



Araştırma Makalesi

Girişimci Olma Kararının Arkasındaki Faktörler Arası Etkileşimin DEMATEL Yöntemi ile Analizi

The DEMATEL Analysis of The Interaction Between the Factors Behind the Decision to Become an Entrepreneur

Zuhal Şenyuva^a

MAKALE BİLGİSİ

Anahtar Kelimeler:
Girişimcilik,
Karar Verme,
Planlı Eylem Kuramı,
Çok Kriterli Karar Analizi,
DEMATEL.

Tarihler :
Geliş 10 Mart 2024
Düzeltilme Geliş
25 Mart 2024
Kabul
11 Nisan 2024

ÖZ

Girişimci olmak bireysel bir seçim olduğundan bir karar verme sürecinin çıktısı olarak ele alınabilir. Karar verme sürecinde bireyi etkileyen faktörlerin neler olduğu ilgili yazında 'girişimci olunur mu – girişimci doğulur mu?' ikilemi içinde dile getirilmektedir. Oysa girişimci olmak sadece biri ya da diğeri değildir; çok boyutlu bir kavramsal açıklama gerektirmektedir. Bu çalışmada iki ucu da bir araya getirecek biçimde, planlı eylem kuramına dayanan ve kurama duyuğu bileşenini de katarak genişleten bir model esas alınmıştır. Modelin kapsadığı 12 karar kriterinin birbirinden kopuk olmadığı ve aralarında etkileşim bulunduğu iddia edilmektedir. Bu etkileşimin yapısını ortaya çıkarmak üzere DEMATEL (The Decision Making Trial and Evaluation Laboratory Method) yöntemi kullanılarak halihazırda bir girişim faaliyeti başlatmış olan kişilerden toplanan verilerle analiz yapılmıştır. Analizin bulguları sosyal normların etkileme gücünün yüksek olduğu ve özellikle özgüven ve yenilikçilik kriterlerinin diğer kriterler ile yoğun ilişkide olması nedeniyle ağırlık kazandığı karmaşık bir etkileşim yapısını göstermiştir.

ARTICLE INFO

Keywords:
Entrepreneurship,
Decision Making,
Theory of Planned Behavior,
Multi-Criteria Decision
Analysis,
DEMATEL.

Article history:
Received 10 March 2024
Received in Revised Form
25 March 2024
Accepted
11 April 2024

ABSTRACT

Being an entrepreneur can be considered as the outcome of a decision-making process since it is an individual choice. The factors affecting the individual in the decision-making process are discussed in the literature in the dilemma of 'Is entrepreneurship a matter of nature or nurture?'. However, being an entrepreneur is not simply one or the other; it requires a multidimensional conceptual explanation. In this study, a model based on the theory of planned behavior expanded to include the emotional component, is adopted to bring together both ends. It is claimed that the 12 decision criteria included in the model are not disconnected and interact with each other. To reveal the structure of this interaction, analysis is conducted using the Decision Making Trial and Evaluation Laboratory Method (DEMATEL) with data collected from individuals who have already started entrepreneurial activities. The analysis findings demonstrate a complex interaction structure where social norms have a strong influence, especially self-confidence and innovativeness criteria, which are important due to their intense relationships with other criteria.

^a Dr. Öğr. Üyesi, Başkent Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Ankara, zuhala@baskent.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7987-0863

1. GİRİŞ

Yazında yer alan çalışmalar girişimcinin hangi faktörlere bağlı olarak başarılı olabileceğini, hangi özelliklerin girişimin performansını etkileyeceğini tartışsa da (örneğin, Çetin & Varoğlu, 2009; Wales, 2016) bu faktörlerin girişimci olma kararına etkisini ihmal etmektedir. Girişimci doğulur mu yoksa girişimci olunur mu sorusunun işaret ettiği, kişilik özellikleri - çevresel faktörler ikiliğinde kimlerin girişimci olduğu konusu yazında tartışma bulmuştur. Girişimci kıvraklık, atiklik, yaratıcılık, riske yönelik tutumlar, öz-güven, belirsizlik toleransı, psikolojik ve karakteristik faktörler, farkındalık gibi bireylerin doğuştan gelen, özsel olarak sahip oldukları özelliklerin varlığında kişilerin girişimci olmaya yöneldiğini iddia eden yaklaşımların (Djankov, Qian, Roland & Zhuravskaya, 2008; Maine, Soh & Dos Santos, 2015; McMullen, Brownell & Adams, 2021; Minniti & Bygrave, 1999; Rae, 2000; Segal, Borgia & Schoenfeld, 2005; Zhang & Chun, 2018) girişimci olma sürecinin başlangıcını içsel bir motivasyon, bir dürtü olarak gördüğü söylenebilir. Diğer taraftan çevresel etkiye odaklanan yaklaşımlar ise, aile geçmişi, sosyal ağ ilişkileri, güçlü bağlantılar, rol modeller ve sosyal öğrenme benzeri faktörlerin (Djankov vd., 2008; Tortella, Quiroga & Moral-Arce, 2009; White, Thornhill & Hampson, 2007; Zhang & Chun, 2018) bireyler üzerinde yaratacağı etkiye bağlı olarak girişimci olma sürecinin bilinçli bir seçimle başladığını izah etmektedir.

Beş faktör kişilik özelliklerinden dışa dönük olma, düşük nevrozizm, düşük uyumluluk, yüksek öz disiplin ve gelişime açık olma özelliklerinin girişimci profili oluşturan bir örüntü olabileceği (Çetin & Varoğlu, 2009) iddia edilmekle birlikte, dışa dönüklük gibi bazı özelliklerin etkili olmadığı ama diğer özelliklerin girişimcilerin sahip olduğu özellikleri yansıttığı dile getirilmektedir (Zhao & Seibert, 2006). Bu çalışmalarda girişimci olmuş kişilerin özelliklerinin tespit edildiği ve buna dayanarak profil oluşturulduğu görülebilir. Dolayısıyla söz konusu kişilik özellikleri, girişimci olmuş kişilerin profilini tanımlamak açısından faydalı olmasına karşın, girişimci olma kararının nedenlerini de oluşturduğunu, yani kişileri girişimci olmaya yönlendirenin de bu özellikler olduğunu iddia etmek için yetersiz kalmaktadır. Girişimcilerin sahip oldukları özellikler tespit edildiğinde, bunların doğal olarak girişimci olmalarını sağlayan faktörler olduğunu kabul etme eğilimi, girişimci olma kararı ile bu kararı etkileyen faktörler arasındaki ve ayrıca faktörlerin de birbirleri ile

arasındaki ilişkinin göz ardı edilmesine yol açmaktadır.

Benzer koşullar altında olmalarına rağmen, bazı kişiler girişimci olmayı seçerken bazıları girişimci olmak istememektedir. Bu durum kişisel özellikleri nedeniyle yatkınlığı olan bireylerin girişimci olmaya yöneleceği fikrini ilk olarak akla getirirse de girişimcinin belirli bir kişilik örüntüsüne sahip olmak zorunda olmadığını, çok farklı özelliklere sahip bireylerin girişimci olmaya karar verebileceğini ortaya koyan görüşler de bulunmaktadır (örneğin; Gartner, 1985; 1988). Bu görüşlere dayanarak, sadece doğuştan gelen özelliklere bağlı olarak girişimci olma kararını açıklama çabasının yetersiz kalacağı söylenebilir. Gartner'a (1988) göre davranışsal faktörlere de odaklanmak gerekir. Davranışsal faktörler çoğunlukla sosyal çevre ile ilişkilidir. Bazı özellikler sosyalleşme süreçleri içinde bireylerin davranışlarına ve/veya kararlarına etki edebilmektedir (Gürer, Sezen & Solmaztürk, 2014).

Bu nedenle girişimci olmak, bireysel bir seçim olarak görülebileceğinden burada bir karar verme sürecinin olduğunu söylemek mümkündür. Bireyin seçimine dayanan bir kararla yeni bir girişim ortaya çıksa da aslında arka planda otomatik işleyen bilişsel mekanizma karar sürecine büyük ölçüde yön verebilir (Maine vd., 2015; McMullen vd., 2021; Segal vd., 2005; Tortella vd., 2009; White vd., 2007). Bireylerin sosyal hayata dair eylemlerini biçimlendiren bilişleri, farklılaşan ihtiyaçlar, inanışlar, değerler, alışkanlıklar, algılar gibi verili bir zihinsel seti içermektedir (McMullen vd., 2021). Bu verili bilişsel yapı nedeniyle girişimcilik sürecini başlatırken bireyler farklılaşan kararlar verebilirler. Örneğin, koşulların taşıdığı olumsuz unsurları görüp bu koşullardan kaçınmayı tercih edebilecekleri gibi, aynı koşulların içindeki olumlu unsurları görüp fırsata dönüştürecek adımlar atmaya da seçebilirler (Minniti & Bygrave, 1999). Biliş hem genetik faktörlerin etkisi hem de sosyal faktörlerin etkisiyle birlikte kişinin hayatı boyunca gelişme gösterdiğinden (McMullen vd., 2021), bireyler girişimci olma kararını verirken etkili olan faktörlerin de bu bilişsel mekanizmanın kapsadığı iç içe geçmiş ilişkilerin bir çıktısı olduğu iddia edilebilir (Djankov vd., 2008). Doğuştan gelen kişilik özelliklerinin bireyin risk eğilimini etkileyebilme olasılığıyla birlikte, yakın aile üyeleri arasında girişimcilerin bulunmasının da bireyin riske yönelik tutumunu etkileme olasılığını örnek olarak göstermek mümkündür (Djankov vd., 2008). Aynı sonuca yol açabilen farklı faktörlerin bilişsel mekanizma içinde bir arada bulunması bu faktörlerin etkileşimine yol açmaktadır.

