerde nispi olarak daha az kullanılan ve girişimcilik literatüründe bugüne kadar sıklıkla kullanılan bilişsel yanlılıkların ana nedeni olarak yorumlanabilecek olan farklı iki bilişsel yanlılık olan sonuca atlama yanlılıkları ve inanç katılığı yanlılığı olarak açıklanmaktadır.

Sonuca atlama yanlılıkları düşünmeye yönelik iki bilişsel süreç modelinden ilki olan hızlı düşünen 1.Sisteme yönelik bir yanlılığı ifade etmekte iken, inançların esnekliğindeki zayıflık olarak nitelendirilen inanç katılığı yanlılığı yavaş düşünme olarak adlandırılan 2.Sisteme yönelik bir yanlılığı belirtmektedir (Ward, Garety, 2019).

İnsan zihni karar verme süreçlerinde ortaya çıkardığı kısayollar nedeniyle hatalı çıkarımlar yapılmasına sebep olarak, bireyleri rasyonel davranmaktan alıkoyan bazı bozukluklar yaratmaktadır. Yok sayılması zor olan bu bozukluklar bilişsel yanılgılar olarak ifade edilmektedir (Sefil, Çilingiroğlu, 2011, 255).

Edwards ve Winterfeldt (1986) 'ın yapmış oldukları çalışmada, bilişsel yanlılıkların meydana gelebilmesi için birtakım koşulların varlığının gerektiğinden söz etmişlerdir. Bu koşullar; yargıların sonucu olarak ortaya çıkan cevaplar ile doğru cevapların arasında sistematik farklılıkların olması, soruların cevaplandırılırken bütünüyle sezgilerden faydalanılması (fiziksel araçlardan faydalanmadan sezgiler vasıtasıyla cevaplandırılma) ve zihinsel bir soruya doğru yanıtı belirlemede birtakım formal esaslardan faydalanma olarak ifade edilebilmektedir (Orçun, 2015, 31).

Bu çalışmada sonuca atlama yanlılıklarının alt boyutları olarak inanma ve doğrulama eğilimi, hale etkisi olarak da bilinen abartılı duygusal tutarlılık, aşırı özgüven, çerçeveleme etkileri ve temel oran ihlali açıklanmaktadır (Kahneman, 2011).

Diğer çalışmalar incelendiğinde küçük sayılar yasasına olan inanç, planlama yanılısaması ve kontrol yanılısaması bilişsel yanlılıklar kapsamında ele alınmıştır (Simon, Houghton, Aquino, 2000; Keh, Der Foo, Lim, 2002).

Wilke ve Mata (2012) tarafından yapılan çalışmada Tablo 2' de görülen sıklıkla rastlanılan bilişsel yanlılıklar; Onaylama Yanlılığı (Confirmation Bias), Bağlama

Yanılgısı (Conjunction Bias), Bağış etkisi (Endowment Effect), Temel Öznitelik hatası (Fundamental Attribution Error), Kumarbaz Yanılgısı (Gambler's fallacy), Hale veya Ayla Etkisi (Halo effect), Geri Görüş Önyargısı (Hindsight bias), Sıcak El Yanılgısı (Hot-hand Fallacy), Yanıltıcı İlinti (Illusory correlation), Grup İçi Yanlılığı (In-Group Bias), Sırf Maruz Kalma Etkisi (Mere Exposure Effect) olarak özetlenmiştir ve çevirisi yapılarak tabloda belirtilmiştir.

Tablo 2: Wilke ve Mata'ya Göre Sıklıkla Rastlanılan Bilişsel Yanlılıklar

Bilişsel Yanlılık	Açıklama
Onaylama Yanlılığı (Confirmation Bias)	Bilgiyi birinin önyargılarını veya hipotezlerini onaylayacak şekilde seçici olarak arama veya yorumlama eğilimidir.
Bağlama Yanılgısı (Conjunction Bias)	Belirli koşulların tek bir genel koşuldan daha muhtemel olduğunu varsayma eğilimidir.
Bağış etkisi (Endowment Effect)	İnsanlar genellikle bir nesneyi almamalarının, onu elde etmek için ödeme yapmaya olan isteklerine nazaran daha az olması eğilimidir.
Temel Öznitelik hatası (Fundamental Attribution Error)	Başkalarının davranışlarını açıklarken kişisel faktörleri aşırı vurgulama ve durumsal faktörleri küçümseme eğilimidir.
Kumarbaz Yanılgısı (Gambler's fallacy)	Gelecekteki olayların aslında olasılıklar bakımından gerçekleşme olasılıkları sabit kalmasına rağmen geçmişteki olaylardan etkilendiğini düşünme eğilimi. Rulet oyunu örnek olarak verilmektedir.
Hale veya Ayla Etkisi (Halo effect)	Pozitif ya da negatif yönde ilk izlenimlerin tüm kişiliği ifade ettiğini düşünme eğilimidir.
Geri Görüş Önyargısı (Hindsight bias)	Geriye dönüp bakıldığında herşey mantıklı görünmekte ve bu durum da geleceğe yönelik tahminlerin olduğundan daha iyi görünmesine sebep olmaktadır.

Tablo 2 - devam

Sıcak El Yanılgısı (Hot-hand Fallacy)	Üst üste gelen olumlu sonuçlar serisinin devam edeceğine dair oluşan beklentidir.
Yanıltıcı İlinti (Illusory correlation)	Belirli bir eylem türü ile etki arasında olmayan bir ilinti belirleme eğilimidir.
Grup İçi Yanlılığı (In-Group Bias)	İnsanların kendi gruplarına mensup olduklarını düşündükleri kişilere ayrıcalıklı muamelede bulunma eğilimidir.
Sırf Maruz Kalma Etkisi (Mere Exposure Effect)	İnsanların sadece aşına oldukları şeylere yönelik tercihlerini şekillendirme eğilimidir.

Wilke ve Mata, **Cognitive Bias** (Encyclopedia of human behavior, 2012), 532'den uyarlandı.

4.2.1. Sonuca Atlama Yanlılıkları

Literatürde veri toplama yanlılığı da olarak bilinen sonuca atlama yanlılığı bireylerin sahip oldukları sınırlı verilerle yanlış sonuçlara varma olasılıklarının arttığını, bu nedenle de sanrılara dayalı inançlarının oluşabildiğine dair atıfta bulunmaktadır. Kısaca yeterli enformasyona sahip olmaksızın olaylar veya durumlar hakkında sonuçlara varmak olarak da tanımlanabilmektedir (Van Der Gaag ve diğ., 2013).

Kahneman'a (2011) göre ulaşılabilinecek sonuçların doğru olma ihtimali yüksekse, sayıca oldukça az olan yanlışların maliyetleri kabul edilebilir düzeydeyse ve sonuca atlamak bireye büyük bir zaman ve çaba tasarrufu sağlıyorsa, sonuçlara atlamak verimli olabilmektedir. Karşılaşılan duruma birey aşına değilse, risk yüksekse ve daha fazla enformasyon toplamak için zaman yoksa, sonuçlara atlamak tehlikeli olabilmektedir. Bahsedilen kapsamdaki durumlar sezgisel hataların muhtemel olduğu durumlardır ve 2. Sistem'in bilinçli müdahalesiyle oluşabilecek sezgisel hatalar önlenebilmektedirler. Bu bölümde sonuca atlama yanlılıkları kapsamında; inanma ve doğrulama eğilimi, hale etkisi olarak da bilinen abartılı duygusal tutarlılık, aşırı özgüven, çerçeveleme etkileri ve temel oran ihlali açıklanmaktadır.

4.2.1.1. İnanma ve Doğrulama Eğilimi

Doğrulama eğilimi yeni bilgilerin var olan teorilerle, dünya görüşüyle ve inançlarla uyumlu olacak şekilde yorumlama eğilimi olarak ifade edilmekte yani halihazırdaki

görüşlerle çelişen yeni bilgileri ve doğrulanamayan kanıtları dikkate almamak anlamına gelmektedir (Dobelli, 2013). Çağrışımsal hafızanın bir ürünü olarak sorulan soru kalıpları doğrulama eğilimini etkilemektedir. Pozitif test stratejisi olarak bilinen istemli bir doğrulayıcı delil arayışı, insanların inandıklarıyla örtüşecek verileri aramalarına yol açmaktadır. Buna karşın bazı bilim felsefecileri hipotezlerin aksinin kanıtlanmasıyla sınanabileceğini öne sürmektedirler. Bu durum ise literatürde onaylama yanlılığı olarak geçmektedir. Onaylama yanlılığı diğer bir tanımda ise bilgiyi birinin önyargılarını veya hipotezlerini onaylayacak şekilde seçici olarak arama veya yorumlama eğilimi olarak açıklanmaktadır (Wilke, Mata, 2012).

4.2.1.2. Abartılı Duygusal Tutarlılık

Literatürde hale etkisi ya da ayla etkisi olarak geçen, İngilizcesi “halo effect” olan abartılı duygusal tutarlılık kavramı, olayın tamamını temsil etmeyen birkaç unsurdan yola çıkarak olayın bütünü hakkında sonuçlara varmak olarak ifade edilmektedir. Genellikle kolay elde edilen ya da sunulan gerçeklerden yola çıkılarak, elde edilmesi zor gerçeklikler hakkında olumlu hatta mükemmel çıkarımlarda bulunmak olarak gözlenmektedir. Örnek olarak, reklam panolarında ünlülerin yer almasıyla insanların ürün hakkında bilinçdışı ve olumlu izlenimler geliştirilmesi verilebilmektedir. Diğer bir ifadeyle kişiler ya da durumlar hakkında oluşan ilk intibahın yanıltıcı olabileceğini ifade etmekte kullanılan bir yanlılık türüdür. Bu durum referans alınan olay ya da kişi hakkındaki öncü özelliklerin kısmi temsiliyet içerdiğini göz ardı etmemekle ve her bir edinilen gözlemi birbirlerinden ilintisizleştirerek aşılabilir (Kahneman, 2011; Dobelli, 2013).

4.2.1.3. Aşırı Özgüven

Psikoloji literatüründe ilk olarak Oskamp (1965) tarafından tanımlanan aşırı özgüven, kişilerin sahip oldukları bilgi, öngörü ve yeteneklerinin sistematik olarak abartılması ve kişilerin sahip oldukları bilgilerin sınırlarının farkında olmamalarından kaynaklanmaktadır (Odean, 1998; Russo, Schoemaker, 1992).

Aşırı güven etkisi insanların gerçekten bildikleri ile bildiklerini sandıkları arasındaki farkın bir ölçütü olarak tariflenmektedir (Dobelli, 2013). Diğer bir tanımlamada ise aşırı özgüven karar vericilerin ilk aşamalarda yapmış oldukları değerlendirmelerde fazla iyimser davrandıklarını, bu nedenle sonradan gelebilecek önemli bilgileri dikkate almadan sonuçlara atlamalarına yol açabilmektedir (Fischhoff, Slovic, Lichtenstein,

1977). Ayrıca diğer bir görüşe göre aşırı özgüvenden sadece iyimser insanların değil iyimserlere nispeten az da olsa kötümser insanların da etkilendiği belirtilmiştir (Dobelli, 2013).

4.2.1.4. ereveleme Etkisi

ereveleme etkisi ya da çerçeveleme olarak kullanılan kavram; birebir aynı durumlar karşısında, ilgili durumun sunulmasına göre tamamen farklı tepkiler verilmesi anlamına gelmektedir (Dobelli, 2013). rnek olarak; bir hastanın iyileşme ihtimali yüzde 90 dır cümlesi, ölüm ihtimali yüzde 10 dur cümlesine oranla daha rahatlatıcı olarak algılanmaktadır. İnsanlar genellikle bilgiyi sunulduğu gibi yani sunumda verilen ifadelerin, eylemlerin etkisinde algılamakta ve değerlendirmektedirler (Kahneman, 2011).

Ayrıca Kahneman ve Tversky, 1979 ve 1984 yıllarında yapmış oldukları deneysel çalışmalarda çerçeveleme etkisinin bireylerin tercihlerini yaparlarken belirledikleri referans noktaları üzerinde etkili olduğunu ve bu durumun bireylerin risk tercihlerini de risk alma ya da riskten kaçınma olarak Őekillendirdięini ortaya koymaktadırlar.

4.2.1.5. Temel Oran İhlali

Temel oran yanlılığı, temel oran yanılığı, temel oran ihmali olarak da adlandırılan temel oran ihlali, bir konuyla ilgili başka bir bilgi verildiğinde bireylerin konu hakkında verilen temel oranı ihlal ederek verilen bilgilere göre çıkarım yapma eğilimlerini ifade etmektedir. Diğer bir ifadeyle temel oran ihlali, konuyla ilgili detaylı açıklamaların bireyin nesnel bakış açısını istatistiksel gerçeklerden uzaklatırmasına sebep olması anlamına gelmektedir. Böylelikle bireyler istatistiksel gerçeklerden uzaklaşarak sunulan detayların güdümünde olumlu ya da olumsuz yönde sonuçlara atlama eğiliminde olmaktadır (Dobelli, 2013).

Özellikle tıp sektöründe doktorlara temel oran ihlaline dlmemesi yönünde eğitimler verilmektedir. Örneğin bir migren hastalığının sebebi viral enfeksiyonlar olabildiği gibi beyin tümörü de olmaktadır. Viral enfeksiyonların beyin tümörüne oranla daha sık rastlandığından yola çıkan doktorlar, karar verme süreçlerinde, migrenin sebebini beyin tümörü olarak değil viral enfeksiyonlar olarak varsayabilmektedirler (Dobelli, 2013). Bu durum her ne kadar bahsedilen 1.Sistemin devrede olduğu hızlı ve kolay bir karar olsa da oluşan yanlılığın sonucu olarak birtakım hayati hatalara da sebebiyet

verebilmektedir. Kahneman ve Tversky (1974) yapmış oldukları bir deneyde, deneklere çeşitli mühendis ve avukat profillemeleri okuttuktan sonra, %30'unun mühendis ve % 70' inin avukattan oluştuğu bir örneklemeden rastgele seçilen profillerin hangi meslek grubuna ait oldukları sorusunu deneklere sormuşlardır. Deneklerin verilen temel oranları (avukat ve mühendis yüzdesi) ihlal ederek okutulan profillere göre yanıtlar verdiklerini gözlemlemişlerdir.

4.2.2. İnanç Katılığı Yanlılığı

İnanç esnekliği literatürde geri adım atabilme, bireyin yanıltılmış olma olasılığını düşünmesi ve bir konu ile ilgili alternatif açıklama ya da görüşleri göz önünde bulundurma gibi eylemlerin sergilenmesi olarak örneklendirilmektedir (Ward ve diğ., 2017). Ayrıca inanç esnekliği kavramı Kahneman (2011) tarafından önceki bölümlerde bahsedilen, muhakemeye yönelik bilişsel süreç modellerinden 2.Sistem olarak adlandırılan, analitik ve kontrollü bir akıl yönetme süreciyle ilişkilendirilmektedir.

İnanç katılığı yanıltılığı ise bireylerin muhakeme süreçlerini sahip oldukları inançların etkisinde oluşan sanrılara göre esneklikten yoksun olarak şekillendirdiklerini ifade etmektedir. Yapılan diğer bir çalışmada ise inanç katılığı bulunan bireyler, durumlar hakkında mevcut deliller sunulsa dahi delilleri onaylamadıkları şeklinde karakterize edilmektedirler (Woodward ve diğ., 2006; 2007).

