

# GİRİŞİMCİLERİN GİRİŞİMCİ PROFİL DEĞERLENDİRMELERİNDE ÖĞRENİLMİŞ GÜÇLÜLÜK DÜZEYLERİNİN ROLÜ: TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGELERİ ÖRNEĞİ<sup>\*,\*\*</sup>

Melike TURHAN<sup>\*\*\*</sup>

Hatice BAYSAL<sup>\*\*\*\*</sup>

## ÖZ

Bu araştırmanın amacı, firma sahibi girişimcilerin sahip olduğu öğrenilmiş güçlülük düzeyleri bağlamında; girişimci kişilik tanımlamaları açısından bir farklılığın var olup olmadığının ortaya konulmasıdır. Günümüz koşullarında ekonomik büyüme ve kalkınmanın temeli olarak görülen girişimcilik kavramı birçok farklı disiplinlerin araştırma konusunu oluşturmaktadır. Özellikle günümüz koşullarında, teknoloji ve inovasyon tabanlı girişimcilik faaliyetlerine yönelme ihtiyacı daha da ön plana çıkmaktadır. Bu bakış açısıyla araştırma; Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nde faaliyet gösteren firma sahibi girişimciler ile yürütülmüştür.

Karma desene sahip olan araştırma iki aşamalı olarak uygulanmıştır. İlk aşamada nicel yöntem kullanılarak, Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde faaliyet gösteren firma sahibi girişimcilere öğrenilmiş güçlülük düzeylerinin belirlenmesi için "Rosenbaum Öğrenilmiş Güçlülük Ölçeği" uygulanmıştır. Geri dönüş sonuçlarına göre kullanılabilir 265 anketin SPSS Windows 22.0 paket programı kullanılarak analizleri gerçekleştirilmiştir. Alınan ölçek puanları doğrultusunda düzeyler; ortalamanın altında kalanlar için düşük güçlülük, ortalamanın üstünde kalanlar için de yüksek güçlülük seviyesi olarak belirlenmiştir. İkinci aşama olan nitel araştırma kısmında; 10 düşük öğrenilmiş güçlülük ve 12 yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyine sahip katılımcı ile yüz yüze görüşmeler yapılmıştır. Katılımcılara, girişimcilik hikayeleri ve girişimci kişilik tanımları sorulmuştur. Toplanan veriler MAXQDA 18 programıyla analiz edilmiştir. Araştırma sonucunda girişimci kişilik tanımlamaları bakımından yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyine sahip girişimciler ile düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyine sahip girişimciler arasında dikkat çekici farklılıklar tespit edilmiştir.

**Anahtar Kavramlar:** Öğrenilmiş Güçlülük, Girişimcilik, Girişimci Kişilik.

\* Bu çalışma, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde 23-25 Eylül 2020 tarihlerinde düzenlenen 19.Uluslararası İşletmecilik Kongresi'nde; Melike Turhan'ın Doktora çalışmasından türetilerek sunulan bildirinin genişletilmiş halidir.

\*\* Bu makale, araştırma ve yayın etiğine uygun hazırlanmış ve Ithenticate intihal taramasından geçirilmiştir.

\*\*\* Dr. Öğr. Üyesi, Amasya Üniversitesi, Gümüşhacıköy Hasan Duman Meslek Yüksekokulu, Büro Hizmetleri ve Sekreterlik Bölümü, [melike.cetiner@amasya.edu.tr](mailto:melike.cetiner@amasya.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-6030-8184>

\*\*\*\* Dr. Öğr. Üyesi, Süleyman Demirel Üniversitesi, İletişim Fakültesi, Gazetecilik Bölümü, [haticebaysal@sdu.edu.tr](mailto:haticebaysal@sdu.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-4443-2564>

*Makalenin gönderilme tarihi: 13 Şubat 2020*

*Kabul tarihi: 23 Eylül 2020*

## ENTREPRENEURIAL PERSONALITY DEFINITIONS OF ENTREPRENEURS IN THE CONTEXT OF LEARNED RESOURCEFULNESS LEVEL: EXAMPLE OF TECHNOLOGY DEVELOPMENT ZONES

### ABSTRACT

The aim of this research is to introduce whether there is a difference in terms of entrepreneurial personality definitions in the context of the learned resourcefulness level of entrepreneurs owning a firm. The concept of entrepreneurship, which is seen as the basis of economic growth and development in today's conditions, is the subject of research in many different disciplines. Especially in today's conditions, the need to head for entrepreneurship activities based technology and innovation becomes more prominent. Research from this perspective was carried out with entrepreneurs who own companies operating in Technology Development Zones.

The research, which has a mixed pattern, was implemented in two stages. In the first stage, using the quantitative method, "Rosenbaum Learned Resourcefulness Scale" was applied to the entrepreneurs operating in the Technology Development Zone to determine the learned resourcefulness levels. According to the return results, 265 questionnaires that were available were analyzed using the SPSS Windows 22.0 package program. In line with the scale scores received, levels were determined as low resourcefulness for those below the average and high resourcefulness for those above the average. In the second stage, qualitative research; face to face interviews were held with 10 participants with low-learned resourcefulness level and 12 participants with high-learned resourcefulness level. Their entrepreneurship stories and entrepreneurial personality definitions were asked to the participants. The collected data were analyzed with MAXQDA 18 program. As a result of the research, there are remarkable differences between entrepreneurs with a high-learned resourcefulness level and entrepreneurs with a low-learned resourcefulness level in terms of entrepreneurial personality definitions.

**Keywords:** Learned Resourcefulness, Entrepreneurship, Entrepreneurial Personality Traits.

### GİRİŞ

Bilgi ve teknoloji odaklı bir çağda, ekonomik büyüme ve gelişme, her ülke ya da hükümet politikasının ana hedefleri içerisinde yer almaktadır. Bu hedef doğrultusundaki birçok ülke farklı yol ve yöntemler ile girişimcilik faaliyetlerine yönelmektedir. Girişimciliğe verilen önemin artması; girişimciliği ekonomik boyutunun yanı sıra sosyo-kültürel, psikolojik boyutlarıyla da ele alınarak sınırları genişleyen bir kavram haline getirmiştir (Gudonavicius ve Fayomi, 2014). Girişimcilik; fırsatların keşfedilip bir iş fikrinin yaratılması (Shane ve Venkataraman, 2000); sorumluluk alınarak sosyal/ekonomik çevredeki kaynakların koordinasyonu ile fikrin kullanılabilir bir değere dönüştürülmesi (Shapiro, 1975: 187) devamında inovatif bakış açısıyla sürdürülebilir büyümenin sağlandığı (Reynolds, Bygrave ve Autio, 2004); risk ve belirsizlik ortamında başarısızlığın da olası olduğu bir faaliyettir.

Girişimcilik faaliyetinin temelini girişimci eylemi oluşturduğu dikkate alındığında (Douglas ve Shepherd, 2000); girişimcilik sürecinin başlatılması, sürdürülmesi ve devamlılığın sağlanmasında girişimci eylemi olmadan

yapılabilmesi mümkün değildir (Bird, Schjoedt ve Baum, 2012: 889). Bu süreçte girişimci bireyin sahip olduğu bilişsel, duygusal ve davranışsal bakış açıları ön plana çıkmakta ve girişimci birey diğerlerine göre farklılaşmaktadır (Baron ve Henry, 2010). Niçin bazı bireyler girişimcilik faaliyetiyle daha ilgili ya da daha girişimseldir? (Krueger, 2007; McGrath ve MacMillan 2000; McMullen ve Shepherd, 2006). Bu noktada araştırmalar girişimcilikte; girişimin kurulması ve yeni yatırımların yapılmasında girişimci davranışını ön plana çıkarmaktadır (Ahmetoğlu ve Premuzic, 2017; Baron, 2017; Bird, Schjoedt ve Baum, 2012; Edelman vd., 2010; Shaver ve Davis, 2017; Shepherd, Patzelt ve Haynie, 2009; Teague ve Gartner, 2017).

Girişimci davranışları, girişimcilik araştırmalarında sürekli tartışılan bir kavramdır (Bird, Schjoedt ve Baum, 2012; Chell, Haworth ve Brearley, 1991; Das ve Teng, 1998; Gartner, Bird ve Starr, 1992; Gartner ve Carter, 2003; Lumpkin ve Dess, 1996). Girişimci olan ve olmayan bireyler arasında yapılan girişimcilik araştırmalarında bazı psikolojik özellikler ön plana çıkmaktadır (Brockhaus ve Horwitz, 1986). Araştırmalarda girişimci birey özelliklerinden; başarı ihtiyacı (McClelland, 1965), oto kontrol (Brockhaus, 1982; Phares, 1971; Rotter, 1966), belirsizliği tolere edebilme (Sexton ve Bowman, 1985) ve risk alma eğiliminin (Begley ve Boyd, 1987; Brockhaus, 1980; Jackson, Hourany ve Vidmar, 1972) vurgulandığı görülmektedir. Girişimcilerin diğerlerinden farklı olarak; başarı ihtiyacı, otokontrol, pozitifizm ve belirsizliği tolere edebilme gibi özelliklerinin yeni yatırımlar yapabilmede girişimcileri pozitif yönde etkilediği belirtilmektedir (Baron, 1998; Bygrave, 1989; Hatten, 1997; McClelland, 1961). Bir başka araştırmada; risk alma eğilimi, belirsizliği tolere edebilme, içsel odaklılık, yüksek bağımsızlık, özerklik-üstünlük ön plana çıkan özelliklerdendir (Sexton ve Bowman, 1985: 131). Yüksek özerklik (Collins, Moore ve Unwalla, 1964; Hornaday ve Bunker, 1970), üstünlük/hakimiyet (Sexton ve Bowman, 1983), bağımsızlık (De Carlo ve Lyons, 1979; Hornaday ve Aboud, 1971) yine girişimci birey davranışında vurgulanan kişilik özellikleri olarak belirtilmiştir. Shane ve Eckhardt (2003), bağımsızlık ihtiyacı ve risk alma istekliliğini ön plana çıkarmıştır. Rauch ve Frese (2007), yaptıkları meta analiz çalışmasında girişimcilikte işin kurulması ve iş başarısında girişimci davranışlarından; “özgüven, başarı ihtiyacı, inovatiflik, stresi tolere edebilme, özgürlük ihtiyacı ve proaktif kişilik” özelliklerinin girişime başlama ve girişim performansı ile ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır. Yüksek başarı isteğine sahip bireylerin; daha kendine güvenen, risk alma eğiliminde, aktif olarak çevreyi gözlemleyerek aynı zamanda nasıl daha iyisini yapabilirim düşüncesinde olduğu belirtilmiştir (McClelland, 1965: 7). Girişimci özellikleri, girişimci olan ve olmayanlar üzerinde yapılan bir başka araştırmada “açıklık, dışa dönüklük ve uyumluluk” girişimci kişilikte önemi vurgulanmıştır (Antoncic vd., 2013: 833). Girişimcilerin başarılı olabilmeleri açısından sahip olmaları gereken pek çok özellik ve beceri belirtilmektedir. Ancak genel olarak başarılı girişimcilere bakıldığında bireylerin kendilerini tanıma,

cesaret, özgüven, sabır, hızlı karar verme, kendi kendini motive edebilme, tecrübe, bilgi, azim, istek gibi ortak özellikler öne çıkmaktadır (Kutunis, 2006: 8).