Bu çalışmada girişimci olmaya karar veren bireylerin bu kararı vermesini etkilediği düşünülen kriterlerin arasındaki ilişkiler incelenmektedir. DEMATEL (The Decision Making Trial and Evaluation Laboratory Method) yöntemi kullanılarak kriterlerin karar üzerindeki etki ağırlığı ve birbirleri ile olan ilişkilerindeki etki yapısı ortaya çıkarılmıştır. Bireyin girişimci olmaya karar verme sürecinin çeşitli kriterler arasındaki karmaşık etkileşimlerin sonucunda oluştuğu analizin bulgularına göre gösterilmiştir. Dolayısıyla yazında bireylerin girişimcilik eğilimini ve/veya yönelimini etkilediğini gösteren nedensel ilişkilerin 'öncül' değişkenlerinin aslında karar üzerinde bu etkiyi yaratmadan önce birbirleri ile yoğun bir ilişki ağı içinde dolaylı etkiler oluşturduğu söylenebilir. Bu nedenle çok kriterli bir niteliği olan girişimci olma kararının tekil nedenselliklerin değil, iç içe geçmiş etkileşim yapısının çıktısı olduğu iddia edilebilir.

2. GİRİŞİMCİ OLMA KARARININ ARKASINDAKİ FAKTÖRLER ARASI ETKİLEŞİM

Kişisel özellikler, sosyal çevre ve bireylerin bunlara bağlı olarak oluşan kontrol düzeyinin bireylerin davranışsal niyetleri üzerindeki etkisini gösteren 'planlı eylem kuramı' (Ajzen, 1991) girişimcilik niyetinin ortaya çıkışını açıklamakta bütünleştirici bir dayanak olabilir ve çeşitli faktörlerin etkileşimi ile girişimci olma kararının nasıl verildiğini bir model üzerinde izah etmek mümkün olabilir. Kurama göre, bireyler hem kendi sahip oldukları kişisel özellikleri hem içinde buldukları sosyal bağlamda algıladıkları normlar uygun olduğunda hem de davranışı gerçekleştirmenin kolay olduğunu düşünmelerini sağlayacak unsurların varlığında belirli davranışlara yönelmektedir (Ajzen, 1991).

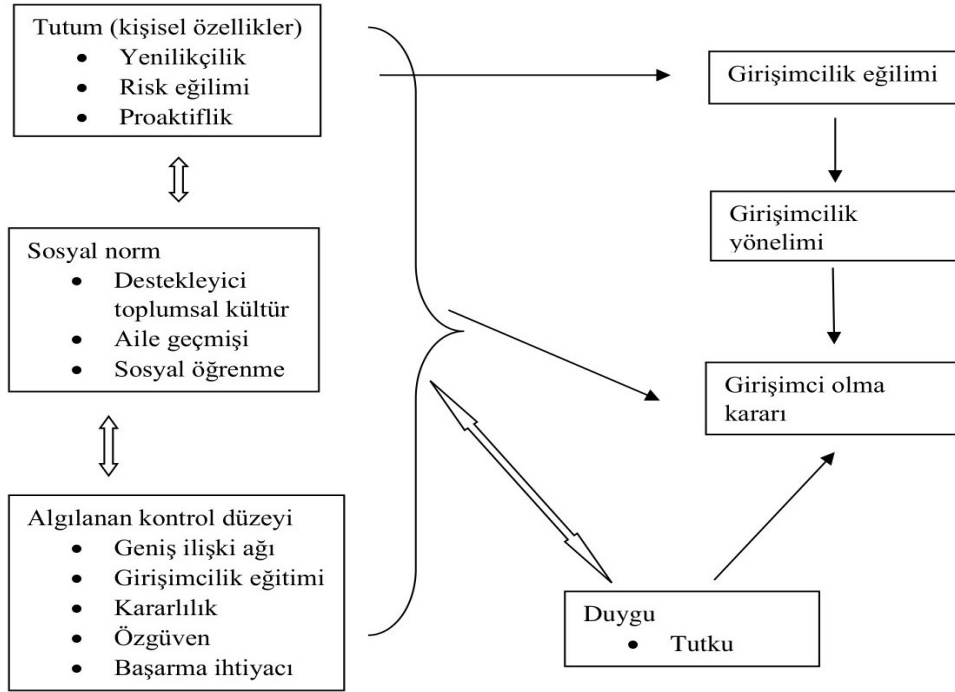
Girişimci olma, bireyin davranışsal niyeti ile ortaya çıktığından planlı eylem kuramı çerçevesinde değerlendirilebilir. Zhang, Wang & Owen (2015) planlı eylem kuramına kısa dönemli risk üstlenme ve psikolojik esenlik değişkenlerinin etkisini de ekleyerek bu faktörlerin girişimci olma niyeti üzerindeki nedensel etkilerini göstermiştir. Bu çalışmada Zhang vd. (2015) modeli revize edilerek söz konusu tekil nedensellikleri üreten ve bireyin girişimci olma niyetini ortaya çıkararak işletme kurmaya yönlendiren karar kriterlerinin kendi aralarındaki etkileşimler incelenmektedir. Risk üstlenme, planlama yaparak girişimin hayatta kalma ya da başarı olasılığını yükseltebilir. Dolayısıyla bilgi toplayıp analiz yapmaya dayalı, algılanan risk ile ilgili bir değişkendir (Zhang vd., 2015). Eğer, kişiler öngörülerini doğrultusunda riski düşük algılasa riski kabul etmiş, yani üstlenmiş olurlar.

Risk eğilimi ise kişinin riske yönelik yatkınlığı ile ilgilidir. Bazı kişilerin risk eğilimi düşük olduğu halde algıladığı ve üstlenebileceği risk de düşük olduğunda kolaylıkla girişimci olmaya yönelebilmeleri olasılığına karşın, bazı kişiler risk yüksek olsa bile risk eğilimleri de yüksek olduğu için yine de girişimci olmak isteyebilirler (Sitkin & Weingart, 1995; Zhang vd., 2015). Risk eğilimi ve risk üstlenme arasındaki bu fark nedeniyle, bu çalışmada kendi işletmesini kurmaya, girişimci olmaya karar verme aşamasına odaklanıldığından risk eğiliminin daha uygun bir karar kriteri olduğu düşünülmüş ve modele kişisel özellikler kapsamında dahil edilmiştir. Girişimcinin psikolojik esenliği de risk üstlenme gibi girişimcilik sürecinde etkisini gösterebilecek, girişimcinin zorluklarla başa çıkabilmesi ve dalgalanan duygu durumlarını yönetebilmesi sayesinde girişimin başarı olasılığına tesir edebilecek bir değişkendir (Foo, Uy & Baron, 2009). Psikolojik esenlik bireyin olumlu duygu durumlarına yönelik bir kavram (Uy, Foo & Song, 2013) olduğundan süreç boyunca bireyi etkilemesi söz konusu olabilir. Buna karşın girişimci olmaya karar vermek sürecin başlangıcıdır ve bu kararı vermek, mutlaka kişinin kendi kurduğu işletmeyi kendisi yönetmesi anlamına gelmediğinden süreç boyunca değil, süreci başlatmak için etkili olan duygunun tespitini gerektirmektedir. Duyguların bir bileşen olarak modele dahil edilmesi görüşüne katılmakla birlikte, bireyin kendi kaderini tayin etme isteği, özerklik gibi güdülerle hareket etmesini sağlayan bir duygu olan tutkunun (Smith & Miner, 1983) hem davranışsal niyet hem de diğer karar kriterleri ile olan ilişkisi açısından, psikolojik esenlik yerine modele dahil edilmesinin daha uygun olacağı düşünülmüştür.

Zhang vd. (2015) tarafından planlı eylem kuramına dayanarak girişimcilik eğilimi ve yönelimi üzerindeki etkileri olduğu belirtilen kişisel özellikler, sosyal norm ve algılanan kontrol bileşenlerinin kapsadığı özellikler yazındaki diğer çalışmalara göre belirlenip, süreçte etkisi olan önemli bir duygu olarak tutku da eklenerek oluşturulan bu çalışmanın modeli Şekil 1'de görülebilir.

2.1. Kişisel Özellikler

Bireylerde girişimci olma yönünde içsel motivasyonun varlığı, yazında girişimcilik eğilimi kavramıyla ifade edilen kişilik özellikleri kapsamında değerlendirilebilir. Girişimcilik eğilimi, basitçe iş kurmaya ya da belirli bir yeniliği ortaya çıkarmaya yönelik eylemleri değil, bunun ötesinde genel bir stratejik yatkınlığı ifade etmektedir (Covin & Lumpkin, 2011). Ferreira, Raposo, Gouveia Rodrigues, Dinis & Do Pacho'ya (2012) göre yatkınlık anlamındaki bu girişimcilik eğiliminin



Şekil 1: Kriterler Arası Etkileşim Modeli

Kaynak: Zhang vd.'den (2015) uyarlanmıştır.