4.2.3. Kontrol Yanılsaması

Langer' a göre (1975) kontrol yanılsaması bireyin şansının büyük bir rol oynadığı ve becerisinin mutlaka belirleyici bir faktör olmadığı durumlarda becerisinin performansını ne ölçüde artırdığını vurguladığında ortaya çıkmaktadır. Belirsizliğe karşı duyulan rahatsızlığı azaltmak için, bireyler kendilerini belirsiz gelecekteki olayların sonuçlarını kontrol edip doğru bir şekilde tahmin edebildiklerine ikna etmektedirler (Duhaim, Schwenk 1985). Kontrol yanılsaması ile aşırı özgüven arasındaki ayrıma değinilecek olunursa, aşırı özgüven gerçeklere ya da bilgiye yönelik olarak kesinlik içeren tahminlerde bulunmayı ön planda tutarken kontrol yanılsaması bireyin gelecekteki olaylara ilişkin öngörü ve başa çıkma yeteneklerine dayalı tahminlerinin ve inançların aşırı ön planda tutulmasıyla açıklanmaktadır (Simon, Houghton, Aquino, 2000). Kavramların ayırımına ilişkin diğer bir ifadede ise aşırı özgüvenin, bireylerin gelecekteki olaylarla başa çıkma ve tahmin etme yetenekleri

yerine, kendi şahitliklerine ilişkin kesinliklerinin aşırı tahmin edilmesiyle ilgili olduğu vurgulanmaktadır (Russo, Schoemaker, 1992). Ayrıca, kontrol yanılması sergileyen bireyler, becerilerinin diğer yöneticilerinkinden daha büyük olduğuna ve bu becerilerin olumsuz olayların üstesinden gelebileceğine inandıkları için riski göz ardı edebilmektedirler. Kontrol yanılığı yanılması olan yöneticiler aşırı iyimser performans tahminleri üretebilmektedirler (Barnes 1984; Duhaime, Schwenk 1985; Hogarth 1980; Schwenk 1984). Kontrol yanılmasının belirgin rol oynadığı tahminler düşük performans gösteren şirketler edinmek (Duhaime, Schwenk 1985) ve yenilikçi ürünler geliştirmek (Staw 1991) gibi riskli kararlara da yol açabilmektedir.

Girişimcilerin, insanlar ve olaylar üzerinde kontrol sahibi olabileceklerine dair güçlü inançları sahip olmaları sebebiyle, sonuçlar üzerinde kontrol sağlamak için oldukça kesin tercihler sergilemektedirler (Shaver, Scott, 1991). Bu nedenle, kontrol yanılması sergileyen bireyler riski küçümsemektedirler çünkü becerilerinin olumsuz olayları önleyebileceğine inanmaktadırlar.

4.2.4. Planlama Yanılığı

Karar verme yetkisine sahip olan bireyler geçmiş tecrübeleri ile ilintili olan durumlarla karşılaştıklarında, durumu benzersiz olarak ele almakta ve geçmiş deneyimlerini göz ardı edebilmektedirler. Geçmiş tecrübelerden izole yapılan bir durum değerlendirmesi Kahneman ve Lovallo (1993) tarafından planlama yanılığı olarak tanımlanmaktadır.

Planlama yanılığı, planlamadaki hataları bilişsel açıdan ele almaktadır. Diğer bir ifadeyle belli bir zaman diliminde gerçekte yapabildiğinden daha fazlasını başarabileceğine inanma eğiliminin fazla olmasıdır (Sánchez ve diğ., 2011).

Planlama yanılığı, çok yönlü zihinsel etkinlik gerektiren görevleri farklı bileşenlerine ayırmakta başarısız olmanın bir sonucudur (Krueger ve Evans, 2004). Böylelikle, insanlardan gerçekleştirilecek görevleri parçalamaları istendiğinde, planlama yanlışlıkları azalmaktadır (Sánchez, Carballo, Gutierrez, 2011).

Girişimciler de dahil olmak üzere çoğu insan, belirli bir zaman diliminde ne kadar başarabileceklerini fazla tahmin etme eğilimindedir ve belirli projeleri tamamlamak için gereken kaynak miktarını küçümseyebilmektedirler (Baron, Markman, 1999).

Literatürde girişimcilerin planlama yanlışlığına zamanın ve yüksek miktarda bilginin baskısı altında dinamik ve belirsiz bir ortamda faaliyet gösterdikleri için diğer insanlardan daha duyarlı olma eğiliminde oldukları fikrini savunulmaktadır. Fakat elde

edilen sonuçlar bunun tam tersini göstermektedir, yani girişimciler planlama yanlışlığına daha az eğilimli oldukları gözlenmektedir (Baron, Markman, 1999).

4.2.5. Küçük Sayılar Yasasına Olan İnanç

"Küçük sayılar yasası" terimi, Tversky ve Kahneman (1971) tarafından insanların küçük bir gruptaki olasılık dağılımının toplam nüfus içindeki olasılık dağılımına olan benzerliği abarttıklarını açıklamak için kullanılmıştır. Yapmış oldukları bir deneyde deneklere bir kentte yer alan büyük ve küçük iki hastanede günde doğan bebeklerin sayısı üzerinden sorular sorulmuştur. Büyük hastanede günlük yaklaşık 45 bebek, küçük hastanede ise günlük 15 bebek doğmaktadır. Bir yıl boyunca doğan erkek bebek oranının %60'tan fazla olduğu gün sayısı hangi hastanede daha fazladır sorusuna verilen cevaplar incelendiğinde; büyük hastanede örneklem büyük olacağı ve sapma ihtimali (%50 oranından uzaklaşma) az olacağı göz ardı edilerek, sapma ihtimalinin örneklem boyutundan ötürü fazla olduğu küçük hastaneyi seçen eşit sayıda denek olduğu gözlenmiştir.

Nisbett ve Kunda (1985) ise insanların büyük örneklemin açıklayıcılığının daha fazla olduğunu anlayamadıklarını ve kestirimlerde bulunurlarken daha büyük örneklemelerin daha yararlı olduğunu bildiklerini fakat bu duruma karşı uygulamada yetersiz kaldıklarını ifade etmişlerdir.

5. BİLİŞSEL YANLILIKLAR VE RİSK ALMA EĞİLİMİ ARASINDAKİ İLİŞKİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

5.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Küresel Girişimcilik Monitörü (GEM) 2018 yılı raporunda Türkiye’de teknoloji sektöründe yüksek veya orta ölçekte faaliyet gösteren yeni girişimcilerin yüzdesi, 2016 yılında % 1,54 iken 2018 yılında % 3,46’ lık bir artış göstererek % 5'e yükselmiştir. Büyüme ve iş yaratma beklentisinin yüksek olması, Türk girişimcileri diğer GEM ülkelerinden ayıran en önemli özelliklerdendir. Bununla beraber girişimcilerin sonuç itibarıyla büyük zararlara yol açabilen muhakemeye dayalı sistematik hatalarının azaltılması, sürdürülebilirlik açısından gerekli faktörlerden biri olarak görülmektedir. Bilhassa belirsizlik ve risk faktörlerinin fazlalığının ön planda olduğu kritik karar verme süreçlerini içeren dönemlerde, riskin algılanması ve girişimcilerin rasyonel kararlar alabilmelerine olan etkisi bakımından bilişsel süreçler önemli roller içermektedir. Bu bağlamda ise bilişsel yanlılıkların sanrılara ve sistematik düşünce hatalarına yol açabildiği yapılan deneysel çalışmalarla ortaya konulmuştur (Tversky ve Kahneman, 1974). Bu çalışmada literatürde çeşitli disiplinlerde fazla yer verilmemiş olunan ve girişimcilik literatüründe bugüne kadar sıklıkla kullanılan bilişsel yanlılıkların ana nedeni olarak yorumlanabilecek farklı iki bilişsel yanlılık olan sonuca atlama yanlılığı ve inanç katılığı yanlılığı ile Türkiye’de teknoloji sektöründe faaliyet gösteren girişimcilerin risk alma eğilimleri arasındaki ilişki incelenmektedir. Araştırmada bahsedilen iki farklı bilişsel yanlılık, sınırlı delillere dayanarak karar vermeyi tarifleyen sonuca atlama yanlılığı ve bireylerin muhakeme süreçlerini sahip oldukları inançların etkisinde oluşan sanrılara göre esneklikten yoksun olarak şekillendirdiklerini ifade eden inanç katılığı yanlılığı olarak belirtilmektedir. Yapılan çalışma girişimcilere yönelik kritik öneme sahip karar verme süreçlerinin iyileştirilmesini, rasyonellikten uzak alınan kararların azaltılmasını ve gerçekleşmesi muhtemel yıkıcı sonuçların farkındalığının artırılmasını amaçlamaktadır. Çalışma, girişimcilerin ülke ekonomisine sağladıkları rekabet

gücünün ve yeniliğin sürdürülebilirliğine yönelik enformasyon sağlaması bakımından önemli görülmektedir.

5.2. Araştırmanın Varsayımları

Araştırmanın varsayımlarından ilkinin seçilen örneklemin ana kütleyi temsil etmesi oluşturmaktadır. Bununla birlikte araştırmaya katılan girişimcilerin, araştırmanın veri toplama aracı olarak hazırlanan anketin sorularını doğru, dürüst bir şekilde yanıtladıkları ve soruları rasyonel olarak algıladıkları, anladıkları ve cevaplandıkları varsayılmaktadır. Araştırmada kullanılan anket formu ise, araştırmanın hedeflerine uygun olarak hazırlanmakla birlikte, önerilen araştırma modeline yönelik verilerin toplanabilmesi için gerekli koşulları sağlamaktadır.

5.3. Araştırmanın Sınırlılıkları

Araştırma örneklem bakımından birtakım sınırlılıklar içermektedir. Bunlardan ilki araştırmaya sadece teknoloji sektöründe faaliyet gösteren girişimcilerin dahil edilmesidir. Bunun yanında elde edilen verilere bakıldığında coğrafi olarak ise ağırlıklı olarak İstanbul'da bulunan, sektör olarak ise teknoloji sektöründe faaliyet gösteren girişimciler çalışmada yer almaktadır. Ayrıca katılımcı sayısı bakımından da sınırlılıklar içermektedir.

5.4. Araştırmanın Yöntemi

Araştırma tarama modelinde yürütülmektedir. Araştırmanın türü ise kesitsel-ilişkisel taramadır. İlişkisel tarama ile yapılan araştırmalarda genellikle iki ya da daha fazla değişkenin birbirleriyle olan ilişkileri ortaya konulmaya çalışılmaktadır (Yin, 2003; Punch, 2013). Kesitsel-ilişkisel tarama ile amaçlanan araştırmanın gerçekleştirildiği örneklem grubunun belirli bir zaman dilimindeki anlık durumu üzerinden birtakım ilişkisel sonuçların sınanmasıdır. Bu çalışmada girişimcilik literatüründe bugüne kadar sıklıkla kullanılan bilişsel yanlılıkların ana nedeni olarak yorumlanabilecek, iki bilişsel yanlılık olan sonuca atlama ve inanç katılığı yanlılıkları ile genel, ekonomik ve kariyer riski alma eğilimleri arasındaki ilişkileri ortaya koymak amaçlandığından kesitsel-ilişkisel tarama türünde bir sınamaya gerçekleştirilmektedir.

5.4.1. PLS-SEM

Araştırmada yöntem olarak PLS-SEM (Partial Least Squares Based Structural Equation Modeling) analiz yöntemi kullanılmıştır. İstatistiksel bir yöntem olan Yapısal Eşitlik Modellemesi (Structural Equation Modeling - SEM) teoriye dayanan ve değişkenler arasındaki nedensel ilişkileri tahmin etmeye imkan sağlamaktadır. Kısmi küçük kareler yöntemi (Partial Least Squares - PLS), modelde yer alan her bir değişkenin ölçümünde kullanılan ölçeğin güvenilirlik ve geçerliliği (psikometrik özellikler) ile yapısal modelin parametrelerini oluşturan modelde yer alan değişkenler arası ilişki derecelerini ve anlamlılık düzeylerini birlikte değerlendirmeye tabi tutmaktadır (Bal, Ada, Çelik, 2012; Yılmaz, Çelik, Ulukapı 2015). Yapısal eşitlik modellemesinde en çok bilinen yöntemlerden kısmi en küçük kareler (Partial Least Squares) bu araştırmada Smart PLS 3 yazılımı ile uygulanmaktadır. Araştırmada kullanılan PLS-SEM yol analizi temel bileşen analizi ve çoklu regresyon analizlerinin sonuçlarını genelleştiren ve birleştiren bir yol analizi tekniğidir. Detay olarak bağımlı değişkenler kümesinin büyük bir bağımsız değişkenler kümesinden tahmin edilmesi durumlarında kullanılacak olan oldukça etkin bir yöntemdir (Abdi, 2003).

Diğer yöntem ise maksimum olabilirlik (CB-SEM) yöntemidir. İki analiz yöntemi de birbirlerine oldukça benzer olsalar da PLS-SEM varyans temelli bir sınama gerçekleştirirken CB-SEM kovaryans temelli bir sınama gerçekleştirmektedir.

İki yöntem arasındaki farklılıklara dair özetleyici bilgiler Tablo 3'te ifade edilmektedir.

Tablo 3: PLS-SEM ve CB-SEM Yöntemlerinin Farklılıklarına Yönelik Kıyaslama Kriterleri ve Açıklamalar

Kriterler	Varyans Temelli Modelleme (PLS - SEM)	Kovaryans Temelli Modelleme (CB - SEM)
Yöntemin Amacı	Tahmine Dayalı	Parametrelere Dayalı
Dağılım Varsayımı	Parametrik olmayan	Normal Dağılım (Parametrik)
Gerekli Örneklem Boyutu	Küçük (30 (En az) - 100)	Büyük (100 (En az) - 800)
Model Karmaşıklığı	Büyük modellerde çalışır.	50 üzeri gösterge değişkeni içeren büyük modeller
Parametre Tahmini	Potansiyel Sapma	Eğer varsayımlar karşılanırsa stabildir.
Yapı Başına Düşen Gösterge Sayısı	1, 2 ve üzeri gösterge	Tanımlama gereksinimini sağlayan minimum 3-4 gösterge

Tablo 3 - devam

Parametrelerin tahmini için istatistiksel testler	Çıkarım yapma ihtiyacını karşılayan Jackknifing ya da Bootstrapping	Varsayımlar karşılanmalı
Ölçüm Modeli	Formatif (Biçimlendirici) ve Reflektif (Yansıtıcı) göstergeler	Tipik olarak sadece reflektif (yansıtıcı) göstergeler
Uyum İyiliği Değerleri	Gerekmez	Çok sayıda gerekir
Yöntem için mevcut yazılımlar	Smart PLS, PLS graph vb.	AMOS, LISREL, Mplus vb.

Olya H., **Partial Least Squares Based Structural Equation Modeling** (Global Conference on Services Management, 2017), 7'den uyarlandı.

Tablo 3'te verilen bilgiler göz önüne alındığında PLS-SEM yönteminin küçük örneklem üzerinde çalışabilmesi ve normal bir dağılım gerektirmemesi bakımından CB-SEM yöntemine nispeten daha kullanışlı olmasından dolayı bu çalışmada tercih edilen yöntem olmuştur.

5.4.2. En az 10 Katı Kuralı ve Önerilen Örneklem Boyutları

Hair ve arkadaşlarına göre (2017) PLS yol modelinde minimum örnek boyutu en az on katı kuralını karşılamalıdır. En az 10 katı kuralına göre örneklem boyutu herhangi bir gizil değişkeni işaret eden maksimum ok sayısının en az 10 katı kadar olmalıdır.

Bu araştırmanın modelinde herhangi bir gizil değişkeni işaret eden en fazla ok sayısı 2 dir. Kurala göre ok sayısının 10 katı olan 20 sayısı, PLS yol modelinin tahmin edilmesinde minimum gözlem sayısını belirtmektedir. Araştırmada 90 adet gözlem mevcut olduğundan örneklem sayısının yeterli olduğu tespit edilebilir.

Ek olarak Cohen (1992) tarafından açıklanan %80 istatistiksel güç için önerilen örneklem sayısı tablosuna bakılmasında yarar vardır. Tabloya göre araştırmaya örneklem sayısı, %5 anlamlılık seviyesi ve 2 bağımsız değişken bulunan bir model ve 0.1 minimum R2 değeri için önerilen 90 örneklem sayısına sahiptir. Farklı anlamlılık seviyeleri (%10, %5 ve %1), farklı bağımsız değişken sayıları ya da bir gizil değişkeni işaret eden maksimum ok sayısı ve minimum R2 değerlerine yönelik uyarlanan PLS-SEM modelinde %80 istatistiksel güç için önerilen örneklem sayısı tablosu Tablo 4'te ifade edilmektedir.

