

T.C.
ÇANAKKALE ONSEKİZ MART ÜNİVERSİTESİ
DR. H. İBRAHİM BODUR GİRİŞİMCİLİK UYGULAMA VE
ARAŞTIRMA MERKEZİ

GİRİŞİMCİLİK VE KALKINMA DERGİSİ

JOURNAL OF ENTREPRENEURSHIP AND DEVELOPMENT

Cilt 13 - Sayı 2 - Kış 2018

Volume 13 - Number 2 - Winter 2018

**Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi,
Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi
Dr. H. İbrahim Bodur Girişimcilik Uygulama ve Araştırma Merkezi Tarafından
Yayımlanmaktadır**

GİRİŞİMCİLİK VE KALKINMA DERGİSİ
Journal of Entrepreneurship and Development
Cilt 13- Sayı 2- Kış 2018- Volume 13 - Number 2- Winter 2018

SAHİBİ (Publisher)

Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi
İbrahim Bodur Girişimcilik Uygulama
ve Araştırma Merkezi

EDİTÖRLER (Editors)

Erdal AYDIN (Yönetici Editör - Managerial Editor)
Cüneyt KILIÇ (Yönetici Editör - Managerial Editor)
Ünzüle KURT (Yönetici Editör - Managerial Editor)

YAZI İŞLERİ (Assisting Editor)

Dalga AKYÜZ

YAYIN ve DANIŞMA KURULU (Editorial and Consultative Committee)

Alfabetik Sıra İle (In Alphabetical Order)

ACER Yücel (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)

AKDEMİR Ali (Arel Üniversitesi)	KASIMOĞLU Murat (İstanbul Ticaret Üniversitesi)
AKDOĞAN Asuman (Erciyes Üniversitesi)	KAYA İbrahim (İstanbul Üniversitesi)
ANIL İbrahim (Marmara Üniversitesi)	KOÇEL Tamer (İstanbul Kültür Üniversitesi)
ARAT Mehmet Emin (Marmara Üniversitesi)	MARANGOZ Mehmet (Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)
AŞIKOĞLU Rıza (Afyon Kocatepe Üniversitesi)	MEYDAN Bilçin (Uludağ Üniversitesi)
AYDOĞAN Kürşat (Bilkent Üniversitesi)	MURAT Sedat (İstanbul Üniversitesi)
BACAK Bünyamin (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)	MÜFTÜOĞLU Tamer (Başkent Üniversitesi)
BAKOĞLU Refika (Marmara Üniversitesi)	NART Sima (Sakarya Üniversitesi)
BESLER Senem (Anadolu Üniversitesi)	OKYAY Zeynep Bodur (KALE Grubu Başkanı-CEO)
BOZKURT Veysel (İstanbul Üniversitesi)	OKYAY Osman (KALE Grubu-Teknik Bölüm Başkanı)
BUDAK Gönül (Dokuz Eylül Üniversitesi)	ÖZTURAN Meltem (Boğaziçi Üniversitesi)
ÇETİNDAMAR Dilek (Sabancı Üniversitesi)	POLOUCEK Stanislav (Silesian University)
DOĞAN Şadan (Biga TSO Başkanı)	SABANCI Ali (TOBB Genç Girişimciler Kurulu Başkanı)
ENER Meliha (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)	SEVİM Şerafettin (Dumlupınar Üniversitesi)
ERDİL Oya (Gebze Y.T.E.)	SOYSAL Süleyman (Kaleseramik-Operasyonlar Yapı Ürünleri Grubu-Başkan Yrd.)
FURNHAM Adrian (University College London)	ŞENER Sefer (İstanbul Üniversitesi)
GAVCAR Erdoğan (Muğla Üniversitesi)	YELKİKALAN Nazan (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
GÜMÜŞTEKİN Gülten Eren (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)	YOZGAT Uğur (Marmara Üniversitesi)
İNCEKARA Ahmet (İstanbul Üniversitesi)	YÜRÜR Senay (Yalova Üniversitesi)
KARADAL Himmet (Aksaray Üniversitesi)	ZEHİR Cemal (Yıldız Teknik Üniversitesi)

HAKEM KURULU (Referees)

(Alfabetik Sıra İle (In Alphabetical Order))

ACER Yücel (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)	CAN Özge (Yaşar Üniversitesi)
AKATAY Ayten (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)	ÇAM Handan (Gümüşhane Üniversitesi)
AKÇAKAYA Murat (Gazi Üniversitesi)	ÇAVUŞOĞLU Mehmet (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
AKYILDIZ Murat (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)	ÇETİN Tamer (İstanbul Üniversitesi)
ALTINDAĞ Erkut (Beykent Üniversitesi)	ÇETİNDAMAR Dilek (Sabancı Üniversitesi)
ALTUNTAŞ Gültekin (İstanbul Üniversitesi)	ÇETİNKAYA BOZKURT Özlem (Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi)
ARSLAN Hasan (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)	ÇITAK Levent (Erciyes Üniversitesi)
ATMACA Metin (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)	CİNGÖZ Ayşe (Nevşehir Üniversitesi)
AYDIN Erdal (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)	ÇULHA Osman (Adnan Menderes Üniversitesi)
AYDIN Murat (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)	DAVES Glenn (James Cook University)
AYDOĞAN Kürşat (Bilkent Üniversitesi)	DEMİRELİ Erhan (Dokuz Eylül Üniversitesi)
AYKANAT Zafer (Ardahan Üniversitesi)	DİLBAZ ALACAĞAN Nur (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
AYTAÇ Serpil (Uludağ Üniversitesi)	DOĞAN Özlem İ. (Dokuz Eylül Üniversitesi)
BABA Gürol (Ankara Üniversitesi)	DÖNMEZ POLAT Dilek (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
BACAK Bünyamin (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)	DURAK İbrahim (Pamukkale Üniversitesi)
BALAN Feyza (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)	DURAN Cengiz (Dumlupınar Üniversitesi)
BALTACIOĞLU Tunçdan (İzmir Ekonomi Üniversitesi)	ELAGÖZ İsmail (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
BAYAR Yılmaz (Uşak Üniversitesi)	ERDEM Ferda (Akdeniz Üniversitesi)
BİLGİÇ B. Sadi (İpek Üniversitesi)	EREN Müfide Şule (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
BİLGE HÜRİYET (Celal Bayar Üni. Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu)	ERİN Hüseyin (Dumlupınar Üniversitesi)
BOZKURT Öznur (Düzce Üniversitesi)	ERKAN Gülgün (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
	EROĞLU Umut (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)

EROĞLU Filiz (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
EROL Mikail (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
ERYILMAZ Mehmet (Uludağ Üniversitesi)
FEDAİ Cemal (Kırıkkale Üniversitesi)
FURNHAM Adrian (U.Coll. London)
GAVCAR Erdoğan (Muğla Üniversitesi)
GÖK Osman (Yaşar Üniversitesi)
GÖKTEPE Ahmet Orkun (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
GÜLER Ruhi (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
GÜLTEKİN Nihat (Harran Üniversitesi)
GÜMÜŞ Mahir (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
GÜNEY Semra (Hacettepe Üniversitesi)
GÜNEŞ Şahabettin (Abant İzzet Baysal Üniversitesi)
GÜNGÖR Arif (Düzce Üniversitesi)
GÜRSAKAL Necmi (Uludağ Üniversitesi)
İNCE YENİLMEZ Meltem (Yaşar Üniversitesi)
İPEK Selçuk (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
İRAZ Rıfat (Selçuk Üniversitesi)
İRMİŞ Ayşe (Pamukkale Üniversitesi)
IŞCAN Ömer Faruk (Atatürk Üniversitesi)
KAHRAMAN AKDOĞU Serpil (Yaşar Üniversitesi)
KANTEN Selahattin (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
KALKAN Adnan (Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi)
KALMIŞ Halis (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
KARA Hakan (Dumlupınar Üniversitesi)
KARABEY Canan Nur (Atatürk Üniversitesi)
KARAGÜL Soner (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
KARTALTEPE Nihal (Marmara Üniversitesi)
KASIMOĞLU Murat (İstanbul Ticaret Üniversitesi)
KAYA Bayram (Ankara Üniversitesi)
KELEŞ Hatice Necla (Bahçeşehir Üniversitesi)
KILIÇ Cüneyt (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
KILIÇ Burhan (Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)
KORKMAZ Oya (Mersin Üniversitesi)
KÖLEOĞLU Nilay (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
KÖK Recep (Dokuz Eylül Üniversitesi)
KUTLUTÜRK Murat (Çankırı Karatekin Üniversitesi)
KURŞUNLUOĞLU Emel (Yaşar Üniversitesi)
KURT Ünzüle (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
KUNDAY Özlem (Yeditepe Üniversitesi)
MARANGOZ Mehmet (Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)
MARIN Mehmet C. (Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi)
MAYA İlnur (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
METE Sinan (Aksayar Üniversitesi)
MUTER ŞENGÜL Canan (Anadolu Üniversitesi)
MUTLU Esin Can (Yıldız Teknik Üniversitesi)
MÜFTÜOĞLU Tamer (Başkent Üniversitesi)
NARDALI Sinan (Katip Çelebi Üniversitesi)

ÖNCE Günel (Dokuz Eylül Üniversitesi)
ÖNCÜL Mehmet Sadık (Cumhuriyet Üniversitesi)
ÖZCAN Burcu (Marmara Üniversitesi)
ÖZDEMİR Yasemin (Sakarya Üniversitesi)
ÖZDEMİRCİ Ata (Marmara Üniversitesi)
ÖZER Mehmet Akif (Gazi Üniversitesi)
ÖZER Yunus Emre (Dokuz Eylül Üniversitesi)
ÖZEKİCIOĞLU Halil (Cumhuriyet Üniversitesi)
ÖZGENOĞLU Abdürrahim (Atılım Üniversitesi)
ÖZŞAHİN Mehtap (Yalova Üniversitesi)
ÖZTURAN Meltem (Boğaziçi Üniversitesi)
PAKSOY H. Mustafa (Harran Üniversitesi)
PAZARCIK Yener (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
POLAT K. Ebru (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
POLOUCEK Stanislav (Silesian University)
SAKARYA Sema (Boğaziçi Üniversitesi)
SAVRUL KILINÇ Burcu (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
SAVRUL Mesut (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
SEÇKİN HALAÇ Duygu (Yaşar Üniversitesi)
SEKİN Seval (Ege Üniversitesi)
SERİNKAN Celaeddin (Pamukkale Üniversitesi)
SEVİM Şerafettin (Dumlupınar Üniversitesi)
SOYLU Ali (Pamukkale Üniversitesi)
ŞAHİN Mehmet (Anadolu Üniversitesi)
ŞENER KONUK Dilek (Düzce Üniversitesi)
TAN Sabri Sami (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
TAŞÇI Hacı Mehmet (Erciyes Üniversitesi)
TAYŞİR E. Aygün (Marmara Üniversitesi)
TAYŞİR K. Nurgül (İstanbul Ticaret Üniversitesi)
TEKİN Mahmut (Selçuk Üniversitesi)
TÜKELTÜRK AYDIN Şule (Trakya Üniversitesi)
TÜRKER Duygu (Yaşar Üniversitesi)
TOPKAYA Özgür (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
UĞUR Suat (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
ULUYOL Osman (Adıyaman Üniversitesi)
YAĞANOĞLU Nazmi (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
YAMAN Ramazan (Balıkesir Üniversitesi)
YAVAŞ Hikmet (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
YARAŞIR Sevinç (Pamukkale Üniversitesi)
YAZICI Erdiç (Gazi Üniversitesi)
YILDIRIM Yavuz (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
YELKİKALAN Nazan (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
YERELİ Ahmet Burçin (Hacettepe Üniversitesi)
YİĞİT Yusuf (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
YILDIRIM Tansoy Yavuz (Bandırma Üniversitesi)
YILDIZ Sebahattin (Kafkas Üniversitesi)
YILDIZ Tayfun (Ardahan Üniversitesi)
YÜRÜR Şenay (Yalova Üniversitesi)

Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi / Journal of Entrepreneurship and Development
Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi



Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi hakemli bir dergidir. Gönderilen yazılar ilk olarak editörler ve yazı kurulunca bilimsel anlatım ve yazım kuralları yönünden incelenir. Daha sonra uygun bulunan yazılar alanında bilimsel çalışmalarını ile tanınmış üç ayrı hakeme gönderilir. Hakemlerin kararları doğrultusunda yazı yayımlanır veya yayımlanmaz. Hakemlerin gizli tutulan raporları dergi arşivlerinde beş yıl süreyle tutulur. Dergi politikaları ve yazım kuralları ile ilgili detaylar dergi başında bulunabilir. Belirtilmemiş hususlar için dergi sekreteryası aranabilir.

Journal of Entrepreneurship and Development is a referee journal. Articles submitted for consideration of publication are subject to peer review. The editorial board and editors takes consideration whether submitted manuscript follows the rules of scientific writing. The appropriate articles are then sent to three referees known for their academic reputation in their respective areas. Upon their decision, the articles will be published in the journal, or rejected for publication. The referee reports are kept confidential and stored in the archives for five years. for the full details about the journal see notes for contributors section or feel free to contact with the editors.

Aşağıdaki indeksler tarafından indekslenmektedir
Indexed or/and Abstracted in

EBSCOHOST Business Source Complete, Index Copernicus Journals Master List, Ulrichs Periodical Directory, Directory of Open Access Journals (DOAJ), Directory of Research Journal Indexing (DRJI), Open Academic Journals Index, The Global Impact Factor (GIF), Research Bible, Jour Informatics, Assos Index, Akademik Dizin, Arařtirmax, DergiPark



Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Biga İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Biga/ Çanakkale – TÜRKİYE
Tel: +90 286 335 87 38-40 Fax: +90 286 335 87 36

Web: <http://gkd.comu.edu.tr>

e-mail: gkd@comu.edu.tr

Aksi belirtilmediğı sürece Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi'nde yayınlanan yazılarda belirtilen fikirler yalnızca yazarına aittir. Bu konuda dergi sahibi veya editörler sorumlu değildir.

Tüm hakları saklıdır. Önceden yazılı izni alınmaksızın hiçbir iletişim, kopyalama sistemi kullanılarak yeniden basılamaz. Akademik ve haber amaçlı kısa alıntılar bu kuralın dışındadır. All Rights Reserved. No part of this publication may be reproduced, stored or introduced into a retrieval system, or transmitted in any form, or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without prior written permission of the JED editors.

ISSN: 1306-8946

GİRİŞİMCİLİK VE KALKINMA DERGİSİ
Journal of Entrepreneurship and Development

Cilt 13 · Sayı 2 · Kış 2018 · Volume 13 · Number 2 · Winter 2018

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

Girişimcilik Dersi Alan İİBF. Öğrencilerinin Girişimcilik Algılarının Metaforlar Aracılığıyla Analizi <i>Entrepreneurship Lessons Entrepreneurship Metaphors of FEAS. Students</i>	
Dursun BOZ - Cengiz DURAN	110
Türkiye’de Girişimcilik İle İşsizlik Arasındaki Nedensellik İlişkisi <i>The Relationship Between Entrepreneurship and Unemployment in Turkey</i>	
Hakan ÇETİNTAŞ - İbrahim Murat BİCİL - Kumru TÜRKÖZ	124
G-8 Ülkelerinde Askeri Harcamalar ve Ekonomik Büyüme İlişkisi <i>Military Expenditure and Economic Growth Relationship in G-8 Countries</i>	
Nazife Özge KILIÇ - Bengü AÇDOYURAN - Murat BEŞER	136
İş Doyumunun Performansa Etkisinde Mutluluğun Aracılık Rolü Üzerine Bir Araştırma <i>A Research on the Mediating Role of Happiness to the Impact of Job Satisfaction to Performance</i>	
Recep Caner ERSELCAN - Pınar SÜRAL ÖZER	148
Fırsat Girişimcisinin Yeni Özelliği: Polikronisite <i>New Feature Of Opportunity Entrepreneur: Polychronicity</i>	
Serap KALFAOĞLU - Hüsnü Serdar ÖĞE	166
Health Expenditures-Economic Growth Nexus: The EU 28 And Panel Feder-Ram Model <i>Sağlık Harcamaları - Ekonomik Büyüme İlişkisi: 28 AB Ülkesi ve Panel FEDER-RAM Modeli</i>	
Nilgün SERİM - Serdar KURT	184

Girişimcilik Dersi Alan İİBF Öğrencilerinin Girişimcilik Algılarının Metaforlar Aracılığıyla Analizi

ÖZ

Bu çalışmanın amacı Dumlupınar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencilerinden Girişimcilik dersi almış öğrencilerin “Girişimcilik” metaforlarını belirlemektir. Araştırma, 2017-2018 Eğitim-Öğretim yılında Kütahya ili Dumlupınar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencilerinden Girişimcilik dersi almış öğrencilere gönüllülük esasına göre uygulanmıştır. Araştırma kapsamında gönüllü öğrencilere “Girişimcilik.....benzer, çünkü.....” şeklinde açık uçlu anketler dağıtılmıştır. Elde edilen anket verileri nitel araştırma desenine uygun olarak içerik analizine tutulmuştur. Öğrenci cevaplarında “Girişimcilik” temasına yönelik 12 ayrı kategoride metafor ürettikleri tespit edilmiştir. Katılımcıların ürettiği metaforlardan en yüksek olanı “cesaret ve risk metaforlarının” sayısı 25 iken en az üretilen “toplumsal rol metaforlarının” sayısı 6 olmuştur. Üretilen metaforların girişimciliğin temel özellikleri; birey ya da grubun yeni fikirleri, risk üstlenmesi, değer yaratma, mevcut kaynakların yeni kombinasyonları, toplumsal refaha katkısı gibi unsurları karşıladığını göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, Metafor, Girişimcilik Metaforları.