öncülü kişilik özellikleri olabilir. Bireylerin girişimcilik eğilimleri ile kişilik özellikleri arasındaki ilişkiye işaret eden çalışmalarda sıklıkla Goldberg'in (1990) beş faktör kişilik özellikleri kapsamında belirli bir girişimci tipine dair özellikler (Boz, Buluk, Aydınkaya & Arslantaş, 2016; Çetin & Varoğlu, 2009; Envick & Langford, 2000; Zhao & Seibert, 2006) vurgulanmaktadır. Buna karşın, demografik özelliklerin etkisini ele alan çalışmalar da (Doğaner & Altunoğlu, 2010; Lim & Envick, 2013; Quaye, Acheampong & Asiedu, 2015) bulunmaktadır. Wales, Gupta & Mousa'nın (2011) girişimcilik eğiliminin yazında hangi kapsamda ve hangi boyutlarıyla ele alındığı ile ilgili yaptıkları derleme çalışmada "risk üstlenme, yenilikçilik ve proaktiflik (öncü olma/öngörülerıyla hareket edebilme)" girişimcilerde en çok rastlanan özellikler olarak ön plana çıkmıştır. Covin & Wales'in (2019) çalışmasında da yine bu üç özelliğin girişimcilik eğilimini belirlediği ifade edilmiştir. Lumpkin & Dess'in (1996) bu üç özelliğe ilave olarak özerklik ve girişimci agresifliği de girişimcilik eğilimini oluşturan temel özellikler arasında belirtse de söz konusu iki özellik yazında çok fazla karşımıza çıkmamaktadır (Bolton & Lane, 2012). Bu görüşlerden hareketle, bireyin tutumunu yansıtan ve planlı eylem kuramının ilk bileşeni olan kişisel özellikler kapsamında risk eğilimi, yenilikçilik ve proaktif olma özellikleri modele alınmıştır.

Girişimcilik faaliyetleri doğası gereği riskli olduğundan girişimci olacak bireylerin belirsizliğe

yönelik algısı ve yaklaşımı önemlidir (Zhang vd., 2015). Girişimciler belirsizlik koşullarına olumlu yaklaşımla baktığından tehditlerden ziyade fırsatları görme eğiliminde olurlar ve riski daha düşük algırlar (Palich & Bagby, 1995). Bu nedenle risk eğilimi, bir kişilik özelliği olarak girişimcilik faaliyetlerini etkileyebilir. Risk eğilimi yüksek olduğunda belirsizlik koşullarında algılanan risk yüksek olsa bile bu riski üstlenmeye istekli olabilirler ve kolay karar alabilirler (Sitkin & Weingart, 1995; Zhang vd., 2015).

Kişisel özellikler genellikle girişimciliğin özsel olarak gerektirdiği karakteristiklerle ilgili olarak değerlendirilmektedir. Yazında sıkça odaklanıldığı için bu çalışmada da modele dahil edilen değişkenlerden yenilikçilik ve proaktiflik bireyin taşınması beklenen en temel özelliklerdendir (Covin & Lumpkin, 2011; Covin & Wales, 2019; Ferreira vd., 2012; Hamidi, Wennberg & Berglund, 2008; Schumpeter, 1934; Zhang vd., 2015). Psikolojik yaklaşımlar çerçevesinde karşımıza çıkan, kişisel özelliklerin girişimci olma yönündeki etkisi özellikle girişimcilik eğilimi ile yakından ilişkili olarak ifade edilmektedir (Zhang vd., 2015). Girişimcilik yönelimi bireyin dikkatini belirli bir yöne odakladığı, bilinçli bir durumdur (Hamidi vd., 2008). Bu nedenle kişisel özellikler doğrudan eylemi beraberinde getirebilir ve girişimci olma kararını otomatik olarak ortaya çıkarmayabilir. Belirtilen özelliklere sahip olan bireyler tutum olarak girişimcilik için hazır olma durumunda olmasına rağmen, girişimci olma kararı bu eğilimin

yönelime dönüşmesini sağlayacak elverişli çevresel özelliklerin de varlığına bağlı olur (Zhang vd., 2015).

2.2. Sosyal Norm

Psikolojik yaklaşımla, bireylerin kişisel özelliklerinin girişimci olmaya yatkın olmaları üzerindeki etkisi açıklanabilse de aynı özellikte olmalarına rağmen neden bireylerin girişimci olmaya yönelmek açısından aralarında farklar bulunduğu açıklanamayabilir. Bu durumda davranışsal bakış açısının işaret ettiği gibi sosyal faktörleri değerlendirmekte fayda vardır (Gartner, 1988). Bireylerin sahip oldukları özellikler sosyalleşme süreçleri içinde şekillendiğinden içinde buldukları kültürün etkisi önemlidir. Hamidi vd. (2008) bir kişinin belirli davranışlara yönelmesini etkileyen en önemli unsurun sosyal normlar olduğuna işaret etmiştir. Bireyler ancak içinde buldukları çevredeki normların uygun olduğunu algılayorsa eylemde bulunmak kolaylaşmaktadır (Ajzen, 1991; Hamidi vd., 2008; Zhang vd., 2015).

Kişisel özelliklerle kıyaslandığında sosyal faktörler, doğrudan kişiye yatkınlık kazandırmaya yetmese de kendi işini kurma isteğini besleyerek (Zhang vd., 2015) ‘belirli kişisel özellikleri ortak olan kişiler arasından neden bazıları girişimci olurken diğerleri yatkınlığına rağmen girişimci olmaya yönelmemektedir’ sorusuna cevap sunmaktadır. Örneğin, sosyal faktörlerden biri olan ve toplumda norm haline gelen davranış örüntülerini içinde barındıran kültürün girişimcilik ile ilişkisi birçok çalışmada gösterilmiştir (Hayton, George & Zahra, 2002; Pruett, Shinnar, Toney, Llopis & Fox, 2009; Zhang vd., 2015).

Toplumun girişimcilik hakkında ne düşündüğü o toplumdaki bireylerin girişimci olma kararını zorlaştırıcı ya da kolaylaştırıcı yönde etkide bulunabilir. Bireyci kültürün egemen olduğu toplumlarda girişimci faaliyetlerden ve girişimciliğe yönelik ilgiden hoşlanıldığından kişilerin girişimci olmaya yönelmesi kolaylaşırken, toplulukçu kültürde belirsizlik rahatsız edici, tehditler içeren, karmaşık bir durum olarak algılandığından toplumdaki bireyler girişimciliğe olumsuz yaklaşım sergiler ve kişilerin de girişimci olmaya yönelik ilgisi azalabilir (Hayton vd., 2002). Bu açıdan bakıldığında kültür ve girişimcilik arasındaki ilişkinin nedensel olmadığını, daha çok kolaylaştırıcı bir katalizör gibi etkide bulunduğunu söylemek mümkündür. Kültür yenilikçi ve girişimci iklimin oluşmasını sağladığında bireyler girişimci olmaya daha rahat karar verebilirler.

Toplumsal kültür kadar bireyin içinde yetiştiği aile ortamı da sosyal normların uygunluğunu

şekillendirir. Aile geçmişinde rol model olacak girişimcilerin varlığı, bireyin kendi işini kurmayı bir olasılık olarak görmesini sağlayabileceği gibi, aile üyelerinin tavsiye vermesi, cesaretlendirmesi, korkularını yenmesine destek olması benzeri faydalar da sunabilir (Arıkan, 2002; Pruett vd., 2009; Zhang vd., 2015). Bireyler başarısız olması durumunda utanç hissedeceğini düşünürse girişimciliğe yönelmeyebilir (Pruett vd., 2009). Bu nedenle ailenin başarısızlığı ne kadar normal karşılayacağı ve destek olacağı önemlidir. Özellikle aile bağları kuvvetli olan bireylerde ailenin davranış ve kararlar üzerindeki etkisi artabilir (Pruett vd., 2009).

Aile üyelerini rol model alma, aslında sosyal öğrenmenin bir parçası olarak da düşünülebilir. Sosyal ipuçlarına odaklanarak sosyal çevreleri tarafından uygun bulunacak davranışların sınırlarını çizen bireyler için normların uygunluğunda davranış kolaylaşır (Ajzen & Fishbein, 1977). Eğer bireyler benzer eylemleri sosyal çevrelerinde diğerlerinde de gözlemliyorsa tutumunu olumlu yönde etkileyebilir (Ajzen & Fishbein, 1977) ve girişimci olmaya daha kolay karar verebilir. Bu süreçte bireylerin sosyal öğrenmeye açık olması, öğrenme odaklı olması diğerlerinin benzer eylemlerinden ne kadar etkileneceğini değiştirebilir (Covin & Wales, 2019).

2.3. Algılanan Kontrol Düzeyi

Planlı Eylem Kuramının üçüncü bileşeni olan algılanan kontrol, bireyin kendini eylemde bulunmak için yeterli hissetmesini sağlayan faktörlere dayanmaktadır (Ajzen, 2002). Birey bir davranışı sergilemeyi daha kolay algıladığında algıladığı kontrol de artmakta ve bunun davranışsal niyete dönüşme olasılığı kuvvetlenmektedir (Ajzen, 1991; 2002). Bireylerin girişimcilik süreçlerinde özgüven sahibi ve kararlı olması, kendilerini girişimci olmaya yönelik eylemler için yeterli hissetmelerini sağlayabilir (Çelik & Akgemci, 1998: 21–22; Ferreira vd., 2012; Robinson, Stimpson, Huefner & Hunt, 1991). Bu özelliklerin kişisel özellikler kapsamında yer alabileceği akla gelse de girişimcilik eğitimleri sayesinde söz konusu özelliklerin bireylere kazandırılmasının mümkün olduğuna işaret eden çalışmalar mevcuttur (Arıkan, 2002; Balaban & Özdemir, 2008). Bireylerin sahip oldukları kişisel özellikleri nedeniyle var olan girişimcilik eğilimi, bu eğitimler sayesinde tetiklenebilir ve bireyler kendilerini eğitimde kazandıkları bilgi ve beceriler nedeniyle daha yetkin hissedebilirler (Balaban & Özdemir, 2008; Hamidi vd., 2008). Üniversitelerde girişimcilik eğitimleri verilmesinin ardında yatan mantığı, ‘girişimci olunur mu – doğulur mu’ ikileminde girişimci olunduğu görüşünü kesin kabul

etmek olarak yorumlayan ve bu sorunun artık '*nasıl girişimci olunur*' sorusuna evrildiğini iddia eden Ercan (2022), bu eğitimlerin amaçlarının girişimci olmak için ihtiyaç duyulan becerilerin bireylere kazandırılması ve geliştirilmesine yönelik olduğunu belirtmiştir.