Tablo 4 : PLS-SEM Modelinde %80 İstatistiksel Güç İçin Önerilen Örneklem Sayısı Tablosu

Bağımsız Değişken Sayısı (Bir yapıyı işaret eden maksimum ok sayısı)	Anlamlılık Seviyesi											
	% 10				% 5				% 1			
	Minimum R2				Minimum R2				Minimum R2			
	0.10	0.25	0.50	0.75	0.10	0.25	0.50	0.75	0.10	0.25	0.50	0.75
2	72	26	11	7	90	33	14	8	130	47	19	10
3	83	30	13	8	103	37	16	9	145	53	22	12
4	92	34	15	9	113	41	18	11	158	58	24	14
5	99	37	17	10	122	45	20	12	169	62	26	15
6	106	40	18	12	130	48	21	13	179	66	28	16
7	112	42	20	13	137	51	23	14	188	69	30	18
8	118	45	21	14	144	54	24	15	196	73	32	19
9	124	47	22	15	150	56	26	16	204	76	34	20
10	129	49	24	16	156	59	27	18	212	79	35	21

Cohen J., **A Power Primer** (Psychological Bulletin, 1992), 158'den uyarlandı.

5.5. Araştırmanın Modeli

Kişilik özelliği ve bilişsel yapı, girişimci bireyleri girişimci olmayanlardan ayırmak ve bireylerin nasıl karar aldıklarını anlamak için kullanılan iki ana yaklaşımdır (Das ve Teng, 1997). Özellik yaklaşımına göre girişimcileri risk alma eğilimi, başarı ihtiyacı, kontrol odağı gibi özelliklerle tanımlamakta iken bilişsel yaklaşım girişimcinin bilgi toplama, işleme ve değerlendirme şekline odaklanmaktadır (Palich, Bagby, 1995; Allinson, Chell, Hayes, 2000).

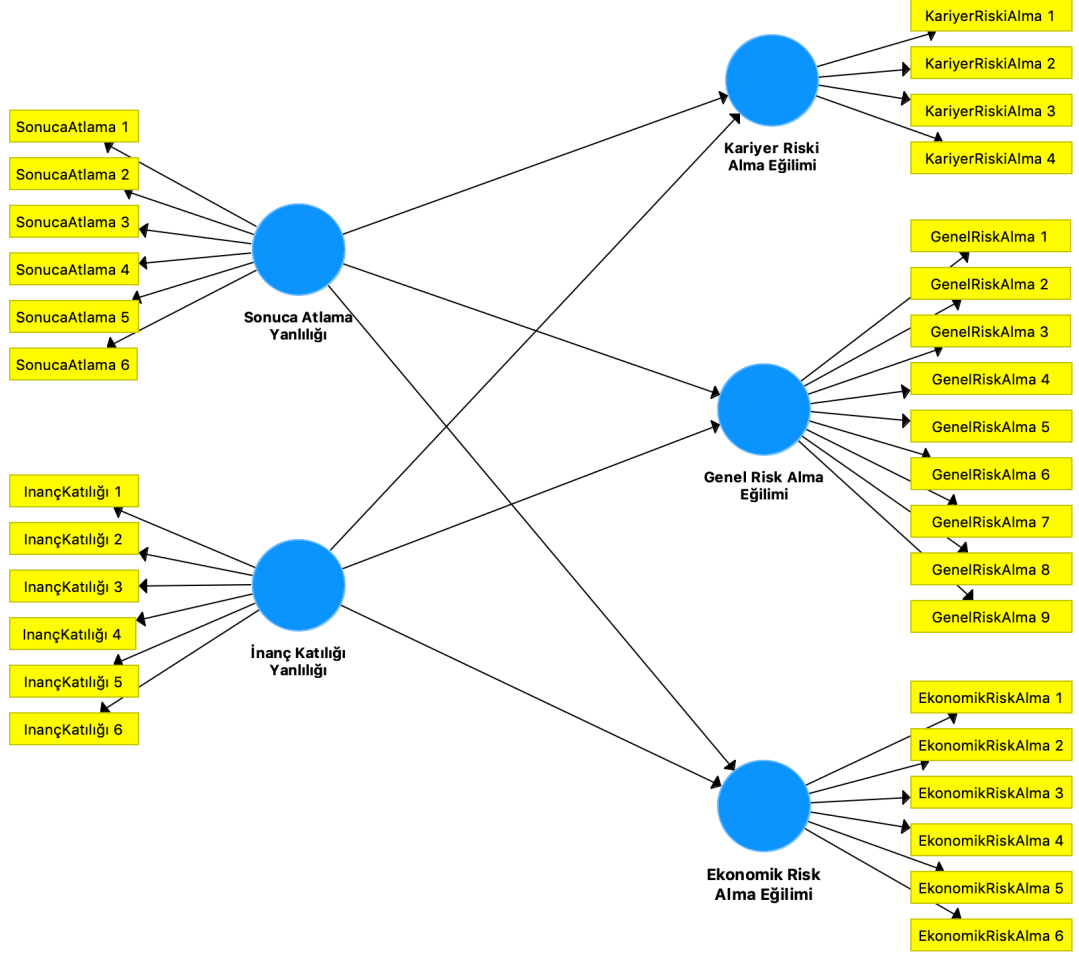
Literatürde yapılan çalışmalara bakıldığında genellikle yatırımcılara yönelik araştırmalar yapılmakta olsa da girişimcilere yönelik olarak, bilişsel yanlılıklardan aşırı özgüven, kontrol yanılması, küçük sayılar yasasına olan inanç ve planlama yanılması ile yeni bir iş kurma, fırsatları değerlendirme, büyüme gibi kavramlar arasındaki ilişkilerde risk algısı aracı değişken tutularak incelenmiştir (Simon, Houghton, Aquino, 2000; Keh, Der Foo, Lim, 2002).

Mevcut çalışmalar açıklanacak olunursa, Simon, Houghton ve Aquino (2000) tarafından yapılan “Bilişsel Yanlılıklar, Risk Algısı ve Girişim Formasyonu: Bireyler Şirket Kurmaya Nasıl Karar Verirler ” başlıklı çalışma; bilişsel yanlılıklardan aşırı özgüven, kontrol yanılması, küçük sayılar yasasına olan inanç ile bireylerin yeni bir girişime başlama kararı almalarında risk algısının aracı rolünü incelemektedir.

Çalışmanın örneklemini işletme alanında yüksek lisans yapan 191 adet öğrenci oluşturmaktadır. Araştırmada öğrencilerin girişime başlama kararına ilişkin bir vaka çalışmasına dayanan bir ankete vermiş oldukları cevaplar incelenmektedir. Elde etmiş oldukları sonuçlarda küçük sayılar yasasına olan inancın, bir bireyin girişim riskine ilişkin algılarını azalttığını ve bazı kişilerin küçük örneklerden kesin sonuçlar çıkardığını, bireylerin kontrol edemeyecekleri görevleri kontrol edebileceklerine dair sahip oldukları sanrıyı tarifleyen kontrol yanılısamasının da risk algısını azalttığı, fakat aşırı özgüvenin ise risk algısını azaltmadığı ortaya koyulmaktadır.

Keh, Der Foo, Lim (2002) tarafından yapılan “Riskli Koşullar Altında Fırsat Değerlendirmesi: Girişimcilerin Bilişsel Süreçleri” başlıklı çalışma; bilişsel yanlılıklardan kontrol yanılısaması, planlama yanılısaması, aşırı özgüven ve küçük sayılar yasasına olan inancın girişimcilerin fırsatları değerlendirmelerinde risk algısının aracı rolünü incelemektedir. Çalışmanın örneklemini Singapur’ da faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekteki işletmelerin sahibi olan 77 kişi oluşturmaktadır. Araştırmada girişimcilerin fırsatları değerlendirmeleri üzerinde seçilen dört adet bilişsel yanlılığın etkisi risk algısı aracı değişken tutularak anket yöntemiyle incelenmektedir. Elde edilen sonuçlarda ise küçük sayılar yasasına olan inancın fırsatları değerlendirmede doğrudan etkisi olduğunu fakat risk algısı ile anlamlı bir ilişkisi olmadığını göstermektedir. Kontrol yanılısamasının ise risk algısı üzerinde önemli etkiye sahip olduğu ve fırsat değerlendirme üzerinde etkisini bulunduğu saptanmaktadır. Ayrıca çalışmada aşırı özgüven ve planlama yanılısamasının risk algısı üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığını gözlemlemektedirler.

Sitkin ve Weingart (1995) tarafından yapılan “Riskli karar verme davranışının belirleyicileri: Risk algılarının ve eğiliminin aracılık rolünün bir testi” başlıklı çalışmada risk algısı ve risk alma eğilimi arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Çalışmanın örneklemini örgütsel davranış dersini alan 38 adet işletme yönetimi yüksek lisans öğrencisi oluşturmaktadır. Elde edilen sonuçlara göre ise yüksek risk alma eğilimi olan deneklerin durumların riskini olduğundan daha az aldıklarını gözlemlemişlerdir. Böylelikle risk algısı ile risk alma eğilimi arasında negatif yönde bir ilişki olduğunu saptamışlardır.



Şekil 1: Araştırma Modelinin SmartPLS Görşeli

Araştırma modeline göre bilişsel yanlılıklardan olan sonuca atlama yanlılığı ve inanç katılığı yanlılığı ile risk alma eğilimlerinden genel, ekonomik ve kariyer riski alma eğilimleri arasındaki ilişkiler incelenmiştir.

5.6. Veri Toplama Aracı

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket yönteminden yararlanılmaktadır. Anket, Google platformunun sağladığı Formlar internet sitesi üzerinden çevrimiçi olarak hazırlanmış ve paylaşılmıştır. İçerik olarak anket, bilişsel yanlılıklar ve kariyer riski alma eğilimini ölçen 5’li Likert tipinde hazırlanan ‘1’ kesinlikle katılmıyorum ve ‘5’ kesinlikle katılıyorum biçiminde derecelendirilen 31 adet soru ile birlikte 9 adet demografik ve genel içerikli soru olmak üzere toplamda 40 adet sorudan oluşmaktadır.

Anketin ilk bölümünde yaş, cinsiyet, medeni hal, öğrenim durumu gibi demografik soruların yanı sıra girişimin faal olduğu yıl sayısı, işletmede çalışan kişi sayısı,

girişimcinin yıllık geliri, işletmenin yıllık cirosu ve faaliyet gösterilen sektör bilgisini içeren genel sorulardan oluşmaktadır.

Anketin ikinci bölümünde bulunan ilk 19 adet soru risk alma eğilimine sonraki 12 adet soru ise bilişsel yanlılıklar kapsamındaki sorulardır.

Risk alma eğilimi ölçeğinde bulunan 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 numaralı sorular genel risk alma eğilimi boyutuna; 10, 11, 12, 13, 14, 15 numaralı sorular ekonomik risk alma eğilimi boyutuna 16, 17, 18, 19 numaralı sorular ise kariyer riski alma eğilimi boyutuna yöneliktir. Ölçek soruları, Weber ve arkadaşlarının “A Domain-Specific Risk Attitude Scale: Measuring Risk Perceptions and Risk Behaviors” başlıklı çalışmasından, Kitchell’in “CEO Characteristics and Technological Innovativeness: A Canadian Perspective” başlıklı çalışmasından, Bozkurt ve Baştürk’ ün “KOBİ Girişimcilerinde Risk ve Belirsizlik Alguları: Bursa Örneği” başlıklı çalışmasından ve Yıldırım’ın “Üniversite Öğrencilerinin Yaşamdaki Riskleri Algılamaları Üzerinde Toplumsal Cinsiyet Etkisinin İncelenmesi” başlıklı çalışmasından aktaran Timuroğlu ve Çakır (2014) tarafından hazırlanan haliyle kullanılmaktadır.

Bilişsel yanlılık ölçeğinde bulunan 20, 21, 22, 23, 24, 25 numaralı sorular sonuca atlama yanlılığına; 26, 27, 28, 29, 30, 31 numaralı sorular ise inanç katılığı yanlılığına yöneliktir. İlgili ölçekteki sorular, Van Der Gaag ve arkadaşlarının “Development of the Davos assessment of cognitive biases scale (DACOBS)” başlıklı çalışmasından uyarlanarak oluşturulmuştur.

5.7. Veri Toplama Süreci

Araştırma verilerinin toplanması sürecinde ankete katılım bakımından örneklem; 55 adet çevrimiçi dolduran ve 60 adet basılı haldeki anket formunu dolduran toplan 115 adet katılımcıdan oluşmaktadır. Ancak veri toplama süreci tamamlandıktan sonra yapılan incelemelerde 25 adet katılımcıya ait yanıtların araştırma için istenilen kriterde olmadığı (eksik kodlama, sektör olarak teknoloji sektörü seçilmemesi, yanıtlamama, boş bırakma vb.) saptanmış ve araştırmaya geriye kalan 90 katılımcıya ait veriler dahil edilmiştir. Veri toplama aracı için geriye dönüş oranı % 78,2’ dir.

5.8. Katılımcılara Yönelik Demografik Veriler

Araştırma katılımcılarına yönelik demografik veriler cinsiyet, yaş, eğitim seviyesi, medeni durum, işletme faaliyet yılı, çalışan sayısı, yıllık gelir, yıllık ciro bakımından bu bölümde açıklanmaktadır.

5.8.1. Cinsiyet

Katılımcıların cinsiyet dağılımı incelendiğinde toplam 90 katılımcının 23 tanesinin kadın, 67 tanesinin erkek olduğu görülmektedir. Cinsiyet dağılımını içeren veriler Tablo 5'te yer almaktadır.

Tablo 5: Katılımcıların Cinsiyet Dağılımları

	Cinsiyet	Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Birikimli Yüzde
Geçerli	Kadın	23	25,56	25,56	25,56
	Erkek	67	74,44	74,44	100,00
	Toplam	90	100,00	100,00	

5.8.2. Yaş

Katılımcıların yaşları incelendiğinde %20'sinin 30 yaşından küçük olduğu, %40'ının 30-39 yaş aralığında olduğu, %36,67'sinin 40-49 yaş aralığında olduğu ve %3'ünün 50-59 yaş aralığında olduğu gözlenmektedir.

Tablo 6: Katılımcıların Yaş Dağılımları

	Yaş Aralığı	Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Birikimli Yüzde
Geçerli	<30	18	20,00	20,00	20,00
	30-39	36	40,00	40,00	60,00
	40-49	33	36,67	36,67	96,67
	50-59	3	3,33	3,33	100,00
	Toplam	90	100	100	

5.8.3. Eğitim Seviyesi

Katılımcıların eğitim seviyeleri incelendiğinde %6,67'sinin doktora mezunu olduğu, %32,22'sinin yüksek lisans mezunu olduğu, %58,89'unun lisans mezunu olduğu ve %2,22'sinin lise mezunu oldukları gözlenmektedir.

Tablo 7: Katılımcıların Eğitim Seviyesi Dağılımları

	Eğitim Seviyesi	Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Birikimli Yüzde
Geçerli	Lise	2	2,22	2,22	2,22
	Lisans	53	58,89	58,89	61,11
	Yüksek Lisans	29	32,22	32,22	93,33
	Doktora	6	6,67	6,67	100,00
	Toplam	90	100,00	100,00	

5.8.4. Medeni Durum

Katılımcıların medeni durumları incelendiğinde %62,22'sinin evli oldukları, %33,33'ünün bekar oldukları ve %4,44'ünün boşanmış oldukları gözlenmiştir.

Tablo 8: Katılımcıların Medeni Durum Dağılımları

	Medeni Durum	Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Birikimli Yüzde
Geçerli	Bekar	30	33,33	33,33	33,33
	Boşanmış	4	4,44	4,44	37,78
	Evli	56	62,22	62,22	100,00
	Toplam	90	100,00	100,00	

5.8.5. İşletme Faaliyet Yılı

Katılımcıların sahip oldukları işletmelerin faaliyet yılları incelendiğinde; 0-5 yıl aralığında faaliyet gösteren 45 adet girişim, 6-10 yıl aralığında faaliyet gösteren 20 adet girişim, 11-15 yıl aralığında faaliyet gösteren 17 adet girişim ve 15 yıldan fazla süredir faaliyet gösteren 8 adet girişim araştırmada yer almaktadır.