Araştırmalar girişimci bireylerin girişim süreci boyunca ayakta kalabilme, mücadele edebilme, başarı sağlayabilme, sürdürülebilir olma; genelinde girişimin başlatılması ve büyümesi noktasında girişimci birey farklılıklarına dikkat çekmektedir. Özellikle girişimci kişilik noktasında; girişimci bireyi diğer bireyden ayıran özellikler açısından açıklamaya çalışan araştırmalar mevcuttur. Bu araştırmada da buradan hareketle, girişimci bireyin sahip olduğu öğrenilmiş güçlülük düzeyinin; girişimci kişilik tanımlamalarındaki farklılıklar ve benzerlikler ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Girişimcilik sürecinde yaşanan deneyimler girişimci birey özellikleri bağlamında farklılaşmaktadır. Bireydeki öğrenilmiş güçlülük düzeyi de bireyin; dışsal bir sorunla karşılaştığında sürecin kendi üzerindeki olumsuz etkisini nasıl önlemeye çalıştığı ile ilgili kendi içsel otokontrolünü sağlama becerisi olarak ifade edilmektedir (Rosenbaum, 1980). Yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyine sahip bireylerin yaşadıkları olaylarda mücadele ederek problem çözme odaklı davranırken; düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyine sahip bireylerin ise böyle bir çaba içerisinde olmayıp sürecin negatif etkisine maruz kaldıkları belirtilmektedir (Akdeniz, 2018; Ergenç, 2015; Karakoç, 2009; Öztaykutlu, 2013; Yürür ve Keser, 2010). Aynı durum ve koşullarda bireylerin farklı davranışları sergilemesi; bireylerin sahip oldukları öğrenilmiş güçlülük düzeylerinin farklılığını ön plana çıkarmaktadır. Bu çıkış noktasında araştırmada, girişimci bireydeki girişimci kişiliğe ilişkin bakış açısının öğrenilmiş güçlülük boyutundan benzer ya da farklılıklarının araştırılması hedeflenmiştir. Çalışmanın, girişimcilik faaliyetlerinin arttırılmasına yönelik çabaların; özellikle girişimci davranışının nasıl veya neden öyle davrandıklarını öğrenilmiş güçlülük becerileriyle ele alması bakımından; literatüre farklı bir sorunsalın varlığına işaret etmesi öngörülmektedir. Araştırma, girişimci bireydeki öğrenilmiş güçlülük düzeyi girişimci kişilik olarak algılanması gereken bir özellik midir? Girişimci bireyde, girişimcilik sürecinde davranışları etkileyen aracı bir faktör müdür? Gibi soruları gündeme getirerek; girişimci davranışını anlama ve açıklamaya çalışmaktadır. Aynı zamanda, araştırma süresince böyle bir bakış açısıyla girişimci davranışı ile ilgili çalışmalara rastlanmaması; araştırmanın alana farklı bir yorum kazandırabilme olasılığını ortaya koymaktadır.

### **I.KAVRAMSAL ÇERÇEVE**

İnsan davranışlarının temelinde bakıldığında bilişsel süreçlerin etkileşimi ön plana çıkmaktadır. Bu bilişsel süreçler bazı insan davranışlarında otomatik yani düşünmeden gerçekleşirken; bazı davranışlarda ise bireyin otokontrolü ile ortaya çıktığı görülmektedir (Rosenbaum, 1990: 4). Örneğin birey için yemek yeme, araba kullanma, ana dilinde konuşma gibi eylemler; bir süre sonra otomatik gerçekleşen ve düşünce ya da otokontrol süreci gerektirmeyen davranışlar olmaktadır (Rosenbaum, 1988). Birey davranış sürecinde beklenmedik bir durum ile karşılaştığında otokontrolünü devreye sokarak; sürecin üzerindeki etkisini azaltma

eğilimine yönelmektedir (Rosenbaum, 1988: 490). Sosyal bir varlık olarak bireyin, sürekli etkileşim ve iletişim halinde olduğu dış çevre olaylarına müdahalesi söz konusu olmazken; birey bu süreçte kendi içsel olaylarının otokontrolünü sağlayarak davranışları gerçekleştirebilme gücüne sahip olabilmektedir (Rosenbaum, 1990: 9). Bireyin sahip olduğu bu güç ya da yeterlilik ise öğrenilmiş güçlülük düzeyine işaret etmektedir.

Terim olarak öğrenilmiş güçlülük; bireyin hedeflenen davranışı yerine getirilmesini engelleyen olaylarda, kendi içsel sonuçlarını (duygular, acı ve bilişler gibi) düzenlemede kullandığı davranışlar ve yeterlilikler birikimini ifade etmektedir. Öğrenilmiş güçlülük; içsel olaylara karşı bireyin öz hislerini izleme, kendini değerlendirme ve bunu dile getirebilme becerilerini içermektedir (Rosenbaum ve Jaffe, 1983: 215). Bireyde var olan ya da edinilmiş bilişsel ve davranışsal otokontrol becerileri birikimi olarak ifade edilmiştir (Rosenbaum, 1989: 253). Bireyin devam eden davranışlarını yerine getirmesinde engel olan olaylarda içsel tepkilerini düzenlemede kullandıkları yetenekler bütünü olan bir kişilik repertuarıdır (Rosenbaum, 1983). Kişilik repertuarı temelinde bir kişilik dağılımı olarak; bireyin sosyal ve fiziksel çevre ile etkileşimi sonucu gelişebilen algıları ve davranışları ifade etmektedir (Staats, 1975: 63). Öğrenilmiş güçlülükte bir kişilik dağılımı olarak; çocukluk döneminde ve ilerleyen yaşlarda içinde bulunulan sosyo kültürel çevrede gelişebilen bir beceriler bütünüdür (Rosenbaum, 1988: 491; Zausniewski, 2016: 1551). Öğrenilmiş güçlülük, çeşitli yaşam durumlarında bireyin verdiği cevaplar ve bu durumlar kendi kendini kontrol edebilme becerisini ifade etmektedir (Rönback, 1987: 26). Diğer bir tanımda öğrenilmiş güçlülük kavramı, bir bireyin dış çevredeki beklenmedik olayların duygu ve davranışlar üzerindeki olumsuz etkilerini minimize edebilmek için içsel olayları (örneğin ağrı ya da anksiyete) izleme, kontrol etme ve değiştirme için kullandığı yetenekler bütününe karşılık gelmektedir (Simons vd., 1985: 81).

Öğrenilmiş güçlülük ile ilgili öncül çalışma Rosenbaum'a aittir (Rosenbaum, 1980a). Rosenbaum bu temel çalışmasında, öğrenilmiş güçlülüğün bireydeki otokontrol becerisini ifade ederken; aynı zamanda bu becerilerin bireyde var olan ya da sonradan edinilmiş bilişsel ve davranışsal otokontrol becerileri olduğunu vurgulamaktadır (Rosenbaum, 1989: 253). Rosenbaum (1980a), bireyin günlük davranışsal problemlere otokontrolü ne derece uyguladığını değerlendirmek için bir öz raporlama aracı geliştirmiştir. Oto kontrol ölçeği (Self Control Schedule-SCS) olarak isimlendirilen bu araç, bireydeki öğrenilmiş güçlülük seviyesinin belirlenmesinde kullanılan ana enstrümandır. Literatürde Rosenbaum (1980)'un araştırma sonucunda öğrenilmiş güçlülüğü ilişkilendirdiği dört temel boyut öğrenilmiş güçlülüğün değerlendirilmesinde kullanılmaktadır (Rosenbaum, 1980a: 112-119): bilişlerin ve öz düzenlemenin kullanımı, problem çözme stratejilerinin uygulanması, anlık tatmini erteleyebilme becerisi, algılanan öz yeterlilik. SCS' nin güvenilirliği ve geçerliliği birçok çalışmada kanıtlanmıştır. SCS' de ortalamanın üstünde puan alanlara yüksek güçlülükte (High Resourceful-HR) bireyler,

ortalamanın altında puan alanlar ise düşük güçlülükte (Low Resourceful-LR) bireyler olarak ifade edilmektedir. SCS kullanılan tüm çalışmalarda çok geniş bir SCS puan aralığı gözlenmiştir ki bu da homojen yapıda bile bireyler arasında öğrenilmiş güçlülük bağlamında ciddi farklılıklar olduğuna işaret etmektedir (Rosenbaum, 1988: 484). Araştırmalarda yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyine sahip bireylerin (High Resourceful-HR) kontrol edilemez caydırıcı olaylara maruz kaldıklarında daha az performans kaybı yaşayarak, daha fazla otokontrol yöntemlerini kullanarak baş etme becerileri gösterdikleri belirtilmektedir. Düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyine sahip bireylerin (Low Resourceful-LR) ise kontrol edilemez olaylar karşısında daha az otokontrol yöntemlerini kullandıkları; olayların negatif etkisi sonucu daha fazla performans kaybı yaşadıkları görülmüştür (Courey, Feuerstein ve Bush, 1982; Rolnick, 1980; Rosenbaum ve Ben-Ari, 1958; Rosenbaum ve Jaffe, 1983; Rosenbaum ve Palmon, 1984; Smith, 1979).

Öğrenilmiş güçlülük ile yapılan yurt dışı araştırmalarının ağırlıklı sağlık ve eğitim alanında yapıldığı; öğrenilmiş güçlülük düzeyi yüksek bireylerin; dışsal uyarıcılara ve içinde buldukları olaylarda daha töreleri ve mücadeleci davranarak; daha az performans kaybı yaşadıkları gözlenmiştir (Chang vd., 2007; Dirksen, 2000; Edward ve Riordan, 1994; Flett vd., 1991; Ginter, West ve Zarski, 1989; Huang ve Guo, 2009; Huang vd., 2005; Kennet ve Ackerman, 1995; Kennett ve Nisbet, 1998; Lin vd., 2017; Menshadi vd., 2013; Rosenbaum, 1980a; Rosenbaum, 1980b; Rosenbaum ve Ronen, 2010; Zausniewski, 1999; Zausniewski ve Chung, 2001; Zausniewski ve Martin, 1999). Çalışmalarda yabancı literatürde, araştırma yapılan süre zarfında öğrenilmiş güçlülüğün çalışma hayatında uygulamaya rastlanmaması dikkat çekmektedir. Yerli literatürde de sağlık ve eğitim alanı ön plana çıkmakta (Akı, 2002; Akkapulu, 2005; Aydın, 2007; Bağdatlı, 2016; Bekçi, 2009; Burçak, 2012; Canlı, 2019; Coşkun, 2007; Coşkun, 2010; Coşkun, Şarlak ve Taştan, 2015; Dayıoğlu, 2008; Ergenç, 2015; Erözkan ve Deniz, 2012; Etcı, 2013; Evli, 2014; Güloğlu, 2006; İsmailoğlu, 2010; İşsever, 2018; Kaya, 2019; Mammadova, 2016; Mete, 2017; Önel, 2003; Polatçı ve Sobacı, 2014; Sağbaş, 2009; Sağkal, 2005; Soylu, 2015; Subaşı, 2015; Türkel, 2006; Uğurlu, 2003; Yavaş, 2006; Yıldırım, Hacıhasanoğlu ve Karakurt, 2007; Yıldız, 2017; Yıldız, 2018) olup; çalışma hayatında kamu ve özel işletmeler ile ilgili sınırlı sayıda çalışmaya ulaşılmıştır.