Özellikle başarıma isteği yüksek olan kişiler, girişimcilik hakkında üniversite ya da çeşitli kurumlar tarafından sunulan eğitimler aracılığıyla beceri kazandığını algıladıkça girişimciliğe yönelik bakış açısını olumlu etkileyerek kişilerin girişimci olma kararını vermesi kolaylaşabilecektir (Arıkan, 2002; Balaban & Özdemir, 2008; Ercan, 2022). Başarıma ihtiyacı yüksek olan kişiler girişimciliği bir kariyer olarak algılayabilirler (Arıkan, 2002; Ferreira vd., 2012).

İşletme kurmaya karar verirken bireyleri önemli derecede etkileyebilecek unsurlardan biri de kişinin kendi sahip olduğu kaynaklardır. Sahip olunan beceriler, finansal sermaye ve ilişkiler gibi bu süreçte kendisine faydalı olabilecek nelere sahip olduğunu sorgulayarak olumlu çıkarımda bulunan bireylerin girişimcilik yönelimi artar (Zhang vd., 2015). Bireylerin sahip olduğu ilişki ağları ve bu ağların sağladığı olanaklar sosyal sermayeleri olarak tanımlanabilir (Adler & Kwon, 2002). Dolayısıyla sosyal sermaye genişledikçe ulaşılabilecek diğer tüm kaynaklar da çeşitlenerek artmaktadır (Guerro & Espinoza-Benavides, 2021). Bu potansiyeli fark eden bireyler kaynakları hareketlendirebilmek üzere girişimci olmaya daha istekli olabilirler. Çünkü algılanan ödüller, fırsatlar, faydalar arttıkça girişimcilik yönelimi olumlu yönde etkilenir (Pruett vd., 2009). Ancak bu etki nedensel değil, dolaylı bir etkidir. Çünkü Ajzen (2002: 667) algılanan davranışsal kontrolün davranış üzerindeki etkisinin doğrudan olmadığını, genellikle kuramın kapsadığı tutum (kişisel özellikler), sosyal norm ve algılanan kontrol düzeyi olmak üzere üç bileşenin etkileşiminin davranışsal niyeti ortaya çıkardığı vurgulamaktadır.

2.4. Tutku ve Girişimcilik Arasındaki İlişki

Girişimcilik birçok duygusal deneyimi kapsayan bir süreçtir (Foo vd., 2009). Duygular girişimcinin işletme kurmaya yönelik niyetini etkilediği gibi risk algısını, belirsizliğe yönelik tepkilerini, başarısızlıkla başa çıkma becerisini ve yenilik yaratma, büyüme çabaları gibi çeşitli davranışlarını ve kararlarını da şekillendirebilir. Özellikle girişimcilik faaliyetlerini tetikleyerek süreci başlatan en önemli duygu olarak girişimcinin tutkusunu, arzusunu öne çıkaran çalışmalar (Örn., Blanchflower & Oswald, 1998; Cardon, Wincent, Singh & Drnovsek, 2009; Segal vd., 2005; Smith & Miner, 1983; Zhang & Chun, 2018; Zhang vd.,

2015) göze çarpmaktadır. Smith ve Miner'ın (1983) zanaatkâr/esnaf girişimci olarak tanımladığı kişi, girişimcilik konusunda eğitimi, bilgisi, sosyal farkındalığı olmasa bile sahip olduğu tutkuyla bir girişim başlatmaya yönelebilecek niteliktedir. Yeni işe dair duyulan arzu, bir zanaatkâr ya da esnaf ruhu ile hareket tarzını ortaya çıkardığından bireylerde kendi işinin sahibi olma (Smith & Miner, 1983), kendi kaderini kendisi tayin etme (Zhang vd., 2015) gibi istekleri ön plana çıkaracağından onları girişimci olmaya yönlendirebilecektir. Hatta sadece kişilerin yönelimini etkilemekle kalmayıp yukarıda bahsedilmiş olan kişisel özellikler ve algılanan kontrol düzeyi bileşenleri ile de etkileşime girerek karar süreçlerinde yansımalarını ortaya çıkarabilmektedir. Örneğin, tutkuyla hareket eden girişimciler, geleceğe odaklanıp rasyonel, uzun dönemli plan yapmak yerine şimdiki zamana odaklanıp heyecanla, fırsatları kaçırmadan yapacakları işe yönelebilir (Smith & Miner, 1983; Zhang vd., 2015) veya kısa dönemli riskleri üstlenmeye diğer kişilerden daha istekli olabilirler (Palich & Bagby, 1995; Zhang vd., 2015).

3. YÖNTEM

Girişimci olma kararını etkileyen faktörler yazında farklı yönleriyle ele alınmış olsa da bu çalışmada oluşturulan modelde söz konusu faktörlerin birbirleri üzerinde etkileri olduğu ve aralarındaki etkileşimlerin karara etki etme olasılığının bulunduğu gösterilmektedir. Bir kararı etkileyen kriterlerin birbirleri üzerindeki etki derecesini ölçmek ve ayrıca bu etkileme düzeylerini önceliklendirerek karara etkilerini önem sıralamasıyla ifade etmek üzere DEMATEL (The Decision Making Trial and Evaluation Laboratory Method) yöntemi kullanılmaktadır. Çok faktörlü karar verme süreçlerinde faktörler arasındaki karmaşık ilişkileri çözümlemeye fayda sağladığı için bu yöntem seçilmiştir. Küresel işletmelerdeki yöneticilerin yetkinliklerinin geliştirilmesini etkileyen faktörler (Wu & Lee, 2007), hastanelerdeki hizmet kalitesini etkileyen faktörler (Shieh, Wu & Huang, 2010) veya bilgi yönetimi uygulamalarının başarılı olabilmesi için etkili olabilecek faktörler (Wu, 2012) gibi bir sonuç üzerinde çok sayıda kriterin etkisi karmaşık biçimde etkileşimde olduğunda bu ilişkilerin etki yapısını DEMATEL yöntemi ile analiz eden birçok örnek çalışma bulunmaktadır. Bu yöntem, iç içe geçmiş kriterlerin etkisiyle ortaya çıkan sonuçları değerlendirirken ilişki matrisleri oluşturmak yoluyla nedensel ilişkilerdeki 'neden' olarak tanımlanan değişkenlerin kendi aralarındaki bağımlılıkları açıklamayı mümkün kılmaktadır (Aksakal & Dağdeviren, 2010; Shieh vd., 2010; Wu, 2012).

Çeşitli kriterler üzerinde daha çok etkileme gücüne sahip olan kriterleri önceliklendirip ‘sebebe kriterleri (etkileyici kriterler)’ adını verirken, diğere kriterler tarafından daha çok etkilenenleri ‘sonuç kriterleri (etkilenen kriterler)’ olarak tanımlayıp etki-yönlü ilişkileri ortaya çıkarmaktadır (Aksakal & Dağdeviren, 2010). Bu sayede hem her bir kriterin karar üzerindeki ağırlığını tespit etmek hem de kriterlerin arasındaki karşılıklı etkileşimlerin hiyerarşik yapısını ortaya çıkarmak mümkün olabilmektedir.

Birbiri ile etkileşimli çoklu kriterlere bağılı kararlar, karar vericinin değerlendirme ortamını bulanık hale getirmektedir. Birçok nedensel ilişki iç içe geçtiğinden hangi kriterin karar üzerinde ne kadar ağırlıkla etkide bulunduğunu açıklamak zorlaşabilmektedir. DEMATEL her bir kriterin diğere kriterler ve sonuç üzerindeki doğrudan ve dolaylı etki düzeyini niceliksel olarak açıklamayı sağladığı için faydalı olabilecek bir yöntemdir. Bu yöntem sistematik biçimde çeşitli aşamaları izleyerek niceliksel bir analize dayanır. Aşağıda her bir aşamada neler yapıldığı açıklanmıştır:

Aşama 1: Karar verme sürecinde etkili olan ve aralarında etkileşim olduğu yazındaki çalışmalara dayanarak belirlenmiş olan kriterlerin tanımlanması. Aşama 2: İkili karşılaştırma ölçeğine göre katılımcıların kriterler arasındaki ilişkileri köşegenleri 0 olan bir matris üzerinde değerlendirmesi ve araştırmacı tarafından tüm katılımcıların matrislerinin aritmetik ortalaması hesaplanarak doğrudan ilişki matrisinin (Z) oluşturulması. Bu yöntemde ikili karşılaştırma ölçeğindeki 0,1,2,3 "ve" 4 değerleri, ‘etkisiz’, ‘düşük derecede etkili’, ‘orta derecede etkili’, ‘yüksek derecede etkili’ ve ‘çok yüksek derecede etkili’ olarak ifade edilmektedir.

$$Z = [z_{ij}]_{N \times N}$$

Aşama 3: Doğrudan ilişki matrisinin normalleştirilmesi (X). Burada doğrudan ilişki matrisinin her satırının ve her sütununun toplam değerleri arasından en büyük olan belirlenir ve daha sonra doğrudan ilişki matrisindeki her değerin, belirlenen en büyük toplam değere bölünmesiyle matris normalleştirilir.

$$X = s \cdot Z,$$

$$s = \frac{1}{\max_{1 \leq i \leq n} \sum_{j=1}^n z_{ij}}, \quad i, j = 1, 2, \dots, n.$$

Aşama 4: Toplam ilişki matrisinin oluşturulması. Normalleştirilmiş ilişki matrisindeki değerler birim matris (köşegen değerleri 1, diğere değerler 0 olan matris) değerlerinden çıkarılır, tersi alındıktan sonra yeniden normalleştirilmiş ilişki matrisi ile çarpılır.

$$T = X(I - X)^{-1}$$

Aşama 5: Nedensellik diyagramının oluşturulması ve kriterler arasında önem sıralamasının yapılması. Aşağıdaki formüller kullanılarak karar verme sürecinde etkili olan kriterlerin ağırlıklı önemi hesaplanır. D+R karar kriterinin etkileşimlerde önemini gösterirken, D-R negatif ise o kriterin etkilenen değişken olduğunu ve pozitif ise etkileyen değişken olduğunu göstererek etki yönünü ifade eder.

$$T = t_{ij}, \quad i, j = 1, 2, \dots, n,$$

$$D = \sum_{j=1}^n t_{ij},$$

$$R = \sum_{i=1}^n t_{ij},$$

$$w_{iz} = \sqrt{(D_i + R_i)^2 + (D_i - R_i)^2}$$

$$w_i = \frac{w_{iz}}{\sum_{i=1}^n w_{iz}}$$

Aşama 6: Karar verme sürecinde etkili olan kriterlerin etkileşiminde önemli ilişkilerin tespit edilmesi. Etki yapısını açıklayabilmek üzere toplam ilişki matrisindeki tüm değerlerin aritmetik ortalaması hesaplanarak eşik değere (μ) bulunur. Toplam ilişki matrisinde bu değerin üzerindeki her bir öge o ilişkinin kritik öneme sahip olduğunu gösterir.