Tablo 9: Katılımcıların Girişimlerinin Faaliyet Yılı Bakımından Dağılımları

	Faaliyet Yılı	Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Birikimli Yüzde
Geçerli	0-5 yıl	45	50,00	50,00	50,00
	6-10 yıl	20	22,22	22,22	72,22
	11-15 yıl	17	18,89	18,89	91,11
	15 yıldan fazla	8	8,89	8,89	100,00
	Toplam	90	100,00	100,00	

5.8.6. Çalışan Sayısı

Katılımcıların sahip oldukları girişimlerin çalışan sayıları incelendiğinde; %55,56'sı 0-9 kişi aralığında, %25,56'sı 10-49 kişi aralığında, %18,89'u 50-249 kişi aralığında çalışan bulundurmaktadır. Burada dikkat çeken frekans ise 0-9 arası çalışanı bulunan girişimlerin örneklemin % 55,56 sını oluşturmasıdır. Böylelikle araştırmaya katılımcı olarak 50-249 arası çalışanı bulunan işletme sayısının 17' de kalması örnekleme çalışan sayısı bakımından da küçük ver orta ölçekli işletmelerin ağırlıkta olduğunu ifade etmektedir.

Tablo 10: Katılımcıların Girişimlerinin Çalışan Sayısı Bakımından Dağılımları

	Çalışan Sayısı	Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Birikimli Yüzde
Geçerli	0-9 kişi	50	55,56	55,56	55,56
	10-49 kişi	23	25,56	25,56	81,11
	50-249 kişi	17	18,89	18,89	100,00
	Toplam	90	100,00	100,00	

5.8.7. Yıllık Gelir

Araştırmaya katılan girişimcilerin yıllık gelir dağılımlarına bakıldığında; %11,11'inin 30-40 bin tl aralığında yıllık geliri, %14,44'ünün 30 bin tl altında yıllık geliri, %3,33'ünün 50-60 bin tl aralığında yıllık geliri, %71,11'inin 60 bin tl üstünde yıllık geliri olduğu gözlenmektedir.

Tablo 11: Katılımcıların Yıllık Gelir Dağılımları

	Yıllık Gelir	Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Birikimli Yüzde
Geçerli	30.000 tl altı	13	14,44	14,44	14,44
	30.000 - 40.000 tl	10	11,11	11,11	25,56
	50.000 - 60.000 tl	3	3,33	3,33	28,89
	60.000 tl üstü	64	71,11	71,11	100,00
	Toplam	90	100,00	100,00	

5.8.8. Yıllık Ciro

Araştırmaya katılan girişimcilerin yıllık ciro dağılımlarına bakıldığında; %4,44'ünün 50 bin tl altında yıllık cirosu, %21,11'inin 50-250 bin tl aralığında yıllık cirosu, %22,22'sinin 250-500 bin tl aralığında yıllık cirosu, %20 'sinin 500 bin - 1 milyon tl aralığında yıllık cirosu, %17,78 'inin 1-5 milyon tl aralığında yıllık cirosu ve %14,44'ünün 5 milyon tl üstünde yıllık cirosu olduğu gözlenmektedir.

Tablo 12: Katılımcıların Yıllık Ciro Dağılımları

	Yıllık Ciro	Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Birikimli Yüzde
Geçerli	50.000 tl altı	4	4,44	4,44	4,44
	50.000 - 250.000 tl	19	21,11	21,11	25,56
	250.000 - 500.000 tl	20	22,22	22,22	47,78
	500.000 - 1.000.000 tl	18	20,00	20,00	67,78
	1.000.000 - 5.000.000 tl	16	17,78	17,78	85,56
	5.000.000 tl ve üstü	13	14,44	14,44	100,00
	Toplam	90	100,00	100,00	

6. BULGULAR ve SONUÇ

Araştırmanın bu bölümünde elde edilen bulgu ve sonuçlar açıklanmaktadır. Bulgular başlığı altında araştırmanın ölçüm modeline dair güvenilirlik ve geçerlilik analizi, yapısal modelin sınanması yer almaktadır. Sonuç ve tartışma başlığı altında ise elde edilen sonuçlar ve sonuçlara ilişkin öneriler yer almaktadır.

6.1. Bulgular

Araştırmanın bulgular başlığı altında sunulanların paylaşılmasında Hair ve arkadaşlarının (2017) kısmi küçük kareler yönetimi yapısal eşitlik model sınamasına yönelik (PLS-SEM) bulgularının raporlaştırma süreciyle ilgili önermiş olduğu yol izlenmiştir. Buna göre ilk olarak araştırmanın ölçüm modeline dahil olan gizil değişkenlere (sonuca atlama yanlılığı, inanç katılığı yanlılığı, genel risk alma eğilimi, kariyer riski alma eğilimi, ekonomik risk alma eğilimi) ait geçerlik ve güvenilirlik değerleri tablolastırılmaktadır. İkincil olarak ise tasarlanan yapısal modelin test sonuçlarına yönelik ulaşılan bulgular raporlanmaktadır.

6.1.1. Ölçüm Modeline Dair Güvenilirlik ve Geçerlilik Analizi

Ölçüm modeline dair geçerlilik ve güvenilirlik analizi Hair ve arkadaşları (2017) tarafından belirlenen kriterlere göre gerçekleştirilmiştir. Yansıtıcı ölçüm modellerinin değerlendirilmesi; iç tutarlılığı değerlendirmek için bileşik güvenilirlik, gösterge güvenilirliği ve yakınsama geçerliliğini değerlendirmek için açıklanan ortalama varyansı (AVE) içermektedir. Yansıtıcı ölçüm modellerinin değerlendirilmesi aynı zamanda ayrışma geçerliliğini de içermektedir. Fornell-Larcker kriteri, çapraz yükler ve özellikle de korelasyonların heterotrait-monotrait (HTMT) oranı ayrışma geçerliliğini incelemek için kullanılmaktadır (Hair ve diğ., 2017).

Hair ve arkadaşlarına (2017) göre iç tutarlılık güvenilirliği için bileşik güvenilirlik değerleri 0,70'den yüksek olmalıdır ancak keşif araştırmalarında 0,60 - 0,70 kabul edilebilmektedir. Cronbach alfa değeri iç tutarlılık güvenilirliğinin alt sınırı olarak,

bileşik tutarlılık değeri ise iç tutarlılık güvenilirliğinin üst sınırı olarak baz alınmaktadır.

Gösterge güvenilirliği bakımından göstergenin dış yükleri 0,70' den yüksek olmalıdır. Dış yükleri 0,40 ile 0,70 arasında olan göstergelere yönelik çıkarma işlemi yalnızca, bileşik güvenilirlikte ve AVE değerinin önerilen eşik değerin üzerinde bir artışa neden olması durumunda modelden çıkarılması için dikkate alınmalıdır.

Gösterge yüklerine göre yapılan ilk değerlendirmede gösterge yükü 0,4 değerinin altında kalan maddeler ölçüm modelinden direkt olarak çıkarılmıştır. 0,4 ve 0,7 aralığında gösterge yük değeri olan bazı maddeler ise modelin iç tutarlılık güvenilirliği üzerindeki etkisi analiz edildikten sonra ölçüm modelinden çıkarılmıştır. Bu kapsamda toplamda 7 adet madde (Ekonomik 2, Genel 2, Genel 3, Genel 4, Genel 5, Sonuc 4, Inanc 3) ölçüm modelinden çıkarılmıştır. Sonrasında ise SmartPLS programı üzerinden elde edilen gösterge yük değerleri, bileşik güvenilirlik değerleri, Cronbach alfa değeri ve açıklanan ortalama varyans (Average Variance Extracted - AVE) değerleri Tablo 13'te ifade edilmektedir.

Tablo 13: Araştırma Modeline İlişkin Geçerlilik ve Güvenilirlik Değerleri

Gizil Değişken	Gösterge	Gösterge Yükleri	Bileşik Güvenilirlik	Cronbach Alpha (α)	Ortalama Açıklanan Varyans (AVE)
Ekonomik Risk Alma Eğilimi	Ekonomik 1	0,754	0,821	0,771	0,527
	Ekonomik 3	0,650			
	Ekonomik 4	0,622			
	Ekonomik 5	0,857			
	Ekonomik 6	0,722			
Genel Risk Alma Eğilimi	Genel 1	0,563	0,845	0,790	0,542
	Genel 6	0,627			
	Genel 7	0,848			
	Genel 8	0,843			
	Genel 9	0,755			

Tablo 13 – devam

Kariyer Riski Alma Eğilimi	Kariyer 1	0,760	0,819	0,712	0,533
	Kariyer 2	0,727			
	Kariyer 3	0,834			
	Kariyer 4	0,575			
Sonuca Atlama Yanlılığı	Sonuc 1	0,819	0,848	0,773	0,534
	Sonuc 2	0,877			
	Sonuc 3	0,719			
	Sonuc 5	0,588			
	Sonuc 6	0,608			
İnanç Katılığı Yanlılığı	Inanc 1	0,879	0,831	0,748	0,501
	Inanc 2	0,700			
	Inanc 4	0,565			
	Inanc 5	0,549			
	Inanc 6	0,790			

Tablo 13’te araştırmanın ölçüm modelinin geçerlik ve güvenilirliğine ilişkin paylaşılan değerler detaylı olarak ele alındığında araştırmanın toplamda beş gizil değişkeninin olduğu anlaşılmaktadır. Bu değişkenlere ait gösterge yük değerlerinin ekonomik risk alma eğilimi için 0,622 ile 0,857 aralığında, genel risk alma eğilimi için 0,563 ile 0,848 aralığında, kariyer riski alma eğilimi için 0,575 ile 0,834 aralığında, sonuca atlama yanlılığı için 0,588 ile 0,877 aralığında, inanç katılığı yanlılığı için 0,549 ile 0,879 aralığında oldukları gözlenmektedir. Elde edilen gösterge yük değerleri, bireysel gösterge güvenilirliği bakımından belirtilen kriterlere uygunluk göstermektedir. Bileşik güvenilirlik değerleri ise 0,819 ile 0,848 arasında değişmektedir. Elde edilen bu değerler, Bagozzi ve Yi (1988) tarafından belirtilen herhangi bir ölçüm modeline ait bileşik güvenilirlik değerlerinin 0,60 ve üzerinde olması zorunluluğu kriterine fazlasıyla uygunluk göstermektedir. Ortalama çıkarılan varyans (AVE) değerleri göz önünde bulundurulduğunda bütün değerlerin 0,5 ve üzerinde değere sahip olarak yakınsak geçerliliği sağladığı ifade edilmektedir.

Araştırmada ölçüm modelinin ayrışma geçerliliği için Fornell-Larcker değerlerine, maddelerin çapraz yüklerine ve HTMT tablosunda yer alan istatistikî değerlere bakılması gerekmektedir.

Bu kriterlere ait Fornell-Larcker değerleri Tablo 14’ te, çapraz yüklerle ait değerler Tablo 15’te ve HTMT tablosu ise Tablo 16’da ifade edilmektedir.

Tablo 14: Araştırma Modeline İlişkin Fornell-Larcker Değerleri

	Ekonomik Risk Alma Eğilimi	Genel Risk Alma Eğilimi	Kariyer Riski Alma Eğilimi	Sonuca Atlama Yanlılığı	İnanç Katlılığı Yanlılığı
Ekonomik Risk Alma Eğilimi	0,726				
Genel Risk Alma Eğilimi	0,322	0,736			
Kariyer Riski Alma Eğilimi	0,565	0,213	0,730		
Sonuca Atlama Yanlılığı	0,654	0,423	0,532	0,731	
İnanç Katlılığı Yanlılığı	0,175	0,328	0,000	0,105	0,708

Tablo 14’te Fornell-Larcker değerleri tablonun diyagonalinde yer alan koyu punto ile yazılı olan değerlerdir. Modelde yer alan gizil değişkenlerin korelasyon değerleri ise Fornell-Larcker değerlerinin altında kalan değerlerdir. Tablo 14’te yer alan Fornell-Larcker değerleri 0,708 ile 0,736 arasında değişkenlik göstermektedir. Korelasyon değerleri ise 0 ile 0,654 arasında değişmektedir.

Değerlendirme yapılırken Fornell-Larcker değerlerinin bulunduğu satır ve sütunlarda yer alan gizil değişkenlere ait korelasyon değerlerinden yüksekte olmaları ayrışma geçerliliği bakımından uygun görülmektedir. Tablo 14’te yer alan değerler bu kriteri sağlamaktadır.

Tablo 15’te ise araştırma modeline ilişkin ölçümlerde elde edilen çapraz yük değerleri yer almaktadır.

Tablo 15: Araştırma Modeline İlişkin Çapraz Yük Değerleri

	Ekonomik Risk Alma Eğilimi	Genel Risk Alma Eğilimi	Kariyer Riski Alma Eğilimi	Sonuca Atlama Yanlılığı	İnanç Katılışı Yanlılığı
Ekonomik 1	0,754	0,377	0,384	0,447	0,409
Ekonomik 3	0,650	0,026	0,263	0,463	0,135
Ekonomik 4	0,622	0,162	0,300	0,350	-0,032
Ekonomik 5	0,857	0,263	0,582	0,583	-0,044
Ekonomik 6	0,722	0,309	0,472	0,497	0,141
Genel 1	0,116	0,563	0,094	0,220	0,040
Genel 6	0,170	0,627	0,082	0,228	0,079
Genel 7	0,295	0,848	0,166	0,340	0,370
Genel 8	0,312	0,843	0,282	0,433	0,254
Genel 9	0,217	0,755	0,095	0,280	0,307
Kariyer1	0,437	0,244	0,760	0,415	-0,078
Kariyer 2	0,340	0,103	0,727	0,296	-0,176
Kariyer 3	0,492	0,145	0,834	0,516	0,066
Kariyer 4	0,362	0,116	0,575	0,247	0,249
Sonuc 1	0,540	0,441	0,392	0,819	0,102
Sonuc 2	0,502	0,354	0,441	0,877	-0,004
Sonuc 3	0,351	0,347	0,330	0,719	-0,072
Sonuc 5	0,388	0,120	0,383	0,588	-0,121
Sonuc 6	0,565	0,234	0,388	0,608	0,408
Inanc 1	0,139	0,378	0,031	0,131	0,879
Inanc 2	0,059	0,230	0,031	0,202	0,700
Inanc 4	-0,026	0,167	-0,160	-0,173	0,565
Inanc 5	0,200	0,091	-0,079	0,064	0,549
Inanc 6	0,211	0,193	0,059	0,030	0,790

Tablo 15 değerlendirildiğinde her bir maddenin ilgili olduğu değişkene dair yük değerinin buldukları satırdaki diğer değerlerden fazla olması ayrışma geçerliliğinin sağlaması bakımından uygun görülmektedir.

Tablo 16’da araştırma modelinde yer alan gizil değişken korelasyonlarının heterotrait-monotrait (HTMT) oranı gösterilmektedir.