JEL Kodları: M00, M13

Entrepreneurship Lessons Entrepreneurship Metaphors of FEAS. Students

ABSTRACT

The aim of this study is to determine Dumlupınar University Faculty of Economics and Administrative Sciences Entrepreneurship “metaphors” of students who have received Entrepreneurship lessons from their students. The research was carried out in the academic year of 2017-2018 at the Dumlupınar University of Kütahya and the Faculty of Economics and Administrative Sciences. It is applied on the basis of volunteerism to the students who have taken the Entrepreneurship course from their students. Within the scope of the research, “Entrepreneurship.....similar, because.....” were distributed as open-ended questionnaires. The obtained questionnaire data were analyzed in accordance with the qualitative research design. In the student responses, it was found that they produced metaphor in 12 different categories for the theme of “Entrepreneurship”. The highest number of metaphores produced by participants was the number of “courage and risk metaphors”, while the number of least developed “social role metaphor” was 6. Essential characteristics of the entrepreneurship of the produced metaphors; it shows that the individual or group meets elements such as new ideas, risk taking, value creation, new combinations of existing resources, social refinement contribution.

Keywords: Entrepreneurship, Metaphor, Entrepreneurship Metaphors.

JEL Codes: M00, M13.

Dursun BOZ¹
Cengiz DURAN²

¹ Dr, Dumlupınar Üniversitesi İİBF. İşletme,

dursunboz@hotmail.com

² Doç. Dr., Dumlupınar Üniversitesi İİBF. İşletme,

cengiz.duran@dpu.edu.tr

1. GİRİŞ

Türk Dil Kurumu sözlüğünde metafor mecaz anlamında; “*bir ilgi veya benzetme sonucu gerçek anlamından başka anlamda kullanılan söz; bir kelimeyi veya kavramı kabul edilenin dışında başka anlamlara gelecek biçimde kullanma*” olarak ifade edilmektedir. Türkçede, metaforu anlatan kelime, istiare olarak bilinmektedir. Metafor kavramına karşılık olarak; mecaz ve istiare'nin kullanılabilceğini görülmektedir. Fakat, benzeyenin anlatıldığı istiarenin, metaforu anlatmada daha elverişli olduğu söylenebilir. Genellikle benzeyenin, bilinen ve somut olmasına önem verilmesinden dolayı, bilinmeyene ve soyut olana varılır. Bunun için teşbihler, masallar, hikâyeler, örnekler kullanılır (Sofi, 2015:2).

Metafor (Olgubilim); bir şeyi başka bir şey üzerinden benzeterek anlatmak için kullandığımız bir ögedir. Bilgi ya da benzetme ile gerçek anlamın dışında kullanılan bir kavram olup isim değişimi olarak da bilinmektedir. Bu değişimin yapılma amacı, anlatımı daha vurgulu yapmak ve kullanılan söze canlılık kazandırmaktır. Bu kazanım ile söze derinlik, güçlülük, canlılık, güzellik, zarafet veya genişlik sağlanmaktadır (Morgan, 1998: 454). Bu yönüyle metafor, bir sözü veya linguistik ifadeleri açıklamaktan ziyade, daha çok kavramlar ve bir şeyi başka bir şey üzerinden düşünme sorunsalıdır. Doğası gereği kavramsal olup hem günlük konuşma dilinde hem de düşüncede yaygın şekilde kullanılmaktadır. Bu kullanım kemikleşmiş görüşlerin aksine, yaratıcı ve edebî kavrayışların kullanıldığı nesne olmaktan çıkmış, ne şairlerin, filozofların, bilim adamlarının; sanatçıların ne de sıradan insanların düşünemeyeceği ve yaşayamayacağı kıymetli, zihinsel bir sihir haline gelmiştir (Lakoff-Johnson, 2010: 14).

2. LİTERATÜR TARAMASI

Metafor ilk olarak 1980’de Lokoff ve Johnson’un “Metofors We Live By” isimli çalışmalarında “*Metafora bilişsel, dikey bakış*” olarak geliştirilmiştir. Bu kavram; 1980 yılına kadar bir söz sanatı olarak kabul edilmiş, edebiyat ve dilbilim araştırmalarının konusu olmuşken, 1980 yılında Lokoff ve Johnson tarafından ortaya atılan “Çağdaş Metafor Teorisi”nin etkisiyle disiplinler arası çalışmaların ilgi odağı olmuştur (Döş, 2010: 607). En geniş anlamıyla metafor “*bir şeyin başka bir şey vasıtası ile açıklanması*” veya “*yabancılık duyulan bir olgunun bize aşına gelen bir olguya benzetilerek açıklanması*” şeklinde ifade edilebilir. Anlatıma dilsel bir zenginlik katarak, ifade edilecek kavrama güç katan ve imgenin belirttiği genel fikre muhatabın hızlı biçimde kavramasını sağlayan bir ögedir. Çoğu zaman kavramla anlatılmak istenen anlam tam ifade olanağı bulamayabilir. Metafor vasıtasıyla zihindeki çağrışımın kavramsal çerçevesi böylelikle genişletilmiş olur (Türker, 2009:19). Metafor pek çok düşünür tarafından “*bir şeyin başka bir şeye benzetilerek anlatılmaya çalışılması*” olarak ifade edilmekte ve Türk edebiyatındaki teşbih, mecaz ya da istiare sanatı metafor kelimesinin yerine kullanıldığı söylenmektedir (Sekman, 2002:210).

Metaforun önemli özelliğinden biri de dikkate alınacak olguyu en sade ve serbest haliyle sağlamak için geçici ön kabullerimizi, öğretilerimizi, duygu ve düşüncelerimizi veya varsayımlarımızı bir kenara bırakmaktır (Sanders, 1982: 355). Metafor ile soyut konuların; somut ifadeler yardımıyla kavramsal zihinsel haritalar oluşturmaktır. Böylece karmaşık durum ve olayların hem anlatılması hem de anlaşılması daha kolaylaşmaktadır (Akdemir, 2009: 323). Metafor, insanın yaşadığı dünyayı nasıl kavradığı, olaylar, nesnelere, hareketler vb. hakkında neler düşündüğünün ifadesidir. Metafor klasik görüşe göre bir söz sanatı iken, modern görüşe göre ise kavramsal sistemin bir parçası olan dilin ve düşüncenin vazgeçilmezidir. Metafor bir dilde kullanılan nesne adlarının anlam yönünden genişletilerek, gerçek anlamına yakın veya bazı özellikleri açısından benzerlik olan diğer bir nesneyi tanımlamakta kullanılan durumlarda meydana gelir. Diğer bir deyişle kelimenin bilinen anlamı dışında kullanılması ile, gerçek anlam ile kastedilen yeni anlam arasındaki çağrışımın kurulması ile metafor oluşur (Mağfiret, 2003:1-4). Metafor (Olgubilim, fenomenoloji) desenini farkına vardığımız ancak derinlemesine ve detaylı anlayışa sahip olmadığımız olgulara odaklanmaktır. Yaşadığımız çevrede algıları, olayları, yönelimleri, deneyimleri, kavramlarla kullandığımızdan dolayı, günlük yaşantımızın önemli bir parçasıdır. Fakat bu aşinalık, olguları tam olarak anladığımız anlamına gelmez. Zaman zaman yabancı olmamız bazen de kavrayamadığımız olguları bulmakta metaforlar uygun bir araştırma zemini sağlar (Yıldırım ve Şimşek, 2005: 72). İnsanlar hem kendi duygu ve düşüncelerini ifade ederken hem de karşısındakinin duygu ve düşüncelerini tanımlarken metaforları kullanırlar. Bu açıdan metaforlar, kişilerin kendi dünyalarını ve algılama şekillerini göstermektedir. Günlük yaşamda sıklıkla kullandığımız metaforlar ontolojik, yapı ve yönelim metaforları olarak tasnif edilebilir. Ancak bu metaforları keskin çizgilerle ayırt etmek zordur. Bu ayırım metaforun çıkış noktasını ve niteliklerini vurgulamakta kullanılabilirler (Girmen, 2007:12-14). Metafor ile insanların gizli duygu ve düşünceleri ortaya çıkarılıp söylenen ile söylenmek istenen arasındaki ayırım ortadan kaldırılabilir (Zaltman, 2008:43).

Metafor; bir kelimenin manasını geçici olarak bir başka kelimenin yerine kullanmaktır. Bir varlığa veya kavrama asıl isminin yerine benzediği bir başka varlığın ismini vererek, bir kelimenin gerçek ismini kaldırarak, benzerliği olan diğer bir manayı iğreti olarak yüklemek, benzerlikler yoluyla bir kelimenin asıl anlamını gölgede bırakacak türde kullanma, başka bir şeye ait olan bir ismin başka şeye isim olarak verilmesidir (Saruhan, 2005:1). Metafor bir şeyi, başka bir şey yönüyle temsil eden düşünceyi etkileyen ve karşılaşılan tecrübeyi ifade etmektedir (Zaltman, 2004: 257). Metaforlar, bir şeyin başka bir şey tarafından belirgin özellikleriyle yansıtılması, hayatımızın belli bir yönünü nasıl gördüğümüzü anlatmamıza yardımcı olur. Bu sebepten dolayı kişilik, kimlik ve diğer insanların önemi açısından metaforlar sıklıkla kullanılmaktadır. İnsan zihninin uyarılmasıyla oluşturduğumuz metaforları her dakikada neredeyse altı adet kullanırız. Beynin foto grafik hafızası sayesinde resimleme teknolojisi metaforun nöronsal temellerini daha iyi açıklamaktadır. Metaforlar ile olayları ve durumları daha iyi açıklayarak anlam çıkarabiliriz. Bu bağlamda hayal gücünün motoru metafordur. Metaforlar sayesinde şuur altındaki duygu ve düşünceleri su üstüne çıkarabiliriz (Zaltman, 2004:71). Bir şeyi anlatmak için metafor kullanmak “sihir yapmak” gibidir. Bilimsel veya teknik mevzularda ifade etmekte zorlanmamız, dikkatimizi çabuk kaybetmemiz, mevzuların zorluğundan ziyade anlatım dilinin soyut olmasından kaynaklanmaktadır. Dilin soyut olması anlaşılmasını da güçleştirir. Bizimle iletişim halinde olanlara bir şeyler anlatmak istiyorsak kullandığımız dilin duygularımıza ve sezgilerimize de hitap etmesi gerekmektedir (www.temelaksoy.com).

Metafor ile anlatım biçimi, ilkçağ filozofları tarafından kullanılmaya başlamış, felsefe tarihindeki birçok filozof kendini daha iyi anlatabilmek için metaforu kullanmış ve günümüze kadar da sürmüştür. Daha ziyade soyut konuların işlendiği düşünce alanlarında filozofların düşüncelerini karşıya daha açık anlatabilmelerinde metaforlara gereksinimlerini zaruri kalmışlardır. İslam filozoflarının da metafor sanatını kullanıldığına dair izler görmek mümkündür. Gazali, İbn’ül Arabi ve Mevlana düşüncelerini anlatmak için sıklıkla metafor kullanırdı (Kutluay, 2009:12). Pek çok alanda ve günlük konuşmalarda kullanılmasından dolayı, bizi yeni dünyalara götürecek, yeni bir şey söyleyecek, hatta insanların düşünce biçimlerini belirleyebildiği, metaforsuz düşünce olamayacağı temelden hareketle kelime anlamında, ya da yeni bir bakış açısı getirebilecek her duygu ve düşüncenin metaforik olduğunu iddia edilmektedir. Bu iddialardan dolayı istiarelerin yeri geldiğinde metaforik bir işlem görebileceği, fakat her metaforun bir istiare olarak değerlendirilmemesi sonucu çıkmaktadır (Lakoff ve Johnson 2005:11).

Yerindelik metafor kullanımında zamansızlık değildir, çünkü metaforlar bizi yeni bölgelere götüren ve bizi anlayabilmemiz için araç sağlayan “düşünce önderleri” dir. Dolayısıyla, bir metafor ilk başta, bizi yeni düşünce ve varlık biçimlerine haykırıyor olabilir. Bir metafor da sarsıcı olabilir, çünkü duygusal ve estetik görünümüleri taşır ve kişisel deneyimlerin ışığıyla parlattır, renklendirir ve sonra temsil eder. Bununla birlikte, burada tüm metaforlarla ilgili bir problem yatıyor. Bir anlamda metaforlar, bilginin doğal sınırlamaları içinde olası kavramları açığa çıkarmak için bir araçtır. Öncelikle, bir metafor atıfta bulunulan şey değil, bunun bir sembolüdür. Ona atıfta bulunduğu şeyle aynı olsaydı, buna gerek kalmazdı. Bu nedenle, güçlü ve kışkırtıcı bir ifadeyle atıfta bulunulduğunda bile, atıfta bulunulandan daha az ve ondan başka bir şeydir. Temsilde bu eksikliği telafi etmenin bir yolu, birlikte ele alındığında, daha kapsamlı bir bakış açısı ve çok sayıda perspektif ve yapı sağlayan ve konunun anlaşılmasını sağlayan çeşitli metaforları kullanmaktır (Yob, 2003:133-134). Günlük yaşantımızda sıklıkla kullandığımız metafor temelinde bir şeyi başka bir şeye göre düşünce ve eylemlerimizi anlamak ve anlamlandırabilmektir. Nesnelere algılamada, diğer insanlarla ilişki kurmada, dünyada yollarımızı bulmada kavram sistemlerini kullanmaktayız. Bu sistemler kişinin çoğu zaman farkında olmadan belirli hatlar boyunca neredeyse otomatik olarak düşünür ve hareket ederiz. Bu hatların açıklamanın yolu dilden geçer. Çünkü, iletişim düşünürken ve faaliyet halindeyken kullanılan kavram sistemiyle aynı sisteme dayanmaktadır. Dil bu sistemin nasıl işlerlik kazandığının kaynaklarından biridir (Girmen, 2007:10; Lakoff ve Johnson, 2005: 25-26). Kişilerin bilinmeyenini bilinenle ilişkilendirerek metaforları kullanması, kavramlar arasında yeni bağlantılar kurmasıyla kişilerin yaratıcılık becerilerini de geliştirdiği görülmüştür. Bu becerilerin geliştirilmesi kabul görmüş fikirleri eleştirmek, içselleştirilmiş düşünceyle metaforun daha yaratıcı bir araç haline gelmesini sağlar (Abusson, vd.,2006:1-2).