4. UYGULAMA VE BULGULAR

Aşama 1: Girişimci olma kararını verirken bireyleri etkileyebilecek olan kriterler yazındaki çalışmalara dayanarak planlı eylem kuramına ilave edilen tutku kriteri ile Şekil 1’deki model üzerinde gösterilmiştir. Buna göre yenilikçilik, risk eğilimi, proaktiflik, destekleyici toplumsal kültür, aile geçmişinde girişimci olması, sosyal öğrenme, geniş ilişki ağı, girişimcilik eğitimi, kararlılık, özgüven, başarıya ihtiyacı ve tutku olmak üzere toplam 12 karar kriteri belirlenmiştir.

Aşama 2: DEMATEL yöntemi çok geniş bir veri seti gerektirmemektedir (Bai & Sarkis, 2013). Genellikle 10 ve 20 arasındaki katılımcı sayısının yeterli olduğu belirtilmiş olsa da (Chang, Chang & Wu, 2011; Du & Li, 2021) yazında 3 katılımcı

(Korkusuz Polat & Kara, 2021), 5 katılımcı (Karaoğlu, 2016) gibi çok düşük sayıda değerlendirici sayısını esas alan araştırmalara da rastlanmaktadır. Bu çalışmada genel kabul gören aralıkta katılımcı sayısına ulaşılmış ve Ankara'daki Teknokentlerde işletme kurarak faaliyette olan 12 girişimci tarafından ikili karar ölçeğine göre değerlendirilen matrislere dayanarak analiz gerçekleştirilmiştir. 12 matrisin değerlerinin aritmetik ortalaması ile oluşturulan doğrudan ilişki matrisi Tablo 1'dedir.

ilişki matrisi (Tablo 3) oluşturulmuştur.

Aşama 5: Toplam ilişki matrisindeki karar kriterlerinin satır değerleri toplamı ile D değerleri ve sütun değerleri toplamı ile R değerleri hesaplanmıştır. Bu değerleri kullanarak D+R aracılığıyla girişimci olma kararını verirken hangi kriterlerin etkileşimlerinin ne derece önemli olduğu değerlendirilmiştir. En yüksek D+R değerleri en önemli, yoğun ilişkileri göstermektedir. D-R ise negatif ya da pozitif olmasına bağlı olarak karar

Tablo 1: Karar Kriterleri Arasındaki Doğrudan İlişki Matrisi

	Yenilikçilik	Risk eğilimi	Proaktiflik	Kültür	Aile geçmişi	Sosyal öğrenme	İlişki ağı	Eğitim	Kararlılık	Özgüven	Başarım ihtiyacı	Tutku
Yenilikçilik	0.000	2.833	3.333	2.083	1.750	3.167	2.917	2.583	3.250	3.500	3.000	3.417
Risk eğilimi	3.000	0.000	2.833	1.917	1.750	1.917	2.417	2.000	2.667	3.333	2.833	2.833
Proaktiflik	3.083	2.667	0.000	1.500	2.083	2.500	2.500	1.917	2.833	3.250	2.667	2.917
Kültür	2.833	2.083	2.333	0.000	2.333	2.500	2.583	2.250	2.417	2.667	2.333	2.333
Aile geçmişi	2.500	2.917	2.750	1.833	0.000	2.583	3.083	2.000	2.833	3.083	2.667	2.833
Sosyal öğrenme	3.083	2.083	3.000	1.917	1.917	0.000	3.083	2.417	2.917	2.917	2.583	2.667
İlişki ağı	2.667	2.500	2.500	2.333	2.250	2.750	0.000	2.000	2.667	2.917	2.833	2.417
Eğitim	2.417	2.083	2.167	1.917	1.583	2.333	2.333	0.000	2.583	2.583	2.333	2.333
Kararlılık	2.750	2.917	2.833	1.750	1.917	2.583	2.500	2.333	0.000	3.417	2.917	3.333
Özgüven	3.083	3.500	3.333	2.333	2.167	2.750	2.833	2.083	3.500	0.000	3.250	3.667
Başarım ihtiyacı	3.083	3.167	2.917	2.167	2.167	2.917	2.833	2.417	3.417	3.083	0.000	3.083
Tutku	3.417	3.333	3.083	1.917	1.833	2.583	2.583	2.083	3.417	3.250	3.250	0.000

Aşama 3-4: Karar kriterleri arasındaki doğrudan ilişkileri gösteren başlangıç matrisi normalleştirilmiş (Tablo 2) ve daha sonra toplam

kriterinin etki yönünü, yani ilişkilerde etkileyen/etkilenen değişken olma durumunu belirlemektedir. Negatif değerler etkilenen (sonuç) değişken olduğu, pozitif değerler ise etkileyen

Tablo 2: Normalleştirilmiş Doğrudan İlişki Matrisi

	Yenilikçilik	Risk eğilimi	Proaktiflik	Kültür	Aile geçmişi	Sosyal öğrenme	İlişki ağı	Eğitim	Kararlılık	Özgüven	Başarım ihtiyacı	Tutku
Yenilikçilik	0.000	0.087	0.103	0.064	0.054	0.097	0.090	0.079	0.100	0.108	0.092	0.105
Risk eğilimi	0.092	0.000	0.087	0.059	0.054	0.059	0.074	0.062	0.082	0.103	0.087	0.087
Proaktiflik	0.095	0.082	0.000	0.046	0.064	0.077	0.077	0.059	0.087	0.100	0.082	0.090
Kültür	0.087	0.064	0.072	0.000	0.072	0.077	0.079	0.069	0.074	0.082	0.072	0.072
Aile geçmişi	0.077	0.090	0.085	0.056	0.000	0.079	0.095	0.062	0.087	0.095	0.082	0.087
Sosyal öğrenme	0.095	0.064	0.092	0.059	0.059	0.000	0.095	0.074	0.090	0.090	0.079	0.082
İlişki ağı	0.082	0.077	0.077	0.072	0.069	0.085	0.000	0.062	0.082	0.090	0.087	0.074
Eğitim	0.074	0.064	0.067	0.059	0.049	0.072	0.072	0.000	0.079	0.079	0.072	0.072
Kararlılık	0.085	0.090	0.087	0.054	0.059	0.079	0.077	0.072	0.000	0.105	0.090	0.103
Özgüven	0.095	0.108	0.103	0.072	0.067	0.085	0.087	0.064	0.108	0.000	0.100	0.113
Başarım ihtiyacı	0.095	0.097	0.090	0.067	0.067	0.090	0.087	0.074	0.105	0.095	0.000	0.095
Tutku	0.105	0.103	0.095	0.059	0.056	0.079	0.079	0.064	0.105	0.100	0.100	0.000

Tablo 3: Toplam İlişki Matrisi

	Yenilikçilik	Risk eğilimi	Proaktiflik	Kültür	Aile geçmişi	Sosyal öğrenme	İlişki ağı	Eğitim	Kararlılık	Özgüven	Başarım ihtiyacı	Tutku
Yenilikçilik	0.785	0.828	0.862	0.604	0.595	0.795	0.809	0.674	0.891	0.929	0.843	0.882
Risk eğilimi	0.773	0.656	0.755	0.533	0.529	0.675	0.707	0.584	0.778	0.823	0.746	0.771
Proaktiflik	0.785	0.742	0.685	0.529	0.544	0.700	0.719	0.590	0.793	0.831	0.751	0.783
Kültür	0.744	0.693	0.718	0.461	0.528	0.670	0.690	0.573	0.746	0.779	0.709	0.733
Aile geçmişi	0.793	0.770	0.785	0.554	0.501	0.723	0.756	0.610	0.816	0.852	0.774	0.804
Sosyal öğrenme	0.796	0.736	0.780	0.548	0.548	0.639	0.745	0.612	0.806	0.835	0.760	0.788
İlişki ağı	0.768	0.731	0.750	0.548	0.546	0.702	0.643	0.588	0.782	0.816	0.750	0.764
Eğitim	0.687	0.649	0.668	0.485	0.475	0.623	0.640	0.473	0.704	0.728	0.664	0.687
Kararlılık	0.806	0.776	0.793	0.556	0.560	0.728	0.745	0.623	0.742	0.866	0.786	0.823
Özgüven	0.887	0.860	0.877	0.621	0.617	0.798	0.822	0.672	0.913	0.848	0.865	0.904
Başarım ihtiyacı	0.857	0.823	0.837	0.597	0.597	0.776	0.794	0.659	0.881	0.903	0.745	0.860
Tutku	0.858	0.820	0.834	0.584	0.582	0.759	0.780	0.643	0.873	0.899	0.828	0.765

(sebe) değişken olduğuna işaret eder. Tablo 4’de görüldüğü gibi kriterler arasındaki ilişkilerde yenilikçilik, risk eğilimi, proaktiflik, geniş ilişki ağı, kararlılık, özgüven ve tutku etkilenen (sonuç) kriterler; destekleyici toplumsal kültür, aile geçmişinde girişimci olması, sosyal öğrenme, girişimcilik eğitimi ve başarıma ihtiyacı ise etkileyen (sebe) kriterler olarak tespit edilmiştir. Hatta etkileyen kriterler arasında ‘aile geçmişinde girişimci olması’ kriteri çok yüksek bir D-R değerine sahip olduğundan etkilenen kriterler üzerinden çok yüksek bir etki gücüne sahiptir. Etkilenen kriterler arasında yer alan ‘yenilikçilik ve özgüven’ ise en yüksek D+R değerlerine sahip olduğundan karar verme sürecinde diğer kriterler ile en fazla ilişkiye girerek bireyin girişimci olma kararı üzerindeki etkiyi yarattıkları söylenebilir.