İnsan hayatının büyük bir çoğunluğu eğitim hayatı sonrasındaki süreçte iş hayatında geçtiği düşünüldüğünde; bireyin beklenmedik olaylarla ya da sorunlarla karşılaşması durumu bireyi daha fazla otokontrollü davranmaya yöneltmektedir. Birey çalışma hayatında bir firma sahibi girişimci konumunda ise; bu süreçte girişimcinin risk ve belirsizlik şartlarında birçok olay ile baş edebilme gücünde ve kontrolünde olması gerekmektedir (Rauch ve Frese; 2007: 359). Girişimcilik, inovasyon ve rekabet üstünlüğü sağlamanın bir süreci olarak; bu süreçte girişimci gerek yeni işletmelerin kurulması gerekse kurulan işletmelerin yeni yatırımlarla gelişmesi noktasında önemlidir (Carolis ve Saporito, 2006: 41). Girişimcilik,

İnisiyatif alınarak sosyal/ekonomik çevredeki kaynakların kullanılabilir duruma dönüştürmede, risk ve başarısızlığında olası olduğu bir süreçtir (Shapiro, 1975: 187). Girişimcilik sürecinde, fırsatların keşfedilmesi ve kullanımı (Shane ve Venkataraman, 2000); işin kurulması ve devamında inovasyon ile ekonomik büyüme sağlanması (Reynolds, Bygrave ve Autio, 2004), girişimcinin sahip olduğu yetenek ve eğitim (Baum vd., 2007) gibi unsurlar insan faktörünün ön plana çıkmasına işaret etmekte olup girişimci bireyin önemini vurgulamaktadır. Girişimcilik sürecini yerine getirecek girişimci profilinin ortaya koyulmasının gerekliliği ön plana çıkmaktadır (Ahmetoğlu ve Premuzic, 2017: 231). Bu süreçte girişimcilerin beklenmedik olaylarla mücadele etmek ve daha az performans kaybı yaşaması noktasında sahip oldukları öğrenilmiş güçlülük düzeyinin girişimci profiline nasıl yansıtacağı; araştırmanın çıkış noktasını oluşturmaktadır.

## **II. YÖNTEM VE BULGULAR**

Araştırma karma yöntem tasarımı ile yürütülmüştür. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nde firma sahibi girişimcilerin öğrenilmiş güçlülük düzeylerini belirlemek için öğrenilmiş güçlülük ölçeği uygulanmış; yüksek ve düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyi ayrımını ortaya koyabilmek için nicel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Sürecin devamında ise öğrenilmiş güçlülük düzeylerine göre girişimcilerin girişimci ve girişimci kişilik algılarını anlayabilmek için nitel araştırma yöntemi tercih edilmiştir.

### **A. NİCEL ARAŞTIRMA YÖNTEMİ VE BULGULARI**

Araştırmanın evrenini, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nde faaliyet gösteren firma sahibi girişimciler oluşturmaktadır. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı alt yapısında oluşturulmuş Tekno-Ağ Platformuna kayıtlı 4443 firma sahibi girişimci olduğu tespit edilmiştir. Araştırmada kişisel bilgi formu ve öğrenilmiş güçlülük ölçeğinden oluşan anket formu kullanılmıştır. Öğrenilmiş güçlülük düzeylerini ölçmek amacıyla Rosenbaum (1980) tarafından geliştirilen ve 36 ifadeden oluşan "Öğrenilmiş Güçlülük Ölçeği (Learned Resourcefulness Schedule)" kullanılmıştır. Söz konusu ölçek, Siva (1991) ve Dağ (1990) tarafından gözden geçirilerek güvenilirliği ve geçerliliği kabul edilebilir düzeyde bulunarak Türkçeye uyarlanmıştır. Bu araştırmada ölçeğin güvenilirliği Crombach Alpha=0,822 olarak bulgulanmıştır. Firmalara mail adresleri üzerinden anketler 3 aylık periyotta 3 kez gönderilmiş; geri dönüşler sonucu 267 anket elde edilmiştir. Anketlerden 265'i uygun bulunarak analize tabi tutulmuştur. Araştırma verileri SPSS (Statistical Package for Social Sciences) for Windows 22.0 programı kullanılarak analiz edilmiştir.

Toplanan veriler doğrultusunda girişimcilerin demografik özelliklerinden; yaş, cinsiyet ve eğitim bilgilerinin yanı sıra girişimleri ile ilgili faaliyet alanı, kuruluş yılı ve faaliyet ili Tablo 1'de görülmektedir.

**Tablo 1.** Girişimcilerin Tanımlayıcı Özelliklerinin Dağılımı

Tablolar	Gruplar	Frekans(n)	Yüzde (%)
Yaş	20-29	32	12,1
	30-39	114	43
	40-49	90	34
	50 ve Üzeri	29	10,9
	<b>Toplam</b>	<b>265</b>	<b>100</b>
Cinsiyet	Erkek	223	84,2
	Kadın	42	15,8
	<b>Toplam</b>	<b>265</b>	<b>100</b>
Eğitim	Lise ve Ön Lisans	21	7,9
	Lisans	111	41,9
	Yüksek Lisans	88	33,2
	Doktora	45	17
	<b>Toplam</b>	<b>265</b>	<b>100</b>
Faaliyet Alanı	Yazılım	78	29,4
	Bilgisayar ve İletişim Teknolojileri	51	19,2
	Elektronik	13	4,9
	Makine ve Teçhizat İmalatı	16	6
	Diğer	107	40,4
	<b>Toplam</b>	<b>265</b>	<b>100</b>
Kuruluş Yılı	1-5 Arası	182	68,7
	6-10 Arası	35	13,2
	11 ve üzeri	48	18,1
	<b>Toplam</b>	<b>265</b>	<b>100</b>
Faaliyet İli	Marmara	104	39,2
	Ege	44	16,6
	İç Anadolu	78	29,4
	Akdeniz	8	3
	Karadeniz	16	6
	Güney Doğu	10	3,8
	Doğu	5	1,9
	<b>Toplam</b>	<b>265</b>	<b>100</b>

Araştırma değişkenlerin normal dağılım gösterip göstermediğini belirlemek üzere Kolmogorov-Smirnov testi uygulanmıştır. Normal dağılım test sonuçları Tablo 2’de verilmektedir.

**Tablo 2.** Kolmogorov-Smirnov Normal Dağılım Testi

	Öğrenilmiş Güçlülük
N	265
Kolmogorov-Smirnov Z	0,628
p	0,826



Araştırma değişkeninin normal dağılım gösterdiği saptanmıştır ( $p>0,05$ ). Verilerin analizinde parametrik yöntemler kullanılmıştır.

Tablo 3'te girişimcilerin "öğrenilmiş güçlölük" ortalaması  $128,728\pm 15,496$  (Min=78; Maks=175) olarak saptanmıştır.

**Tablo 3.** Öğrenilmiş Güçlölük Puan Ortalamaları

	N	Ort	Ss	Min.	Max.	Ranj
<b>Öğrenilmiş Güçlölük</b>	265	128,728	15,496	78,000	175,000	36-180

Girişimcilerin öğrenilmiş güçlölük düzeylerine ilişkin yapılan araştırma sonucunda öğrenilmiş güçlölük puanı en düşük 78; en yüksek 175; ortalama 128,728 olarak bulunmuştur. Düşük ve yüksek öğrenilmiş güçlölük grupların belirlenmesinde öğrenilmiş güçlölük ölçeğinin ayırt edicilik özelliğine göre gruplar ayrılmıştır. Girişimciler kendi içerisinde aldıkları puanlara göre alt %27 (düşük) ve üst %27 (yüksek) gruplarına ayrılmıştır.

**Tablo 4.** Öğrenilmiş Güçlölük Alt %27 ve Üst %27 Arasındaki Fark

	Grup	N	Ort	Ss	t	p
<b>Öğrenilmiş Güçlölük</b>	Alt %27	72	109,819	8,138	-28,119	0,000
	Üst %27	72	147,583	7,977		

Girişimcilerin alt %27 ve üst %27 gruplarına göre öğrenilmiş güçlölük puanları anlamlı farklılık göstermektedir ( $t(142)=-28.119$ ;  $p=0.000<0,05$ ). Üst %27'nin öğrenilmiş güçlölük puanları ( $\bar{x}=147,583$ ), alt %27'nin öğrenilmiş güçlölük puanlarından ( $\bar{x}=109,819$ ) yüksek bulunmuştur.

## **B. NİTEL ARAşTIRMA YÖNTEMİ VE BULGULARI**

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nde faaliyet gösteren girişimcilerin öğrenilmiş güçlölük düzeylerinin belirlenmesi sonucunda; düşük ve yüksek öğrenilmiş güçlölük düzeyine sahip girişimcilerin, girişimci ve girişimci kişilik algılarının ortaya koyulabilmesinde nitel araştırma yöntemi uygulanmıştır. Bu araştırmada, katılımcıların girişimci ve girişimci kişilik bakış açılarını ortaya koyma çabası olduğu dikkate alındığında; nitel araştırma yöntemlerinden biri olan olgubilim (fenomenoloji) deseni kullanılmıştır. Araştırmada çalışılan olgu ise; Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde faaliyet gösteren girişimcilerin öğrenilmiş güçlölük düzeylerine göre girişimci ve girişimci kişilik tanımlamalarının ortaya konulması çabasıdır. Araştırmada yarı yapılandırılmış görüşme formu kullanılmıştır. Görüşme formunun hazırlanması, başta detaylı bir literatür taraması ve alan uzmanların görüşlerinin alınması sonucu oluşturulmuştur.

Araştırmanın çalışma grubunu, düşük ve yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyine sahip girişimciler oluşturmaktadır. Nitel araştırmaya alınacak düşük ve yüksek öğrenilmiş güçlülük grupların belirlenmesinde, nicel araştırma sonuçları dikkate alınmıştır. Nitel araştırmada görüşme yapılabilir alt  $\%27(265*0,27=72)$  72 kişi düşük öğrenilmiş güçlülük grubunda, üst  $\%27(265*0,27=72)$  72 kişi ise yüksek öğrenilmiş güçlülük grubunda yer almaktadır. Düşük ve yüksek öğrenilmiş güçlülük grupları arasındaki anlamlı fark Tablo 4’te görülmektedir.

Araştırmaya katılacak yüksek ve düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyindeki toplam 144 kişi ile tek tek mail yoluyla iletişime geçilerek, araştırma konusu hakkında detaylı bilgilendirme yapılmış; araştırmaya gönüllü olarak katılım sağlayacak, olumlu geri dönüş yapan girişimciler görüşmeye dahil edilmiştir. Araştırmaya gönüllü katılım sağlamış olan 10 düşük öğrenilmiş güçlülük ve 12 yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyine sahip katılımcıların isim kodlamaları k1, k2.... şeklinde yapılmıştır. Görüşmeler yüz yüze katılımcı firma adreslerinde gerçekleştirilmiştir. Katılımcılardan alınan cevaplar sesli olarak kayıt altına alınmış (görüşmeci izni alınarak); akabinde ise deşifreleri gerçekleştirilerek yazılı metin haline getirilmiştir. Elde edilen yazılı dokümanlar lisanslı olarak satın alınan nitel analiz programı Maxqda-2018 ile analiz edilmiştir. Analiz sonucu tek ve iki vaka modeli şeklinde elde edilen bulgulardan ilki girişimcilik öyküsü ile ilgili değerlendirmelerine yöneliktir.