3. VERİ VE YÖNTEM

Araştırmada veri setini oluşturmak için, metafor konusunda yapılan yönelik ulusal ve uluslararası araştırmalar incelenmiştir. Lakoff ve Johnson (2003), Yob (2003), İşcan (2005), Anık (2006), Aydın (2006), Çelikten (2006), Jensen (2006), Semerci (2007), Güner (2008), Uğurlu (2008), Korkmaz (2009), Saban (2009), Botha (2009), Aydın ve Pehlivan (2010), Çapan (2010), Doğan ve Üngüren (2010), Döş (2010), Sarı (2010), Coşkun (2010), Sürgevil

ve Budak (2010), Afacan (2011), Saban (2011), Geçit ve Gençer (2011), Gündüz vd. (2011), Güveli vd. (2011), Hacıfazlıoğlu vd. (2011), Eraslan (2011), Soydan (2011), Özsoy (2011), Bayraktaroğlu vd. (2011), Yüce ve Demir (2011), Korkut ve Owen (2012), Gömlüksiz vd. (2012), Sadık ve Sarı (2012), Kararımk ve Güloğlu (2012), Ünal (2012), Sosyal ve Afacan (2012), Akbaş ve Gençtürk (2013), Erbay ve Özbek (2013), Kaya (2013), Tortop (2013), Çalışkan (2013), Özdemir ve Akkaya (2013), Üye (2013), Aslan (2013), Özbaş ve Aktekin (2013), Özpolat (2014), Eren vd. (2014), Babacan (2014), Kaya (2014), Karaçam ve Aydın (2014), Giren ve Durak (2015), Doğan (2015), Zembat vd. (2015), Atik vd. (2016), Ayhan vd. (2016), Ekici (2016), Güler vd. (2016), Şenel (2016), Kayhaoğlu ve Kırıkaş (2016), Temel vd. (2016), Duranve Dağlıoğlu (2016), Çelik ve Arı (2016), Judge (2016), Tarasti (2016), Doğan (2017), Kaya (2017), He ve Yang (2017), Kent ve Lane (2017), Lynch ve Fisher (2017), Tang vd. (2017), Tay (2017), Thibodeau vd. (2017), Tobing (2018), Drouillet vd. (2018), Neilson (2018), Briner vd. (2018), Burgers vd. (2018), Craig (2018), Şahin ve Sabancı (2018) çalışmaları incelenmiştir. Bu araştırmacılar bazılarının ulaştıkları sonuçlar şöyle özetlenebilir. Şenel (2016) çalışmasında katılımcı öğrencilerin cep telefonu hakkında genelde olumlu görüş ve yaklaşımları olmakla birlikte bazı öğrencilerin cep telefonunu tehlikeli ve bağımlılık yaptığını ifade etmiştir. Temel vd. (2016) çalışmalarında katılımcı öğrenci ve velilerin şekillendirici, biçimlendirici ve bilgi sağlayıcı öğretmen metaforu ürettiklerini iddia etmiştir. Duran ve Dağlıoğlu (2017) çalışmasında katılımcı öğretmen adaylarının üstün yetenekli öğrenciler ile ilgili en fazla üretilen metaforun hazine olduğunu ileri sürmüştür. Kayhaoğlu ve Kırıkaş (2016) çalışmasında katılımcı öğrencilerin doğaya ilişkin yeşil alan, orman, ev, hayat, oksijen tüpü, cennet, sanat, özgürlük, gökkuşuğu, canlı ve huzur olarak algıladıkları iddia etmiştir. Zembat vd. (2015) çalışmalarında katılımcı öğrencilerin okul yöneticisine ilişkin baba, anne, lider ve ebeveyn metaforlarıyla özdeşleştirdiklerini ileri sürmüştür. İncelemeler sonucunda metafor belirlemeye yönelik araştırmalarda cümle tamamlama ve açık uçlu cümleler kullanıldığı tespit edilmiştir. Sonuç olarak araştırmada “Girişimcilik.....benzer; çünkü.....” cümlesinin yazılı olduğu bir anket dağıtılmış, öğrenciler çalışmayla ilgili bilgilendirilmiştir. Bu bilgilendirmede 3 adet örnek “girişimci metaforu” iletilmiştir. Bu metaforlar “1.Girişimci orkestra şefine benzer, çünkü işletmenin tüm kaynaklarını işletme hedeflerine ulaşmak için uyumlu şekilde kullanır”, “2.Girişimci aslana benzer, çünkü fırsatı gördü mü avını yakalamak için gerekli çabayı sarf eder” ve “3.Girişimci açığıya benzer, çünkü yemekteki tüm malmeleri yeterli şekilde kullanınca güzel yemek olur” şeklinde yönlendirici metaforlar araştırma yapılan bölümlerdeki öğrencilere iletilmiştir. Öğrencilere üretecekleri metaforlar için yeterli zaman tanınmış ve anketleri gönüllülük esasına göre doldurmaları istenmiştir. Anketlerin doldurulması esnasında öğrenciler arasında bir etkileşime rastlanmamıştır. Araştırma için nitel araştırmalarda sıklıkla kullanılan içerik analizi kullanılmıştır. Bu yöntem, belli kurallar dahilinde yapılan kodlamaların, metnin bazı sözcükleri ile daha küçük kategorilere ayrıldığı bir uygulamadır (Büyüköztürk vd., 2010). Araştırmada öğrencilerin oluşturdukları metaforlar incelenmiş, uygun olmayanlar elenmiş ve metafor kategorileri oluşturulmuştur.

4. BULGULAR VE TARTIŞMA

Araştırmaya katılan 250 gönüllü öğrenciden 203 adet “Girişimcilik” metaforu elde edilmiştir. Üretilen metaforlara ait demografik bilgiler Tablo 1’de, frekans bilgisi Tablo 2’de, bölümlere göre metafor dağılımı Tablo 3’de sunulmuştur.

Tablo 1. Demografik Bilgileri.

Öğrencinin Bölümü	Kız	Erkek	Toplam	Yüzde %
İşletme 1	13	10	23	11.33
İşletme 2	30	17	47	23.15
İşletme 3	16	5	21	10.34
İşletme 4	29	10	39	19.21
İktisat	28	14	42	20.70
Siyaset Bilimi ve Uluslar arası İlişkiler (SBUİ)	17	14	31	15.27
Toplam	133	70	203	100.00

Tablo 1'e göre öğrencilerin bölümlere göre dağılımına bakıldığında; İşletme 1.sınıf öğrencilerinin %11.33, İşletme 2.sınıf öğrencilerinin %23.15, İşletme 3.sınıf öğrencilerinin %10.34, İşletme 4.sınıf öğrencilerinin %19.21, İktisat Bölümü öğrencilerinin %20.70 ve Siyaset Bilimi ve Uluslar arası İlişkiler (SBU) öğrencilerinin %15.27 olduğu görülmektedir.

Tablo 2. Frekans Değeri Yüksek Metaforlar.

Metafor İsmi	Kız	Yüzde %	Erkek	Yüzde %	Toplam	Yüzde %
Cesaret ve Risk	13	52.00	12	48.00	25	12.32
İnsan ve Doğa	16	72.73	6	27.27	22	10.84
Yenilik ve Yaratıcılık	16	76.19	5	23.81	21	10.34
Ekip	13	61.90	8	38.10	21	10.34
Mesleki	17	94.44	1	5.56	18	8.87
Çalışma ve Başarı	9	60.00	6	40.00	15	7.39
Düşünce ve Sanat	8	61.54	5	38.46	13	6.40
Hayvan	6	50.00	6	50.00	12	5.91
Belirsizlik	6	54.55	5	45.45	11	5.42
Bilişim	6	66.67	3	33.33	9	4.43
Toplumsal Rol	4	66.67	2	33.33	6	2.96
Diğer	19	63.33	11	36.67	30	14.78
Toplam	133		70		203	100.00

Tablo 2'ye göre üretilen 203 metaforun %65.52'si (133 adet) kız öğrenciler tarafından, %34.48'i (70 adet) erkek öğrenciler tarafından üretildiği görülmektedir. Cesaret ve risk metaforlarının %52.00'ü kız öğrenciler tarafından, %48.00'ü erkek öğrenciler tarafından üretilmiştir. İnsan ve doğa metaforlarının %72.73'ü kız öğrenciler tarafından, %27.77'si erkek öğrenciler tarafından üretilmiştir. Yenilik ve Yaratıcılık Metaforlarının %76.19'u kız öğrenciler tarafından, %23.81'i erkek öğrenciler tarafından üretilmiştir. Ekip Metaforlarının %61.90'ı kız öğrenciler tarafından, %38.10'u erkek öğrenciler tarafından üretilmiştir. Mesleki Metaforların %94.44'ü kız öğrenciler tarafından, %5.56'sı erkek öğrenciler tarafından üretilmiştir. Çalışma ve başarı Metaforlarının %60.00'ü kız öğrenciler tarafından, %40.00'ü erkek öğrenciler tarafından üretilmiştir. Hayvan Metaforlarının %50.00'si kız öğrenciler tarafından, %50.00'si erkek öğrenciler tarafından üretilmiştir. Belirsizlik Metaforlarının %54.55'i kız öğrenciler tarafından, %45.45'i erkek öğrenciler tarafından üretilmiştir. Bilişim Metaforlarının %66.67'si kız öğrenciler tarafından, %33.33'ü erkek öğrenciler tarafından üretilmiştir. Toplumsal rol Metaforlarının %66.67'si kız öğrenciler tarafından, %33.33'ü erkek öğrenciler tarafından üretilmiştir. Diğer Metaforlarının %63.33'ü kız öğrenciler tarafından, %36.67'si erkek öğrenciler tarafından üretilmiştir.

Üretilen metaforların cinsiyet değişkeni nispi temsil oranına göre incelendiğinde kız öğrencilerin; İnsan ve Doğa Metaforları, Yenilik ve Yaratıcılık Metaforları, Mesleki Metaforlar, Bilişim Metaforları ve Toplumsal Rol Metaforlar kategorisinde erkek öğrencilere göre pozitif yönlü anlamlı farklılık olduğu görülmektedir. Üretilen metaforların cinsiyet değişkeni nispi temsil oranına göre incelendiğinde erkek öğrencilerin; Cesaret ve Risk Metaforları, Ekip Metaforları, Çalışma ve Başarı Metaforları, Düşünce ve Sanat Metaforları, Hayvan Metaforları, Belirsizlik Metaforları ve Diğer Metaforlar kategorisinde kız öğrencilere göre pozitif yönlü anlamlı farklılık olduğu görülmektedir. Bu farklılık kültürün erillik / dişillik boyutu ile değerlendirilebilir.

Tablo 3. Bölümlere Göre Metaforların Dağılımı.

	İşletme1	Yüzde %	İşletme2	Yüzde %	İşletme3	Yüzde %	İşletme4	Yüzde %	İktisat	Yüzde %	SBUİ	Yüzde %	Toplam
Cesaret ve Risk Metaforları	2	8.00	4	16.00	4	16.00	4	16.00	8	32.00	3	12.00	25
İnsan ve Doğa Metaforları	5	22.73	3	13.64	1	4.55	4	18.18	5	22.73	4	18.20	22
Yenilik ve Yaratıcılık Metaforları	3	14.29	5	23.81	2	9.52	1	4.76	5	23.81	5	23.80	21
Ekip Metaforları	1	4.76	8	38.10	0	0.00	8	38.10	3	14.29	1	4.76	21
Mesleki Metaforlar	1	5.56	3	16.67	4	22.22	5	27.78	4	22.22	1	5.56	18
Çalışma ve Başarı Metaforları	1	6.67	5	33.33	1	6.67	3	20.00	3	20.00	2	13.30	15
Düşünce ve Sanat Metaforları	3	23.08	4	30.77	1	7.69	0	0.00	2	15.38	3	23.10	13
Hayvan Metaforları	1	8.33	4	33.33	3	25.00	1	8.33	2	16.67	1	8.33	12
Belirsizlik Metaforları	1	9.09	3	27.27	2	18.18	2	18.18	1	9.09	2	18.20	11
Bilişim Metaforları	3	33.33	1	11.11	0	0.00	2	22.22	2	22.22	1	11.10	9
Toplumsal Rol Metaforları	0	0.00	1	16.67	1	16.67	2	33.33	2	33.33	0	0.00	6
Diğer Metaforlar	2	6.67	6	20.00	2	6.67	7	23.33	5	16.67	8	26.70	30
Toplam	23		47		21		39		42		31		203

Tablo 3'e göre üretilen metaforların bölümlere göre dağılımı görülmektedir. Üretilen metaforların bölümler bazında nispi temsil oranına göre incelendiğinde; İşletme 1.sınıf öğrencilerinin yüzdeler bazda en çok insan ve doğa metaforlarının %33.33'ünü ürettikleri görülmektedir. İşletme 2.sınıf öğrencilerinin yüzdeler bazda en çok ekip metaforlarının %38.10'unu ürettikleri görülmektedir. İşletme 3.sınıf öğrencilerinin yüzdeler bazda en çok hayvan metaforlarının %25.00'ini ürettikleri görülmektedir. İşletme 4.sınıf öğrencilerinin yüzdeler bazda en çok ekip metaforlarının %38.10'unu ürettikleri görülmektedir. İktisat öğrencilerinin yüzdeler bazda en çok toplumsal rol metaforlarının %33.33'ünü ürettikleri görülmektedir. Siyaset Bilimi ve Uluslar arası İlişkiler öğrencilerinin yüzdeler bazda en çok diğer metaforlarının %26.70'ini ürettikleri görülmektedir. En çok üretilen metaforların bölüm değişkeni nispi temsil oranına göre incelendiğinde; İşletme 1.sınıf ve İktisat öğrencilerinin ürettikleri metaforların dışı özellikler gösterdiği görülmektedir. İşletme 2.sınıf, 3.sınıf, 4.sınıf, SBUİ öğrencilerinin ürettikleri metaforların eril özellikler gösterdiği görülmektedir.

4.1.Girişimcilik Metaforlarının Kategorik Analizi

Araştırmaya katılan öğrencilerin cevaplarıyla elde edilen metaforlar kategorize edilmiş ve 12 başlık altında ele alınmıştır.

Cesaret ve Risk Metaforları

Öğrenciler cesaret ve risk metaforları kategorisinde toplam 25 metafor üretmişlerdir. Bu metaforların genelde girişimlik süreci içerisindeki risk ve cesaret ile yakından ilgili olduğu görülmektedir. Tarihe yön vermiş pek çok girişimcilik konusunda, girişimlerin risk aldıkları ve cesaretliler oldukları görülmüştür. Bu kategoriye ait bazı katılımcı cevapları şunlardır;

Girişimcilik, cesarete benzer, çünkü; girişimcilik cesaretle olmayı gerektirir (Katılımcı 3, Erkek, Yaş 21).

Girişimcilik, aslanlara rağmen yavrusunu koruyan geyiğe benzer, çünkü; yaptığı işi yavrusuymuş gibi koruması ve riske girmesidir (Katılımcı 49, Kız, Yaş 21).

Girişimcilik, ip üzerinde yürümeye benzer, çünkü; doğru yapıldığı takdirde başarılı olunurken yanlışların sonucu ağır olabilir (Katılımcı 120, Erkek, Yaş 21).

Girişimcilik, blöf yapmaya benzer, çünkü; doğru yerde, doğru zamanda ve gerektiği kadar risk almaktır (Katılımcı 167, Erkek, Yaş 21).

Girişimcilik, yamaç paraşütüne benzer, çünkü; risk almaya mecbur bırakır ve paraşüt düzgün ve doğru şekilde yönlendirilirse başarılı olur (Katılımcı 188, Kız, Yaş 23).

İnsan ve Doğa Metaforları

Öğrenciler insan ve doğa metaforları kategorisinde toplam 22 metafor üretmişlerdir. Bu metaforların genelde insanın yaşamını sürdürülebilmesi için girişimcilik sürecinde zorunlu doğa ve çevre koşulları ile mücadele etmesiyle ilgilidir. Gereksinimlerinden dolayı doğa ile ilişkili olan insan doğayı görmezden gelerek kendini merkezileştirmiştir. Bu merkezileşme insana, doğaya müdahil olma alanı açarak doğrudan müdahalelerde bulunmuştur. Bu bulunmuşluk girişimcinin de tahakküm edeceği girişimcilik alanlarının bulunduğunu varsayımıyla doğal yaşamın sekteye uğratılması göz ardı edilmiştir. Bu metaforlar doğal yaşamdaki sekteye uğrayan alanlardan kaynaklandığı algısını uyandırmaktadır. Bu kategoriye ait bazı katılımcı cevapları şunlardır;

Girişimcilik, doğaya benzer, çünkü; her gün yeniden doğar (Katılımcı 7, Kız, Yaş 19).

Girişimcilik, insana benzer, çünkü; engelleri ve fırsatları ayırt edip her ikisini de kendi avantajına çevirebilendir (Katılımcı 19, Kız, Yaş 18).

Girişimcilik, aya benzer, çünkü; dünya olmadan yaşayamaz (Katılımcı 124, Kız, Yaş 20).

Girişimcilik, suya benzer, çünkü; hatalar birikirse boğulursunuz (Katılımcı 145, Erkek, Yaş 20).

Girişimcilik, dereye benzer, çünkü; aynı dereeden iki kez yıkanılmayacağı gibi girişimci de tek bir fikirle yetinmemelidir (Katılımcı 196, Erkek, Yaş 21).

Yenilik ve Yaratıcılık Metaforları

Öğrenciler yenilik ve yaratıcılık metaforları kategorisinde toplam 21 metafor üretmişlerdir. Bu metaforların genelde girişimlik süreci içerisindeki yenilikçilik ve yaratıcılıkla ilgili yakından ilgili olduğu görülmektedir. Bu kategoriye ait bazı katılımcı cevapları şunlardır;

Girişimcilik, yeni yapıya benzer, çünkü; onarım ve yapımı gereken çok yer vardır (Katılımcı 18, Kız, Yaş 22).

Girişimcilik, yeniliğe benzer, çünkü; var olmamış veya var olanın üzerine ek yapılandırma kurar (Katılımcı 33, Erkek, Yaş 22).

Girişimcilik, yeni sistemler geliştirmeye benzer, çünkü; girişimcilik her zaman farklı ve yeni fikirler doğrultusunda iş yapmaktır (Katılımcı 48, Kız, Yaş 21).

Girişimcilik, yenilikçiliğe benzer, çünkü; yenisini yaratamadığımız veya ortaya çıkaramadığımız zaman tarih olursunuz (Katılımcı 101, Erkek, Yaş 20).

Girişimcilik, yenilikçi bakış açısına benzer, çünkü; girişimcilik bakılan yerde bir yenilik görebilmektir (Katılımcı 163, Kız, Yaş 20).

Ekip Metaforları

Öğrenciler ekip metaforları kategorisinde toplam 21 metafor üretmişlerdir. Bu metaforların genelde girişimlik süreci içerisindeki ekip çalışması ve ekip çalışmasıyla kazanılan sinerji ile yakından ilgili olduğu görülmektedir. Bu kategoriye ait bazı katılımcı cevapları şunlardır;

Girişimcilik, futbol takımına benzer, çünkü; takım olarak hareket edilir (Katılımcı 24, Erkek, Yaş 19).

Girişimcilik, okula benzer, çünkü; her türden insanı alıp gelecekteki yaşantısını devam ettirecek idealler sunar (Katılımcı 35, Kız, Yaş 23).

Girişimcilik orkestraya benzer, çünkü; bir şef tarafından planlanmaya ve yönetilmeye ihtiyacı vardır (Katılımcı 114, Kadın, Yaş 23).

Girişimcilik, işletmeye benzer, çünkü; mevcut pazara yenilik getirir, yeni fikirler ortaya çıkarır (Katılımcı 152, Kız, Yaş 23).