W_i değerleri karar kriterlerinin ağırlıklı önemini gösterdiğinden en yüksek ağırlığa sahip olanlar, kriterler arasındaki ilişkilerde daha yüksek öneme

sahip olanlardır. Buna göre Tablo 5’de kriterler önem sıralamasına göre düzenlenmiştir. Kriterler arası etkileşim girişimci olma kararına yönelik niyeti ortaya çıkardığından bu etki yönlü ilişkilerde önem ağırlığı yüksek olan kriterler karar üzerinde daha çok etki yaratma potansiyeli taşımaktadır. Özgüven ve yenilikçilik en yüksek etki gücüne sahip kriterler; tutku, kararlılık, başarıma ihtiyacı, proaktiflik, risk eğilimi, geniş ilişki ağı ve sosyal öğrenme yine yüksek etki gücüne sahip kriterler ve ağırlığı diğer kriterlerden bir kırılmayla farklılaşarak azalan aile geçmişinde girişimci olması, girişimcilik eğitimi ve destekleyici toplumsal kültür ise diğer kriterlere kıyasla daha az etki gücüne sahip olan kriterlerdir. Dolayısıyla kişisel özellikler, algılanan kontrol düzeyi ve duyguların yüksek etkileşim nedeniyle girişimci olma kararına yönelik etki gücünün nispeten daha yüksek olduğunu, buna karşın sosyal normların karar üzerinde daha düşük etki gücüne rağmen D-R değerlerinin pozitif olması nedeniyle etkileyen

Tablo 4: Karar Kriterlerinin Nedensellik İlişkisi ve Ağırlıklı Önemi

	D	R	D + R	D - R	W_{iz}	W_i
Yenilikçilik	9.497445	9.539181	19.03662606	-0.04174	19.03667	0.090903
Risk eğilimi	8.328499	9.082459	17.41095831	-0.75396	17.42728	0.083218
Proaktiflik	8.451421	9.341906	17.79332761	-0.89049	17.8156	0.085072
Kültür	8.043479	6.619141	14.66262037	1.424338	14.73164	0.070346
Aile geçmişi	8.736922	6.622514	15.35943544	2.114408	15.50429	0.074035
Sosyal öğrenme	8.593863	8.587884	17.18174682	0.005979	17.18175	0.082046
İlişki ağı	8.387134	8.849702	17.23683543	-0.46257	17.24304	0.082338
Eğitim	7.483231	7.302928	14.7861596	0.180303	14.78726	0.070612
Kararlılık	8.803167	9.723884	18.52705056	-0.92072	18.54991	0.088579
Özgüven	9.684413	10.10937	19.79378128	-0.42496	19.79834	0.09454
Başarım ihtiyacı	9.329452	9.219563	18.5490147	0.109889	18.54934	0.088576
Tutku	9.224134	9.564629	18.78876289	-0.34049	18.79185	0.089734

kriterler olması göz önüne alınarak dolaylı etkiler yarattığını söylemek mümkündür.

Grafik 1 girişimci olma kararı üzerinde etkili olan

Tablo 5: Girişimci Olma Kararını Etkileyen Kriterler Arasındaki İlişkide Önem Sıralaması

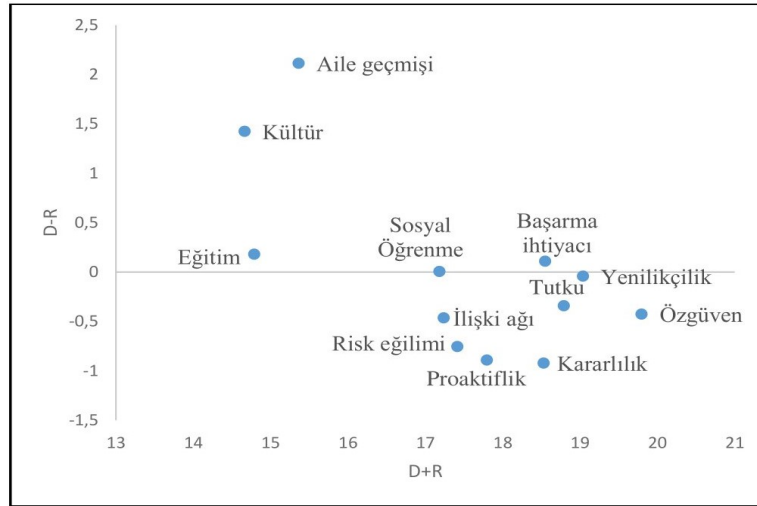
Karar Kriteri	Ağırlıklı Önemi
Özgüven	0.09454
Yenilikçilik	0.090903
Tutku	0.089734
Kararlılık	0.088579
Başarma ihtiyacı	0.088576
Proaktiflik	0.085072
Risk eğilimi	0.083218
Geniş ilişki ağı	0.082338
Sosyal öğrenme	0.082046
Aile geçmişinde girişimci olması	0.074035
Girişimcilik eğitimi	0.070612
Destekleyici toplumsal kültür	0.070346

kriterlerin kendi aralarındaki etki yönlü ilişkilerde etkileyen ve etkilenen kriterleri gösteren bir graf diyagramdır. D+R değeri en yüksek çıkan kriterleri diğerleri ile en çok etkileşimde olanları gösterdiğinden hem Grafik 1 hem de Tablo 4’de görüldüğü gibi özgüven, girişimci olma kararını etkilerken diğer kriterlerle en fazla ilişkiye sahip olan kriterdir. Buna çok yakın bir değere sahip olan

Kritik öneme sahip ilişkilerin belirlenmesinden sonra girişimci olma kararına etki eden kriterler arasındaki etkileşimin yapısı Şekil 2’de sunulmuştur. Karar kriterleri arasındaki ilişkilerin çokluğu karmaşık bir etkileşimin sonucu olarak girişimci olma kararının ortaya çıktığını göstermektedir.

5. SONUÇ

Girişimci olmak çok boyutlu bir kavramsal doğaya sahiptir. Girişimci olma kararının bilinçli bir seçimi yansıttığı görüşüyle, onun çok boyutlu niteliğine uygun olduğu düşünülen Ajzen’in (1991; 2002) planlı eylem kuramı çalışmanın modeline dayanak oluşturmuştur. Bireylerde belirli bir davranışa yönelik niyetin tutum (kişisel özellikler), sosyal norm ve algılanan kontrol bileşenlerinin kapsadığı unsurların uygun olması durumunda oluşacağını belirten bu kurama Zhang vd. (2015) çalışmasında önerilen duygu bileşeni de eklenerek bu çalışmaya esas teşkil eden model (Şekil 1) oluşturulmuştur. Modelde de belirtildiği gibi kişisel özellikler kapsamında yenilikçilik, risk eğilimi ve proaktiflik; sosyal norm kapsamında destekleyici toplumsal kültür, aile geçmişinde girişimci olması ve sosyal öğrenme; algılanan kontrol düzeyi kapsamında



Grafik 1: Kriterler Arası Nedensel İlişkiler

yenilikçilik kriteri de en fazla ilişkiye sahip kriterlerden biri olarak kabul edilebilir.

Aşama 6: Toplam ilişki matrisindeki tüm değerlerin ortalaması alınarak eşik değer (μ) hesaplanmış ve 0.726 bulunmuştur. Karar kriterlerinin aralarındaki ilişkilerden hangilerinin önemli ilişkileri oluşturduğu eşik değer üzerindeki değerler tespit edilerek belirlenmiş ve Tablo 6’da koyu ile gösterilmiştir.

geniş ilişki ağı, girişimcilik eğitimi, kararlılık, özgüven ve başarma ihtiyacı; son olarak duygular kapsamında tutku değişkenleri girişimci olmaya yönelik karar kriterleri olarak belirlenmiştir.

Çok faktörlü karar verme süreçlerinde karar kriterlerinin arasındaki ilişkileri değerlendirmeyi sağlayan DEMATEL yöntemi kullanılarak girişimci olma kararını etkileyen 12 kriter arasındaki karmaşık etkileşimin yapısı analiz edilmiştir.