#### ***Girişimcilik öyküsü ile ilgili değerlendirmeler;***

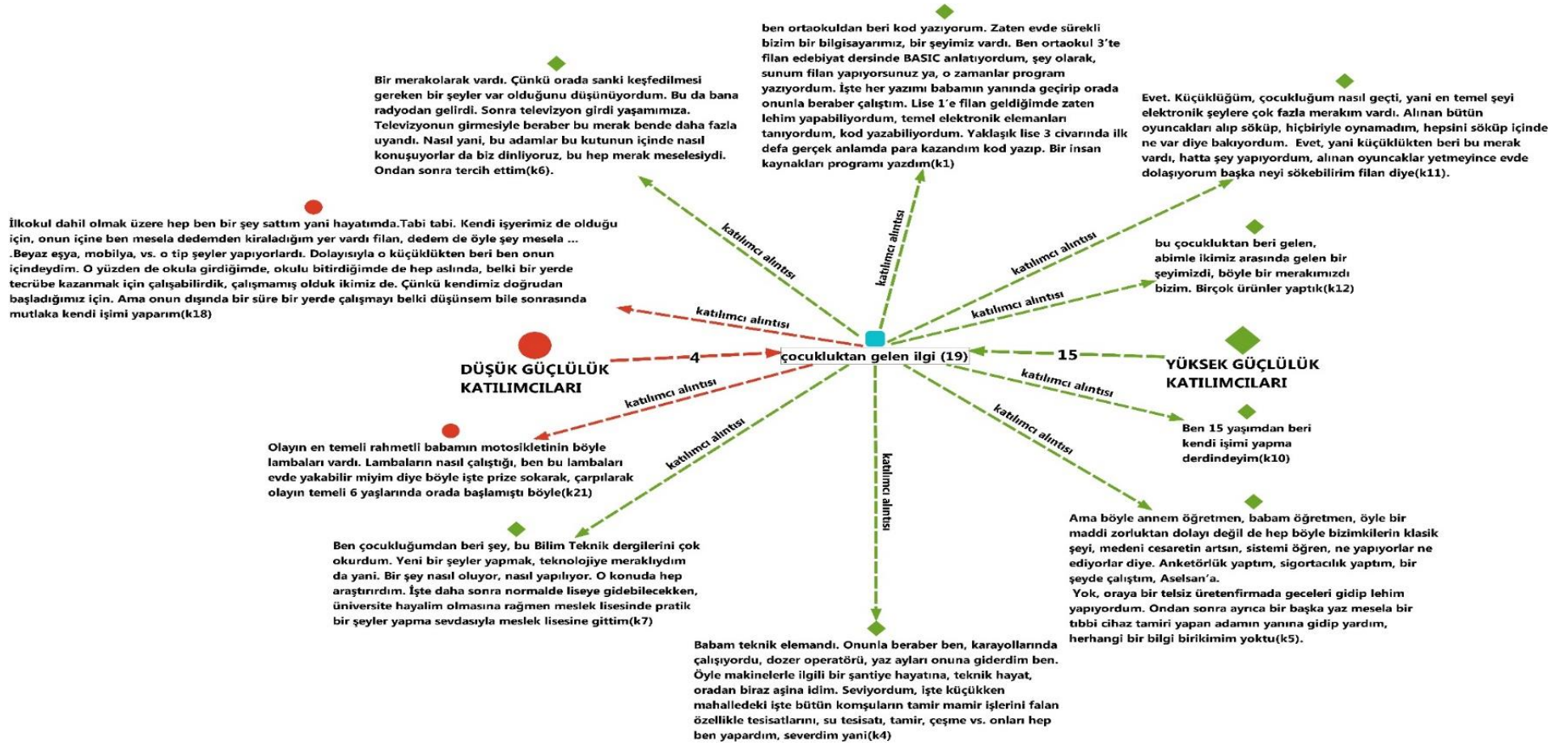
Katılımcılara, “girişimcilik hikayenizi sahip olduğunuz demografik özelliklerinizle birlikte anlatabilir misiniz?” sorusu yöneltilmiştir. Bu noktada 10 düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcı ile 12 yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcının verdiği ifadeler neticesinde yapılan kodlamalar; iki vaka model analizi ile ayrıntılı olarak incelenmiştir. Girişimci kendi ve girişimi ile ilgili bilgi verme noktasında biraz daha hikâye niteliğinde detaylı bilgi vermesi sonucunda ayrıca anlatılan yaşantılar Şekil 1’de iki vaka modeli kullanılarak analiz edilmiştir.



sonucunda önemli algı farkındalığına işaret etmektedir. Bu söylemlerin detayını verebilmek için “çocukluktan gelen ilgi” kodlaması Şekil 2’te tekrar iki vaka modeli kullanılarak katılımcı alıntılılarıyla birlikte verilmiştir.

Diğer ortak söylemlerin sonucu oluşturulan "ailede herkes girişimci", "aile desteği", "aile ve çevre kamu çalışanı" kodların da ise; yüksek ve düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyi grubu katılımcıların söylem yoğunluğunun birbirine yakın olduğu bulgulanmıştır. Araştırmaya katılan girişimciler; girişimcilik sürecinde aile desteğinin önemli olduğu ve bu süreçte girişimci bireyi olumlu yönde desteklediği dile getirilmiştir. Araştırmaya katılan girişimcilerin birçoğunun yetiştiği ailede ebeveynlerin kamu çalışanı olduğu gözlenmektedir. Bu noktada ailenin, girişimcilerin kariyer tercihinde herhangi bir engel durumu olmadığı ifade edilmiştir.

Şekil 2. Katılımcıların Girişimcilik Hikayelerine İlişkin Çocukluktan Gelen İlgi Kodunun İki Vaka Modeli



***Girişimci kişilik tanımlamaları ile ilgili değerlendirmeler;***

Katılımcılara, “girişimci kişilik profiliniz ile ilgili nasıl bir değerlendirme yaparsınız?, bu mesleği yapmak isteyen herkes girişimci olabilir mi?” soruları yöneltilmiştir. Bu noktada 10 düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcı ile 12 yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcının verdiği ifadeler neticesinde yapılan kodlamalar; iki vaka modeli ile ayrıntılı olarak incelenmiştir.



Şekil 3'teki modelde araştırmaya katılan girişimcilerin girişimci kişilik tanımlamalarına yönelik kodlamalar iki vaka modeli ile analiz edilmiştir. Bu noktada düşük ve yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcıların bazı kodlarda kesiştiği görülmektedir. Bu ortak kodlardan bazılarında ciddi söylem yoğunlukları göze çarpmaktadır. Söylemlerdeki ortak ifadelerin olduğu kodlardan, düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcıların "herkes girişimci olabilir" kodunda öne çıktığı görülürken; diğer tarafta yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcılarda ise "herkes girişimci olamıyor", "inatçı olma", "özgüven", "belirsizlik beni rahatsız etmiyor", "işini severek yapma", "inatçı olmak", "problem çözme yeteneği" ve "sabırlı olma" kodları ön plana çıkmaktadır. Yine ortak kodlar içerisinde "gözlem yapma" düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcıların yoğun olduğu bir kod olarak ifade edilmiştir. Bununla birlikte her iki düzeyde de "krizi öngörebilme", "krizi fırsata çevirme", "stresi tolere edebilme", "iletişim ve kişisel gelişim" kodları, yakın söylem yoğunluğunun bulunduğu kodlar olarak görülmektedir.

Yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyine sahip katılımcıların, girişimci birey profili değerlendirmelerinde; bu mesleği yapmak isteyen her bireyin girişimci olamayacağı; girişimci olabilmek için bazı özelliklerin bireyde bulunması gerekliliği vurgulanmıştır. En azından bazı psikolojik yeterliliklerin olması gerekliliği ifade edilmiştir. Bu noktada girişimcinin en başında problem çözücü bir kişi konumunda olduğu; girişimcilik sürecinde sabırlı, inatçı ve kendine güvenmesi gerekliliği ön plana çıkarılmıştır. Diğer taraftan ise düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyine sahip katılımcıların; girişimci birey olma noktasın herkesin çok rahat girişimci olabileceğinin ifade edildiği analizde görülmektedir. Girişimcilik sürecinde nasıl davranılması gerekliliği; girişimcinin bu davranış özelliklerinin öğrenilebileceği ifade edilmiştir.

Yüksek ve düşük öğrenilmiş güçlülük düzeylerin katılımcıların; bazı yorumlarda birbirinden farklı bakış açılarının olduğu; analizdeki kodlamalarda görülmektedir. Yapılan farklı kodlar ele alındığında; girişimci bireylerin belirsizlik ve risk konusundaki algı farklılıkları ön plana çıkmaktadır. Yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcıların söylemlerinde; belirsizliğin hareket alanı sağladığı, belirsizlikle mücadele edebilmek, belirsizlikten korkmamak gibi yorumlar dikkat çekmektedir. Diğer taraftan ise düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcıların belirsizlik konusundaki söylemlerinde; belirsizliğin stres, kaos, sıkıntı ve problem yaratan bir durum olarak algılandığı görülmektedir. Burada yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcıların; girişimcinin belirsizlikle mücadele edebilecek güçte ve kişilikte olması gerekliliğini ve belirsizlik yorumlarındaki olumlu yorumları; düşük güçlülük düzeyli katılımcılarına göre algı farklılıklarının olduğu yorumunu ortaya koymaktadır.