Girişimcilik, fabrikaya benzer, çünkü; sistemli ve katmanlı bir çalışma süreci vardır; her adım düşünülmüş ve ayarlanır (Katılımcı 155, Kız, Yaş 21).

Mesleki Metaforlar

Öğrenciler mesleki metaforları kategorisinde toplam 18 metafor üretmişlerdir. Bu metaforların genelde yaratıcılık ve yenilikçilik gerektiren meslekler olması, girişimcilik sürecinin de zor olduğu algısını uyandırmaktadır. Bu kategoriye ait bazı katılımcı cevapları şunlardır;

Girişimcilik, pazarlamacıya benzer; çünkü; riski almakla pazara sunulan ürünlerin tutulmasını ve kar elde etmesini bekler (Katılımcı 22, Kız, Yaş 21).

Girişimcilik, sanatçıya benzer; çünkü; risk alarak yenilik arayışına girer (Katılımcı 50, Kız, Yaş 23).

Girişimcilik, sanatçıya benzer; çünkü; bir ressamın resmini yapması, bir yazarın romanını yazması gibi girişimcide vizyonunu gerçekleştirilmeye çalışır (Katılımcı 121, Kız, Yaş 23).

Girişimcilik, öğrenciye benzer; çünkü; öğretmenin öğrettiği kadarıyla ilgilidir (Katılımcı 174, Kız, Yaş 18).

Girişimcilik, öğretmene benzer; çünkü; nerede, ne zaman ve ne şekilde konuşacağını bilir (Katılımcı 202, Kız, Yaş 20).

Çalışma ve Başarı Metaforları

Öğrenciler çalışma ve başarı metaforları kategorisinde toplam 15 metafor üretmişlerdir. Bu metaforların genelde girişimciliğin çok çalışma ve başarıyı elde etmeyle sonuçlanması algısını uyandırmaktadır. Bu kategoriye ait bazı katılımcı cevapları şunlardır;

Girişimcilik, mucide benzer; çünkü; denemek için kararlıdır. Dener uygular geri adım atmaz sonunda başarılı/başarısız olsa da denemekten vazgeçmez (Katılımcı 75, Kız, Yaş 19).

Girişimcilik, karıncaya benzer; çünkü; birlikte ve çok çalışarak kar elde etmek ve yaşamlarını sürdürmek gibi amaçları vardır (Katılımcı 90, Erkek, Yaş 20).

Girişimcilik, son saniyede atılan baskete benzer; çünkü; yıllar yılı unutulmaz (Katılımcı 179, Erkek, Yaş 23).

Girişimcilik, kendi çabanla bir şeyler başarmaya benzer; çünkü; bir yapıyı kurmak ve risk almaktır (Katılımcı 187, Kız, Yaş 21).

Düşünce ve Sanat Metaforları

Öğrenciler düşünce ve sanat metaforları kategorisinde toplam 13 metafor üretmişlerdir. Bu metaforların genelde girişimciliğin sanat ve estetik yönünden kaynaklandığı görülmektedir. Bu kategoriye ait bazı katılımcı cevapları şunlardır;

Girişimcilik, sanata benzer; çünkü; bazen ahenkle sanatını icra ederken, bazen de duraksar (Katılımcı 14, Erkek, Yaş 24).

Girişimcilik, hayalini satmaya benzer; çünkü; hayalin gerçek olunca halay boşluğuna düşersin. En fazla hayalini daha fazla kazanabilmek için vazgeçersin (Katılımcı 29, Erkek, Yaş 22).

Girişimcilik, lambaya benzer; en güzel fikirleri bulup eyleme geçirmektir (Katılımcı 93, Kız, Yaş 19).

Girişimcilik, Picasso'nun tablosuna benzer; çünkü; kendini yıllar sonrada gösterir (Katılımcı 142, Erkek, Yaş 19).

Hayvan Metaforları

Öğrenciler hayvan metaforları kategorisinde toplam 12 metafor üretmişlerdir. Bu metaforların genelde çalışkan ve yırtıcı hayvanlar olması, girişimci olmanın da zor olduğu algısını uyandırmaktadır. Bu kategoriye ait bazı katılımcı cevapları şunlardır;

Girişimcilik, arıya benzer; çünkü; 1 kg. bal üretmek için ağaca 1 milyon kez gidip gelmek gerekir (Katılımcı 15, Erkek, Yaş 21).

Girişimcilik, aslana benzer; çünkü; liderdir ve etrafındakiler organize eder (Katılımcı 67, Kız, Yaş 20).

Girişimcilik, konuşkan kediye benzer; çünkü; girişimcilik riskleri göze almak, en az maliyetle karı sağlamak nasıl sağların diye düşünmektir (Katılımcı 91, Erkek, Yaş 19).

Girişimcilik, kurda benzer; çünkü; gelecek tehlikelere karşı soğukkanlı olmayı bilir (Katılımcı 140, Erkek, Yaş 20).

Belirsizlik Metaforları

Öğrenciler belirsizlik metaforları kategorisinde toplam 11 metafor üretmişlerdir. Bu metaforların genelde girişimciliğin belirsizlik ortamından kaynaklandığını ve bu belirsizlikle mücadele edilmesi algısını uyandırmaktadır. Bu kategoriye ait bazı katılımcı cevapları şunlardır;

Girişimcilik, arafa benzer; çünkü; hayallerine ulaşmak ya da o hayallerden vazgeçmektir (Katılımcı 44, Kız, Yaş 21).

Girişimcilik, uzun yola benzer; çünkü; önce göz korkutur ama yol bitince amaca ulaşılır (Katılımcı 70, Kız, Yaş 20).

Girişimcilik, aynaya benzer; çünkü; bazen her şeyi doğru gördüğünü sanırısın ancak ayna ters gösterir (Katılımcı 147, Erkek, Yaş 19).

Girişimcilik, matruşkaya benzer; çünkü; bir engeli aştıkça yeni bir tanesi ile karşılaşılır (Katılımcı 197, Erkek, Yaş 24).

Bilişim Metaforları

Öğrenciler belirsizlik metaforları kategorisinde toplam 9 metafor üretmişlerdir. Bu metaforların genelde girişimciliğin küresel teknoloji ve beraberinde getirdiği sonuçlardan kaynaklandığını algısını uyandırmaktadır. Bu kategoriye ait bazı katılımcı cevapları şunlardır;

Girişimcilik, bilgiye benzer; çünkü; bütün her şeyi kapsar (Katılımcı 1, Kız, Yaş 19).

Girişimcilik, internete benzer; çünkü; para kazanmanın kolay yoludur (Katılımcı 16, Erkek, Yaş 20).

Girişimcilik, akıllı telefon piyasasına benzer; çünkü; her çıkan telefon yeni özellikler taşır ve zaman içerisinde sürekli gelişme sağlar (Katılımcı 150, Erkek, Yaş 21).

Girişimcilik, bilgisayara benzer; çünkü; her şeyi sistematik şekilde ilerler, yanlış olmaz zordur; virüsler ise burada bir risktir (Katılımcı 182, Kız, Yaş 20).

Toplumsal Rol Metaforları

Öğrenciler toplumsal rol metaforları kategorisinde toplam 6 metafor üretmişlerdir. Bu metaforların genelde koruyucu, kolayıcı ve yön gösterici rollerden oluşması, girişimciliğin sorumluluklarının alınması, geliştirilen fikirlerin peşinden gidilmesi ve sorgulanmasını vurgulamaktadır. Bu kategoriye ait bazı katılımcı cevapları şunlardır;

Girişimcilik, bebeğe benzer; çünkü; annesinden öğrendikleri ile sağlam ve cesur adımlar atabilir (Katılımcı 77, Kız, Yaş 20).

Girişimcilik, babaya benzer; çünkü; iyisiyle kötüsüyle sorumluluklar onun üzerindedir (Katılımcı 109, Kız, Yaş 23).

Girişimcilik, aileye benzer; çünkü; küçük bir yapıdır ama toplumun en temel taşıdır (Katılımcı 134, Kız, Yaş 25).

Girişimcilik, anneye benzer; büyük zorlukları tek başlarına göğüslerler; başlarda zorlansalar da mutlu ve başarılı olurlar (Katılımcı 175, Kız, Yaş 23).

Diğer Metaforlar

Öğrenciler diğer metaforlar kategorisinde toplam 30 metafor üretmişlerdir. Bu metaforların girişimcilik sürecinde hissedilen değişik duygu durumlarından kaynaklandığı algısını vermektedir. Bu kategoriye ait bazı katılımcı cevapları şunlardır;

Girişimcilik, sevmeye benzer; çünkü; sevilecek bir şey olunca ortaya çıkar; bir şey varsa ortak girişimcilik olur (Katılımcı 28, Erkek, Yaş 22).

Girişimcilik, hayata benzer; çünkü; her ne kadar zor olsa da pes edilmemelidir (Katılımcı 107, Kız, Yaş 21).

Girişimcilik, kılavuza benzer; çünkü; girişimcilik girişimciye hangi adımlara göre ilerleyebileceğinin temel adımlarını gösterir (Katılımcı 148, Kız, Yaş 20).

Girişimcilik, heyecana benzer; çünkü; normal yaşantının dışına çıkar insan kendine uğraş bulur (Katılımcı 154, Erkek, Yaş 22).

5. SONUÇ

Üniversite öğrencilerinin girişimcilik düzeyini artırmak için özellikle de girişimcilikle ilgili derslerin işlenişinde uygulamaya yönelik çabaların artırılması, öğrencilerin başarılı girişim ve girişimcilerle buluşturulması, kişilik ve demografik özelliklerine uygun derslerin oluşturulmasının, gelecek hedeflerinin belirlenmesi ve farkındalık yaratılmasında önemli olduğu görülmüştür (Pazarcık, 2016:162). Bu farkındalığın yaratılmasında öğrenciler ifade etmekte zorlandıkları konularda sıklıkla metaforları kullanmaktadırlar. Bu çalışmada da Girişimcilik eğitimi almış öğrencilerin “Girişimcilik” metaforları 12 kategoride ele alınmıştır. Gönüllülük esasına göre çalışmaya katılan 203 öğrencinin metafor ürettiği tespit edilmiştir. Kategorize edilen metafor sayıları cesaret ve risk metafor sayısı 25, insan ve doğa metafor sayısı 22, yenilik ve yaratıcılık metafor sayısı 21, ekip metaforları 21, mesleki metafor sayısı 18, çalışma ve başarı metafor sayısı 15, düşünce ve sanat metafor sayısı 13, hayvan metafor sayısı 12, belirsizlik metafor sayısı 11, bilişim metafor sayısı 9, toplumsal rol metafor sayısı 6 ve diğer metafor sayısı 30 olmuştur. Katılımcıların ürettiği metaforlardan en yüksek olanı cesaret ve risk metaforlarının sayısı 25 iken en az üretilen toplumsal rol metaforlarının sayısı 6 olmuştur. En çok üretilen cesaret ve risk metaforlarının girişimcilik temelinde tasarımı yapılan derslerin öğrencilerin girişimci eğilim ve davranışları üzerinde doğrudan etkisi olduğu söylenebilir (Pazarcık ve Aydın, 2015:126). Girişimciliğin temel özellikleri (OECD, 2005:14) birey yada grubun yeni fikirleri, risk üstlenmesi (Tekin, 2004:3), değer yaratma (Top, 2006:7), mevcut kaynakların yeni kombinasyonları (Er, 2013:29), toplumsal refaha katkısı (Elçi vd., 2008:13) üretilen metaforlarla karşılandığını göstermektedir. Bunlara ek olarak girişimciliğin; fırsat girişimciliği, yaratıcı girişimcilik, orijinal girişimcilik, iç girişimcilik, profesyonel girişimcilik, girişimci girişimciliği, sosyal girişimcilik ve eko girişimcilik (Taşkın ve Duran, 2016:18-21) türlerinin üretilen metaforlar ile karşılandığı görülmektedir.

Üretilen metaforların cinsiyet değişkeni nispi temsil oranına göre incelendiğinde kız öğrencilerin; İnsan ve Doğa Metaforları, Yenilik ve Yaratıcılık Metaforları, Mesleki Metaforlar, Bilişim Metaforları ve Toplumsal Rol Metaforları kategorisinde erkek öğrencilere göre pozitif yönlü anlamlı farklılık olduğu görülmektedir. Üretilen metaforların cinsiyet değişkeni nispi temsil oranına göre incelendiğinde erkek öğrencilerin; Cesaret ve Risk Metaforları, Ekip Metaforları, Çalışma ve Başarı Metaforları, Düşünce ve Sanat Metaforları, Hayvan Metaforları, Belirsizlik Metaforları ve Diğer Metaforlar kategorisinde kız öğrencilere göre pozitif yönlü anlamlı farklılık olduğu görülmektedir. Bu farklılığın kız ve erkek öğrencilere ait erillik / dişillik boyutu ile değerlendirilebilir. Kız ve erkek öğrencilerin ürettikleri metaforların yapılan bazı çalışmalarla benzerlik gösterdiği görülmektedir. Şekerli ve Gerede (2011)’e göre; Erillik/Dişillik; bireylere ve bireyler arası ilişkilere verilen önemdedir. Dişil özellikteki kültürlerde hâkim olan, çalışanların katılımı, dayanışma, ilişkilerde nezaket, eşitlik, merhametlilik ve sevgi ön plandadır. Eril özellikteki kültürlerde ise otokratik ve baskıcı tavırlar, yükselme tutkusu, atılganlık, rekabetin önemli olması, para kazanma hırsı ve materyalist eğilimler sıklıkla görülebilir. Sargut (2010) çalışmasında kadına atfedilen rollerin girişimciliği önünde engel olduğu, İpçioğlu (2011) çalışmasında girişimci aday kadınların kültürden kaynaklı sorunları olduğu, Morçin (2013) çalışmasında kadınların girişimcilik düzeyinin daha düşük olduğunu, Öncül vd. (2016) çalışmasında işletme sahibi ve ortaklarının eril özellikler taşıdığını, iddia etmişlerdir.

Girişimcilik ve ekonomik kalkınma birbiriyle yakından ilişkilidir. Yoğun rekabet ve yenilikçiliğin piyasa koşullarını belirlediği günümüz dünyasında girişimci ve girişimcilik önemli bir role sahiptir. Girişimcilik ruhuna sahip girişimcinin bir şehrin, bölgenin ve hatta bir ülkenin kalkınmasında tutum ve davranışlarıyla yol gösteren itici güç olarak bilinmektedir. Bu farkındalığa sahip toplumlarda girişimcilik eğilimleri tespit edilerek teşvik edilmektedir. Bu teşvik ile sağlanan itici gücün, ülkemizdeki toplulukçu kültür özellikleri taşımasından dolayı tam anlamıyla yeşeremediği söylenebilir. Girişimcilik eğitimi ile var olan toplulukçu kültüre ait girişim yapmama eğilimlerinin, girişimcilik potansiyeli olan öğrencilerin davranışlarında kalıcı değişiklikler yapması beklenebilir. Bu bağlamda girişimcilik eğitimleri; girişimci potansiyeli taşıyan öğrenciler üzerinden dinamik hale getirilebilir. Bu dinamizm ile risk alan, fırsatları gören, cesaretli, yenilikçi düşünen ve bilgi temelli dönüşümde etken olacak girişimciler için yeni bir oyun alanı açacaktır. Bu oyun alanı, verilecek eğitimlerde teorik olmaktan ziyade pratik yaşam becerileri geliştirmelerine katkı sağlayacağından dolayı üniversitelerin her bölümündeki öğrencilere açık olmalıdır.

KAYNAKÇA

- AUBUSSON P.J., HARRİSON A.G., RİTCHİE S.M. (2006). Metaphor and Analogy. In: Aubusson P.J., Harrison A.G., Ritchie S.M. (eds) Metaphor and Analogy in Science Education. Science & Technology Education Library, vol 30. Springer, Dordrecht.
- AFACAN, Ö. (2011). Fen Bilgisi Öğretmen Adaylarının Fen ve Fen Ve Teknoloji Öğretmeni Kavramlarına Yönelik Metafor Durumları. Education Sciences, 6(1), 1242-1254.
- AKBAŞ, Y., ve GENÇTÜRK, E. (2013). Coğrafi bilgi sistemleri kavramına metaforik bakış. Dicle Üniversitesi Ziya Gökalp Eğitim Fakültesi Dergisi, 21, 179-196.