Tablo 6: Kritik Önele Sahip Etkileşimler

	Risk			Aile		Sosyal	İlişki	Başarılma			Tutku	
	Yenilikçilik	eğilimi	Proaktiflik	Kültür	geçmiş	öğrenme	Eğitim	Kararlılık	Özgüven	ihtiyacı		
Yenilikçilik	0.785	0.828	0.862	0.604	0.595	0.795	0.809	0.674	0.891	0.929	0.843	0.882
Risk eğilimi	0.773	0.656	0.755	0.533	0.529	0.675	0.707	0.584	0.778	0.823	0.746	0.771
Proaktiflik	0.785	0.742	0.685	0.529	0.544	0.700	0.719	0.590	0.793	0.831	0.751	0.783
Kültür	0.744	0.693	0.718	0.461	0.528	0.670	0.690	0.573	0.746	0.779	0.709	0.733
Aile geçmiş	0.793	0.770	0.785	0.554	0.501	0.723	0.756	0.610	0.816	0.852	0.774	0.804
Sosyal öğrenme	0.796	0.736	0.780	0.548	0.548	0.639	0.745	0.612	0.806	0.835	0.760	0.788
İlişki ağı	0.768	0.731	0.750	0.548	0.546	0.702	0.643	0.588	0.782	0.816	0.750	0.764
Eğitim	0.687	0.649	0.668	0.485	0.475	0.623	0.640	0.473	0.704	0.728	0.664	0.687
Kararlılık	0.806	0.776	0.793	0.556	0.560	0.728	0.745	0.623	0.742	0.866	0.786	0.823
Özgüven	0.887	0.860	0.877	0.621	0.617	0.798	0.822	0.672	0.913	0.848	0.865	0.904
Başarılma ihtiyacı	0.857	0.823	0.837	0.597	0.597	0.776	0.794	0.659	0.881	0.903	0.745	0.860
Tutku	0.858	0.820	0.834	0.584	0.582	0.759	0.780	0.643	0.873	0.899	0.828	0.765

Kriterlerin karar üzerindeki etkisi doğrudan tekil nedensellikler yerine iç içe geçen ilişkiler nedeniyle dolaylı hale geldiğinde bu yöntem hangi kriterlerin daha fazla etkileme gücüne sahip olduğunu ve söz konusu etkilerin hangi kriterlerin etkileşimi sonucu oluştuğunu ortaya çıkarmaktadır. Keşfedilen etkileşim yapısı içinde en şaşırtıcı sonuç, tutkunun etkilenen (sonuç) kriterlerden biri olmasıdır. Duygular ve girişimcilik arasındaki ilişkiyi ele alan yazında girişimci olma arzusu ve isteğini yansıttığı, girişimcilik süreçleri boyunca duygusal iniş çıkışlarla başa çıkabilmeyi sağladığı için ön plana çıkan bir duygu olan tutku, girişimcilik eğitimi dışındaki diğer tüm kriterler tarafından etkilendiği önemli ilişkilere sahiptir. Diğer taraftan girişimci olma kararını etkileyen kriterlerin önem sıralamasında üçüncü sıradadır. Dolayısıyla yazındaki beklentiyle uyumlu şekilde tutku ve girişimcilik arasında önemli bir ilişki olmasına rağmen, bu ilişki tutkunun özsel olarak güçlü bir etki faktörü olmasından değil, diğer karar kriterlerinin etkileşimiyle kuvvetlenmiş, onların etkilerini taşıyan bir karar kriteri olmasından kaynaklandığını söylemek mümkündür.

Bulgular özellikle özgüven ve yenilikçilik kriterlerinin girişimci olma kararına etkisinin önemli ağırlıkta olduğunu göstermiştir. Bu belirgin etkileme gücüne yakın biçimde tutku, risk eğilimi, proaktiflik, başarılma ihtiyacı, geniş ilişki ağına sahip olma, sosyal öğrenme ve kararlılık kriterleri de yüksek ağırlığa sahiptir. Bu kriterlerden sosyal öğrenme dışındakiler modelde tutum (kişisel özellikler) ve algılanan kontrol düzeyi ile ilgili olan kriterlerdir. Ancak bu bulgular girişimci olma kararının söz konusu kriterlerin sonucu olduğu anlamına gelmemektedir. Yorumlarken analizin diğer bulgularını da dikkate alarak ne anlam ifade ettiklerini değerlendirmek gerekir.

Bu analizin en önemli faydalarından biri kriterler arasındaki ilişkilerde etki yönünü de keşfetmeyi sağlamasıdır. Önem ağırlıkları yüksek olan kriterlerin aynı zamanda birçoğunun, özellikle kişisel özelliklerin tamamının, etkilenen (sonuç) kriter olduğu bulgusu da göz önüne alındığında sahip oldukları kararı etkileme gücünün aslında çok yoğun etkileşimlerden kaynaklandığı söylenebilir. Destekleyici toplumsal kültür, aile geçmişinde girişimci olması, sosyal öğrenme, girişimcilik eğitimi ve başarılma ihtiyacı etkileyen (sebepl) kriterlerdir. Bu bulgular sosyal normlar ile bireyin algıladığı kontrol düzeyi kapsamında başarılma ihtiyacının olması ve girişimcilik eğitimi kriterlerinin etkisini taşıyarak diğer kriterlerin nihai karar üzerinde etkileme gücünün oluştuğuna işaret etmektedir. Yani, özgüven ve yenilikçilik gibi çok yüksek öneme sahip kriterler aslında kendi özgül, nedensel etkileri sayesinde değil, çok sayıda kriter tarafından etkilendiği ve sahip olduğu ilişki yapısı içinde biçimlenmesine yol açan tüm kriterlerin dolaylı etkilerini taşıyarak bireyi girişimci olmaya yönlendirmektedir.

Sosyal öğrenme ve başarılma ihtiyacı Grafik 1'de görüldüğü gibi aslında diğer kriterler ile yakın bir konumdadır. Bu nedenle karar kriterleri arasında özellikle destekleyici toplumsal kültür, aile geçmişinde girişimci olması ve girişimcilik eğitimlerinin diğer kriterleri etkileme yönünde birçok ilişkiye sahip olmaları nedeniyle girişimci olma kararını verirken bireyi etkileyen diğer tüm kriterleri yönlendirdiği söylenebilir. Özellikle aile geçmişinde girişimci olması tüm karar kriterleri arasında etkileşim gücü en yüksek olan kriterdir. Bu bulguların anlamı, eğer bireyin ailesinde geçmişte ya da şimdi girişimci olan başka kişiler varsa ve içinde yaşadığı toplumda girişimciliği destekleyen bir kültür ortamı egemense bireylerin tutumu ve

algıladıkları kontrol düzeyi bu faktörlerden çok etkileneceğinden; ve aynı zamanda etkilenen bu faktörler diğer tüm karar kriterleri ile de en yoğun ilişkide olan kriterler olduğundan bireyin girişimci olması yönünde karar vermesine yol açabileceklerdir. Aksi düşünüldüğünde, aile geçmişi ve destekleyici kültürün yokluğunda bireylerin sahip olduğu kişisel özellikler ve algıladıkları kontrol düzeyi kapsamındaki kriterlerin üzerinde onların etkisi yokken sadece kendi özgül etkileri ve birbirleri ile aralarında oluşturdukları etkileşimin çıktısı olarak girişimci olma kararının daha zor alınabileceği söylenebilir. Bu iki bağlamsal kriterin sahip olduğu yoğun etkileme ilişkisinin çarpan etkisi yaratması beklenebilir.

Girişimcilik eğitimlerinin de diğer kriterleri etkileyen bir karar faktörü olduğunu dikkate alarak uygulamaya dönük sonuç çıkarmak mümkündür. Özellikle birçok ülkede girişimciliği teşvik etmek ve girişimci ekosistemi geliştirmek üzere politikalar üretildiği, merkezler açıldığı ve eğitimler düzenlendiği bilinmektedir. Bu kapsamda oluşturulan kamu politikaları ve uygulanan girişimcilik eğitimleri sadece bireylere yönelik kişisel faydalar sağlamaya odaklanmak yerine, sosyal bağlamı girişimciliği destekleyecek bir kültür ortamına dönüştürmeye odaklanırsa söz konusu üç etkileyen (sebep) kriterin etkileşimi sayesinde çarpan etkisinden yararlanmak mümkün hale gelecek ve girişimcilik süreçlerinde beklenenden daha fazla sonuç potansiyeli yaratılmış olacaktır.

Çalışmadaki katılımcı sayısı en önemli kısıtlılık olarak görülebilir. İlerideki çalışmalarda değerlendirici sayısı artırılarak bulguların güvenilirliğinin artması sağlanabilir. Bu çalışmada Ajzen'in (1991; 2002) planlı eylem kuramının bileşenlerine duygu boyutu da eklenerek girişimci olma kararına yönelik etkileşim süreci modellenmiştir. Modeldeki bu bileşenlerin kapsadığı kriterlerin girişimci olma kararını verirken tekil nedensel etkilerini gösteren girişimcilik yazınına katkı olarak, DEMATEL analizinin bulgularına dayanarak söz konusu kriterlerin kendi aralarındaki etkileşimin varlığı gösterilmiştir. Çalışmada zanaatkâr/esnaf girişimci tipi esas alındığında tutku kriterinin duygusal bileşenle modele eklenmesi uygun olarak değerlendirilmiştir. İlerideki çalışmalarda ayrıca bürokratik ya da fırsatçı girişimci tiplerinde olanlar da dikkate alınarak modele yeni kriterler eklenmesi düşünülebilir.

ETİK BEYANATI

Destek Bilgisi: Bu çalışma, kamu, ticari veya kar amacı gütmeyen kuruluşlar gibi herhangi bir organizasyondan destek almamıştır.

Çıkar Çatışması: Tüm yazarlar adına, sorumlu yazar çıkar çatışması olmadığını belirtir.

Etik Onayı: İnsan katılımcıları içeren çalışmalarda gerçekleştirilen tüm prosedürler, kurumsal ve / veya ulusal araştırma komitesinin etik standartlarına ve 1964 Helsinki deklarasyonuna ve daha sonraki değişikliklerine veya karşılaştırılabilir etik standartlara uygundur. Bu araştırma için Başkent Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler ve Sanat Alan Araştırma Kurulu'ndan 27/12/2023 tarih ve E-62310886-605.99-298438 sayılı karar numarası ile Etik Kurul Onayı alınmıştır.