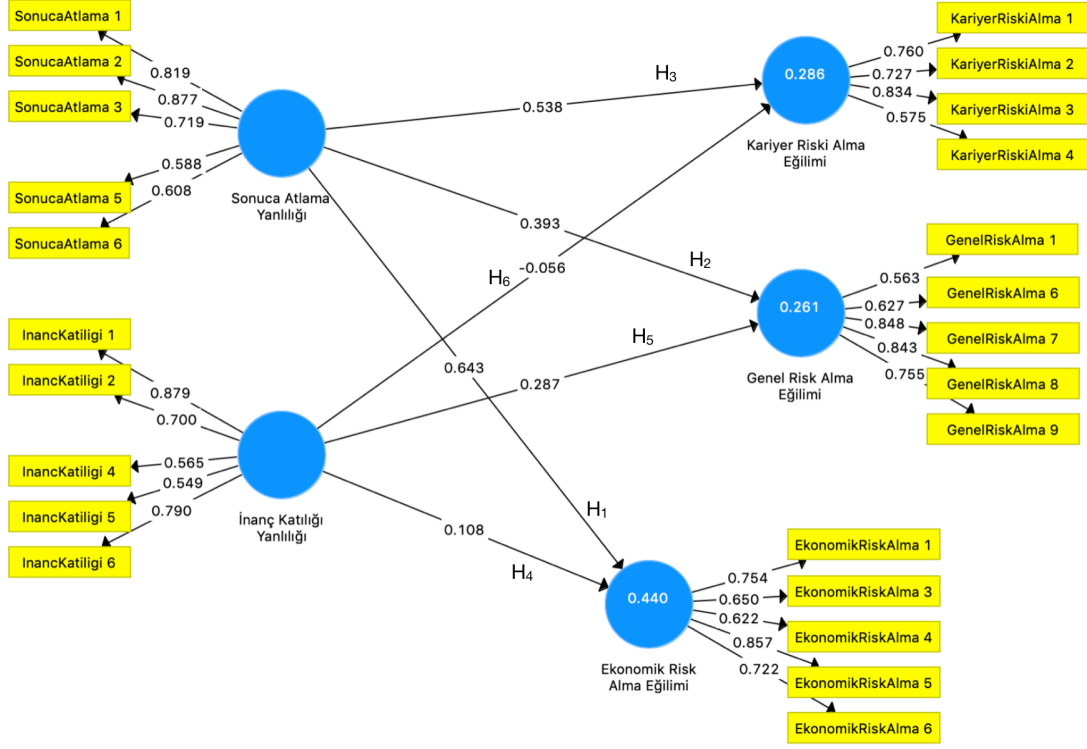
Tablo 16: Araştırma Modeline İlişkin HTMT Oranı Tablosu

	Ekonomik Risk Alma Eğilimi	Genel Risk Alma Eğilimi	Kariyer Riski Alma Eğilimi	Sonuca Atlama Yanlılığı	İnanç Katılığı Yanlılığı
Ekonomik Risk Alma Eğilimi					
Genel Risk Alma Eğilimi	0,412				
Kariyer Riski Alma Eğilimi	0,740	0,317			
Sonuca Atlama Yanlılığı	0,831	0,529	0,679		
İnanç Katılığı Yanlılığı	0,315	0,380	0,325	0,357	

PLS-SEM’deki ayrışma geçerliliğini değerlendirmek için ana kriter olan HTMT kriteri kullanılmaktadır. HTMT istatistiklerinde yer alan değerlerin güven aralığı, tüm yapı kombinasyonları için 1 değerini içermemesini gerektirmektedir. Tablo 16’da yer alan HTMT oran değerleri incelendiğinde ayrışma geçerliliğinin sağlandığı gözlenmektedir.

6.1.2. Yapısal Modelin Sınanması

Ölçüm modeli sonrasında yapısal modelin sınanması aşamasında modelin genel açıklayıcılığı, bağımsız değişkenler tarafından açıklanan varyansın miktarı ve hipotezlerin her birinin belirli bir yapısal model yolundaki büyüklüğü ve gücü incelenmektedir. Modelin açıklayıcılığını ölçmek için regresyon analizinde kullanılan R^2 değeri kullanılmaktadır. Belirtilenlere göre sonuca atlama ve inanç katılığı yanlılıklarının ekonomik risk alma eğilimi üzerindeki değişimi ($R^2 = 0,440$); sonuca atlama ve inanç katılığı yanlılıklarının genel risk alma eğilimi üzerindeki değişimi ($R^2 = 0,261$); sonuca atlama ve inanç katılığı yanlılıklarının kariyer riski alma eğilimi üzerindeki değişimi ($R^2 = 0,286$) açıkladığı görülmüştür.



Şekil 2: Araştırma Modeline İlişkin SmartPLS Yapısal Model Sonuç Çıktısı

Şekil 2’de SmartPLS programı aracılığıyla araştırmanın ölçüm modeli test edilmektedir ve birtakım anlamlı ilişkilerin ortaya çıktığı bir yapısal model ortaya çıkmaktadır. Sonrasında ise araştırma modeli üzerinde öncelikle gerçek örneklem içerisinde rastgele 5000 adet (önerilen örnekleme sayısı) örnek kümesinin oluşturulmasına dayanan bir yeniden örnekleme(resampling) ve akabinde analizine dayanan yöntem olarak Bootstrapping analizi gerçekleştirilmektedir.

Analiz sonrası ulaşılan yol katsayıları (Path Coefficients) değerlerine ilişkin t-test puanlarının hangilerinin %5 hata payı oranıyla anlamlı olup olmadığı kontrol edilmektedir.

Araştırma hipotezleri aşağıda yer almaktadır:

H₁: Sonuca atlama yanlılığı ile teknoloji sektöründe faaliyet gösteren girişimcilerin ekonomik risk alma eğilimi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₂: Sonuca atlama yanlılığı ile teknoloji sektöründe faaliyet gösteren girişimcilerin genel risk alma eğilimi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₃: Sonuca atlama yanlılığı ile teknoloji sektöründe faaliyet gösteren girişimcilerin kariyer risk alma eğilimi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₄: İnanç katılığı yanlılığı ile teknoloji sektöründe faaliyet gösteren girişimcilerin ekonomik risk alma eğilimi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₅: İnanç katılığı yanlılığı ile teknoloji sektöründe faaliyet gösteren girişimcilerin genel risk alma eğilimi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₆: İnanç atılığı yanlılığı ile teknoloji sektöründe faaliyet gösteren girişimcilerin kariyer riski alma eğilimi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Ulaşılan yol katsayılarına ilişkin T-İstatistikleri Tablo 17’de yer almaktadır.

Tablo 17: Araştırma Modelinin Yol Katsayılarına İlişkin T-İstatistikleri

	Std. β	Örnek Ortalaması	Standart Sapma	T İstatistiği	p Değeri
Sonuca Atlama Yanlılığı -> Ekonomik Risk Alma Eğilimi	0,643	0,651	0,060	10,643	0,000
Sonuca Atlama Yanlılığı -> Genel Risk Alma Eğilimi	0,393	0,406	0,110	3,572	0,000
Sonuca Atlama Yanlılığı -> Kariyer Riski Alma Eğilimi	0,538	0,546	0,069	7,824	0,000
İnanç Katılığı Yanlılığı -> Ekonomik Risk Alma Eğilimi	0,108	0,125	0,116	0,926	0,354
İnanç Katılığı Yanlılığı -> Genel Risk Alma Eğilimi	0,287	0,300	0,107	2,675	0,007
İnanç Katılığı Yanlılığı -> Kariyer Riski Alma Eğilimi	-0,056	-0,046	0,183	0,307	0,758

Araştırma modelinde yer alan yolların/ilişkilerin istatistiksel anlamlılığını test etmek için T-İstatistiği kullanılmıştır. T-İstatistiğinden elde edilen sonuçlara göre, sonuca atlama yanlılığı ile ekonomik risk alma eğilimi arasındaki yol ($t=10,643$; $p < 0,01$) yüksek bir şekilde anlamlı olduğundan H_1 hipotezi kabul edilmiştir. Sonuca atlama yanlılığı ile genel risk alma eğilimi arasındaki yol ($t=3,572$; $p < 0,01$) anlamlı olduğundan H_2 hipotezinin desteklendiği görülmektedir. Sonuca atlama yanlılığı ile kariyer riski alma eğilimi arasındaki yol ($t=7,824$; $p < 0,01$) anlamlı olduğundan H_3 hipotezinin desteklendiği tespit edilmiştir. İnanç katılığı yanlılığı ile ekonomik risk alma eğilimi arasındaki yol ($t=0,926$; $p=0,354$) anlamsız olduğundan H_4 hipotezinin desteklenmediği görülmektedir. İnanç katılığı yanlılığı ile genel risk alma eğilimi arasındaki yol ($t=2,675$; $p < 0,01$) anlamlı olduğundan H_5 hipotezinin desteklendiği görülmektedir. İnanç katılığı yanlılığı ile kariyer riski alma eğilimi arasındaki yol

($t=0,307$; $p = 0,758$) anlamsız olduğundan H_6 hipotezinin desteklenmediği görülmektedir.

Tablo 18: Hipotez Sonuçları

Hipotez	Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	Bulgu	Sonuç
H ₁	Sonuca Atlama Yanlılığı	Ekonomik Risk Alma Eğilimi	$t=10,643$; $p<0,01$	Desteklendi
H ₂	Sonuca Atlama Yanlılığı	Genel Risk Alma Eğilimi	$t=3,572$; $p<0,01$	Desteklendi
H ₃	Sonuca Atlama Yanlılığı	Kariyer Riski Alma Eğilimi	$t=7,824$; $p<0,01$	Desteklendi
H ₄	İnanç Katılığı Yanlılığı	Ekonomik Risk Alma Eğilimi	$t=0,926$; $p=0,354$	Desteklenmedi
H ₅	İnanç Katılığı Yanlılığı	Genel Risk Alma Eğilimi	$t=2,675$; $p<0,01$	Desteklendi
H ₆	İnanç Katılığı Yanlılığı	Kariyer Riski Alma Eğilimi	$t=0,307$; $p=0,758$	Desteklenmedi

Hipotezler ve elde edilen sonuçlar Tablo 18’de özetlenmektedir.

6.2. Sonuç ve Tartışma

Türkiye’de teknoloji sektörlerinde (yüksek veya orta düzeyde) faaliyet gösteren yeni girişimcilerin sayısı hızlı bir artış göstermektedir. Bununla beraber girişimcilerin muhtemel ve sonuç itibarıyla yıkıcı olabilen sistematik hatalarının azaltılması sürdürülebilirlik açısından gerekli faktörlerden biri olarak görülmektedir. Bilhassa belirsizlik ve risk faktörlerinin ön planda olduğu kritik dönemlerde, riskin algılanması ve girişimcilerin rasyonel kararlar alabilmelerine olan etkisi bakımından bilişsel süreçler önemli roller içermektedirler. Bu araştırmada literatürde farklı disiplinlerde nispi olarak daha az kullanılan ve girişimcilik literatüründe bugüne kadar sıklıkla kullanılan bilişsel yanlılıkların ana nedeni olarak yorumlanabilecek farklı iki bilişsel yanlılık olan sonuca atlama yanlılığı (Jumping to Conclusions-JTC) ve inanç katılığı yanlılığı (Belief Inflexibility Bias) ile girişimcilerin risk alma eğilimleri arasındaki ilişkiler incelenmektedir.

Araştırmada öncelikle demografik değişkenlere ilişkin olarak frekans analizi gerçekleştirilmiş olup, güvenilirlik ve geçerlilik analizleri gerçekleştirilmiş,

değişkenler arasındaki ilişkiler ve birbirlerine olan etkilerini ortaya çıkartmak için ise araştırmada yöntem olarak PLS-SEM (Partial Least Squares Based Structural Equation Modeling) analiz yöntemi kullanılmıştır. İstatistiksel bir yöntem olan Yapısal Eşitlik Modellemesi (Structural Equation Modeling - SEM) ile değişkenler arasındaki nedensel ilişkiler analiz edilmiştir.

Anket yöntemi vasıtasıyla elde edilen verilerin analizinde SmartPLS 3 programı kullanılmıştır. Sonuca atlama yanlılığı, inanç katılığı yanlılığı, genel risk alma eğilimi, ekonomik risk alma eğilimi ve kariyer riski alma eğilimi değişkenlerine ait sorular ile demografik değişkenleri içeren anket formu İstanbul'da teknoloji sektöründe faaliyet gösteren girişimcilere uygulanmış, elde edilen toplam 115 adet veriden gerekli koşulları sağlayan 90 adet verinin analizi ile çalışma tamamlanmıştır. Araştırma örneklem yönüyle, Kerr ve arkadaşlarının (2018) girişimcilerin risk alma derecesini daha iyi anlamak için dar tanımlanmış popülasyonlar üzerinde daha fazla çalışma yapılması önerisine ilişkin literatüre katkı sağlamaktadır. Literatürde yapılan çalışmalara bakıldığında genellikle yatırımcılara yönelik araştırmalar yapılmakta olsa da girişimcilere yönelik olarak, bilişsel yanlılıklardan aşırı özgüven, kontrol yanlısaması, küçük sayılar yasasına olan inanç ve planlama yanlısaması ile yeni bir iş kurma, fırsatları değerlendirme, büyüme gibi kavramlar arasındaki ilişkilerde risk algısı aracı değişken tutularak incelenmektedir (Simon, Houghton, Aquino , 2000; Keh, Der Foo, Lim, 2002). Bu araştırma; incelenen değişkenler, sınanan model ve elde edilen sonuçlar itibariyle özgünlük içermektedir.

Araştırma kapsamında sınanan örnek araştırma modeline ait PLS-SEM yaklaşımı yapısal model sonuçlarına göre;

H₁ hipotezinde sonuca atlama yanlılığı ile ekonomik risk alma eğilimi arasındaki ilişki incelenmiş, aralarında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir. Bu doğrultuda H₁ hipotezi desteklenmiştir. Buna göre teknoloji sektöründe faaliyet gösteren girişimcilerin finansal olarak riskli kararları almaya meyilli olmalarında sonuca atlama yanlılıklarının etkileri gözlenmektedir. Böylelikle teknoloji sektöründe faaliyet gösteren girişimcilerin çevreden etkilenecek yatırım kararları alma, ön kabul ile hareket ederek yatırımlar yapma vb. davranışlardan ötürü ekonomik risk almaya meyilli oldukları belirtilebilir.

H₂ hipotezinde sonuca atlama yanlılığı ile genel risk alma eğilimi arasındaki ilişki incelenmiş, aralarında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunduğu tespit edilmiş ve H₂ hipotezi desteklenmiştir. Böylelikle teknoloji sektöründe faaliyet gösteren girişimcilerin risk alma eğilimleri genel çerçevede değerlendirildiğinde sonuca atlama yanlılıklarının girişimcileri etkilediği gözlenmektedir. Girişimcilerin karakter özelliklerine dayalı yaklaşımlar da ele alındığında bilişsel yaklaşım kullanılan bu çalışmada elde edilen sonucun genel risk alma eğilimi bakımından tutarlılık gösterdiği saptanmıştır.

H₃ hipotezinde ise sonuca atlama yanlılığı ile kariyer riski alma eğilimi arasındaki ilişki incelenmiş, aralarında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir. Bu doğrultuda H₃ hipotezi desteklenmiştir. Buna göre sonuca atlama yanlılıklarının girişimcilerin kolaylıkla iş değiştirebilme, geleceğe geçmişten daha fazla önem verme, mevcut kariyeri riske atmaktan çekinmeme ve risk almayı kariyerin bir parçası olarak görme gibi durumlarda etkili olduğu ifade edilebilir.

Öneri olarak sonuca atlama yanlılıkları bahsedilen etkiler kapsamında; bulunulan duruma göre sonuçların doğru olma ihtimalinin yüksek, yanlışların sayıca az ve maliyetlerinin kabul edilebilir düzeyde olması ve sonuca atlamının zaman ve çaba tasarrufu sağladığı durumlarda girişimcilere avantaj sağlayan bir faktör olarak ortaya çıkabilmektedir. Fakat girişimcinin aşına olmadığı durumlarla karşılaştığı, riskin yüksek olduğu ve daha fazla enformasyon toplamak için zamanın olmadığı durumlar sezgisel hataların muhtemel olduğu ve sonuçlara atlamının tehlikeli olduğu durumlardır. Böyle durumlarda rasyonel ve analitik bir düşünme süreci sonucunda kararlar almanın girişimciye faydalı olabileceği önerilmektedir.

H₄ hipotezinde yer alan inanç katılığı yanlılığı ile ekonomik risk alma eğilimi arasındaki ilişki incelenmiş, aralarında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Bu bağlamda H₄ hipotezi desteklenmemiştir. H₆ hipotezinde yer alan sonuca atlama yanlılığı ile kariyer riski alma eğilimi arasındaki ilişki incelenmiş, aralarında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Bu doğrultuda H₆ hipotezi de desteklenmemiştir. Literatürde inanç katılığı yanlılığı ve girişimcilerin risk alma eğilimleri ilgili çalışma sayısının yetersiz olması nedeniyle elde edilen sonuçlara literatürden açıklamalar getirilememektedir.