- AKDEMİR, A. (2009). “İşletmeciliğin Temel Bilgileri”, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa.
- ANIK, C. (2006). Bilgi sosyolojisine göre bilginin işlevi ve bir model denemesi. Bilig Güz, S, 39, 1-29.
- ASLAN, S. (2013). Birleştirilmiş Sınıflarda Görev Yapan Öğretmenlerin “Öğretmen” Kavramı İle İlgili Algılarının Metaforik İncelenmesi & br&62; Metaphoric Examination Of Perception Of Teachers Working in Multigrade Classrooms About “Teacher” Concept. Turkish Studies, 8(6), 43-59.
- ATİK, G., ÇELİK, E. G., GÜÇ, E., ve TUTAL, N. (2016). Psikolojik danışman adaylarının yapılandırılmış akran grup süpervizyonu sürecindeki metafor kullanımına ilişkin görüşleri. Ege Eğitim Dergisi, 17(2), 597-619.
- AYDIN, İ. H. (2006). Bir felsefi metafor “yolda olmak”. Dinbilimleri Akademik Araştırma Dergisi, 6(1), 9-22.
- AYDIN, İ. S., ve PEHLİVAN, A. (2010). Türkçe öğretmen adaylarının öğretmen ve öğrenci kavramlarına ilişkin kullandıkları metaforlar. Turkish Studies, 5(3), 818-842.
- AYHAN, A., DANACI, E. F., ve İLHAN, S. Y. (2016). Lisans Öğrencilerinin Türkçe Pop Müziğe Yönelik Düşüncelerinin Metafor Analizi Yoluyla Değerlendirmesi.
- BABACAN, E. (2014). Agsl Öğrencilerinin Müzik Kavramına İlişkin Algıları: Metafor Analizi. Eğitim ve Öğretim Araştırmaları Dergisi,3(1), 124-132.
- BAYRAKTAROĞLU, S., KUTANİS, R. Ö., ve TUNÇ, T. (2011). İnsan kaynakları yönetimi bilişsel düzeyde nasıl algılanıyor? Metafora dayalı bir değerlendirme. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 6(1), 7-29.
- BOTHA, E. (2009). Why metaphor matters in education. South African Journal of Education, 29(4), 431-444.
- BRİNER, S. W., SCHUTZENHOFER, M. C., & VİRTUE, S. M. (2018). Hemispheric processing in conventional metaphor comprehension: The role of general knowledge. Neuropsychologia, 114, 101-109.
- BÜYÜKÖZTÜRK, Ş., KILIÇ-ÇAKMAK, E., AKGÜN, Ö.E., KARADENİZ, Ş. ve DEMİREL, F. (2010). Bilimsel Araştırma Yöntemleri, (6.Baskı). Pegem Akademi Yayıncılık, Ankara.
- BURGERS, C., de LAVALETTE, K. Y. R., & STEEN, G. J. (2018). Metaphor, hyperbole, and irony: Uses in isolation and in combination in written discourse. Journal of Pragmatics, 127, 71-83.
- COŞKUN, M. (2010). Metaphors (mental images) of high school students about “climate” concept; lise öğrencilerinin “iklim” kavramıyla ilgili metaforları (zihinsel imgeleri). Turkish Studies, 5(3), 919-940.
- CRAIG, C. J. (2018). Metaphors of knowing, doing and being: Capturing experience in teaching and teacher education. Teaching and Teacher Education, 69, 300-311.
- ÇALIŞKAN, N. (2013). Kavramsal anahtar modeli ile metafor ve deyim öğretimi. Bilig (Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi), 64, 95-122.
- ÇAPAN, B. E. (2010). Öğretmen Adaylarının Üstün Yetenekli Öğrencilere İlişkin Metaforik Algıları. Journal of International Social Research, 3(12).
- ÇELİK, T., ve ARI, G. S. (2017). Bankalarda Örgüt Kültürünün Belirlenmesinde Alternatif Bir Yöntem Olarak Metafor Analizi. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 31.
- ÇELİKTEN, M. (2006). Kültür Ve Öğretmen Metaforları. Administrative Science Quarterly, 25, 606-622.
- ÇULHA, Ö.B. ve AKTEKİN, S. (2013). Tarih Öğretmen Adaylarının Tarih Öğretmenliğine İlişkin İnançlarının Metafor Analizi Yoluyla İncelenmesi. Journal of Theory and Practice in Education (JTPE), 9(3).
- DROUILLET, L., STEFANİAK, N., DECLERCQ, C., & OBERT, A. (2018). Role of implicit learning abilities in metaphor understanding. Consciousness and cognition, 61, 13-23.
- DOĞAN, Y. (2015). 100. Yılında öğretmen adayları ve öğrencilerin bakışıyla Çanakkale Savaşları: Bir metafor araştırması. Turkish Studies, 10(3), 369-386.
- DOĞAN, Y. (2017). Ortaokul öğrencilerinin çevre kavramına ilişkin sezgisel algıları: bir metafor analizi. Ahi Evran Üniversitesi Kırşehir Eğitim Fakültesi Dergisi, 18(1), 721-740.
- DOĞAN, H. ve ÜNGÜREN, E. (2010). İşletmelerde metafor kavramı ve önemi: yöneticilerin stratejik iletişim ve paylaşım araçları olarak metaforlar ve etkin kullanım yolları. Alanya İşletme Fakültesi dergisi, 2(2), 61-74
- DÖŞ, İ. (2010) ”Aday Öğretmenlerin Müfettişlik Kavramına İlişkin Metafor Algıları” Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi. 9(3):607-629.
- DURAN, A., ve DAĞLIOĞLU, H. E. (2017). Okul Öncesi Öğretmen Adaylarının Üstün Yetenekli Çocuklara İlişkin Metaforik Algıları. Gazi University Journal of Gazi Educational Faculty (GUJGEF),37(3).

- EKİCİ, G. (2016). Biyoloji Öğretmeni Adaylarının Mikroskop Kavramına İlişkin Algılarının Belirlenmesi: Bir Metafor Analizi Çalışması. *Journal of Kirsehir Education Faculty*, 17(1).
- ELÇİ, Ş., KARATAYLI, İ., KARATAA, S., (2008), “Bölgesel İnovasyon Merkezleri: Türkiye için bir model önerisi”, *TÜSİAD-T/2008-12/477*
- ELDEM, Ü.İ. (2009), “Bilinçaltı Reklamcılık Ve Tüketici Davranışları Üzerindeki Etkisi” Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Radyo Sinema Tv Anabilim Dalı, İstanbul.
- ER, H. (2013), “Girişimcilik ve Yenilikçilik Kavramlarının İktisadi Düşüncedeki Yeri: Joseph A. Shumpeter”, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Konya.
- ERASLAN, L. (2011). Sosyolojik metaforlar. *Akademik Bakış Dergisi*, 27, 1-22.
- ERBAY, N., ve ÖZBEK, E. (2013). Mistik ve Metafizik Bağlamda Bir Yolculuk Üçlemesi&58;“Hüsün ü Aşk-Hacının Yolu-Simyacı” &60; br&62; A Journey Trilogy in The Context Of Mystic And Metaphysic “Hüsün ü Aşk-The Pilgrim’s Progress-The Alchemist”. *Turkish Studies*, 8(1), 1355-1375.
- EREN, F., ÇELİK, İ., ve AKTÜRK, A. O. (2014). Ortaokul Öğrencilerinin Facebook Algısı: Bir Metafor Analizi. *Kastamonu Üniversitesi Kastamonu Eğitim Dergisi*, 22(2), 635-648.
- GEÇİT, Y. ve GENÇER, G. (2011). Sınıf öğretmenliği 1. sınıf öğrencilerinin coğrafya algılarının metafor yoluyla belirlenmesi (Rize Üniversitesi örneği). *Marmara Coğrafya Dergisi*, (23), 1-19.
- GİREN, S., ve DURAK, E. (2015). Okul Öncesi Öğretmenlerinin Oyuncak Kavramına İlişkin Metaforik Algıları/Early Childhood Education Teachers’ Metaphors about Toy Concept. *Bartın Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 4(2), 561-575
- GİRMEN, P. (2007), “İlköğretim öğrencilerinin konuşma ve yazma sürecinde metaforlardan yararlanma durumları”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi SBE, Eskişehir.
- GÖMLEKSİZ, M. N., KANA Ü., ve Ü. ÖNER. (2012). İlköğretim öğrencilerinin sosyal bilgiler dersine ilişkin metaforik algıları. *Erzincan Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 14(2).
- GÜLER, M., AĞCA, A., ve BOZ, D. İşletme Öğrencilerinin Muhasebe Algılarının Metaforlar Yardımıyla Anlatılması. *PressAcademia Procedia*, 2(1), 298-309.
- GÜNDÜZ, H. B., BEŞOLUK, Ş., ve ÖNDER, İ. (2011). Karmaşık sistemlerde liderlik bakışıyla: DNA liderlik. *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 8(1), 520-544.
- GÜRER, D. (2008). Hz. Yûsuf’un gördüğü rüyanın fusûsu’l-hikem’deki yorumu. *Tasavvuf: ilmî ve akademik araştırma dergisi*, 9(21), 39.
- GÜVELİ, E., İPEK, A. S., ATASOY, E., ve GÜVELİ, H. (2011). Sınıf öğretmeni adaylarının matematik kavramına yönelik metafor algıları. *Türk Bilgisayar ve Matematik Eğitimi Dergisi*, 2(2).
- HACİFAZLIOĞLU, Ö., KARADENİZ, Ş., ve DALGIÇ, G. (2011). Okul yöneticilerinin teknoloji liderliğine ilişkin algıları: metafor analizi örneği. *Eğitim Bilimleri Araştırmaları Dergisi-Journal of Educational Sciences Research*, 1(1).
- HE, Q., & YANG, B. (2017). A corpus-based study of the correlation between text technicality and ideational metaphor in English. *Lingua*.
- İŞCAN, Ö. F. (2005). Siyasal Arena Metaforu Olarak Örgütler ve Örgütsel Siyasetin Örgütsel Adalet Algısına Etkisi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 60(01).
- JENSEN, D. F. N. (2006). Metaphors as a bridge to understanding educational and social contexts. *International Journal of Qualitative Methods*, 5(1), Article 4. Retrieved [date] from http://www.ualberta.ca/~iiqm/backissues/5_1/pdf/jensen.pdf
- JUDGE, A. (2016). Metaphor as fundamental to future discourse. *Futures*, 84, 115-119.
- KAHYAOĞLU, M., ve KIRIKTAŞ, H. (2016). Ortaöğretim Ve Üniversite Öğrencilerinin “Doğa” Kavramına İlişkin Algılarının Metafor Analizi Yoluyla İncelenmesi. *Marmara Coğrafya Dergisi*, (33), 58-76.
- KARAÇAM, S., ve AYDIN, F. (2014). Ortaokul öğrencilerinin teknoloji kavramına ilişkin algılarının metafor analizi. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 13(2), 545-572.
- KARAIMAK, Ö., ve GÜLOĞLU, B. (2012). Metafor: Danışan ve psikolojik danışman arasındaki köprü. *Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi*, 4(37), 122-135.
- KAYA, H. E. (2013). İnternet temelli öğrenimde metaforlar ve modeller. *Amasya Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 2(1), 170-193.
- KAYA, M. F. (2014). Sosyal Bilgiler Öğretmen Adaylarının Çevre Sorunlarına İlişkin Algıları: Metafor Analizi Örneği (Social Studies Teachers’ Perceptions Related To Environmental Problems: A Sample Analysis Of Metaphors). *Turkish Studies-International Periodical for The Languages, Literature and History of Turkish or Turkic Volume 9/2 Winter 2014*, 917-931.

- KAYA, Y. S. (2017). Öğretmen Adaylarının Matematiksel Örnekleri Algılayışları Üzerine Bir Metafor Analizi/A Metaphor Analysis on Preservice Teachers' Conception of Mathematical Examples. *Bartın Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 6(1), 48.
- KENT, M. L., & LANE, A. B. (2017). A rhizomatous metaphor for dialogic theory. *Public Relations Review*, 43(3), 568-578.
- KORKMAZ, R. (2009). Metaforik Dönüştürme Biçimleri ve Efendi-Köle Diyalektiği Bakımından Beyaz Kale. *Bilig, Yaz*, 119-130.
- KORKUT, F. Ve OWEN D.W. (2012). İyilik Hali Yıldızı Modeli, Uygulanması Ve Değerlendirilmesi. *International Journal Of Eurasia Social Sciences*, 2012(9).
- KUTLUAY, F. (2009). "Ütopyalarda Metafor, Yüksek Lisans Tezi, Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü", Felsefe Ve Din Bilimleri Anabilim Dalı, Van, s.3-12.
- LAKOFF, G., & JOHNSON, M. (2003). *Metaphors we live by*. 1980. University Of Chicago Press, ISBN, 226468011.
- LAKOFF, G., & JOHNSON, M. (2005), "Metaforlar: Hayat, Anlam ve Dil" Çeviren Gökhan Yavuz DEMİR, İstanbul: Paradigma Yayıncılık. s 11-15
- LAKOFF, G. ve JOHNSON, M. (2010). *Metaforlar, Hayat Anlam ve Dil*. (çev. G. Y. Demir). İstanbul: Paradigma Yayınları
- LYNCH, H. L., & FISHER-Ari, T. R. (2017). Metaphor as pedagogy in teacher education. *Teaching and Teacher Education*, 66, 195-203.
- MAĞFİRET, K. (2003). "Buddhist Türk Çevresi Eserlerinde Metafor", Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara.
- MORGAN, G.(1998). "Yönetim ve Örgüt Teorilerinde Metafor" Çeviren Gündüz Bulut, İstanbul: MESS Yayın, s 424
- NEILSON, A. (2018). Considering the importance of metaphors for marine conservation. *Marine Policy*.
- OECD. (2005). "Türkiye'deki Dinamik Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Geliştirilmesine ve Finansmanına Yönelik Çerçeve", <https://www.oecd.org/turkey/38369169.pdf> (Erişim tarihi: 19.05.2018).
- ÖZDEMİR, S., ve AKKAYA, E. (2013). Genel lise öğrenci ve öğretmenlerinin okul ve ideal okul algılarının metafor yoluyla analizi. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 2(2), 295-322.
- ÖZPOLAT, A. R. (2014). Psikolojik Danışma Ve Rehberlik Bölümü Öğrencilerinin "Psikolojik Danışma" Kavramına İlişkin Sahip Oldukları Metaforlar. *Kastamonu Eğitim Dergisi*, 22(1), 385-396.
- ÖZSOY, S. (2011). Spor Gazetelerinin Başlıklarında Militarist Ve Şiddet İçerikli Metaforlar. *Gümüşhane Üniversitesi İletişim Fakültesi Elektronik Dergisi*, 1(1).
- PAZARCIK, Y. (2016). "Üniversitelerimiz Girişimci Yetiştirebiliyor mu?: Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Algısını/ Eğilimini/Özelliklerini Ölçen Araştırmaların Sonuçsal Bir Değerlendirmesi", *Sosyal Ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi Journal Of Social Sciences and Humanities Researches Girişimcilik Özel Sayısı Bahar/Spring 2016-Cilt/Volume 17-Sayı/Issue 37*.
- PAZARCIK, Y., AYDIN, E. (2015). "Girişimcilik Temelli Ders Tasarımının Öğrencilerin Girişimci Eğilim ve Davranışlarına Etkisi: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Deneysel Bir Çalışma" *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, Journal of Entrepreneurship and Development*, Cilt 10· Sayı 2· Kış 2015· Volume 10 Number 2- Winter 2015, ss. 126-146.
- SABAN, A. (2009). Öğretmen Adaylarının Öğrenci Kavramına İlişkin Sahip Oldukları Zihinsel İmgeler. *Journal of Turkish Educational Sciences*, 7(2).
- SABAN, A. (2011). Prospective Computer Teachers' Mental Images about the Concepts of "School" and "Computer Teacher". *Educational Sciences: Theory and Practice*, 11(1), 435-446.
- SADIK, F., ve SARI, M. (2012). Çocuk ve demokrasi: ilköğretim öğrencilerinin demokrasi algılarının metaforlar aracılığıyla incelenmesi. *Uluslararası Cumhuriyet Eğitim Dergisi*, 1(1), 48-62.
- SANDERS, P. (1982). "Phenomenology: A New Way of Viewing Organizational Research, *The Academic of management Review* p 353-360
- SARI, M. (2010). İlköğretim öğrencilerinde polis kavramının metaforlar aracılığıyla incelenmesi. *Polis Bilimleri Dergisi*, 12(2), 43-81.
- SARUHAN Mufit Selim (2005). İslam Düşüncesinde "İsti'are" (Metafor), Ankara.
- SEKMAN, M. (2002). *Kesintisiz Öğrenme*, 6.ncı Baskı, Alfa Yayıncılık, İstanbul.
- SEMERCİ, Ç. (2007). "Program Geliştirme" Kavramına İlişkin Metaforlarla Yeni İlköğretim Programlarına Farklı Bir Bakış. *Sosyal Bilimler Dergisi/Journal of Social Sciences*, 31(2).