Bilgilendirilmiş Onam Formu: Çalışmaya katılan tüm bireysel katılımcılardan bilgilendirilmiş onam formu alınmıştır.

KAYNAKÇA

- Adler, P. S., & Kwon, S. W. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, 27(1), 17-40.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Ajzen, I. (2002). Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 32(4), 665-683.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1977). Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological Bulletin*, 84(5), 888.
- Aksakal, E., & Dağdeviren, M. (2010). ANP ve DEMATEL yöntemleri ile personel seçimi problemine bütünlük bir yaklaşım. *Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 25(4), 905-913.
- Arıkan, S. (2002). *Girişimcilik temel kavramlar ve bazı güncel konular*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Bai, C., & Sarkis, J. (2013). A grey-based DEMATEL model for evaluating business process management critical success factors. *International Journal of Production Economics*, 146(1), 281-292.
- Balaban, Ö., & Özdemir, Y. (2008). Girişimcilik eğitiminin girişimcilik eğilimi üzerindeki etkisi: Sakarya Üniversitesi İİBF örneği. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 3(2), 133-147.
- Blanchflower, D. G., & Oswald, A. J. (1998). What makes an entrepreneur? *Journal of Labor Economics*, 16(1), 26-60.
- Bolton, D. L., & Lane, M. D. (2012). Individual entrepreneurial orientation: Development of a measurement instrument. *Education+ Training*, 54(2/3), 219-233.
- Boz, M., Buluk, B., Aydınkaya, G., & Arslantaş, Y. (2016). Kişilik özellikleri ile girişimcilik eğilimi arasındaki ilişki: Çanakkale örneği. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(5), 1-10.
- Cardon, M. S., Wincent, J., Singh, J. & Drnovsek, M. (2009). The nature and experience of entrepreneurial passion. *Academy of Management Review*, 34(3), 511-532.
- Chang, B., Chang, C. W., & Wu, C. H. (2011). Fuzzy DEMATEL method for developing supplier selection criteria. *Expert Systems with Applications*, 38(3), 1850-1858.
- Covin, J. G. & Lumpkin, G. T. (2011). Entrepreneurial orientation theory and research: Reflections on a needed construct. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 35(5), 855-872.
- Covin, J. G., & Wales, W. J. (2019). Crafting high-impact entrepreneurial orientation research: Some suggested guidelines. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 43(1), 3-18.
- Çelik, A., & Akgemci, T. (1998). *Girişimcilik kültürü ve KOBİ'ler*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Çetin, F., & Varoğlu, A. K. (2009). Özellikler bağlamında girişimcinin beş faktör kişilik örüntüsü. *Savunma Bilimleri Dergisi*, 8(2), 51-66.
- Djankov, S., Qian, Y., Roland, G., & Zhuravskaya, E. (2008). What makes an entrepreneur? *International Differences in Entrepreneurship*, January.
- Doğaner, M., & Altunoğlu, A. E. (2010). Adnan Menderes Üniversitesi Nazilli İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme bölümü öğrencilerinin girişimcilik eğilimleri. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(2), 103-110.
- Du, Y. W., & Li, X. X. (2021). Hierarchical DEMATEL method for complex systems. *Expert Systems with Applications*, 167, 113871.
- Envick, B. R., & Langford, M. (2000). The five-factor model of personality: Assessing entrepreneurs and managers. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 6(1), 6-17.
- Ercan, S. (2022). Girişimci doğulur mu, olunur mu? Girişimcilik eğitimi üzerine bir inceleme. *Bilimsel Gelişmeler Işığında Yönetim ve Strateji Araştırmaları*, 139-148.
- Ferreira, J. J., Raposo, M. L., Gouveia Rodrigues, R., Dinis, A., & Do Paco, A. (2012). A model of entrepreneurial intention: An application of the psychological and behavioral approaches. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 19(3), 424-440.
- Foo, M., Uy, M. A. & Baron, R. A. (2009). How do feelings influence effort? An empirical study of entrepreneurs' affect and venture effort. *Journal of Applied Psychology*, 94(4), 1086-1094.
- Gartner, W.B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation, *Academy of Management Review*, 10(4), 696-706.
- Gartner, W. B. (1988). Who is an entrepreneur? is the wrong question. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 12(2), 47-68.
- Goldberg, L. R. (1990). An alternative description of personality: The big five factor structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1216-1229.

- Guerrero, M. & Espinoza-Benavides, J. (2021). Does entrepreneurship ecosystem influence business re-entries after failure? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 17(1), 211-227.
- Gürer, A., Sezen, S. & Solmaztürk, A. B. (2014). Üniversite öğrencilerinin girişimci kişilik özelliklerini ölçmeye yönelik bir alan araştırması. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi*. 49(2), 1-19.
- Hamidi, D., Wennberg, K. & Berglund, H. (2008). Creativity in entrepreneurship education. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15(2), 304-20.
- Hayton, J. C., George, G., & Zahra, S. A. (2002). National culture and entrepreneurship: A review of behavioral research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(4), 33-52.
- Karaođlan, S. (2016). DEMATEL VE VIKOR Yöntemleriyle Dış Kaynak Seçimi: Otel İşletmesi Örneği. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi*, (55), 9-24.
- Korkusuz Polat, T., & Kara, N. (2021). Personel seçiminde bulanık DEMATEL ve bulanık VIKOR yöntemlerinin uygulanması. *Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi*, (23), 376-385.
- Lim, S. & En Vick, B. R. (2013). Gender and entrepreneurial orientation: a multi-country study. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9, 465-482.
- Lumpkin, G. T. & Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *The Academy of Management Review*, 21(1), 135-72.
- Maine, E., Soh, P. & Dos Santos, N. (2015). The role of entrepreneurial decision-making in opportunity creation and recognition. *Technovation*, 39, 53-72.
- McMullen, J. S., Brownell, K. M., & Adams, J. (2021). What makes an entrepreneurship study entrepreneurial? Toward a unified theory of entrepreneurial agency." *Entrepreneurship Theory and Practice*, 45(5), 1197-1238.
- Minniti, M. & Bygrave, W. (1999). The micro foundations of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23(4), 41-52.
- Palich, L. E., & D. R. Bagby. (1995). Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk taking: Challenging conventional wisdom. *Journal of Business Venturing*, 10(6), 425-38.
- Pruett, M., Shinnar, R., Toney, B., Llopis, F., & Fox, J. (2009). Explaining entrepreneurial intentions of university students: A cross-cultural study. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 15(6), 571-594.
- Quaye, D., Acheampong, G., & Asiedu, M. (2015). Gender differences in entrepreneurial orientation: Evidence from Ghana. *European Journal of Business and Management*, 7(12), 128-139.
- Rae, D. (2000). Understanding entrepreneurial learning: A question of how? *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 6(3), 145-159.
- Robinson, P.B., Stimpson, D.V., Huefner, J.C. & Hunt, H.K. (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 15(4), 13-32.
- Schumpeter, J.A. (1934). *The theory of economic development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Segal, G., Borgia, D. & Schoenfeld, J. (2005). The motivation to become an entrepreneur. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 11(1), 42-57.
- Shieh, J., Wu, H.H., & Huang, K.K. (2010). A DEMATEL method in identifying key success factors of hospital service quality. *Knowledge-Based Systems*, 23(3), 277-282.
- Sitkin, S. B., & Weingart, L. R. (1995). Determinants of risky decision-making behavior: A test of the mediating role of risk perceptions and propensity. *Academy of management Journal*, 38(6), 1573-1592.
- Smith, N. R., & Miner, J. B. (1983). Type of entrepreneur, type of firm, and managerial motivation: Implications for organizational life cycle theory. *Strategic Management Journal*, 4(4), 325-340.
- Tortella, G., Quiroga, G., & Moral-Arce, I. (2009). Nature or nurture? Factors of entrepreneurship: A comparative approach. *Institute of Latin American Studies Working Papers, Columbia University Academic Commons* [http://dx. doi. org/10, 7916, D8DJ5SVW](http://dx.doi.org/10.7916/D8DJ5SVW).
- Uy, M. A., M. Foo, & Z. Song. (2013). Joint effects of prior start-up experience and coping strategies on entrepreneurs' psychological well-being. *Journal of Business Venturing* 28(5), 583-97.
- Wales, W. J. (2016). Entrepreneurial orientation: A review and synthesis of promising research directions. *International Small Business Journal*, 34(1), 3-15.
- Wales, W. J., Gupta, V. K., & Mousa, F. (2011). Empirical research on entrepreneurial orientation: An assessment and suggestions for future research. *International Small Business Journal*, 31(4), 357-383.
- White, R. E., Thornhill, S., & Hampson, E. (2007). A biosocial model of entrepreneurship: The combined effects of nurture and nature. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal*

- of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 28(4), 451-466.
- Wu, W.W. (2012). Segmenting critical factors for successful knowledge management implementation using the fuzzy DEMATEL method. *Applied Soft Computing*, 12(1), 527-535.
- Wu, W.W., & Lee Y.T., (2007). Developing global managers' competencies using the fuzzy DEMATEL method. *Expert Systems with Applications*, 32, 499–507.
- Zhang, Z., & Chun, D. (2018). Becoming entrepreneurs: How immigrants developed entrepreneurial identities. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 24(5), 947-970.
- Zhang, P., Wang, D. D., & Owen, C. L. (2015). A study of entrepreneurial intention of university students. *Entrepreneurship Research Journal*, 5(1), 61-82.
- Zhao, H. & Seibert, S. E. (2006). The big five personality dimensions and entrepreneurial status: A meta-analytical review. *Journal of Applied Psychology*, 91(2), 259.