H₅ hipotezinde yer alan inanç katılığı yanlılığı ile genel risk alma eğilimi arasındaki ilişki incelenmiş, aralarında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir. Bu

doğrultuda H_5 hipotezi desteklenmiştir. Bu durum, olayların tek bir şekilde açıklanabildiğini düşünen, karar verirken ek bilgiye veya farklı görüşlere ihtiyaç duymayan, inançlarına aykırı bilgileri düşünmekten kaçınan girişimcilerin genel anlamda risk alma eğiliminde oldukları gözlenmektedir.

Gelecekte yapılacak araştırmaların farklı sektörlerde faaliyet gösteren girişimcilere uygulanması ile katılımcı sayısının artırılması, çalışma kapsamında ele alınan bilişsel yanlılıkların daha detaylı olarak ele alınması gerçekleştirilerek girişimcilerin risk alma ve bilişsel süreçlerinin incelenmesinde daha isabetli ve derinlemesine bulgular sağlayacağı öngörülmektedir. Araştırmanın yalnızca teknoloji sektöründe faaliyet gösteren girişimcilere uygulanmış olması nedeniyle, bulguların genellenebilirliğini arttırabilmek için çalışmanın Türkiye ve farklı ülkelerde farklı sektörlerde faaliyet gösteren girişimler ve girişimciler üzerinde yürütülmesi girişimciliğe dair bilişsel süreçleri içeren çeşitli katkıların sunulması bakımından gerekli görülmektedir.

KAYNAKÇA

- Abdi, Hervé. 2003. Partial Least Square Regression (PLS Regression). **Encyclopedia for Research Methods for the Social Sciences** c. 6. s. 4. Thousand Oaks, CA: Sage: 792-95.
- Ağca, Veysel, Durmuş Yörük. 2006. Bağımsız Girişimcilik Ve İç Girişimcilik Arasındaki Farklar: Kavramsal Bir Çerçeve. **Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi** c. 8. s. 2: 155–73.
- Allais, Maurice. 1953. Le Comportement de l'Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'Ecole Americaine. **Econometrica** c. 21. s. 4. JSTOR: 503.
- Allinson, Christopher W., Elizabeth Chell, John Hayes. 2000. Intuition and entrepreneurial behaviour. **European Journal of Work and Organizational Psychology** c. 9. s. 1. Informa UK Limited: 31–43.
- Ang, Swee Hoon, Don G. P. Hong. 2000. Entrepreneurial spirit among East Asian Chinese. **Thunderbird International Business Review** c. 42. s. 3. Wiley: 285–309.
- Arrow, Kenneth J. 1966. Aspects of the Theory of Risk-Bearing. **Economica** c. 33. s. 130. Helsinki: Yrjö Jahnssonin Säätiö: 251.
- Astley, W. Graham, Andrew H. Van de Ven. 1983. Central Perspectives and Debates in Organization Theory. **Administrative Science Quarterly** c. 28. s. 2: 245. doi:10.2307/2392620.
- Aşkın, Ayşin, Selin Nehir, Sercan Özgür Vural. 2011. Tarihsel süreçte girişimcilik kavramı ve gelişimi. **Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi** c. 6. s. 2: 56–72.
- Atasoy, Tuğrul. 2009. **Kendinizin patronu olmak: girişimcilik**. 1. baskı. Ankara: ODTÜ Geliştirme Vakfı Yayıncılık.

- Aytaç, Ömer. 2006. Girişimcilik: Sosyo-Kültürel Bir Perspektif. **Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, sayı 15: 139–60.
- Bagozzi, Richard P., Youjae Yi. 1988. On the Evaluation of Structural Equation Models. **Journal of the Academy of Marketing Science** c. 16. s. 1: 74–94.
- Bailetti, Tony. 2012. Technology Entrepreneurship: Overview, Definition, and Distinctive Aspects. **Technology Innovation Management Review** c. 2. s. 2: 5–12.
- Bal, Canan Gamze, Serkan Ada, Adnan Çelik. 2012. Bilisim Sistemleri Basari Modeli ve Aile Hekimligi Bilisim Sistemleri. (Information Systems Success Model and Family Health-Care Information Systems. With English Summary.). **Yonetim ve Ekonomi** c. 19. s. 1: 35–46.
- Ballı, Abdullah. 2017. Girişimcilik Ve Girişimci Tipolojileri *. **Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, sayı 4: 143–66.
- Barnes, James H. 1984. Cognitive Biases and Their Impact on Strategic Planning. **Strategic Management Journal** c. 5. s. 2. Wiley Online Library: 129–37. doi:10.1002/smj.4250050204.
- Baron, Robert A, Gideon D. Markman. 1999. Cognitive mechanisms: Potential differences between entrepreneurs and non-entrepreneurs - Google Scholar. **Frontiers of entrepreneurship research**.
- Bird, Barbara. 1988. Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention. **Academy of Management Review** c. 13. s. 3: 442–53.
- Bird, Barbara. 1993. Demographic approaches to entrepreneurship: The role of experience and background. İçinde **Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth**, 11–48.
- Börü, Deniz. 2006. Girişimcilik Eğilimi: Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü Üzerinde Bir Araştırma. Marmara Üniversitesi.
- Bozkurt, Özlem ÇETİNKAYA, Adnan Kalkan, Osman Koyuncu, Ali Murat Alparslan. 2012. Türkiye’de Girişimciliğin Gelişimi: Girişimciler Üzerinde

- Nitel Bir Araştırma. **Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, sayı 15: 229–47.
- Bozkurt, Veysel, Şenol Baştürk. 2009. Kobi Girişimcilerinde Risk Ve Belirsizlik Algıları: Bursa Örneği. **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi** c. 64. s. 2: 43–74.
- Bridge, S, O'Neill, K, & Cromie, S. 2003. Understanding enterprise, entrepreneurship and small business. **London: Palgrave Macmillan.**, 73–86.
- Brockhaus, Robert H. 1980. Risk Taking Propensity of Entrepreneurs Risk Taking Propensity of Entrepreneurs'. **Source: The Academy of Management Journal Academy of Management Journal**, sayı 233: 509–20.
- Bulut, Çağrı, Ahmet Murat Fiş, Bora Aktan, Senem Yılmaz. 2008. Kurumsal Girişimçilik: Kavramsal Yapı Üzerine Bir Tartışma. **Journal of Yaşar University** c. 3. s. 10: 1389–1416.
- Burch, John G. 1986. **Entrepreneurship**. Somerset, New Jersey, U.s.a.: John Wiley & Sons Inc.
- Busenitz, Lowell W. 1999. Entrepreneurial Risk and Strategic Decision Making : It's a matter of perspective. **The Journal of Applied Behavioral Science** c. 35. s. 3: 325–40.
- Busenitz, Lowell W., Jay B. Barney. 1997. Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision-making. **Journal of Business Venturing** c. 12. s. 1: 9–30.
- Buss, David M. 2015. **The Handbook of Evolutionary Psychology**. Editör David M. Buss. **The Handbook of Evolutionary Psychology**. Hoboken, NJ, USA: John Wiley & Sons, Inc.
- Bygrave, William D., Charles W. Hofer. 1992. Theorizing about Entrepreneurship. **Entrepreneurship Theory and Practice** c. 16. s. 2: 13–22.
- Campbell, Charles A. 1992. A Decision Theory Model for ENTREPRENEURIAL Acts. **Entrepreneurship Theory and Practice** c. 17. s. 1: 21–27.
- Chun, Janean. 1997. To Tell the Truth, **Entrepreneur**, April, 106-119.

- Cin, Hatice, Gülsevrim Yumuk Günay. 2013. Girişimcilerin Girişimcilik Tipleri İle Duygusal Zekâları Arasındaki İlişki: Edirne Örneği. **The Relationship Between The Entrepreneurship Types And Emotional Intelligence Of Entrepreneurs - The Case Of Edirne.** c. 8. s. 2: 7–32.
- Cline, Preston B. 2005. Conference Proceedings Wilderness Risk Management The Merging of Risk Analysis and Adventure Education c. 5. s. 1: 43–45.
- Cohen, Jacob. 1992. A Power Primer. **Psychological Bulletin** c. 112. s. 1: 155–59.
- Cole, Arthur H. 1968. Introductory remarks. **The American Economic Review** c. 58. s. 2: 60–63.
- Cooper, Arnold C., Carolyn Y. Woo, William C. Dunkelberg. 1988. Entrepreneurs' Perceived Chances for Success. **Journal of Business Venturing** c. 3. s. 2: 97–108. doi:10.1016/0883-9026(88)90020-1.
- Couger, J.D., L.F. Higgins, S.C. McIntyre. 1990. Differentiating creativity, innovation, entrepreneurship, intrapreneurship, copyright and patenting of IS products/processes. İçinde **Twenty-Third Annual Hawaii International Conference on System Sciences**, iv:370–79. IEEE Comput. Soc. Press.
- Crouch, Edmund A. C., Richard Wilson. 2001. **Risk-benefit analysis.** Harvard Center for Risk Analysis.
- Çöğürçü, İclal. 2016. İktisadi Doktrinlerde Geçmişten Günümüze Girişimciliğin Önemi. **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi** c. 3. s. 5: 65–80.
- Das, T. K., Bing-Sheng Teng. 1997. Sustaining Strategic Alliances: Options and Guidelines. **Journal of General Management** c. 22. s. 4: 49–64.
- Das, T. K., Bing-Sheng Teng. 1998. Time and Entrepreneurial Risk Behavior. **Entrepreneurship Theory and Practice** c. 22. s. 2: 69–88.
- Dees, J. Gregory. 2018. The Meaning of Social Entrepreneurship 1 , 2. İçinde **Case Studies in Social Entrepreneurship and Sustainability**, 22–30. Routledge. doi:10.4324/9781351278560-5.

- Demirez, Murat. 2019. **Girişimciliğin Tarihçesi. Erişim Tarihi**. Vol. 22. Ankara: KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Merkezi M¼d¼rl¼đ¼ Yayınları.
- Dickson, Peter R., Joseph J. Giglierano. 1986. Missing the Boat and Sinking the Boat: A Conceptual Model of Entrepreneurial Risk. **Journal of Marketing** c. 50. s. 3: 58–70.
- Diensberg, Christoph. 2006. Baltic Entrepreneurship Partners (BEPART) From Interregional and International Cooperation to Regional Impact of Entrepreneurship Promotion. **Working Papers in Economics**.
- Dobelli, Rolf. 2013. **The art of thinking clearly: better thinking, better decisions**. Hachette UK.
- D¼m, Serpil. 2008. **Girişimcilik ve k¼ç¼k işletme y¼neticiliđi**. Detay Yayıncılık.
- Drucker, Peter F., James L. Noel. 1986. Innovation and Entrepreneurship: Practices and Principles. **The Journal of Continuing Higher Education** c. 34. s. 1: 22–23.
- Duhaime, Irene M., Charles R. Schwenk. 1985. Conjectures on Cognitive Simplification in Acquisition and Divestment Decision Making. **Academy of Management Review** c. 10. s. 2. Academy of Management Briarcliff Manor, NY 10510: 287–95. doi:10.5465/amr.1985.4278207.
- Durak, İbrahim. 2011. Girişimciliği Etkileyen Çevresel Fakt¼rlerle İlgili Girişimcilerin Tutumları: Bir Alan Araştırması. **Y¼netim Bilimleri Dergisi** c. 9. s. 2: 191–213.
- Durmaz, Irmak. 2011. Psikolojik g¼çlendirme algısının iç girişimcilik üzerine etkisi. **Yayımlanmamış doktora tezi, Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstit¼s¼**.
- Durukan, Tulin. 2006. D¼nden Bug¼ne Girişimcilik ve 21.Y¼zyılda Girişimciliğin nemi. **Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi** c. 1. s. 2. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Dr. H. İbrahim Bodur Girişimcilik Uygulama ve Araştırma Merkezi: 25–37.

- Edwards, Ward, Detloff von Winterfeldt. 1986. Reflections on the Contributions of Ward Edwards to Decision Analysis and Behavioral Research. In **Cambridge University Press**, edited by Ward Edwards, Ralph F. Jr. Miles, and Detlof von Winterfeldt, 604:6–8. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ekelund, Robert B., Israel M. Kirzner. 1974. Competition and Entrepreneurship. **Southern Economic Journal** c. 41. s. 1: 155. doi:10.2307/1056112.
- Ekinci, Nazım Kadri. 2011. **Modern Mikro İktisat**. 1. baskı. Ankara: Efil Yayınevi.
- Ekmekçioğlu, Emre Burak, Alptekin Sökmen. 2016. Algılanan Örgütsel Desteğin İşten Ayrılma Niyetine Etkisinde Örgütsel Bağlılığın Aracı Rolü: Sınır Birimi Çalışanları Üzerine Bir Araştırma. **International Review of Economics and Management** c. 4. s. 2: 32–45.
- Erdem, Ahmet Tuncay. 2017. Kurumsal Girişimcilik Üzerine Yapılan Çalışmaların İçerik Analizi Yöntemiyle İncelenmesi. **European Journal of Managerial Research (EUJMR)**, sayı 1 (Aralık): 1–8.
- Erdem, Emrah. 2014. Kurumsal Risk Yönetiminde Çalışanların Risk Algısı: Bir Kalkınma Ajansı Örneğinde. **Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, Ankara**.
- Erdem, Ferda. 2001. Girişimcilerde Risk Alma Eğilimi Ve Belirsizliğe Tolerans İlişkisine Kültürel Yaklaşım. **Akdeniz Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi** c. 1. s. 2: 43-61.
- Erdun, Şerife. 2011. Girişimci Kadın ve Erkeklerin Başarı Algısındaki Farklılıklar: Küçük Ölçekli İşletmelerde Bursa İli Örneği. **Yükseklisans Tezi. Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa**.
- Erkocaoğlu, E. 2005. Örgüt Yapısı ve Pazar Yöneliminin Kurumsal Girişimciliğe Etkisi Üzerine Bir Araştırma (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi). **Adana: Çukurova Ün. SBE**.
- Ersoy, Ali Fuat, Nurettin Parıltı, Abdurrahman Okur. 2006. **Girişimcilik**. İstanbul: Morpa Kültür Yayınları.

- Fischhoff, Baruch, Paul Slovic, Sarah Lichtenstein. 1977. Knowing with certainty: The appropriateness of extreme confidence. **Journal of Experimental Psychology: Human perception and performance** c. 3. s. 4. American Psychological Association: 552.
- Fishbein, Martin, Icek Ajzen. 1976. Misconceptions about the Fishbein Model: Reflections on a Study by Songer-Nocks. **Journal of Experimental Social Psychology** c. 12. s. 6: 579–84. doi:10.1016/0022-1031(76)90036-6.
- French, Simon, Peter Gardenfors, Nils-Eric Sahlin. 1989. Decision, Probability and Utility: Selected Readings. **The Journal of the Operational Research Society** c. 40. s. 2: 204.
- Gaag, Mark van der, Chantal Schütz, Angela ten Napel, Yulia Landa, Philippe Delespaul, Maarten Bak, Wolfgang Tschacher, Marc de Hert. 2013. Development of the Davos Assessment of Cognitive Biases Scale (DACOBS). **Schizophrenia Research** c. 144. s. 1–3: 63–71.
- Gartner, William B. 1985. A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. **Academy of Management Review** c. 10. s. 4: 696–706.
- Gibbons, Don C, Marvin D Krohn. 1986. **Delinquent behavior**. 4th ed. Englewood Cliffs, N.J. : Prentice-Hall.
- Gökbunar, Ramazan, Hüseyin Aktaş, Mahmut Kargın. 2018. Üniversitelerde Sosyal Girişimcilik: Fırsatlar ve Öneriler. **Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi** c. 25. s. 1: 155–70.
- Görün, Mustafa, Mustafa Kara. 2010. Kentsel Dönüşüm ve Sosyal Girişimcilik Bağlamında Türkiye’de Kentsel Yaşam Kalitesinin Artırılması. **Yönetim Bilimleri Dergisi** c. 8. s. 2: 137–64.
- Griffiths, A., S Walls. 2000. **Intermediate Microeconomics: theory and applications**. 2. baskı. Harlow: FT-Prentice Hall.