- SOFI, G.D. (2015). “Ortaokul Öğrencilerinin Beden Eğitimi ile İlgili Algılarının Metaforik Değerlendirilmesi”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kırıkkale Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Kırıkkale.
- SOSYAL, D., ve AFACAN, Ö. (2012). İlköğretim Öğrencilerinin “Fen Ve Teknoloji Dersi” ve “Fen Ve Teknoloji Öğretmeni” Kavramlarına Yönelik Metafor Durumları/Metaphors Used By Primary School Students To Describe “Science And Technology Lesson” And “Science And Technology Teacher”. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(19).
- SOYDAN, M. (2011). Sinema filmi ile ilgili metaforlar: Öğretim üyelerinin sinema filmi algıları. *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 15(3), 9-31.
- SÜRGEVİL, O., ve BUDAK, G. (2010). İşletmecilikte Yeni Bir Metafor: Kurum DNA’sı. *TİSK Akademi*. II, 68-87.
- ŞAHİN, Ö. Ü. A., ve SABANCI, A. (2018). Pedagojik Formasyon Öğrencilerinin Maarif Müfettişlerine İlişkin Algıları: Metafor Çalışması1. *e-Uluslararası Eğitim Araştırmaları Dergisi*, 9(1), 83-101.
- ŞENEL, M. (2016). İngilizce Öğretmenliği Bölümü Öğrencilerinin Cep Telefonu İle İlgili Algılarının Metaforlar Aracılığıyla Analizi. *Kastamonu Üniversitesi Kastamonu Eğitim Dergisi*, 24(4), 1749-1764.
- TANG, X., QI, S., WANG, B., JIA, X., & REN, W. (2017). The temporal dynamics underlying the comprehension of scientific metaphors and poetic metaphors. *Brain research*, 1655, 33-40.
- TARASTI, E. (2016). Metaphors, semiotics and futures studies. *Futures*, 84, 120-123.
- TAŞKIN E., ve DURAN, C., (2016). “Girişimcilik ve İş Planı”, Acedemia Yayınevi, Kütahya.
- TAY, D. (2017). Metaphor construction in online motivational posters. *Journal of Pragmatics*, 112, 97-112.
- TEKİN, M. (2004). “Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği”, Yenilenmiş 4. Baskı, Ankara.
- TEMEL, Z. F., KANAT, K., ÇOBAN, M. N., ve GÖRGÜN, E. (2016). İlkokul Öğretmenleri 1. Sınıf Öğrencileri ve Ailelerinin Okul Öncesi Eğitimi ve Öğretmenini Algılamalarının Metafor Yolu ile İncelenmesi.
- THIBODEAU, P. H., HENDRICKS, R. K., & BORODİTSKY, L. (2017). How linguistic metaphor scaffolds reasoning. *Trends in cognitive sciences*.
- TOBING, A. P. (2018). Event structure as a basis of semantic processing of familiar metaphors. *Cognitive Systems Research*, 49, 24-32.
- TOP, S. (2006). “Girişimcilik Keşif Süreci”, Beta Basımevi, İstanbul.
- TORTOP, H. S. (2013). Öğretmen Adaylarının Üniversite Hocası Hakkındaki Metaforları ve Bir Değerlendirme Aracı Olarak Metafor. *Journal of Higher Education and Science/Yükseköğretim ve Bilim Dergisi*, 3(2).
- TÜRKER, Mehmet (2009). “Mevlânâ’nın Mesnevî’sinde Metaforun Yeri”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Felsefe ve Din Bilimleri Anabilim Dalı, Van.
- UĞURLU, S. B. (2008). Yenişehir’de Bir Öğle Vakti’nde Yapı, Tema ve Metafor. *BİLİG Yaz / 2008 sayı 46*: 153-178
- ÜNAL, Ö. F. (2012). İnsan Kaynakları Profesyonelinin Değişim Yönetimi Rollerini: Değişim Ajanı Bağlamında Bir Değerlendirme. *International Journal of Economic & Social Research*, 8(2).
- ÜYE, S. (2013). Hukuka Harita Metaforu ile Anlamak. *Ankara Barosu Dergisi*, (1), 149-165.
- YILDIRIM, A., ŞİMŞEK, H. (2005) “Nitel Araştırma Yöntemleri”, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- YÜCE, S. G., ve DEMİR, Ö. (2011). Polis adaylarının “demokrasi” kavramına ilişkin algılarının metaforlar aracılığıyla incelenmesi. *Polis Bilimleri Dergisi*, 13(2), 147-178.
- YOB, I. (2003). Thinking constructively with metaphors. A review of B Thayer-Bacon, 2000. *Transforming critical thinking: Thinking constructively*. New York. Teachers College Press. *Studies in Philosophy and Education*, 22:127-138.
- ZALTMAN, G.(2004). “Tüketici Nasıl Düşünür?” Çev. A.Semih KOÇ, MediaCat Yayınları, İstanbul.
- ZALTMAN, G., ZALTMAN, L. (2008). “Pazarlama Metaforları” Çev.: Ümit Şensoy, Optimist Yayın Dağıtım, İstanbul.
- ZEMBAT, R., TUNÇELİ, H. İ., ve AKŞİN, E. (2015). Okul Öncesi Öğretmen Adaylarının” Okul Yöneticisi” Kavramına İlişkin Algılarına Yönelik Metafor Çalışması. *Hacettepe University Faculty of Health Sciences Journal*, 2.
- www.tdk.gov.tr Erişim tarihi: 19.05.2018
- http://www.temelaksoy.com/metafor-yapmak-sihir-yapmak-gibidir/ Erişim tarihi: 19.05.2018

Türkiye’de Girişimcilik İle İşsizlik Arasındaki Nedensellik İlişkisi*

ÖZ

Ekonomilerde yeni ticari işletmelerin faaliyete geçmesi ekonomik aktivite düzeyi üzerinde etkili olmaktadır. Girişimcilik faaliyetleri sonucunda oluşan yeni pazarlar hem toplam çıktıyı artırmakta hem de işgücüne yönelik talebi artırmaktadır. Böylelikle bu faaliyetler yeni istihdam alanları yaratarak işsizlik sorununun çözümünde bir alternatif olabilmektedir. Bu amaçla çalışmada Türkiye’deki girişimcilik faaliyetleri ile işsizlik oranı arasındaki nedensellik ilişkisi araştırılmaktadır. 2010-2017 dönemine ait aylık zaman serilerinin kullanıldığı çalışmada temel değişken olarak ele alınan işsizlik oranı yanında, sanayi üretim endeksi ve ticari krediler gibi kontrol değişkenlerine de yer verilmiştir. Girişimcilik faaliyetleri olarak söz konusu dönemde açılan yeni şirket sayısı ele alınmıştır. İşsizlik oranı, sanayi üretim endeksi, ticari krediler ve yeni açılan işyeri sayısı değişkenlerine ilişkin aylık zaman serileri arasındaki nedensellik ilişkisi Toda-Yamamoto nedensellik analizi ile test edilmiştir. Elde edilen bulgular; işsizlik oranı ve sanayi üretim endeksinden yeni açılan şirket sayısına doğru tek yönlü bir nedensellik, ticari krediler ile yeni açılan şirket sayısı arasında ise çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, İşsizlik, Toda-Yamamoto Nedensellik Analizi.

The Relationship Between Entrepreneurship and Unemployment in Turkey

ÖZ

In economies, the starting of new commercial enterprises has an impact on economic activity. New markets emerging as a result of entrepreneurial activities increase both total output and labour demand. In this study, the factors that are effective in the establishment of newly opened commercial enterprises are investigated. Thus, these activities can be an alternative to the problem of unemployment by creating new employment areas. This study is aimed to investigate the causal relationship between entrepreneurial activity and unemployment rate in Turkey. Other than to the unemployment rate, which is considered as the main variable in the study of the monthly time series for the period 2010-2017, control variables such as industrial production index and commercial loans are also included. Entrepreneurial activities are represented by number of new established businesses. The causality relationship between the monthly time series for the variables of unemployment rate, industrial production index, commercial loans and number of new established businesses is tested by Toda-Yamamoto causality analysis. Empirical results show that there is an unidirectional causality from unemployment rate and industrial production index to number of new established businesses, there is a bidirectional causality between the number of new established businesses and total commercial loans.

Keywords: Entrepreneurship, Unemployment, Toda-Yamamoto Causality Test.

Hakan ÇETİNTAŞ¹

İbrahim Murat BİCİL²

Kumru TÜRKÖZ³

¹ Prof. Dr. Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Bişkek-Kırgızistan, cetintash@yahoo.com

² Dr. Öğr. Üyesi, Balıkesir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Balıkesir-Türkiye, muratbicil@balikesir.edu.tr

³ Arş. Gör., Balıkesir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Balıkesir-Türkiye, kumru.turkoz@balikesir.edu.tr

* Bu çalışma 10-12 Mayıs 2018 tarihleri arasında Bişkek’de gerçekleştirilen 9. Uluslararası Girişimcilik Kongresinde sunulan bildirinin gözden geçirilmiş ve genişletilmiş halidir.

1. GİRİŞ

Küreselleşme ile birlikte sosyal, ekonomik ve politik alanda yaşanan pek çok yapısal dönüşüm işgücü piyasalarını da yeniden şekillenmeye zorlamıştır. Küreselleşmenin etkisiyle ülkeler arasında hızla yayılan dönüşümler yalnızca teknolojik ilerleme, bilgi birikimi gibi olumlu alanlarda değil; ekonomik krizler, kur savaşları gibi olumsuz gelişmelerde de kendini göstermiştir. Böylelikle küresel krizde deneyimlendiği gibi gelişmiş bir ülkede meydana gelen bir krize karşı gelişmekte olan ülkeler daha kırılgan bir hal almaya başlamışlardır. Krizlerin etkisiyle ortaya çıkan yüksek işsizlik oranları ise ülkeleri işgücü piyasalarına karşı farklı önlemler almaya zorlamıştır. Bu kapsamda bu önlemlerden yalnızca bir tanesi olarak “girişimcilik” kavramının önemi ve işlevi belirgin bir şekilde artmaya başlamıştır.

Girişimcilik faaliyetleri ile özellikle azgelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ekonomik aktiviteler canlandırılarak yeni istihdam alanları yaratılmaktadır. Ancak artan rekabet olgusu söz konusu faaliyetlerin sürdürülebilir olması hususunda sınırlayıcı bir faktör olmaktadır. Oysaki işsizlik oranlarının sürekli bir şekilde düşme eğilimi gösterebilmesi için yaratılan istihdamın kalıcı nitelikte olması ve yeni açılan işletmelerin rekabet ortamında ayakta kalabilmesi gerekmektedir. Bu kapsamda kamu otoritelerinin piyasaya yeni girecek olan girişimcileri rekabet ortamının olumsuz etkilerinden koruyarak, katma değeri yüksek ürünler üretmeleri, verimliliği artırmaları ve kalıcı istihdam yaratmaları hususunda desteklemeleri son derece önemli bir husus olarak görünmektedir.

Türkiye’de yıllar itibarıyla özellikle genç ve kadın işsizlik oranları yüksek seviyelerde seyretmekte ve düşme eğilimi göstermemektedir. Uygulanan politikaların hedeflenen istihdamı yaratamıyor olması ve işsizlik oranlarının düşmüyor olması ülkenin istihdam politikalarının sürekli olarak yeniden değerlendirilmesini gerekli kılmaktadır. Bu kapsamda önemi artan girişimcilik faaliyetlerinin işsizliğe alternatif bir çözüm yaratıp yaratamayacağı da son dönemin tartışmalı konuları arasında yer almaktadır. Bu çalışmada istihdam politikalarında aktif bir yere sahip olan girişimcilik kavramı ile işsizlik oranları, sanayi üretim endeksi ve ticari krediler arasındaki nedensellik ilişkisi araştırılmaktadır. Bu amaçla çalışmanın ikinci bölümünde girişimcilik kavramı literatürdeki teoriler çerçevesinde ele alınmış, üçüncü bölümde yabancı ve yerli literatüre yer verilmiş, dördüncü bölümde ise çalışmada kullanılacak ekonometrik model ve veri seti tanımlanmıştır. Beşinci bölümde Toda-Yamamoto nedensellik analizi sonucunda ulaşılan bulgulara yer verildikten sonra, son olarak elde edilen bulgulara dayalı genel değerlendirmelerde bulunulmuştur.

2. GİRİŞİMCİLİK VE İSTİHDAM: TEORİK ÇERÇEVE

Girişimci ve girişimcilik terimleri birçok insanın ortak kelime hazinelerinden birini oluşturmakta ve konu antropoloji, tarih, psikoloji sosyoloji ve ekonomi gibi farklı disiplinlerden gelen akademisyenlerin araştırma gündemlerinde önemli bir yere sahip olmaktadır (Hebert ve Link, 1989: 39). Burnett (2000)’e göre girişimcilik teorisi tarihinde sosyal bilimlerdeki birçok bilim adamı bu soyut düşüncüyü kavramsallaştırmak amacıyla çok sayıda yorum ve tanım yapmıştır. Tarihsel süreç içerisinde girişimciliği bazı yazarlar belirsizlik taşıyan işlevlerle, bazıları üretken kaynakların koordinasyonu ile bir kısmı yeniliklerin girişiyle ve diğerleri de sermaye tedariki ile tanımlamışlardır. Burnett (2000) zamanla teoride belirli temalar yeniden ön plana çıkmış olsa dahi herkesin kabul ettiği ya da her ekonomide uygulanabilir tek bir girişimcilik tanımının bulunmadığını belirtmektedir. Bugün girişimcilik figürünün tanımlanması ve girişimcilik fonksiyonunun doğası üzerine daha az uzlaşım olduğu başka bir ekonomik analiz alanı bulunmamaktadır (Rocha, 2012: 3).

Girişimcilik kelimesi “üstlenmek” anlamına gelen Fransızca “entreprendre” kelimesinden türetilmiştir. Bu tanım dünyanın ekonomik yapısındaki değişmelerle birlikte zaman içerisinde değişikliğe uğramıştır. Belirli mesleklerle ilişkili olarak kullanıldığı ortaçağın başlangıcından günümüze kadar girişimci kavramı meslekten daha ziyade kişi ile ilişkili kavramları içerecek şekilde geliştirilip, genişletilmiştir (Hassan, 2013:4431). Her ne kadar 18 yy.’da girişimcinin ekonomik olaylardaki rolüne ilişkin Richard Cantillon tarafından bir tanımlama yapılmış olsa da girişimci 19.yy’a kadar akademik düzeydeki ekonomik tartışmalarından tamamen dışlanmıştı. Bununla birlikte 20. yy’ın başlarına doğru, bu figür yeniden ekonomik teoride kendine yer bulmuş ve ekonomistler girişimcilik olgusuna farklı açılardan bakmaya başlamıştır (Rocha, 2012: 3).

Girişimci terimini ilk defa kullanan ve yine girişimcinin ekonomik teorideki rolünü ilk fark eden 18. yy başlarında Cantillon olmuştur (Wennekers ve Thurik, 1999:31). Cantillon piyasadaki arz ve talep arasındaki dengesizliklerin, daha ucuza alıp daha yüksek fiyattan satış yapma fırsatı sunduğunu ve bu türden bir arbitrajın ise rekabetçi bir

piyasayı dengeye getireceğini fark etmiştir (Rocha, 2012:4). Cantillon toprak sahipleri, girişimciler ve çalışanlar olmak üzere üç ekonomik birimin tanımını yapmıştır. (Wennekers ve Thurik, 1999:31). Cantillon’a göre “Girişimci; işe ilişkin öngörülerinin de yardımıyla özellikle belirsizliklerin bulunduğu durumlarda kâr yapabilmek için değiş tokuş yapan kimsedir”. Cantillon girişimciliğin kökeninin kusursuz öngörü eksikliğinde yattığını kabul etmektedir. Bireyler geleceği ve onun ekonomik yaşam üzerindeki etkisini bilemezler. Bununla birlikte Cantillon bu öngörü eksikliğini piyasa sisteminin bir kusuru olarak görmez, bunun yerine beşeri koşulun bir parçası olarak kabul eder. Belirsizlik günlük yaşamın yaygın bir olgusudur ve ekonomik kararlarında onunla sürekli meşgul olan kimseler girişimcidirler (Hebert ve Link, 1989:43).

Ekonomi literatüründe girişimci için an az 12 farklı rol tanımı bulunmaktadır: 1-Girişimci belirsizlikle ilişkili riski alan kişidir. 2- Girişimci finansal sermaye arz eden kişidir. 3- Girişimci bir karar alıcıdır. 4- Girişimci bir endüstri lideridir. 5- Girişimci bir yönetici ve denetçidir. 6- Girişimci ekonomik kaynakların düzenleyicisi ve koordinatörüdür. 7- Girişimci işletmenin sahibidir. 8- Girişimci üretim faktörlerinin işverenidir. 9- Girişimci bir arbitrajcıdır. 10- Girişimci bir yüklenicidir. 11- Girişimci kaynakların alternatif kullanım arasındaki dağıtıcısıdır. 12- Girişimci yeni bir işletme kuran kişidir. Girişimcilik teorileri hem statik hem de dinamik olabilir. Yalnızca dinamik teoriler işlevsel bir anlama sahiptir. Statik bir dünyada ne değişim ne de belirsizlik vardır. Sadece dinamik dünyada girişimci sağlam bir oyuncu haline gelir. Bu kapsamda 1,3,4,5,7,10,11,12 ve 13 numaralı tanımlarda girişimci için dinamik bir rol biçilmektedir. (Hebert ve Link, 1989: 41, Wennekers ve Thurik, 1999:31).

Konunun statik kavramları dışlandığında, teorilerinin gruplandırılması her birinin kökeni Cantillon’a kadar uzanan üç temel entelektüel gelenek içinde toplanabilir: Birincisi Von Thünen, Schumpeter ve Baumol’un içerisinde yer aldığı Alman Geleneğidir. İkincisi Marshall, Knight ve Schultz’un bulunduğu Şikago ya da Neoklasik gelenek, üçüncüsü ise Menger, Von Mises ve Kirzner’in yer aldığı Avusturya geleneğidir (Hebert ve Link, 1989: 41, Wennekers ve Thurik, 1999:31). Bu gelenekler genel bir dili ve mirası paylaşmakla birlikte her biri girişimcinin farklı fonksiyonel yönlerine vurgu yapmaktadır. Stil ve vurgulardaki farklılıkları temsil edecek şekilde bunları aşağıdaki gibi kısaca özetlemek mümkündür: Neoklasikler girişimcinin piyasalardaki dengeleyici rolüne vurgu yaparken, Avusturya geleneği kâr fırsatlarının yakalanması ve rekabeti ön plana çıkartmaktadır (Wennekers ve Thurik, 1999:31). Kirzner (1973)’e göre girişimci piyasadaki her türlü kâr fırsatını değerlendirebilen ve ekonomiyi dengeye yönelten bir yapıdır. Schumpeter (1950)’e göre ise girişimci; ekonomik dengeyi bozan ve her türlü yeniliği piyasaya süren bir sistemdir. Yani Schumpeter girişimciliği yenilik ile ilişkilendirirken, Kirzner teorisini arbitraj üzerine oturtmaktadır.