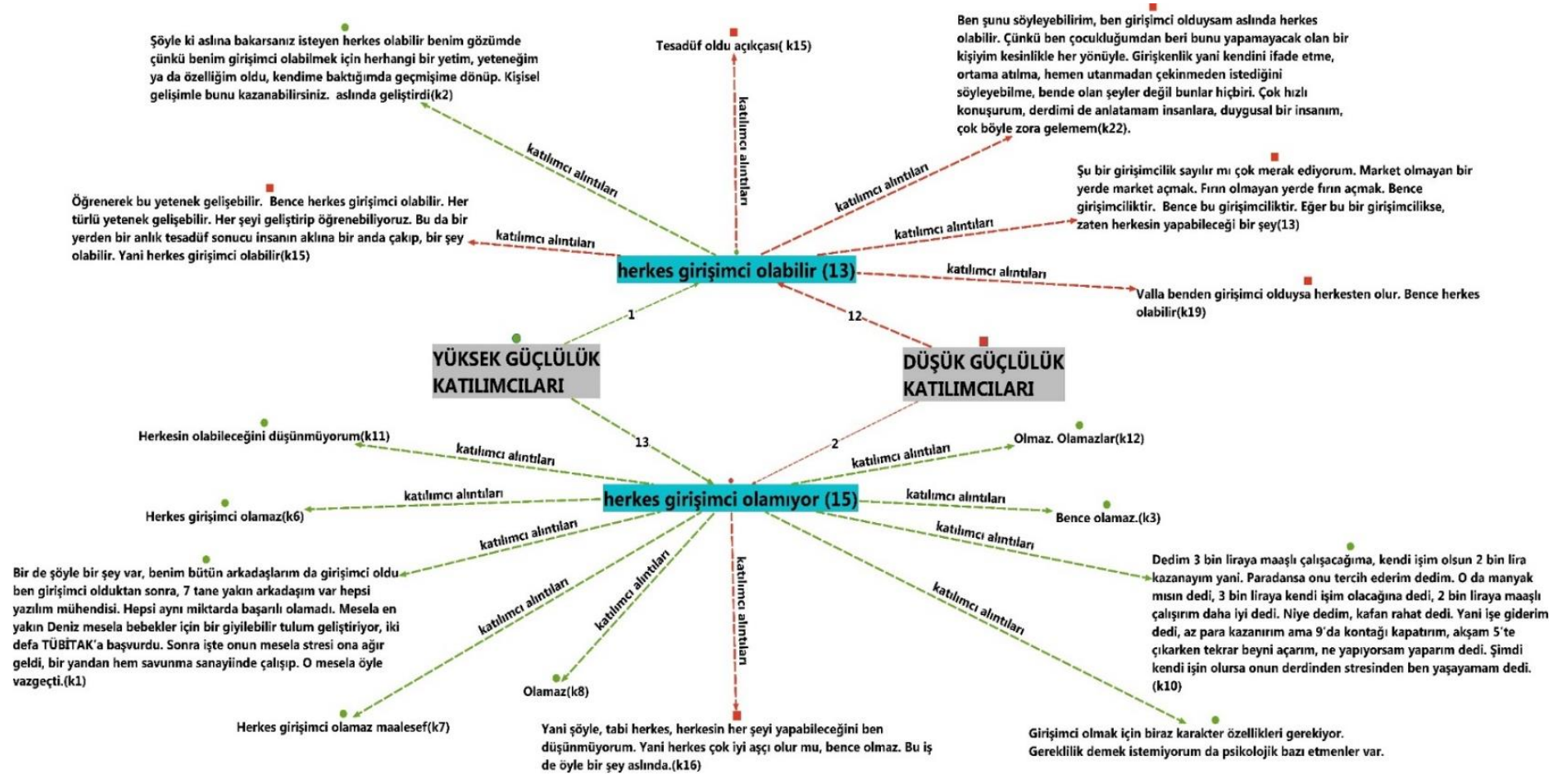
Katılımcıların söylemlerinde girişimcilerin risk alabilme durumu ile ilgili yapılan yorumlarında; düşük ve yüksek güçlülük düzeyli katılımcıların farklı bakış açıları olduğu görülmektedir. Yüksek güçlülük düzeyli katılımcıların;



girişimcinin risk alabilme kapasitesini yüksek olması gerekliliği ve büyümek, ilerlemek için risk alınmasının önemli olduğu; riskin kendilerinde olumsuz bir durum yaratmadığı ifade edilmiştir. Diğer yandan düşük öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcıların risk ile ilgili ifadelerinde; riskin kendilerinde olumsuzluk yarattığını ifade etmeleri ve özellikle zaman ve ortaya konulan nakit para kadar risk alınması yorumları yapılmıştır.

Görüşmelerdeki temel amaç yüksek ve düşük öğrenilmiş güçlölük düzeyine sahip katılımcıların benzer kodlarda bile olaya ya da kavrama nasıl yaklaştıkları, nasıl yorumladıkları yani bakış açısı farklılıklarını belirleyebilme açısında; ortak olarak kullanılan kodları daha yakından incelemek için iki vaka modeli özele inilerek kullanılmıştır. Özellikle tekrar iki vaka modeli analizi uygulanılacak olan kodlamalar; yüksek ve düşük öğrenilmiş güçlölük düzeyli grupların ortak kullandığı yani keşiştiği; aralarında ciddi söylem yoğunluk farklılıklarının yaşandığı kodlardan seçilmiştir. “Bu söylem yoğunluk farklılıkları sadece söylenme sıklığı olarak mı karşımıza çıkmakta?” ya da “söylemlerde algı ve yorum farklılıkları da var mı?” sorularına bu analizlerle yanıt aranmıştır. Sekiz tane ön plana çıkan kod Şekil 3’te iki vaka modelinde işareti renkli olarak görülen ifadelerden oluşmaktadır.

Şekil 4. Katılımcıların Girişimci Kişilik Algısındaki Girişimci Olma Alt Koduna İlişkin Bulguların İki Vaka Modeli



Şekil 4'te yüksek ve düşük öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcıların girişimci profil özellikleri ile ilgili; söylemlerindeki ortak kodlardan "herkes girişimci olamıyor" ve "herkes girişimci olabilir" yorumları, iki vaka analizinde katılımcı alıntılarıyla verilmiştir.

"Herkes girişimci olabilir" kodu düşük öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcıların söylemlerinde 12 yerde ifade ettikleri görölmektedir. Bu noktada 10 düşük öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcılardan; k13, k15, k19 ve k22 ifadelerinde "herkesin girişimci olabileceğini" söylemişlerdir. Katılımcılar yaptıkları yorumlarda; "herkesin çok rahat girişimci olabileceğini, bunun için herhangi bir özel yetenek veya beceri gerekli olmadığını, beceri ve yeteneklerin çok kolay öğrenilebileceğini" vurgulamışlardır. Bu bakış açısında olan yüksek öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcılardan sadece k2 olduğu değerlendirme sonucunda tespit edilmiştir.

"Herkes girişimci olamıyor" kodu yüksek öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcıların söylemlerinde 13 yerde ifade ettikleri görölmektedir. Bu noktada 12 yüksek öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcılardan; k1, k3, k6, k7, k8, k12 ve k11 ifadelerinde bu yorumda bulunmuşlardır. Katılımcılar söylemlerinde; "herkesin girişimci olamayacağını, girişimci olabilmek için bazı psikolojik etmenlerin olması gerektiğini, girişimcilik sürecindeki iniş-çıkışları atlatabilmek için mutlaka bazı bireysel özelliklerin girişimcide olması gerektiğini" vurgulamışlardır. Bu düşünceye paralel bir yorumun, düşük öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcılardan sadece k16'nın ifadesinde yer alması değerlendirmenin diğer önemli bulgusunu oluşturmaktadır.



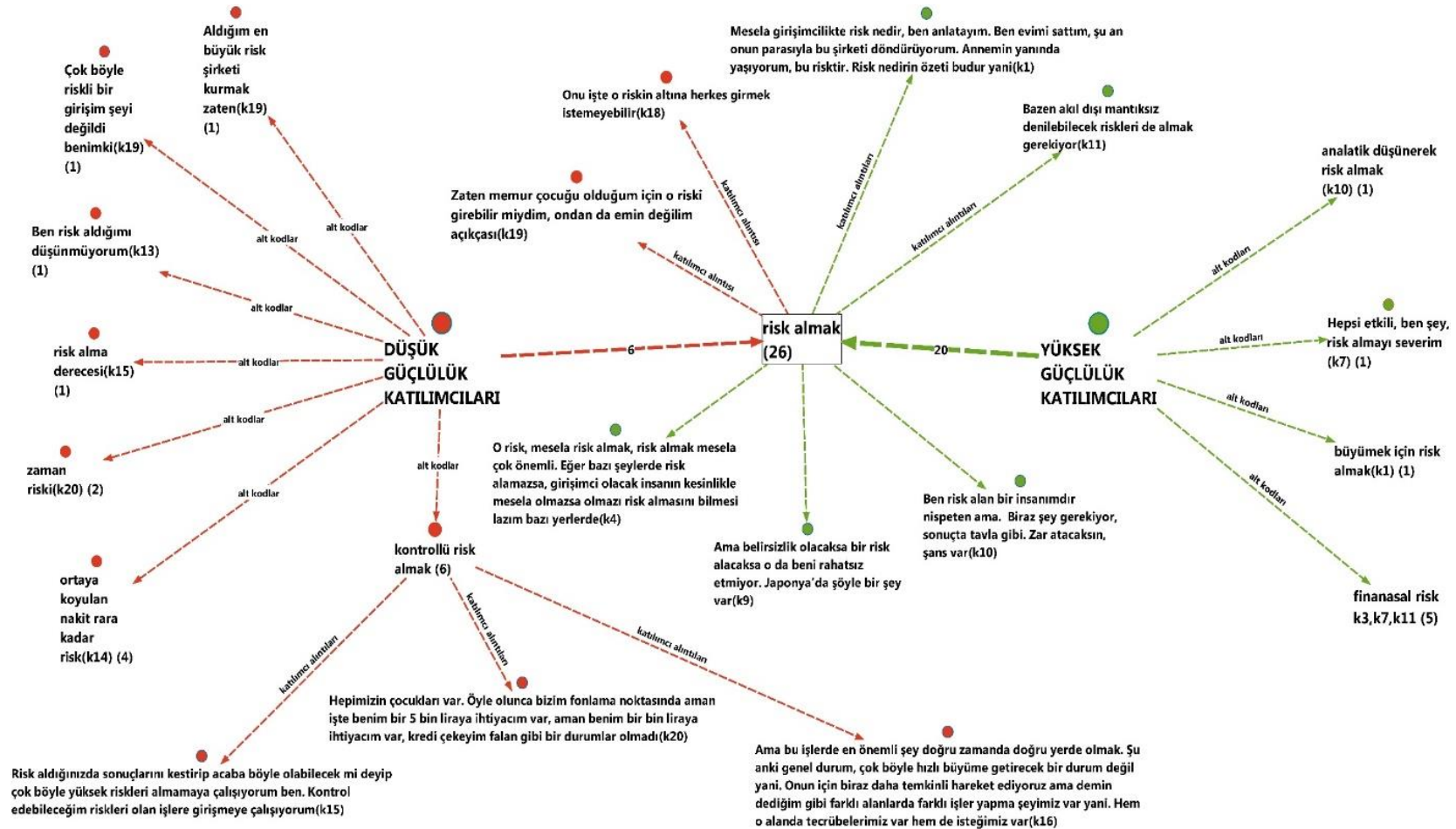
Şekil 5'te yüksek ve düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcıların "belirsizlik beni rahatsız etmiyor" kodunda ortak söylemlerde bulunduğu iki vaka modelinde verilmektedir. Yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcıların söylemlerinde bu kodlama 6 yerde yer alıyor iken; düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcılarda ise sadece 1 yerde yer aldığı görülmektedir. Yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcılardan; k1, k6 ve k9'un konuyla ilgili yorumları modelde yer almakta olup; "belirsizliğin korku yaratmaması gerektiğini, belirsizlikten rahatsız olmadıklarını ve belirsizliğin stres kaynağı olmadığını" belirtmişlerdir. Düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcılardan k21'inde benzer bir yorum yaptığı, katılımcı alıntısında yer almaktadır.

Modelde "belirsizlik anlayışı" noktasında; yüksek ve düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcıların farklı söylemleri dikkat çekmektedir.

Yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcılarda; "belirsizlikle mücadele edebilme" noktasında; k1, k3, k5 ve k9'un yorumları yer almaktadır. Özellikle k9'un "belirsizlikle mücadele edebilmenin, girişimci olabilmenin belirleyicisi olduğu" söylemi dikkat çeken bir yorum olarak görülmüştür. Ayrıca k1, k6 ve k11'in yorumlarında ise; "belirsizliğin hareket alanı sağladığı, ekonomik belirsizlik ve belirsizliğin eğlenceli bir şey olduğu" yorumları belirsizliğe pozitif bir bakış açısı oluşturmuştur.

Düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcılardan ise; "belirsizliği sevmem (k16 ve k19)"; "belirsizlik rahatsız edici bir olay (k19)"; "belirsizlik benim için bir kaostur (k15)"; "belirsizlikleri sevmiyorum (k13)" gibi yapılan yorumlarda kavramları negatif bir bakış açısıyla ele almaları; yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcılara göre algı farklılığını net ortaya çıkarmaktadır.