- Gümüőođlu, Őevkinaz, Burcu Karaöz. 2014. Tarihsel Süreçte Girişimcilik: Muğla Örneği. **Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonomi Ve Yönetim Araştırmaları Dergisi** c. 3. s. 1.
- Güreşçi, Ertuğrul. 2014. Girişimcilik Eğilimi Üzerine Bir Araştırma : İspir Hamza Polat MYO Örneği. **Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi** c. 9. s. 1. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Dr. H. İbrahim Bodur Girişimcilik Uygulama ve Araştırma Merkezi: 23–38.
- Gürol, Mehmet Ali. 2006. **Küresel Arena’da Girişimci ve Girişimcilik**. Ankara: Gazi Kitapevi.
- Gürsoy, Őafak Taner, Meltem Çiçekçioğlu, Börekçi Nil, Meral Türk Soyer, Zeliha Öcek. 2008. İzmir Karşıyaka Belediye Çalıőanlarında Çevresel Risk Algılama Düzeyi. **Cumhuriyet Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi** c. 30. s. 1: 20–27.
- Hai Yap Teoh, See Liang Foo. 1997. Moderating effects of tolerance for ambiguity and risktaking propensity on the role conflict-perceived performance relationship: Evidence from singaporean entrepreneurs. **Journal of Business Venturing** c. 12. s. 1: 67–81. doi:10.1016/S0883-9026(96)00035-3.
- Hair Jr, Joseph F, G Tomas M Hult, Christian Ringle, Marko Sarstedt. 2017. **A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)**. 2nd ed. Thousand Oaks: Sage.
- Hirschi, Travis. 1969. A control theory of delinquency. **Criminology theory: Selected classic readings** c. 1969. Anderson Publishing Cincinnati, OH: 289–305.
- Hisrich, Robert D, Michael P Peters, Dean A Shepherd. 2010. **Entrepreneurship**. 8th ed. New York McGraw-Hill/Irwin.
- Hofstede, Geert. 1994. **Vivre dans un monde multiculturel : comprendre nos programmations mentales**. Les Ed. d’organisation.
- Hogarth, Robin M. 1980. **Judgment and Choice: Strategies for Decision**. New York.
- Isa Van Aardt, Carel Van Aardt, Stefan Bezuidenhout, Entrepreneurship and New Venture Management, Oxford, South Africa 2002, s. 9’ dan aktaran Timuroğlu,

- M. Kürşat, Sezin Çakır. 2014. Girişimcilerin Yeni Bir Girişim Yapma Niyetlerinin Risk Alma Eğilimi İle İlişkisi. **Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi** c. 16. s. 2: 55.
- İncesu, Emrullah, Mehmet Yorulmaz, M Hakan Altuntaş. 2011. Kurumsal Risk Yönetiminde Seydişehir Devlet Hastanesi Risk Yönetim Modeli Uygulaması, **5.Uluslar Arası Sağlıkta Kalite, Akreditasyon ve Hasta Güvenliği Kongresi Bilimsel Kitabı**. Antalya
- İşcan, Ö F, E Kaygın. 2011. Üniversite Öğrencilerinin Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. **Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi** c. 15. s. 2: 443–62.
- Jelinek, Mariann. 1996. “Thinking Technology” in mature industry firms: Understanding technology entrepreneurship. **International Journal of Technology Management** c. 11. s. 7–8: 799–813.
- Jelinek Róbert, Maureen Wood, Peter Pauditš. 2007. Approaches to A Multi-Hazard Risk Analysis For Selected Natural And Technological Hazards. Zborník Z Medzinárodnej Konferencie, Ochrana Území Postihnutých Prírodnými Ničivými Pohromami.
- Jones-Evans, Dylan. 1995. A typology of technology-based entrepreneurs. **International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research** c. 1. s. 1: 26–47.
- Kabakçı, Musa., 2018 Tüketicilerin yeni teknolojilere yönelik tutumlarının teknoloji kabul modeli ve risk algısı açısından incelenmesi: Akıllı şehir yapılanmasında bir mobil navigasyon örneği. **Yüksek Lisans Tezi**, İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.
- Kahneman, Daniel. 2011. Thinking fast, thinking slow. **Interpretation, Tavistock, London**.
- Kahneman, Daniel, Amos Tversky. 1979. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. **Econometrica** c. 47. s. 2: 263–91. doi:10.2307/1914185.

- Kahneman, Daniel, Dan Lovallo. 1993. Timid Choices and Bold Forecasts: A Cognitive Perspective on Risk Taking. **Management Science** c. 39. s. 1: 17–31. doi:10.1287/mnsc.39.1.17.
- Kaish, Stanley, Benjamin Gilad. 1991. Characteristics of opportunities search of entrepreneurs versus executives: Sources, interests, general alertness. **Journal of Business Venturing** c. 6. s. 1: 45–61. doi:10.1016/0883-9026(91)90005-X.
- Kaplan, Harold I, Benjamin J Sadock. 1988. **Synopsis of Psychiatry: Behavioral Sciences Clinical Psychiatry**. Williams & Wilkins Co.
- Karaca, Makbule Burcu. 2019. İnternet Bağımlılığının, Yenilik Arama ve Risk Alma Davranışı İle İlişkisinin İncelenmesi. **Yüksek Lisans Tezi**. s.23.
- Karagöz, Kadir. 2016. Girişimcilik-Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye İçin Ekonometrik Bir Analiz. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi.
- Kayalar, Murat, Nuri Ömürbek. 2010. Girişimci Adaylarının Risk Almaya Yatkinlik Özelliğinin Cinsiyet Bağlamında İncelenmesi. **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**. Ataturk University.
- Keh, Hean Tat, Maw Der Foo, Boon Chong Lim. 2002. Opportunity Evaluation under Risky Conditions: The Cognitive Processes of Entrepreneurs. **Entrepreneurship Theory and Practice**. doi:10.1111/1540-8520.00003.
- Keil, Mark, Linda Wallace, Dan Turk, Gayle Dixon-Randall, Urban Nulden. 2000. An investigation of risk perception and risk propensity on the decision to continue a software development project. **Journal of Systems and Software** c. 53. s. 2: 145–57. doi:10.1016/S0164-1212(00)00010-8.
- Kerr, Sari Pekkala, William R. Kerr, Tina Xu. 2018. Personality Traits of Entrepreneurs: A Review of Recent Literature. **Foundations and Trends® in Entrepreneurship** c. 14. s. 3: 279–356. doi:10.1561/03000000080.
- Kets De Vries, Manfred F.R. 1996. The anatomy of the entrepreneur: Clinical observations. **Human Relations** c. 49. s. 7: 853–82.

- Kirkcaldy, Bruce, Adrian Furnham. 1993. Predictors of Beliefs about Money. **Psychological Reports** c. 73. s. 3_suppl: 1079–82.
- Kitchell, Susan. 2009. CEO Characteristics And Technological Innovativeness: A Canadian Perspective. **Canadian Journal of Administrative Sciences / Revue Canadienne des Sciences de l'Administration** c. 14. s. 2: 111–21.
- Kırhan, Aylin. 2007. Üniversite öğrencilerinin tematik televizyon kanal tercihleri kullanımlar ve doyumlar kuramı-sosyal öğrenme kuramı çerçevesinde Maltepe Üniversitesi'nde bir çalışma. Maltepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Knight, Frank H, Uncertainty Risk, Hart Profit. 1921. Schaffner & Marx Prize Essays. **XXXI, Boston and New York** c. 192. s. 1.
- Koçel, Tamer. 1989. **İşletme yöneticiliği**. İstanbul Üniversitesi İşletme fakültesi.
- Korkmaz, Oya. 2012. Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma: Bülent Ecevit Üniversitesi Örneği. **Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi** c. 14. s. 2: 209–26.
- Kruger, Justin, Matt Evans. 2004. If you don't want to be late, enumerate: Unpacking reduces the planning fallacy. **Journal of Experimental Social Psychology** c. 40. s. 5. Elsevier: 586–98. doi:10.1016/j.jesp.2003.11.001.
- Kumpfer, Karol L., Charles W. Turner. 1990. The Social Ecology Model of Adolescent Substance Abuse: Implications for Prevention. **Substance Use and Misuse** c. 25. s. S4. Taylor & Francis: 435–63.
- Kuratko, Donald F. 2016. **Entrepreneurship: Theory, process, and practice**. Cengage Learning.
- Kuratko, Donald F, Richard M Hodgetts. 1998. **Entrepreneurship : a contemporary approach. The Dryden Press series in entrepreneurship**. Dryden Press. <http://lcweb.loc.gov/catdir/toc/97-66401.html>.
- Kuzgun, Şerife. 2015. Kadın girişimcilerin risk alma eğilimi ve kendine güven özellikleri üzerine bir çalışma: Zonguldak örneği. Yüksek Lisans Tezi.

- Lafuente, Alberto, Vicente Salas. 1989. Types of entrepreneurs and firms: The case of new Spanish firms. **Strategic Management Journal** c. 10. s. 1: 17–30. doi:10.1002/smj.4250100103.
- Langer, Ellen J. 1975. The Illusion of Control. **Journal of Personality and Social Psychology** c. 32. s. 2. American Psychological Association: 311.
- Lau, Theresa, K F Chan. 1994. The incident method-An alternative way of studying entrepreneurial behaviour. **Irish Journal of Management** c. 15. Irish Academy of Management: 48.
- Leibenstein, Harvey. 1968. Entrepreneurship and development. **The American Economic Review** c. 58. s. 2. JSTOR: 72–83.
- Libby, Robert, Peter C. Fishburn. 1977. Behavioral Models of Risk Taking in Business Decisions: A Survey and Evaluation. **Journal of Accounting Research** c. 15. s. 2: 272. doi:10.2307/2490353.
- Liles, P. 1974. Who are the entrepreneurs? MSU Business Topics. **Small Business Perspectives** c. 22. s. 1.
- Littunen, Hannu. 2000. Entrepreneurship and the characteristics of the entrepreneurial personality. **International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research** c. 6. s. 6: 295–310. doi:10.1108/13552550010362741.
- Liu, T. H., S. C. Hung, S. Y. Wu, Y. Y. Chu. 2004. Technology entrepreneurial styles: A comparison of UMC and TSMC. İçinde **IEEE International Engineering Management Conference**, 2:679–83.
- Mair, Johanna, Ignasi Martí. 2006. Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. **Journal of World Business** c. 41. s. 1: 36–44. doi:10.1016/j.jwb.2005.09.002.
- Manimala, Mathew J. 1992. Entrepreneurial heuristics: A comparison between high PL (pioneering-innovative) and low PI ventures. **Journal of Business Venturing** c. 7. s. 6: 477–504. doi:10.1016/0883-9026(92)90021-I.

- Maranville, Steven. 1992. Entrepreneurship in the Business Curriculum. **Journal of Education for Business** c. 68. s. 1: 27–31.
- March, James G., Zur Shapira. 1987. Managerial Perspectives on Risk and Risk Taking. **Management Science** c. 33. s. 1: 1404–18.
- March, James G., Zur Shapira. 1992. Variable Risk Preferences and the Focus of Attention. **Psychological Review** c. 99. s. 1: 172–83.
- Meier, Robert, Robert Masters. 1988. Sex Differences and Risk-Taking Propensity of Entrepreneurs. **Journal of Small Business Management** c. 26. s. 1: 31.
- Minniti, Maria, William Bygrave. 1999. The Microfoundations of Entrepreneurship. **Entrepreneurship Theory and Practice** c. 23. s. 4: 41–52.
- Müftüoğlu, Tamer, Tülin Durukan. 2004. **Girişimcilik ve Kobi'ler. Girişimcilik ve Kobi'ler**. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Naktiyok, Atılhan. 2004. **İç girişimcilik. İstanbul: Beta Yayınları**. İstanbul: Beta Yayınları.
- Nichols, S.P., N.E. Armstrong. 2003. Engineering entrepreneurship: does entrepreneurship have a role in engineering education? **IEEE Antennas and Propagation Magazine** c. 45. s. 1: 134–38. doi:10.1109/MAP.2003.1189659.
- Nicholson, Nigel, Emma Soane, Mark Fenton-O'Creevy, Paul Willman. 2005. Personality and domain-specific risk taking. **Journal of Risk Research** c. 8. s. 2: 157–76. doi:10.1080/1366987032000123856.
- Nisbett, Richard E., Ziva Kunda. 1985. Perception of social distributions. **Journal of Personality and Social Psychology** c. 48. s. 2: 297–311. doi:10.1037/0022-3514.48.2.297.
- Norton, William I., William T. Moore. 2006. The Influence of Entrepreneurial Risk Assessment on Venture Launch or Growth Decisions. **Small Business Economics** c. 26. s. 3: 215–26. doi:10.1007/s11187-004-5612-y.

- Odean, Terrance. 1998. Are Investors Reluctant to Realize Their Losses? **The Journal of Finance** c. 53. s. 5: 1775–98. doi:10.1111/0022-1082.00072.
- Olya, Hossein. (2017). Partial Least Squares Based Structural Equation Modeling (PLS-SEM). **Global Conference on Services Management**, 3-7 October, Volterra, Italy
- Orçun, Çağatay. 2015. Bireysel Yatırımcının Finansal Risk Algısı Üzerine Bir Araştırma, **Doktora Tezi**.
- Oskamp, Stuart. 1965. Overconfidence in case-study judgments. **Journal of Consulting Psychology** c. 29. s. 3: 261–65. doi:10.1037/h0022125.
- Özdemir, Ali 2003. **Girişimcilik**, Kitap, Özkan Matbaacılık, Ankara. s.60'dan aktaran Erdun, Şerife. 2011. Girişimci Kadın ve Erkeklerin Başarı Algısındaki Farklılıklar: Küçük Ölçekli İşletmelerde Bursa İli Örneği. **Yüksek lisans Tezi**. Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.
- Özden, Kenan, M Sinan Temurlenk, Selim Başar. 2008. Girişimcilik Eğilimi: Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi ve Atatürk Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. **Review of Social, Economic & Business Studies** c. 11. s. 12: 1–20.
- Özdevecioğlu, Mahmut, Ayşe Cingöz. 2009. Sosyal girişimcilik ve sosyal girişimciler: Teorik çerçeve. **Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, sayı 32: 81–95.
- Özkul, Gökhan. 2007. Kapitalist sistemin sürükleyici aktörleri: ekonomik teoride girişimciler. **Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi** c. 12. s. 3: 343–66.
- Palich, Leslie E., D. Ray Bagby. 1995. Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: Challenging conventional wisdom. **Journal of Business Venturing** c. 10. s. 6: 425–38. doi:10.1016/0883-9026(95)00082-J.