Bugün girişimciliğin dinamik ekonomik sistemlerin vazgeçilmez bir unsuru olduğu ve iş fırsatları peşinde koşan bireylerin, ekonomik dinamizmi artırmak ve devamlı kılabilmek için zorunlu olduğu yaygın olan bir görüştür (Bosma, 2013:145). Girişimcilik özellikle; yenilikçilik, yeni işletmelerin doğması, büyümesi ve yeni iş alanları yaratmaları bakımından oldukça önemlidir (Coulter, 2001:11). Bununla birlikte girişim yaratma süreci farklı biçimler alabilmektedir. Tarihsel, kültürel, ekonomik, sosyolojik ve demografik faktörler dünya genelinde çok farklılık gösteren girişim yaratma özelliklerine yol açmaktadır (Bosma, 2013: 145). Gelişmiş ülkelerde bu faaliyetlerin ortaya çıkmasında pazar mekanizmaları belirleyici iken, gelişmekte olan ülkelerde hükümet politikalarının belirlediği ekonomik güdüler ön plana çıkmaktadır (Naffziger, 1995:32).

Girişimciliğin, refah yaratma ve sosyal adaletin önemli bir bileşeni olduğu gerçeği de bugün tüm dünyada kabul görmektedir. Girişimcilik yeni işlerin oluşumuna, yenilikçiliğe, üretkenlik ve büyümeye katkı sağlayarak birçok ekonomik yarar oluşturmaktadır (Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018:9). Ayrıca yeni düşüncelerin uygulanması, yeni endüstrilerin doğması ve yeni teknolojileri kullanan sektörlerde verimliliği artırması dolayısıyla ekonomik büyümeyi hızlandırmaktadır (Önce ve diğ., 2014:3). Bu sebeple düşük faizli krediler, mevcut ve yeni işletmeler için vergi oranlarında düzenlemeler, etkin mali piyasaların geliştirilmesi ve piyasaya giriş engellerinin hafifletilmesi gibi destek mekanizmaları aracılığıyla girişimci sayısını artırmak ekonomik büyüme açısından gereklidir. Girişimciliğin teşvik edildiği ülkelerde, yatırımların yoğunlaştığı, bunun sonucu olarak da işsizliğin daha düşük oranda seyrettiği gözlenmektedir (Küçükaltan, 2009: 23).

Türkiye’de de istihdam sorunlarının çözümünde girişimcilik faaliyetleri gerek destek mekanizmalarıyla gerekse de eylem planları yardımıyla yaygınlaştırılmaya çalışılmaktadır. Bu faaliyetler tek başına işsizlik oranlarının düşürülmesinde yeterli olmasa da devletin istihdam yaratma üzerindeki yükünü azaltarak genel istihdam hacminin artmasına zemin hazırlamaktadır.

Tablo I. Türkiye’de Açılan-Kapanan Şirket Sayıları ve İşsizlik Oranları.

Yıllar	Açılan Şirket Sayısı (Bin)	Kapanan Şirket Sayısı (Bin)	Net Şirket Sayısı (Bin) Sayısı	Net Şirket Sayısı Artış Oranı (%)	İşsizlik Oranı (%)
2010	51971	13442	38529	16	11.2
2011	54442	14991	39451	2	9.2
2012	39755	16063	23692	-40	8.4
2013	49943	17400	32543	37	9.1
2014	58716	15822	42894	32	10.0
2015	67622	13701	53921	26	10.3
2016	64481	12328	52153	-3	10.9
2017	73783	14701	59082	13	10.9

Kaynak: TOBB Kurulan/Kapanan Şirket İstatistikleri, 2010-2017

Genel olarak girişimcilik faaliyetlerinin arttığı ekonomilerde işsizlik oranlarının düşme eğilimi göstermesi beklenmektedir. Tablo-I’e bakıldığında ülkede faaliyet gösteren net işletme sayısının özellikle 2013 yılından sonra sürekli olarak artmakta olduğu buna karşılık işsizlik oranlarının ise düşme eğilimi göstermediği ancak artmadığı da dikkat çekmektedir. Bu kapsamda ülkedeki girişimcilik faaliyetlerinin artan nüfusun etkisiyle sürekli olarak yenisi eklenen işsizlere yeni iş sahaları yaratarak işsizlik oranlarını aynı düzeyde kalmaya zorladığı söylenebilir. Bu açıdan bakıldığında işsizlik oranlarındaki bu istikrar girişimcilik faaliyetleri ile ilişkilendirildiğinde karamsar bir tablo yaratmamaktadır. Ancak burada ihtiyaç duyulan nokta söz konusu faaliyetler ile işsizlik oranları arasındaki nedensellik ilişkisinin belirlenmesidir. Çünkü “işsizlik oranları yükseldiği için mi bireyler kendi işlerini kurma eğilimine gitmekte yoksa içgüdüsel olarak girişimcilik ruhu ile bu faaliyete atılanlar sebebiyle mi işsizlik oranları baskılanmaktadır” soruları bu faaliyetlerin teşvik edilmesinde ve yaygınlaştırılmasında belirleyici olmaktadır.

3. İŞSİZLİK VE GİRİŞİMCİLİK ARASINDAKİ BAĞLANTI

İşsizlik ve girişimcilik arasındaki bağlantı uzun süredir ilgi çekici ve tartışmalı konulardan biri olarak görülmektedir. Thurik ve diğ. (2008) bu bağlantının düşük ücret beklentisi ve işsizlik ile karşı karşıya olan bireylerin, uygun bir alternatif olarak kendi hesabına çalışmaya yöneleceğini ileri süren Oxenfeldt’e kadar uzandığını belirtmektedir. Onlara göre bu görüş, Knight’ın bireylerin işsizlik, kendi hesabına çalışma ve ücretli çalışma gibi üç farklı durum arasındaki kararının bir uzantısı ve kendi hesabına çalışma ve işsizlik arasındaki pozitif ilişkinin bir öngörüsüdür.

Girişimcilik faaliyetlerindeki bir artış neden ekonomik büyümeyi dolayısıyla işsizliği etkilemelidir? Bu sorunun cevabı “Gibrat’ın Yasası” üzerine oluşan literatür yardımıyla cevaplandırılmaya çalışılmaktadır. Gibrat’ın Yasası; firma büyümesinin firmanın büyüklüğünden bağımsız olduğunu ileri sürmektedir. Bu yasa, istihdamın büyük firmalardan küçük firmalara kaydırılmasının, her iki firma tipinin büyüme oranlarının benzeşmesi nedeniyle toplam istihdam üzerinde bir etkisinin olmayacağını ileri sürmektedir. Diğer bir ifadeyle yasaya göre; bir ekonominin küçük işletmelerden oluşan bir yapıya dönüştürülmesinin, toplam istihdam üzerinde bir etkisi bulunmamaktadır. Bununla birlikte, irili ufaklı geniş bir yelpazeyi kapsayan firma büyüklükleri için, Gibrat’ın yasaasının geçerli olmadığına yönelik ampirik literatürde güçlü ve sistematik kanıtların bulunduğu ileri sürülmektedir (Thurik ve diğ., 2008; Baptista ve Thurik, 2007; Ghavidel ve diğ., 2011). Ampirik çalışmalardan elde edilen bu bulgu, her ne kadar ülkeden ülkeye, araştırılan döneme, endüstriye ve kullanılan metodolojiye göre farklılaşsa da müteakip her çalışmada doğrulanmıştır. Bu çalışmalardan elde edilen bulgular, küçük ve genç firmaların (daha yüksek çıkma olasılıkları dikkate alınarak bir düzeltme yapıldığında dahi) istihdam yaratma açısından daha büyük ve eski olan benzerlerini geride bıraktıkları iddiasını güçlü bir şekilde desteklemektedir (Thurik ve diğ., 2008: 676).

Girişimcilik ve girişimciliğin belirleyicilerine ilişkin çalışmalar ekonomi, sosyoloji ve psikoloji gibi bu olgunun çok boyutlu doğasını yansıtan farklı disiplinlerin temelleri üzerine kurulmuştur. Ekonomik teori açısından, neoklasik mikroekonomik araçlar kendi hesabına çalışma kararının araştırılmasında önemli bir çerçeve sunar. Meslek secim teorisi olarak bilinen teori, bu kararı etkileyen faktörlerin bir kısmının tanımlanmasında da oldukça kullanışlıdır. Meslek secim teorisi; bireylerin bir firma kurma ve girişimci olma kararına odaklanan çok sayıda çalış-

manın da temelini oluşturmaktadır (Baptista ve Thurik, 2007; Thurik ve diğ., 2008). Bu teoriye göre girişim(c)i ücretli çalışmanın bir alternatifi ve profesyonel bir faaliyet biçimidir. Belirli bir kişi girişimci ya da çalışan olma kararını verirken, rasyonel davranır ve tercih edilen faaliyet biçiminden elde ettiği kârı maksimize etmeye çalışır. Genel olarak faydasını maksimize etmek için çalışan olmak yerine girişimci olmayı seçer. Bir kişinin ekonomik faaliyet tercihini etkileyebilecek çok sayıda faktör bulunmaktadır. Bununla birlikte model, girişimciliğin en önemli belirleyicisi olarak alınan risk davranışı üzerinde yoğunlaşmaktadır. Çünkü risk alma eğilimindeki bireyler, daha az kâr beklentisi içinde bulduklarında dahi ticari faaliyette bulunma eğilimi gösterirken, riskten kaçınan bireyler için aynı durum geçerli değildir (Gawel, 2010: 60).

Mesleki secim teorisi girişimciliği, işsizlik ve kendi hesabına çalışma ya da ücretli çalışma arasında rasyonel bireysel bir tercih olarak görürken, ampirik çalışmalardan elde edilen bulgular çerçevesinde girişimcilik ve işsizlik ilişkisine yönelik bazı hipotezler de ortaya atılmıştır. Bu hipotezlerden ilki; mesleki secim teorisi çerçevesinde açıklanan resesyona dayalı itme hipotezidir (Hipotez literatürde işsizliği itme etkisi, mülteci etkisi, ümitsizlik etkisi, tüccar etkisi tanımlamalarıyla da ifade edilmektedir). Bu hipotez bireylerin işgücü piyasasındaki olumsuz durumlardaki (örneğin işin kaybedilmesi, yeni bir iş bulma imkânının olmaması ya da mevcut işten elde edilen tatminsizlik gibi durumlarda) negatif faktörlerin bireyleri girişimci olmaya iteceğini varsaymaktadır (Gawel, 2010: 61). Diğer bir ifadeyle; artan işsizlik oranları, bir yandan tatmin edici bir gelir etme ve kazançlı iş bulma fırsatlarını azaltırken, diğer taraftan yeni bir iş kurmanın fırsat maliyetini azaltarak girişimlerin sayısında bir artışa neden olacaktır (Verheul ve diğ., 2006; Thurik ve diğ., 2008; Dilanchiev, 2014). İşsiz olan kişinin çalıştığında elde etmeyi beklediği gelir, girişimcilikten beklediği gelirin altına düştüğünde iş aramayı bırakıp girişimci olmaya karar verecektir. Dolayısıyla, belirli bir kişi ne kadar süre işsiz kalırsa girişimci olma olasılığı da o kadar artacaktır. Çünkü bir işe girildiğinde elde edilecek ücret beklentisi, kendi işini kurma maliyetleri ile karşılaştırıldığında azalacaktır (Gawel, 2010: 61).

Bununla birlikte bu hipoteze yönelik önemli itirazlar da bulunmaktadır. İşsiz olan bir kişi yeni bir işletme kurmak ve bunu sürdürebilmek için yeterli beşeri sermaye ve girişimcilik donanımına sahip olmayabilir. Bu ise daha yüksek işsizliğin daha düşük bir girişimcilik düzeyi ile ilişkili olabileceğini önermektedir (Verheul ve diğ., 2006; Payne ve Mervar, 2017; Thurik ve diğ., 2008; Baptista ve Thurik, 2007).

Teorik görüş açısından bir girişimin beşeri ve finansal sermayesi yeni girişimlerin ardındaki temel etkenleridir. Bazı araştırmaların sonuçları yeni bir firma oluşumunda finansal sınırlamaların girişimcinin beşeri sermayesinden daha az önemli olduğunu göstermektedir. Beşeri sermaye aynı zamanda yeni şirketin varlığını sürdürebilmesinin temel koşullarından birisidir ve ayrıca finansal sermayenin yapısını ve kâr seviyesini de etkilemektedir. Girişimcilik bağlamında beşeri sermaye; genel beşeri sermaye (eğitim ve iş deneyimi gibi) ve girişimciye özgü beşeri sermaye (yönetim becerileri, girişimcilik yetenekleri gibi) şeklinde ikiye ayrılmakta olup, girişimciye özgü beşeri sermaye iş fırsatlarının değerlendirilmesi açısından çok daha önemlidir (Gawel, 2010:61).

Yine yüksek işsizlik oranları girişimcilik olasılığını azaltan, bireysel zenginliğin daha düşük olmasının bir sonucu da olabilir. Son olarak yüksek işsizlik oranları düşük bir ekonomik büyümenin sonucunda ortaya çıkmış olabilir. İşsizlik ekonomik durgunluğun bir sonucu ise, yeni girişimlerin başarısı da sınırlı olacaktır. Böyle bir senaryoda, işletmelerin başarısızlık oranı arttıkça, girişimci bireyler, kendi hesabına çalışmayı terk ederek ücretli istihdama yönelebileceklerdir. Bu durumda işsizlikteki bir artışın girişimciliği azaltma olasılığı da bulunacaktır (Apergis ve Payne, 2016: 1-2). Bu itirazlar nedeniyle aslında işsizlikteki bir artışın girişimcilik çabaları ve kendi hesabına çalışanlar üzerinde olumsuz bir etkisinin olacağı ileri sürülmektedir.

Girişimcilik ve işsizlik ilişkisine yönelik ikinci hipotez refaha dayalı çekme hipotezidir (Schumpeter veya girişimci hipotezi olarak ta isimlendirilmektedir). Çekme hipotezi; potansiyel açıdan kârlı ve cazip iş fırsatlarının bireyleri girişimci olmaya çektiğini, dolayısıyla kişinin ekonomik uyarıcıların pozitif etkilerinin bir sonucu olarak girişimci olduğunu kabul etmektedir (Gawel, 2010:61). Schumpeter hipotezine göre; yeni girişimler yeni istihdam olanakları yaratarak işsizliğin azalmasına neden olacaktır. Yeni firma girişlerinin yalnızca kendileri istihdam fırsatlarına yol açmayacak, aynı zamanda ekonomik büyümeyi artırarak, mevcut firmaların istihdamlarında da bir yükselişe neden olacaktır. Girişimcilik faaliyetlerindeki artışlar bir ülkenin ekonomik performansını farklı biçimlerde etkileyebilir. Girişimciler yeni ürün ve üretim süreçleri geliştirerek ve yeni piyasalara açılarak yenilikler yaratabilir. Kısa dönemde artan girişimcilik seviyesinin yaratıcı yıkım ve daha yüksek rekabet nedeniyle daha yüksek firma çıkışına ve dolayısıyla işsizlikte bir artışa yol açma ihtimali bulursa da, uzun dönemde rekabet ve öğrenme sürecinin pozitif yayılma etkileri sonucu daha yüksek verimlilik ve daha düşük işsizlikle sonuçlanacaktır (Verheul ve diğ., 2006; Payne ve Mervar, 2017; Thurik ve diğ., 2008).

Bununla birlikte bu hipoteze yönelik itirazlar da bulunmaktadır. Deneyim eksikliği, sınırlı büyüme ve düşük hayatta kalma oranları, yeni girişimlerin çok kısa bir dönemde kapanmasına neden olarak istihdama olan katkısını sınırlayabilir (Dilanchiev, 2014; Thurik ve diğ., 2008; Baptista ve Thurik, 2007; Maric ve diğ., 2010).

Özetle yapılan teorik tartışmalar, girişimcilik ve işsizlik arasındaki ilişkinin belirsiz olduğunu göstermektedir. Bu ilişki pozitif olabileceği gibi negatif de olabilir. Aynı belirsizlik ampirik literatür açısından da geçerlidir. Bazı çalışmalar işsizliğin girişimcilik ile pozitif ilişkili olduğunu ileri sürerken, bazı çalışmalar girişimcilik ile işsizlik arasında ters yönlü bir ilişki olduğunu savunmaktadır.

4. SEÇİLMİŞ LİTERATÜR

İstihdam olanaklarının artırılması için alternatif olarak ele alınan girişimcilik faaliyetleri ile işsizlik oranları arasındaki ilişkiyi inceleyen uluslararası literatürdeki çalışmalardan bazıları şu şekildedir:

Verheul ve diğ. (2006) çalışmalarında, 1972-2004 döneminde İspanya’da kendi hesabına çalışanlar ile işsizlik arasındaki ilişkileri incelemişlerdir. VAR analizi sonuçları; işletme mülkiyetinin kalitesindeki artışın, İspanya’nın yakın zamandaki işsizlik oranının azalışında bir katkıda bulunmuş olabileceği sonucuna ulaşmışlardır.