Şekil 6. Katılımcıların Girişimci Kişilik Algısındaki Risk Alma Alt Koduna İlişkin Bulguların İki Vaka Modeli



şekil 6'da yüksek ve düşük öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcıların girişimci kişilik algısında; "risk alması/risk alabilme kapasitesi" kodunda keşiştiği söylemleri sonucu iki vaka modelinde bulgulanmıştır. Yüksek öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcılar söylemlerinde; "risk alma" konusunu 20 yerde yorumlamasına rağmen, düşük öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcıların ise 6 yerde kullandığı modelde tespit edilmiştir.

Yüksek öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcılardan; k1, k4, k9, k10 ve k11 "girişimcinin mutlaka risk alması gerektiğini" vurgularken, düşük öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcılardan k19 ve k18 ise yüksek öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcıların aksine, "risk alma noktasında çekingen" ifadelerde buldukları dikkat çekmektedir. Bu noktada yüksek ve düşük öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcıların "risk alma" kodunda keşiştiği görölmekle beraber, katılımcı bakış açılarının zıt ifadeler içerdęi önemli bir bulgudur. Bu sebeple gruplar arası algı farklılığı olduğu tespit edilmiştir.

Farklı kodlarda yapılan yorumlarda; yüksek öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcıların "risk almayı severim, finansal risk ve büyümek için risk alma gerekliliği (k1, k3, k7)" söylenmiştir. Düşük öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcılarda ise; "benimkisi çok riskli bir girişim değildi (k19)"; "risk aldığımı düşünmüyorum (k13)"; "zaman riski (k20)"; "ortaya koyulan nakit para kadar risk (k14)"; "kontrollü risk alma (k15, k20)" gibi yorumlar vurgulanmıştır.

Katılımcı söylemlerinde göröldüğü üzere; "risk alma" noktasında yüksek öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcılar "daha aktif bir tutum sergileyip, pozitif bir değerlendirme" yaparken; düşük öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcılar ise, "daha çekingen ve negatif söylemlerde" bulunduğu araştırma bulgularında dikkat çekmektedir.



Şekil 7. Katılımcıların Girişimci Kişilik Algısındaki Sabırlı Olma ve Problem Çözme Yeteneği Alt Kodlarına İlişkin Bulguların İki Vaka Modeli



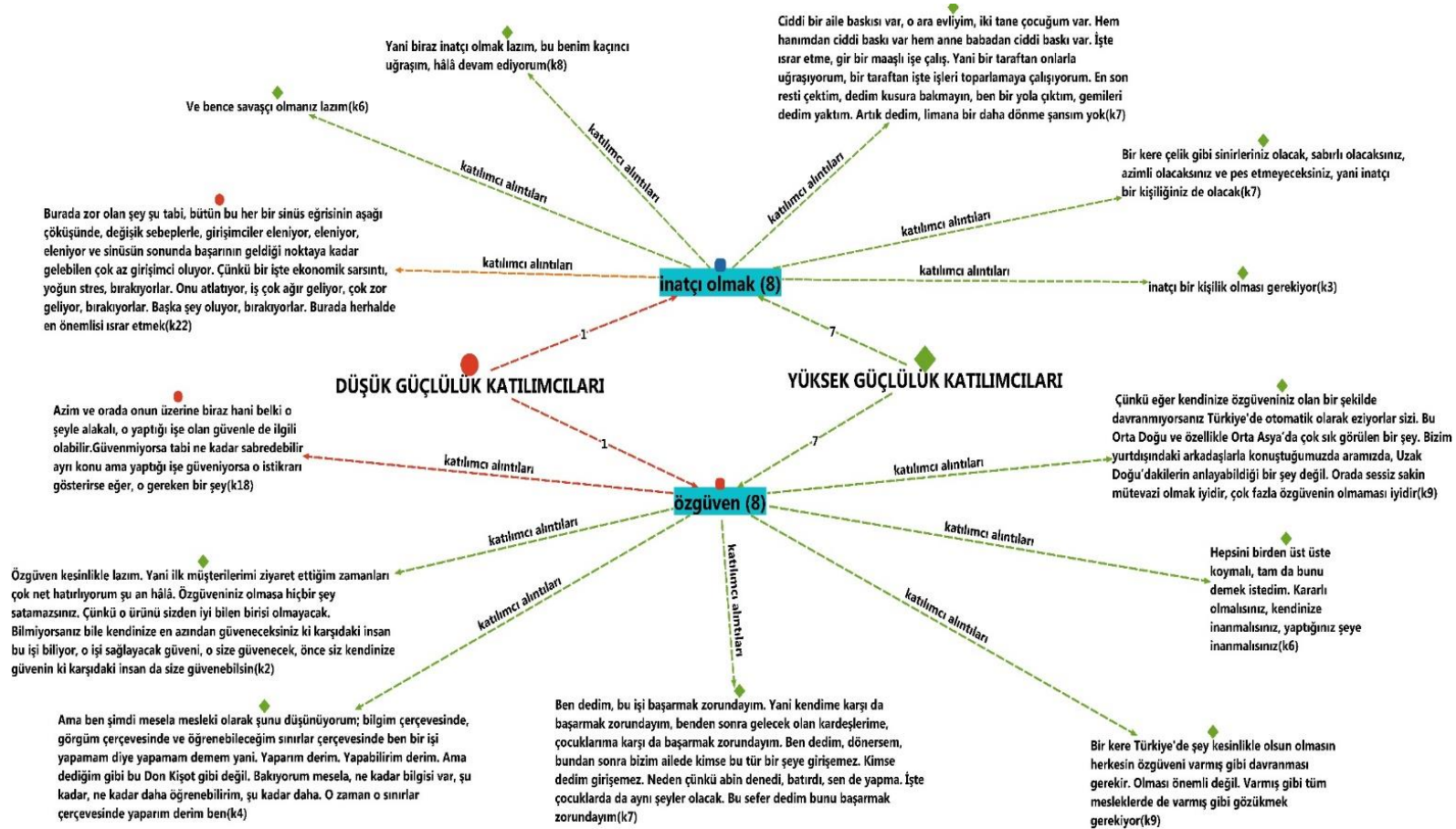


şekil 7’de yüksek ve düşük öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcıların; girişimci kişilik algısında "sabırlı olma" ve "problem çözme yeteneği" kodlarında kesiştiği iki vaka analizinde görölmüştür.

"Problem çözme yeteneğinin" yüksek öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcıların söylemlerinde (20) yoğun olduğu görölürken, düşük öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcılarda ise; aynı yoğunluk söyleminin (5) olmadığı fark edilmektedir. Yüksek öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcılardan; k1, k2, k3, k5, k8, k9 ve k11 "problem çözme yeteneğinin" girişimci bireyde önemli bir özellik olduğunu vurgulamışlardır. Özellikle "gözlem yapılıp bir problem teşhis edebilme, daha müşteri o sorunu fark etmeden ona çözüm üreten bir girişimci olma, girişimciliğin sürdürülebilmesi ve ayakta kalması" noktasında önemli olduğu yüksek öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcılar (k3, k5, k8, k9, k11) tarafından ifade edilmiştir.

Yüksek öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcıların aynı zamanda "sabırlı olmanın" önemini vurguladıkları söylemlerinden anlaşılmaktadır (k6, k7, k8, k3, k11, k5). Düşük öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcılardan ise; k16 ve k21’de "girişimciliğin bir süreç olduğunu ve bu noktada bireyin sabırlı davranması gerektiğini" belirtmişlerdir.

Şekil 8. Katılımcıların Girişimci Kişilik Algısındaki Özgüven ve İnatçı Olma Alt Koduna İlişkin Bulguların İki Vaka Modeli

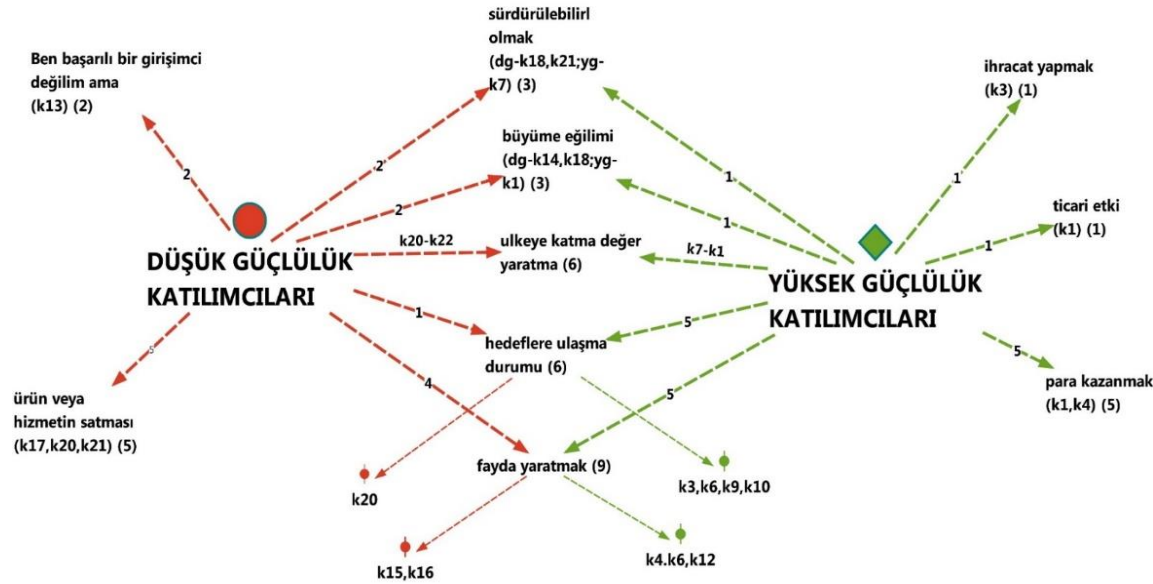


şekil 8’de yüksek ve düşük öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcıların girişimci kişilik algısında "özgüven" ve "inatçı olma" kodunda keşiştiği iki vaka analizi sonucunda görölmektedir. Yüksek öğrenilmiş güçlölük düzeyindeki katılımcıların "özgüven" ve "inatçı olma" kodlarında söylem yoğunluğunun (7), düşük öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcı söylemlerine göre ön plana çıktığı fark edilmektedir.

Yüksek öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcılardan; k2, k4, k6, k7 ve k9’un "girişimci bireyin kendisine güvenmesi gerektiğini" vurgularken; düşük öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcılardan sadece k18’in bu özellikten bahsetmesi dikkat çekmektedir. Özellikle yüksek öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcıların söylemlerinde; "bir girişimcinin kendisine ve yaptığı işe mutlaka güvenmesi gerektiği, kendisine olan özgüveni ile karşısındaki müşteriyi çekebildiği, Türkiye’de özellikle girişimcinin özgüveni ile ayakta kalabileceği" yorumlarının yapıldığı değerlendirilmiştir. Bu noktada düşük öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcılardan k18’in de benzer bir yorum yaptığı ifadesinden anlaşılmaktadır.