- Peacock, Patricia. 1986. The influence of risk-taking as a cognitive behavior of small business success. **Frontiers of entrepreneurship research**. Babson College Wellesley, MA, 110–18.
- Pendelieu, Guy. 1997. **Le Profil Du Créateur d'entreprise**. Editions L'Harmattan.
- dan aktaran Erdem, Ferda. 2001. Girişimcilerde Risk Alma Eğilimi Ve Belirsizliğe Tolerans İlişkisine Kültürel Yaklaşım. **Akdeniz Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi** c. 1. s. 2: 43-61: 46.
- Petratis, John, Brian R. Flay, Todd Q. Miller. 1995. Reviewing theories of adolescent substance use: Organizing pieces in the puzzle. **Psychological Bulletin** c. 117. s. 1: 67–86. doi:10.1037/0033-2909.117.1.67.
- Peukert, Helge. 2002. Schumpeter's "Lost" Seventh Chapter: A Critical Overview. **Industry and Innovation** c. 9. s. 1–2: 79–89.
- Punch, Keith. 2013. **Introduction to social research : quantitative & qualitative approaches**. Sage.
- Ralph J. DiClemente, Richard A. Crosby, Michelle C. Kegler, **Emerging Theories in Health Promotion Practice and Research**, John Wiley&Sons, USA 2009, s. 252' den aktaran aktaran Timuroğlu, M. Kürşat, Sezin Çakır. 2014. Girişimcilerin Yeni Bir Girişim Yapma Niyetlerinin Risk Alma Eğilimi ile İlişkisi. **Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi** c. 16. s. 2:119-136 s. 49.
- Rauch, Andreas, Michael Frese. 2000. Psychological approaches to entrepreneurial success: A general model and an overview of findings. **International review of industrial and organizational psychology** c. 15.: 101–42.
- Reckless, Walter C. 1961. A new theory of delinquency and crime. **Federal Probation** c. 1.: 42–46.
- Roper, Stephen. 1998. Entrepreneurial Characteristics, Strategic Choice and Small Business Performance. **Small Business Economics** c. 11. s. 1: 11–22.
- Roper, Stephen. 1998. Entrepreneurial Characteristics, Strategic Choice and Small

- Business Performance. **Small Business Economics** c. 11. s. 1: 11–22'den aktaran Erbatu, Göknil. 2008. Kültürel Boyutları İçerisinde Girişimcilik Eğilimi,. **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. Marmara Üniversitesi - İstanbul. s. 12.
- Russo, J, P. Schoemaker. 1992. Managing overconfidence. **Sloan management review** c. 33. s. 2: 7.
- Sánchez, José C, Tania Carballo, Andrea Gutiérrez. 2011. The entrepreneur from a cognitive approach. **Psicothema** c. 23. s. 3: 433–38.
- Say, Jean Baptiste. 1846. **Traité d'économie politique: ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses**. C. 9. Guillaumin.
- Schumpeter, Joseph A. 1934. The theory of economic development. **Harvard University Press**. c. 46.
- Schwenk, Charles R. 1984. Cognitive Simplification Processes in Strategic Decision-making. **Strategic Management Journal** c. 5. s. 2. Wiley Online Library: 111–28. doi:10.1002/smj.4250050203.
- Sefil, S, HK Çilingiroğlu. 2011. Davranışsal Finansın Temelleri: Karar Vermenin Bilişsel Ve Duygusal Eğilimleri. **İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi** c. 10. s. 9: 247–68.
- Selvakumar, Marimuthu., & Jegatheesan, K. 2016. Entrepreneurship - The Key for Indian Economy. **Shanlax International Journal of Management**, 41, 120-125.
- Shane, Scott. 2000. Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities. **Organization Science** c. 11. s. 4: 448–69.
- Shapira, Zur. 1995. Russell Sage Foundation. İçinde **SpringerReference**. Berlin/Heidelberg: Springer-Verlag. doi:10.1007/SpringerReference_76056.
- Sharma, Pramodita, Sankaran James J. Chrisman. 2007. Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship. İçinde

Entrepreneurship: Concepts, Theory and Perspective, 83–103.
doi:10.1007/978-3-540-48543-8_4.

Shaver, Kelly G., Linda R. Scott. 1992. Person, Process, Choice: The Psychology of New Venture Creation. **Entrepreneurship Theory and Practice** c. 16. s. 2: 23–46. doi:10.1177/104225879201600204.

Short, J. F. 1984. The social fabric at risk: toward the social transformation of risk analysis. **American Sociological Review** c. 49. s. 6: 711–25.

Siegel, Alexander W., Jennifer H. Cousins, David S. Rubovits, Jeffrey T. Parsons, Barbara Lavery, Carolyn L. Crowley. 1994. Adolescents' Perceptions of the Benefits and Risks of Their Own Risk Taking. **Journal of Emotional and Behavioral Disorders** c. 2. s. 2: 89–98. doi:10.1177/106342669400200203.

Simon, Mark, Susan M. Houghton, Karl Aquino. 2000. Cognitive biases, risk perception, and venture formation: How individuals decide to start companies. **Journal of Business Venturing** c. 15. s. 2: 113–34.

Sitkin, Sim B., Laurie R. Weingart. 1995. Determinants of Risky Decision-Making Behavior: A Test of the Mediating Role of Risk Perceptions and Propensity. **Academy of Management Journal** c. 38. s. 6: 1573–92.

Sitkin, Sim B, Amy L. Pablo. 1992. Reconceptualizing the Determinants of Risk Behavior. **Academy of Management Review** c. 17. s. 1: 9–38.

Staw, Barry M. 1991. Dressing Up Like an Organization: When Psychological Theories Can Explain Organizational Action. **Journal of Management** c. 17. s. 4. Sage Publications Sage CA: Thousand Oaks, CA: 805–19. doi:10.1177/014920639101700412.

Stopford, John M., Charles W.F. Baden-Fuller. 1994. Creating corporate entrepreneurship. **Strategic Management Journal** c. 15. s. 7: 521–36.

Sullivan Mort, Gillian, Jay Weerawardena, Kashonia Carnegie. 2003. Social entrepreneurship: towards conceptualisation. **International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing** c. 8. s. 1: 76–88.

- Swedberg, Richard. 1991. **Joseph A. Schumpeter: The economics and sociology of capitalism**. New Jersey: Princeton University Press.
- Tekin, Mahmut. 1998. ‚Girişimcilik Kùltürü, **İş Fikirleri Dergisi**, Dünya Süper Veb Ofset, Yıl 2, Sayı 19 s. 3.
- Timuroğlu, M. Kürşat, Sezin Çakır. 2014. Girişimcilerin Yeni Bir Girişim Yapma Niyetlerinin Risk Alma Eğilimi İle İlişkisi. **Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakùltesi Dergisi** c. 16. s. 2: 119–36.
- Top, Seyfi. 2006. **Girişimcilik Keşif Süreci. Basım**. İstanbul: Beta Yayınları.
- Tversky, Amos, Daniel Kahneman. 1971. Belief in the law of small numbers. **Psychological Bulletin** c. 76. s. 2: 105–10.
- Tversky, Amos, Daniel Kahneman. 1974. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. **Science** c. 185. s. 4157: 1124–31.
- Ünal, Ali. 2009. ‚Girişimcilik ve KOBİ’ler İçin Kùmelenenin Önemi, Ekonomi Sosyal Araştırma Derneđi, <http://www.scribd.com/doc/14593713/Girisimcilik-ve-KOBiler-icin-Kumelenmenin-Onemi>, Eriřim Tarihi: 08.03.2010’ dan aktaran Kuzgun, ř. 2015. Kadın girişimcilerin risk alma eğilimi ve kendine güven özellikleri üzerine bir çalışma: Zonguldak örneği. **Yüksek Lisans Tezi**. s. 8.
- Ven, Andrew H. Van de, Thomas J. Peters, Robert H. Waterman. 1983. In Search of Excellence: Lessons from America’s Best-Run Companies. **Administrative Science Quarterly** c. 28. s. 4: 621.
- Ward, Thomas, Philippa A. Garety. 2019. Fast and slow thinking in distressing delusions: A review of the literature and implications for targeted therapy. **Schizophrenia Research** c. 203.Ocak: 80–87.
- Ward, Thomas, Emmanuelle Peters, Mike Jackson, Fern Day, Philippa A. Garety. 2017. Data-Gathering, Belief Flexibility, and Reasoning Across the Psychosis Continuum. **Schizophrenia Bulletin** c. 44. s. 1: 126–36.

- Weber, Elke U., Ann-Renee Blais, Nancy E. Betz. 2002. A domain-specific risk-attitude scale: measuring risk perceptions and risk behaviors. **Journal of Behavioral Decision Making** c. 15. s. 4: 263–90. doi:10.1002/bdm.414.
- Wilke, A., R. Mata. 2012. Cognitive Bias. İçinde **Encyclopedia of Human Behavior**, 531–35. Elsevier. doi:10.1016/B978-0-12-375000-6.00094-X.
- Wong, Alan, Bernardo J. Carducci. 1991. Sensation seeking and financial risk taking in everyday money matters. **Journal of Business and Psychology** c. 5. s. 4: 525–30. doi:10.1007/BF01014500.
- Woodward, Todd S., Lisa Buchy, Steffen Moritz, Mario Liotti. 2007. A Bias Against Disconfirmatory Evidence Is Associated With Delusion Proneness in a Nonclinical Sample. **Schizophrenia Bulletin** c. 33. s. 4: 1023–28.
- Woodward, Todd S., Steffen Moritz, Carrie Cuttler, Jennifer C. Whitman. 2006. The contribution of a cognitive bias against disconfirmatory evidence (BADE) to delusions in schizophrenia. **Journal of Clinical and Experimental Neuropsychology** c. 28. s. 4: 605–17.
- Yıldırım, Filiz. 2007. Üniversite Öğrencilerinin Yaşamdaki Riskleri Algılamaları Üzerinde Toplumsal Cinsiyet Etkisinin İncelenmesi, **Yüksek Lisans Tezi**, Ankara Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.
- Yıldırım, Halil. 2008. **Girişimcilik ateşi ve iş melekleri**. İstanbul: Değişim Yayınları.
- Yıldırım, Kadir, Aydın Özdemir, Metin Saygılı. 2016. Risk Alma Eğilimi Ve Başarma İhtiyacının Girişimcilik Potansiyeline Etkisi: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. **İşletme Bilimi Dergisi** c. 4. s. 2: 121–121.
- Yıldırım, Ozan, Emrah BAŞER. 2016. İnternetin Girişimciliği Kapsamında Değişen Enformasyon Siteleri Üzerine Bir Değerlendirme. **Global Media Journal: Turkish Edition** c. 6. s. 12.
- Yılmaz, Abdullah, Adnan Çelik, Hande Ulukapı. 2015. Çalışanların Tinsel Değerlere İlişkin Algılarının İş Stresi Üzerindeki Etkisinde Birey-Örgüt Uyumunun

Aracılık Rolü: Selçuk Üniversitesi Örneği. **23. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi**. Konya

Yin, R. K. 2003. **Case study research: Design and methods**. Thousand Oaks, CA: **SAGE Publications**. 3. baskı. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.

Yolusever, Aras. 2018. Finansal Risklerin Risk Vanası ve Risk Algısı Faktörlerini Kullanarak Kontrol Edilmesi Üzerine Bir Araştırma. İstanbul Kültür Üniversitesi.

Yücel H. 2019. Kbrn Olaylarında İlk Müdahalede Görev Alan Bazı Ekiplerin Olay Yerindeki Tehlikelere Karşı Risk Algısı Ve Hazırlılık Tutumları Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesi: Adana İli Örneği, **Yüksek Lisans Tezi**.

Zahra, Shaker A. 1995. Corporate entrepreneurship and financial performance: The case of management leveraged buyouts. **Journal of Business Venturing** c. 10. s. 3: 225–47.

Zahra, Shaker A. 1996. Governance, Ownership and Corporate Entrepreneurship: The Moderating Impact of Industry Technological Opportunities. **Academy of Management Journal** c. 39. s. 6: 1713–35.

EKLER

Ek 1. Anket Formu

Değerli katılımcı,

Bu form, Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İnovasyon, Girişimcilik ve Yönetim Yüksek Lisans Programı'nda Doç. Dr. Yasin ŞEHİTOĞLU danışmanlığında yürütülen 'Teknoloji Sektöründe Faaliyet Gösteren Girişimcilerin Risk Alma Eğilimleri Üzerinde Bilişsel Yanlılıkların Etkisi' konulu yüksek lisans tezine veri toplamak amacıyla hazırlanmıştır. Çalışmada toplanan veriler tamamen bilimsel amaçlarla kullanılacaktır.

Desteğiniz ve değerli vaktiniz için teşekkür ederim.

Saygılarımla,

M.Yasin SAĞLAM

Y.T.Ü İnovasyon, Girişimcilik ve Yönetim YL. Öğrencisi

1.BÖLÜM

1. Cinsiyetiniz ?

Kadın

Erkek

2. Yaş aralığınız?

30 altı

30-39

40-49

50-59

60-69

70 ve üzeri

3. Eğitim Durumunuz?

Lise ve dengi

Lisans

Yüksek Lisans

Doktora

4. Medeni durumunuz ?

Evli

Bekar

Boşanmış

5. Girişiminiz kaç yıldır faaliyet göstermektedir ?

0-5 yıl

6-10 yıl

11-15 yıl

15 yıldan fazla

6. İşletmenizde kaç kişi çalışmaktadır ?

- 0-9 kişi
 10-49 kişi
 50-249 kişi
 250 ve üstü

7. Yıllık geliriniz ne kadardır ?

- 30.000 tl altı
 30.000-40.000 tl
 40.000-50.000 tl
 50.000-60.000 tl
 60.000 tl üstü

8. İşletmenizin yıllık cirosu ne kadardır ?

- 50.000 tl altı
 50.000-250.000 tl
 250.000-500.000 tl
 500.000-1.000.000 tl
 1.000.000-5.000.000 tl
 5.000.000 tl üstü

9. Girişiminiz hangi alanda faaliyet göstermektedir ?

- Teknoloji
 Diğer (Lütfen belirtiniz) (.....)

2.BÖLÜM

RİSK ALMA EĞİLİMİ ÖLÇEĞİ	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
1. Başarısızlık riski olsa dahi yeni bir işe başlanmalıdır.					
2. Temkinli (ihtiyatlı) bir insan değilimdir.					
3. Belirsizliklerden rahatsız olmam.					
4. Başarılı olmak için risk almak gereklidir.					
5. Ne zaman ne olacağını bilmediğim olaylardan çok keyif alırım.					
6. Geleneksel yöntemler yerine yeni bir şey deneme riskini göze alabilirim.					
7. Beni tanıyan kişiler risk alan biri olduğumu söylerler.					
8. Başka alternatifler mevcut olsa dahi risk almaktan kaçınmam.					
9. İşin tamamıyla ilgili risk almaktan hoşlanırım.					
10. Gerektiğinde başarısızlık riski olan bir işe bütün paramı koyma konusunda tereddüt etmem.					
11. Kazancı fazla olan ama sevmediğim bir işi yapmaktansa, kazancı az olan ama sevdiğim bir işi yapmayı tercih ederim.					
12. Tüm birikimimi kaybetsem bile yine de aynı işte çalışmaya devam ederim.					
13. Yeni bir iş kurarken banka kredisi almaktan çekinmem.					
14. Yıllık gelirimden büyük bir bölümünü yeni bir girişime yatırabilirim.					
15. Paramı gerektiğinde riskli yatırım yollarında değerlendiririm.					
16. Risk almayı kariyerin tamamlayıcı bir parçası olarak görürüm.					
17. Benim için gelecek geçmişten önemlidir					
18. Yeni bir işe başlarken mevcut kariyerimi riske atmaktan çekinmem.					
19. Çok sık aralıklarla iş değiştirmek benim için idealdir.					

3.BÖLÜM

BİLİŞSEL YANLILIK ÖLÇEĞİ	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
20. Diğer insanlardan daha hızlı kararlar alırım					
21. İnançlarımı desteklemek için hızlı bir şekilde kanıt bulurum					
22. Doğru sonuç genellikle aklıma gelir.					
23. İlk düşünceler doğru olanlardır.					
24. Bir sonuca ulaşmak için uzun zamana ihtiyaç duymam.					
25. Bir sonuca ulaşmak için tüm gerçekleri değerlendirmeme gerek yoktur.					
26. Bir karar verirken alternatifleri düşünmeme gerek yoktur					
27. Tek bir olay için genellikle tek bir açıklama vardır					
28. İnsanların yüz ifadelerinden neler hissettiklerini anlamak zordur.					
29. İnançlarıma aykırı bilgileri düşünmekten kaçınırım.					
30. Bir hedefim olduğunda buna nasıl ulaşacağımı bilmiyorum.					
31. Bir karar verirken ek bilgi aramaya ihtiyaç duymam.					

ÖZ GEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER	
Adı Soyadı	Muhammed Yasin SAĞLAM
Doğum Yeri ve Yılı	Denizli - 1993
EĞİTİM DURUMU	
Yüksek Lisans Öğrenimi	2016 - 2019 Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Bölümü İnovasyon, Girişimcilik ve Yönetim Programı
Lisans Öğrenimi	2015 - 2019 Yıldız Teknik Üniversitesi Elektrik - Elektronik Fakültesi Bilgisayar Mühendisliği
Lisans Öğrenimi	2011 - 2015 Yıldırım Beyazıt Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi
Yabancı Dil	İngilizce