Yüksek öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcılardan; k3, k6, k7 ve k8’in girişimci kişilik ile ilgili yorumlarından biri de "girişimcinin faaliyet sürecinde inatçı olması" yönünde söylemleri olduğu bulgulanmıştır. "İnatçı olma, pes etmeme, mücadele etme, her türlü baskı ve iniş-çıkışlara rağmen savaşmayı bırakmama" yüksek öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcı yorumlarında ön plana çıkmıştır. Düşük öğrenilmiş güçlölük düzeyli katılımcılardan sadece k22 "girişimcinin mücadelecisi ve inatçı olması gerektiğini" vurgulamıştır.

Şekil 9. Katılımcıların Girişimci Kişilik Algısındaki Başarı İhtiyacı Alt Koduna İlişkin Bulguların İki Vaka Modeli



Şekil 9'da yüksek ve düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcıların girişimci kişilik algısına yönelik "başarı ihtiyacı" söylemi ortak ifadelerinde yer aldığı iki vaka modelinde belirtilmiştir. Yüksek ve düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcıların başarı yorumlarına bakıldığında; bakış açılarındaki kavramlarla ilgili yaptıkları yorumların söylem yoğunluklarının benzer oldukları görülmektedir. Bu noktada her iki öğrenilmiş güçlülük düzeyindeki katılımcıların ön plana çıkardığı başarı kriterleri; "girişimin sürdürülebilirliği", "büyüme eğilimi", "katma değer yaratma", "hedeflere ulaşma durumu" ve "fayda yaratma" kodları olduğu ortak ifadelerde yer almaktadır.

"Hedef odaklı başarı" söyleminde, yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcıların ön plana çıktığı görülmektedir. Yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcı söylemlerinde; "ihracat yapma (k1)", "ticari etki (k1)", "para kazanma (k1 ve k4)" kriterleri ifade edilirken; düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcılarda ise, "ben başarılı bir girişimci değilim (k13)" dikkat çeken bir yorum olmuştur. Ayrıca düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcıların "ürün ve hizmetin satması (k17, k20 ve k21)" yorumlarını yaptığı görülmektedir.



Şekil 10'da yüksek ve düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcıların girişimci kişilik algısına yönelik yaptığı "başarısızlık" ile ilgili yorumlarda, her iki öğrenilmiş güçlülük düzeyindeki katılımcıların söylemlerinde benzer ifadelerde kesiştiği bulgulanmıştır.

Yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcılar (k1, k4, k3, k5, k7, k10, k11) ve düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcılar (k16, k18, k19, k21); "başarısızlığın bir deneyim olduğunu, başarısızlığın benimsenip tecrübe olarak geriye döndüğünü başarı için başarısızlıkların yaşanması gerekliliğini ve büyük başarısızlıkların yaşanmadığı" söylemlerinde ön plana çıkmıştır. Her iki grup katılımcıların da benzer yorum ve bakış açılarının olduğu söylenebilmektedir.

Burada dikkat çeken nokta, yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcıların "başarısızlığı deneyim olarak görme" yorumunu söylemlerinde 7 yerde vurguladığı görülürken; düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyli katılımcı söylemlerinde ise sadece 3 yerde kullanıldığı sonucudur.

### SONUÇ VE ÖNERİLER

Karma desen yöntemi ile yürütülen araştırmada; ilk aşamada Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nde faaliyet gösteren firma sahibi girişimcilerin öğrenilmiş güçlülük düzeylerinin belirlenmesi noktasında nicel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Nicel araştırma sonucunda Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nde faaliyet gösteren 4.443 firma tespit edilmiş olup; süreçte araştırmaya katılan ve olumlu geri dönüş yapan katılımcılardan 267 anket toplanmıştır. Bu anketlerin 265'i kullanılabilir anket olarak SPSS Windows 22.0 paket programı analize tabi tutulmuştur. Analiz sonucunda; öğrenilmiş güçlülük puan ortalamalarının altında kalan grup düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyi; ortalamanın üstünde kalan grup ise yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyi olarak tanımlanmıştır. Guruplar arasında girişime başlama ve girişimci profilleri ile ilgili değerlendirmeleri alma noktasında; araştırmanın ikinci aşamasında gruplar ile yüz yüze yarı yapılandırılmış derinlemesine görüşmeler yapılarak nitel analiz yöntemi kullanılmıştır. Yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyli 12 katılımcı ve düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyli 10 katılımcı ile yapılan görüşmeler ses kaydı ile yüz yüze gerçekleştirilerek; sonrasında araştırmacı tarafından yazılı metin haline getirilmiştir. Nitel araştırma yöntemiyle yapılan yorumlar Maxqda-2018 ile analiz edilmiştir. Nitel analiz sonucunda katılımcıların söylemlerinde; girişimciliğe başlama ve girişimci profili değerlendirmelerinde algı farklılıkları dikkat çekmektedir.

Görüşmelerde ilk olarak katılımcıyı tanımaya yönelik bilgiler istenmiştir. Girişimcinin kendini tanıtmaya aşamasında özellikle şu an ki demografik bilgilerinden ziyade; biraz daha geçmişe dönerek yetiştiği aile ortamı, eğitim hayatı ve devamında iş hayatına uzanan süreçteki deneyimlerini anlatmaları istenilmiştir. Bu amaçla girişimci bireyler yaşantılarını çocukluktan itibaren hikayeler şeklinde anlatmıştır. Girişimcilik öykülerindeki yorumlarda ilk dikkat çeken; yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyine sahip katılımcıların büyük çoğunluğunun

girişimciliğe olan “merak ve isteğinin daha çocukluk yıllarında” başladığına ilişkin söylemlerdir. Özellikle katılımcıların anlattıkları çocukluk dönemlerine ait hikayelerdeki: çocukken normal oyuncaklar oynamak yerine oyuncakların içinde ne olduğunu merak edip parçalamaları; oyuncaklar yetmeyip evdeki teknolojik aletlere yönelerek onların nasıl çalıştığın merakı ya da okudukları kitapların teknoloji içerikli kitaplar olduğu dikkat çekmektedir. Bütün bunlar göz önüne alındığında; öğrenilmiş güçlölük düzeyi yüksek olan katılımcıların, girişimcilik ruhunun çocukluk yıllarında oluşmaya başlayan bir düşünce olduğu dikkati çekmektedir. Diğer taraftan düşük öğrenilmiş güçlölük düzeyine sahip katılımcıların girişimcilik öykülerinde; “çocukluktan gelen bir merak ve ilgi” kodundan sadece iki katılımcının dışında kimsenin bahsetmemiş olması dikkat çekicidir. Düşük öğrenilmiş güçlölük düzeyi grubu, çocukluk dönemindeki anlatımlarda; kardeş sayısı, kaçınıcı kardeş olduğu, yükü alma veya diğer kardeşlere destek/örnek olma yorumlarında bulunmuştur. Yüksek ve düşük öğrenilmiş güçlölük düzeyine sahip girişimciler; bu noktaya gelmelerinde aile desteğine de vurgu yapmışlardır. Yüksek öğrenilmiş güçlölük düzeyine sahip katılımcılar; ilgi ve meraklarının gelişiminde aile desteğini: engel olmak ya da kısıtlamalarda bulunmak yerine çocukluk döneminde katılımcıya özgür, rahat bir aile ortamı sunma olarak belirtmişlerdir. Özellikle yüksek öğrenilmiş güçlölük düzeyi grubunda girişimcilik aile mesleği olarak yapılırsa da ağırlıklı olarak her iki grupta aile mesleğinin kamu sektörü ağırlıklı olduğu ifade edilmiştir.

Girişimci kişilik tanımlamalarına bakıldığında; yüksek öğrenilmiş güçlölük düzeyine sahip girişimcilerin, herkesin girişimci olamayacağına vurgu yaptıkları görölmüştür. Özellikle girişimci bireyde bazı girişimci kişilik özelliklerini ön plana çıkarmışlardır. Girişimcinin en başta işini severek yapması ve üretme isteğinin/heyecanın varlığına işaret etmişlerdir. Girişimci bireyin risk ve belirsizliği tolere edebilme gücünün ve problem çözebilme yeteneğinin olması girişimcilik faaliyetinin yapılabilmesinde, girişimci bireyde olması gerekliliğine vurgu yapmışlardır. Aynı zamanda girişimcilik sürecinde; girişimci bireyin mücadelecii, inatçı ve sabırlı olması gerektiğinin özellikle girişimin sürdürülebilir olmasında önemli olduğunu belirmişlerdir. Burada dikkat çeken nokta ise özellikle “risk ve belirsizlikle” ilgili yapılan yorumlar olmuştur. Yüksek öğrenilmiş güçlölük düzeyi katılımcıları; belirsizliği bir sıkıntı veya problem gibi görmemekte, aksine belirsizliğin hareket alanı sağladığını düşünmektedir. Zaten Türkiye’de her olayın belirsiz bir süreç olduğunu, bu belirsizliğin kendilerinde bir stres yaratmadığı hatta bazı/bazılarının belirsizliği sevdiğini söylemesi dikkat çekmiştir. Risk alma noktasında ise; girişimciliğin temelinin risk almak olduğunu ve risk almaktan çekinmediklerini, risk alamadan büyüme olmayacağını belirtmişlerdir. Yüksek öğrenilmiş güçlölük düzeyine sahip katılımcıların aynı zamanda girişimciliğin başlatılması ve sürdürölmesi noktasında girişimci bireyin kendine ve işine duyduğu özgüvenin gerekliliğini vurgulamışlardır. Girişimcinin ilk önce kendisine güvenmesi sonrasında ise girişimine güvenmesi gerektiğini ve bu noktada

oluşturduğu ürün veya hizmette müşteriyi ikna etmesi gerektiğini ön plana çıkarmışlardır. Özgüveni olmayan girişimcinin daha kendini işini yapabileceğine inandıramazken; karşısındaki müşteri ya da diğer dış çevre aktörlerini ikna etmesinin mümkün olmayacağını dile getirmişlerdir. Girişimcinin süreçte aynı zamanda inatçı ve savaşçı olması, başarıyı gerçekten istemesinin ve olası girişimcilik faaliyetindeki başarısızlıklardan ders alınması gereken bir tecrübe olarak görmesi gerekliliğini belirtmişlerdir. Öğrenilmiş güçlülük düzeyi yüksek girişimcilerin; risk almaktan çekinmeyen, belirsizlik ortamında stres yaşamayan, problem çözücü, kendine güvenen, kararlı ve inatçı bireyler oldukları ifadelerinden anlaşılmaktadır. Diğer taraftan düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyine sahip olan katılımcıların, girişimci kişilik algılarına yönelik söylemlerine bakıldığında; kendileri girişimci olduysa herkesin çok rahat girişimci olabileceğini belirtmeleri ilk dikkat çeken noktadır. Özellikle girişimci bireyin deneyim sahibi olması gerekliliğini ön plana çıkarmışlardır. Aynı zamanda girişimci bireyde gözlem yeteneğini, girişimci bireyin risk ve belirsizliği tolere edebilme özelliğinin olması gerekliliğinden bahsetmişlerdir. Bununla birlikte problem çözme yeteneğine yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyi katılımcıları kadar vurgu yapmamış olmaları; işini severek yapmak ve üretme heyecanı gibi yorumların ise hiç yapılmamış olması dikkat çekmektedir. Burada risk ve belirsizlik ile ilgili yapılan yorumlar araştırma için ciddi dikkat çeken farklılıkları oluşturmaktadır. Düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyine sahip katılımcıların belirsizlikle ilgili yorumlarında; belirsizliği çok rahatsız eden bir şey hatta bir kaos olarak görmeleri, belirsizliğin kendilerinde stres yarattığını, belirsizliklerden hiç hoşlanmadıklarını ve özellikle Türkiye’de tek katlanamadıkları şeyin belirsizlik olduğunu belirtmişlerdir. Düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyine sahip girişimcilerin bu yorumları; yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyine sahip katılımcıların “belirsizliği ele alışıyla taban tabana zıtlıklar” içermesi araştırmanın temel çıktılarında birisini oluşturmaktadır. Dikkat çeken bir diğer zıtlık ise risk almayla ilgili yapılan yorumlarda ortaya çıkmaktadır. Düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyine sahip girişimciler; girişimlerinin risk içeren bir faaliyet olarak görmemekle birlikte risk aldıklarını düşünmemektedir. Özellikle bir risk alınacaksa kontrollü bir risk olması gerektiğini; örneğin ortaya koyulan para kadar risk almak ya da sadece zaman riski almak gibi yorumlar yaptıkları görülmüştür. Düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyine sahip girişimcilerin; yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyine sahip girişimcilere göre; risk alma konusunda daha çekingen pasif bir durumda oldukları görülmektedir. Düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyine sahip katılımcıların, yüksek öğrenilmiş güçlülük katılımcılarına göre çok daha az vurgu yaptıkları kavramlar; inatçı olmak, sabırlı olmak, kişinin kendine duyduğu özgüven olarak ortaya çıkmıştır.

Araştırma bulgularında, yüksek öğrenilmiş güçlülük düzeyine sahip katılımcıların; düşük öğrenilmiş güçlülük düzeyine sahip katılımcılara göre; girişime çocukluktan gelen istek ve merakla başladıkları görülmektedir. Girişimin sürdürülebilir olmasında; girişimci bireyin risk alması gerekliliği, belirsizlikten



korkmaması, problem çözücü hareket etmesi ve süreçte sabırlı, inatçı olabilmesini ön plana çıkardıkları gözlemlenmiştir. Bu bağlamda sahip olunan öğrenilmiş güçlölük düzeyinin girişimci bireyde yüksek olması; girişimcinin eylemlerinde daha aktif, daha kararlı, risk ve belirsizlikten çekinmeyen, problem çözücü, kendine güvenen bir davranış sergilemesine destek sağladığı görülmektedir. Araştırmanın Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nde yürütölmesi çalışmanın kısıdını oluşturduğu belirtilmelidir. Farklı sektördeki girişimciler üzerinde araştırmanın genişletilmesi; kavramın gelişimi ve sonuçların değerlendirilmesi bakımından önerilmektedir.

**KAYNAKÇA**

- Ahmetoğlu, G. ve Premuzic, T. (2017). *An individual differences approach to studying entrepreneurial tendencies*, the wiley handbook of entrepreneurship, chapter 11. John Wiley and Sons Ltd Published.
- Akdeniz, H. (2018). Beden eğitimi öğretmenlerinin öğrenilmiş güçlülük ve psikolojik kırılganlık düzeyleri arasındaki ilişkinin incelenmesi (Doktora Tezi). Sakarya Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü.
- Antoncic, B., Bratkovic Kregar, T., Singh, G., ve DeNoble, A. F. (2013). The big five personality-entrepreneurship relationship: Evidence from Slovenia. *Journal of Small Business Management*, 53(3), 819-841.
- Baron, R. A. (1998). Cognitive mechanisms in entrepreneurship: Why and when entrepreneurs think differently than other people. *Journal of Business Venturing*, 13(4), 275-294.
- Baron, R. A. ve Henry, H. A. (2010). How entrepreneurs acquire the capacity to excel: Insights from research on expert performance. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4(1), 49-65.
- Baron, R. A. (2017). Tools entrepreneurs need for converting dreams to reality-and achieving success, the wiley handbook of entrepreneurship, chapter 6. John Wiley and Sons Ltd Published.
- Begley, T. M. ve Boyd, D. P. (1987). Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and smaller businesses. *Journal of Business Venturing*, 2(1), 79-93.
- Bird, B., Schjoedt, L. ve Baum, J. R. (2012). Entrepreneurs' behavior: Elucidation and measurement. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(5), 889-913.
- Brockhaus, R. H. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management*, 23(3), 509-520.
- Brockhaus, R. H. (1982). The psychology of the entrepreneur. C. Kent, D. Sexton and K. Vesper, (Eds.). *Encyclopedia of entrepreneurship içinde* (pp. 39-57). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, Inc.
- Brockhaus, R. H. ve Horwitz, P. S. (1986). The psychology of the entrepreneur. D. L. Sexton and R. W. Smilor (Eds.). *The art and the science of entrepreneurship içinde* (pp. 25-48). Cambridge, MA, Ballinger Publishing Company.
- Bygrave, W. (1989). The entrepreneurship paradigm: A philosophical look at its research methodologies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14(1), 7-30.

- Chell, E., Haworth, J. ve Brearley, S. (1991). The entrepreneurial personality: Concepts, cases and categories. London: Rutledge.
- Collins, O. F., Moore, D. G. ve Unwalla, D. B. (1964). The entreprising man. East Lansing: MI, MSU Business Studies.
- Courey, L., Feuerstein, M., ve Bush, C. (1982). Self-control and chronic headache. *Journal of Psychosomatic Research*, 26(5), 519-526.
- Dağ, İ. (1990). Kontrol odağı, stresle başa çıkma stratejileri ve psikolojik belirti gösterme ilişkileri (Doktora Tezi). Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Das, T. K. ve Teng, B. S. (1998). Time and entrepreneurial risk behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 22(2), 69-88.
- De Carlo, J. F. ve Lyons, P. R. (1979). A comparison of selected personal characteristics of minority and nonminority female entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 17(4), 22-29.
- Douglas, E. ve Shepherd, D. A. (2000). Entrepreneurship as a utility maximizing response. *Journal of Business Venturing*, 15, 231-251.
- Edelman, L. F., Brush, C. G., Manolova, T. S. ve Greene, P. G. (2010). Start-up motivations and growth intentions of minority nascent entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 48(2), 174-196.
- Ergenç, F. (2015). Hemşirelerde öğrenilmiş güçlölük, iş doyumunu ve stresle baş etme tarzları ilişkisi (Doktora Tezi). Ege Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü.
- Gartner, W. B., Bird, B. J. ve Starr, J. A. (1992). Acting as if: Differentiating entrepreneurial from organizational behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(3), 13-31.
- Gartner, W. B. ve Carter, N. M. (2003). Entrepreneurial behavior and firm organizing processes. Acs, Z. J. & Audretsch, D. B. (Eds.). *Handbook of entrepreneurship research: An interdisciplinary survey and introduction, science & business media içinde* (pp.195-221), Berlin: Springer.
- Gudonavicius, L. ve Fayomi, J. O. (2014). The relation between entrepreneurial personality and strategic decision making. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 156, 24-29.
- Hatten T. S. (1997). *Small business: Entrepreneurship and beyond*. Upper Saddle River. NJ: Prentice-Hall.
- Hornaday, J.A. ve Bunker, C. S. (1970). The nature of the entrepreneur. *Personnel Psychology*, 23, 47-54.

- Hornaday, J. A. ve Aboud, J. (1971). Characteristics of successful entrepreneurs. *Personnel Psychology*, 24, 141-153.
- Jackson, D. N., Hourany, L. ve Vidmar, N. J. (1972). A four-dimensional interpretation of risk taking. *Journal of Personality*, 40(3), 483-501.
- Karakoç, M. (2009). İlköğretim okullarında çalışan öğretmenlerin öğrenilmiş güçlülük düzeyleri ile iş doyum seviyeleri arasındaki ilişki (Yüksek Lisans Tezi). Yeditepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Krueger, N. F. (2007). What lies beneath? The experiential essence of entrepreneurial thinking. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 123-138.
- Kutunis, R. Ö. (2006). Girişimci kadınlar. İstanbul: Değişim Yayınları.
- Lumpkin, G. T. ve Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21(1), 135-172.
- McClelland, D. (1961). *The achieving society*. Princeton, NJ: Van Nostrand.
- McClelland, D. (1965). Achievement and entrepreneurship: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 389-392.
- McGrath, R. G. ve MacMillan, I. (2000). *The entrepreneurial mindset*. Boston: Harvard Business School Press.
- McMullen, J. S. ve Shepherd, D. A. (2006). Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academy of Management Review*, 31(1), 132-152.
- Öztaykutlu, G. G. (2013). Farklı eğitim kurumlarında çalışan okul öncesi eğitim öğretmenlerinin öğrenilmiş güçlülük seviyeleri ile problem çözme becerilerinin incelenmesi (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Aydın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Phares, E. J. (1971). Internal-external control and the reduction of reinforcement value after failure. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 37(3), 386-390.
- Rauch, A. ve Frese, M. (2007). Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation and success. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 16(4), 353-385.
- Reynolds, P. D., Bygrave, W. D. ve Autio, E. (2004). *Global entrepreneurship monitor 2003 executive report*. Babson Park, MA: Babson College.

- Rosenbaum, M. (1980). A schedule for assessing self-control behaviors: Preliminary findings. *Behavior Therapy*, 11(1), 109-121.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies of internal versus external control of reinforcements. *Psychological Monographs*, 80, 1-20.
- Sexton, D. L. ve Bowman, N. (1983). Determining entrepreneurial potential of students: Comparative psychological characteristics analysis. Dallas: Academy of Management, Proceedings.
- Sexton, D. L. ve Bowman, N. (1985). The entrepreneur: A capable executive and more. *Journal of Business Venturing*, 1, 129-140.
- Shane, S. ve Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- Shane, S. ve Eckhardt, J. T. (2003). Opportunities and entrepreneurship. *Journal of Management*, 29(3), 333-349.
- Shapiro, A. (1975). Entrepreneurship and economic development. Wisconsin, Project Iseed Ltd: The Center for Venture Management.
- Shaver, K. G. ve Davis, A. E. (2017). The psychology of entrepreneurship: A selective review and a path forward. Ahmetoğlu, G. and Premuzic, T. (Eds.). *The wiley handbook of entrepreneurship içinde* (pp.97-118). John Wiley and Sons Ltd.
- Shepherd, D. A., Patzelt, H. ve Haynie, J. M. (2009). Entrepreneurial spirals: Deviation-amplifying loops of an entrepreneurial mindset and organizational culture. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(1), 59-82.
- Simons, A. D., Lustman, L. P., Wetzel, R. D. ve Murphy, G. E., (1985). Predicting response to cognitive therapy of depression: The role of learned resourcefulness. *Cognitive Therapy and Research*, 9 (1), 79-89.
- Siva, N. A. (1991). İnfertilite'de Stresle baş etme, öğrenilmiş güçlölük ve depresyonun incelenmesi (Doktora Tezi). Hacettepe Üniversitesi Nörolojik Bilimler ve Psikiyatri Enstitüsü.
- Teague, B. T. ve Gartner, W. B. (2017). Toward a theory of entrepreneurial behavior. Ahmetoğlu, G. and Premuzic, T. (Eds.). *The wiley handbook of entrepreneurship içinde* (pp.71-94), John Wiley and Sons Ltd.
- Yürür, ř. ve Keser, A. (2010). Öğrenilmiş güçlölük: Öğretmenler üzerinde bir uygulama. *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 1(1), 59-70.