Baptista ve Preto (2007) çalışmalarında; Portekiz’de 1983-2000 döneminde farklı girişimcilik ölçütleri ile işsizlik oranları arasındaki ilişki incelenmiştir. 30 farklı Portekiz bölgesi için iki denklemlerle vektör otoregresyon modelinin kullanıldığı çalışmada, girişimcilik faaliyetlerindeki artışları dikkate almak için kullanılan spesifik ölçüme bakılmaksızın, işsizlik ve girişimcilik arasındaki ilişkinin belirsiz olduğu sonucuna varılmıştır.

Ghavidel (2011) 1995-2007 dönemi için 7 gelişmekte olan ülke ve 23 gelişmiş ve gelişmekte olan OECD ülkesinde girişimcilik oranı ve işsizlik oranı arasındaki ilişkiyi araştırdığı çalışmada gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için Schumpeter etkisini destekleyen açık kanıtlara ulaşmıştır.

Dujowich (2012) 2000-2009 yılları arasında çeyreklik verileri kullanarak ABD’de 10 sektör için girişimcilik, işsizlik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Ampirik sonuçlar; girişimcilik ve büyüme değişkenlerinin birbirini etkilediğini ve aralarında dinamik bir ilişkinin olduğunu göstermiştir. Bu sonuçlara göre; işsizlik girişimciliği teşvik ederken, girişimcilik işsizliği azaltmaktadır. Yine büyüme işsizlikte bir azalışa neden olurken, işsizlik büyüme teşvik etmektedir.

Payne (2015) çalışmasında; Amerika Birleşik Devletleri için 2000-2014 dönemine ait aylık verileri kullanarak girişimcilik-işsizlik arasındaki ilişki bağlamında ekonomik politika belirsizliğinin rolünü incelemiştir. Serbest meslek oranı, işsizlik oranı, endüstriyel üretim ve ekonomik politika belirsizliği arasındaki nedensel dinamikleri ortaya çıkarmak için Toda-Yamamoto nedensellik analizinin kullanıldığı çalışmada, serbest meslek oranı, endüstriyel üretim ve ekonomik politika belirsizliğinden işsizlik oranına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu göstermiştir.

Apergis ve Payne (2016) çalışmalarında; Amerika Birleşik Devletlerinde işsizlik ve girişimcilik ilişkisini araştırmışlardır. Panel veri analizinin kullanıldığı çalışmada; hem kısa vadede hem de uzun vadede değişkenler arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca girişimcilik oranı ile kişi başına düşen reel gelir arasında pozitif yönde iki yönlü bir ilişki olduğu da çalışmada ulaşılan bulgular arasında yer almaktadır.

Payne ve Mervar (2017) çalışmalarında; Hırvatistan’da girişimcilik-işsizlik ilişkisini incelemişlerdir. 1998-2016 dönemine ait aylık verilerin kullanıldığı çalışmada; serbest meslek oranı, işsizlik oranı, sanayi üretimi ve krediler arasındaki nedensellik dinamikleri belirlemek amacıyla Toda-Yamamoto nedensellik analizi uygulanmıştır. Çalışmada işsizlik oranındaki bir artışın serbest meslek oranında bir artışa neden olduğu gözlemlenmiş, bu nedenle girişimciliği desteklemek için kredi kullanılabilirliğine özen gösterilmesi gerektiği vurgulanmıştır.

Türkiye’deki girişimcilik-işsizlik ilişkisinin araştırıldığı çalışmalardan bazıları ise şu şekildedir:

Güner ve Korkmaz (2011) çalışmalarında, Türkiye’de istihdamın artırılmasında girişimciliğin rolünü İŞGEM (İş Geliştirme Merkezi)’ler kapsamında bulunan 270 işletmeye yüz yüze anket yöntemi uygulayarak analiz etmeyi amaçlamışlardır. Analiz sonucunda İŞGEM’lerde 270 işletme tarafından sağlanan istihdamın Türkiye’de kurulu işletmelerin sağladığı istihdam ortalamasından iki buçuk kat fazla olduğu gözlemlenmiştir. Buna göre; İŞGEM’lerin girişimciler için iyi bir destekleme modeli olduğu, bunun için de sayılarının artırılması gerektiği önerilmiştir.

Kum ve Karacaoğlu (2012) çalışmalarında; 1985-2009 döneminde Türkiye’de girişimcilik (serbest meslek) ve işsizlik oranları arasındaki ilişkiyi araştırmaktadır. FMOLS ve DOLS yöntemleriyle yapılan analizde, işsizliğin artmasının girişimcilik faaliyetlerini azalttığı sonucuna varılmıştır. Analiz sonuçlarına göre; işsizlik oranındaki% 1’lik artış, girişimcilik faaliyetlerini % 1,1 oranında azaltmaktadır.

İslamoğlu, Namal ve Köleoğlu (2014) çalışmalarında; Türkiye’de aktif istihdam politikası aracı olarak girişimcilik programlarının etkinliğini KOSGEB destek programı çerçevesinde ele almışlardır. KOSGEB’in uygulamaya koyduğu “Yeni Girişimcilik Destek Programı”nın, program yararlanıcılarına olan etkilerinin anket yöntemi ile incelendiği çalışmada 2013 yılı itibarıyla 219 kişiye ulaşılmıştır. Katılımcıların aldıkları destek ve eğitimden memnun oldukları ancak sermayesi olmayan girişimcilere başlangıç sermayesi ya da mikro kredi verilerek daha fazla destek sağlanması gerektiği sonuçlarına ulaşılmıştır.

Özerker ve Doğruel (2015) çalışmalarında; Türkiye’de 1970-2013 dönemi için serbest meslek ve işsizlik arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Johansen eşbütünleşme analizi ve vektör hata düzeltme modelinin kullanıldığı çalışmada, değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu ve serbest meslek oranından işsizlik oranına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu gözlemlenmiştir.

Oğuz ve Oğuz (2016) çalışmalarında; Türkiye’de kamu sektöründe girişimciliğin rolünü, rekabet ve istihdam politikalarının etkinliğini teorik bir bakış açısıyla ele almaktadır. Çalışmada devletin işsizlik sorununa kısa vadede çözüm bulmak amacıyla geniş kitlelere iş yaratma ve işgücü piyasasını daha esnek hale getirme önceliklerine yönelmesi eleştirel bir bakış açısıyla ele alınmıştır. Bu kapsamda ülkede bireysel girişimciliği ve yenilikçiliği destekleyen politika ve hedefler üretilmediği bunun ise uzun vadede istikrarlı bir büyüme için gerekli koşul olduğu belirtilmiştir.

5. VERİ, YÖNTEM VE BULGULAR

Türkiye’deki girişimcilik faaliyetleri ile işsizlik arasındaki nedensellik ilişkisinin araştırıldığı çalışmada; açılan şirket sayısı (AS), işsizlik oranı (IO), sanayi üretim endeksi (SUE) ve toplam krediler (TK) değişkenlerine ilişkin 2010-Q1 ve 2017-Q10 dönemine ait aylık zaman serileri kullanılmıştır. Analizde kullanılan değişkenlere ait veriler Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden (TCMB-EVDS) alınmıştır. Toda-Yamamoto nedensellik analizinin kullanıldığı çalışmada; nedensellik testi uygulanmadan önce değişkenler hareketli ortalama yöntemine göre mevsim etkilerinden arındırılmış ve doğal logaritması alınmıştır. Mevsim etkilerinden arındırılmış ve logaritması alınmış zaman serileri açılan şirket sayısı (LNASSA), işsizlik oranı (LNIOA), sanayi üretim endeksi (LNSUESA), toplam krediler (LNTKSA) şeklinde ifade edilmiştir.

Tablo 2. ADF ve Philips Perron (PP) Birim Kök Testi Sonuçları.

Değişken	Düzy (ADF-t İstatistiği)				Birinci Fark (ADF-t İstatistiği)			
	Sabitli	1%	5%	10%	Sabitli	1%	5%	10%
LNASSA	-1.14412	-3.50305	-2.89323	-2.58374	-19.2394	-3.50305	-2.89323	-2.58374
LNIOA	-2.17862	-3.50305	-2.89323	-2.58374	-6.52638	-3.50305	-2.89323	-2.58374
LNSUESA	-1.93907	-3.50388	-2.89359	-2.58393	-13.203	-3.50388	-2.89359	-2.58393
LNTKSA	-3.71673	-3.50224	-2.89288	-2.58355	-3.26956	-3.50473	-2.89396	-2.58413
Değişken	Düzy (PP Test İstatistiği)				Birinci Fark (PP Test İstatistiği)			
Değişken	Sabitli	1%	5%	10%	Sabitli	1%	5%	10%
LNASSA	-2.33196	-3.50224	-2.89288	-2.58355	-20.8463	-3.50305	-2.89323	-2.58374
LNIOA	-1.96011	-3.50224	-2.89288	-2.58355	-6.56226	-3.50305	-2.89323	-2.58374
LNSUESA	-3.36082	-3.50224	-2.89288	-2.58355	-36.7625	-3.50305	-2.89323	-2.58374
LNTKSA	-3.0326	-3.50224	-2.89288	-2.58355	-8.67807	-3.50305	-2.89323	-2.58374

Değişkenlerin entegre derecesini belirlemek için Genişletilmiş Dickey Fuller (Augmented Dickey Fuller- ADF) ve Philips Perron (PP) birim kök testleri uygulanmıştır. Birim kök testi sonuçlarına göre LNASSA, LNIOSA, LNSUESA değişkenleri birinci farklarında durağan iken, LNTKSA değişkeninin düzeyde durağan olduğuna karar verilmiştir. Buna göre LNASSA, LNIOSA, LNSUESA değişkenleri I(1) ve LNTKSA değişkeni I(0)'dır.

Birim kök testinin ardından nedensellik analizi için gecikme sayısının tespiti amacıyla bilgi kriteri değerlerine bakılmış ve uygun gecikme uzunluğu 3 olarak tespit edilmiştir. Gecikme uzunluğu için bilgi kriterlerinin aldığı değerler Tablo-3'de verilmiştir.

Tablo 3. Gecikme Sayısı Tespiti İçin Bilgi Kriteri Değerleri.

Gecikme	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	274.6076	NA	2.17e-08	-6.293199	-6.179043	-6.247257
1	766.6352	926.8428	3.38e-13	-17.36361	-16.79283*	-17.13390
2	795.7716	52.17448	2.50e-13	-17.66911	-16.64171	-17.25563*
3	813.1241	29.45892*	2.44e-13*	-17.70056*	-16.21654	-17.10331
4	825.6156	20.04452	2.68e-13	-17.61897	-15.67832	-16.83795
5	832.2183	9.980844	3.39e-13	-17.40043	-15.00316	-16.43564
6	846.1181	19.71821	3.67e-13	-17.35158	-14.49769	-16.20302
7	858.6340	16.59094	4.14e-13	-17.27056	-13.96004	-15.93823
8	872.1417	16.64895	4.64e-13	-17.21260	-13.44546	-15.69650

Toda-Yamamoto (1995) nedensellik analizinde VAR modelindeki gecikme sayısı (k), maksimum entegre derecesiyle (d) genişletilerek değişkenlerin düzey değerleriyle tahmin edilmektedir. Değişkenlerin düzey değerleri kullanılarak (k+dmax) dereceden VAR modeli aşağıdaki gibi gösterilmiştir:

$$LNASSA_t = \gamma_0 + \sum_{i=1}^k \alpha_{1,i} LNASSA_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \alpha_{2,j} LNASSA_{t-j} + \sum_{i=1}^k \beta_{1,i} LNIOSA_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \beta_{2,j} LNIOSA_{t-j} + \sum_{i=1}^k \phi_{1,i} LNSUESA_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \phi_{2,j} LNSUESA_{t-j} + \sum_{i=1}^k \lambda_{1,i} LNTKSA_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \lambda_{2,j} LNTKSA_{t-j} + \varepsilon_{1t} \quad (1)$$

$$LNIOSA_t = \gamma_1 + \sum_{i=1}^k \beta_{3,i} LNIOSA_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \beta_{4,j} LNIOSA_{t-j} + \sum_{i=1}^k \alpha_{3,i} LNASSA_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \alpha_{4,j} LNASSA_{t-j} + \sum_{i=1}^k \phi_{3,i} LNSUESA_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \phi_{4,j} LNSUESA_{t-j} + \sum_{i=1}^k \lambda_{3,i} LNTKSA_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \lambda_{4,j} LNTKSA_{t-j} + \varepsilon_{2t} \quad (2)$$

$$LNSUESA_t = \gamma_2 + \sum_{i=1}^k \phi_{5,i} LNSUESA_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \phi_{6,j} LNSUESA_{t-j} + \sum_{i=1}^k \alpha_{5,i} LNASSA_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \alpha_{6,j} LNASSA_{t-j} + \sum_{i=1}^k \beta_{5,i} LNIOSA_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \beta_{6,j} LNIOSA_{t-j} + \sum_{i=1}^k \lambda_{5,i} LNTKSA_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \lambda_{6,j} LNTKSA_{t-j} + \varepsilon_{3t} \quad (3)$$

$$LNTKSA_t = \gamma_3 + \sum_{i=1}^k \lambda_{7,i} LNTKSA_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \lambda_{8,j} LNTKSA_{t-j} + \sum_{i=1}^k \alpha_{7,i} LNASSA_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \alpha_{8,j} LNASSA_{t-j} + \sum_{i=1}^k \beta_{7,i} LNIOSA_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \beta_{8,j} LNIOSA_{t-j} + \sum_{i=1}^k \phi_{7,i} LNSUESA_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \phi_{8,j} LNSUESA_{t-j} + \varepsilon_{4t} \quad (4)$$

Toda-Yamamoto nedensellik testi Denklem 1,2,3 ve 4 kullanılarak Tablo-4'te yer alan hipotezlerin MWALD testi yardımıyla sınanması ile gerçekleştirilmiştir.

Tablo 4. Toda-Yamamoto Nedensellik Testi Sonuçları.

Boş Hipotez	Ki-Kare İst. (Olasılık)	Sonuç
$H_0 : \beta_{1,1} = \beta_{1,2} = \dots = \beta_{1,k} = 0$ İşsizlik oranı açılan şirket sayısının nedeni değildir.	14,96 (0,0048)	H_0 Red
$H_0 : \phi_{1,1} = \phi_{1,2} = \dots = \phi_{1,k} = 0$ Sanayi üretim endeksi açılan şirket sayısının nedeni değildir.	31,65 (0,0000)	H_0 Red
$H_0 : \lambda_{1,1} = \lambda_{1,2} = \dots = \lambda_{1,k} = 0$ Toplam krediler açılan şirket sayısının nedeni değildir.	20,63 (0,0040)	H_0 Red
$H_0 : \alpha_{3,1} = \alpha_{3,2} = \dots = \alpha_{3,k} = 0$ Açılan şirket sayısı işsizlik oranının nedeni değildir.	3,62 (0,4580)	H_0 Kabul
$H_0 : \phi_{3,1} = \phi_{3,2} = \dots = \phi_{3,k} = 0$ Sanayi üretim endeksi işsizlik oranının nedeni değildir.	12,41 (0,0140)	H_0 Red
$H_0 : \lambda_{3,1} = \lambda_{3,2} = \dots = \lambda_{3,k} = 0$ Toplam krediler işsizlik oranının nedeni değildir.	15,56 (0,0037)	H_0 Red
$H_0 : \alpha_{5,1} = \alpha_{5,2} = \dots = \alpha_{5,k} = 0$ Açılan şirket sayısı sanayi üretim endeksinin nedeni değildir.	5,86 (0,209)	H_0 Kabul
$H_0 : \beta_{5,1} = \beta_{5,2} = \dots = \beta_{5,k} = 0$ İşsizlik oranı sanayi üretim endeksinin nedeni değildir.	22,81 (0,0000)	H_0 Red
$H_0 : \lambda_{5,1} = \lambda_{5,2} = \dots = \lambda_{5,k} = 0$ Toplam krediler sanayi üretim endeksinin nedeni değildir.	21,92 (0,0002)	H_0 Red
$H_0 : \alpha_{7,1} = \alpha_{7,2} = \dots = \alpha_{7,k} = 0$ Açılan şirket sayısı toplam kredilerin nedeni değildir.	12,17 (0,0160)	H_0 Red
$H_0 : \beta_{7,1} = \beta_{7,2} = \dots = \beta_{7,k} = 0$ İşsizlik oranı toplam kredilerin nedeni değildir.	14,23 (0,0060)	H_0 Red
$H_0 : \phi_{7,1} = \phi_{7,2} = \dots = \phi_{7,k} = 0$ Sanayi üretim endeksi toplam kredilerin nedeni değildir.	8,64 (0,070)	H_0 Kabul

Nedensellik testi sonuçlarına göre; işsizlik oranından açılan şirket sayısına, sanayi üretim endeksinden açılan şirket sayısına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu ve açılan şirket sayısı ile toplam krediler arasında iki yönlü nedensellik olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. İşsizlik oranından açılan şirket sayısına doğru tek yönlü nedensellik bulgusu, araştırılan dönemde Türkiye için resesyona dayalı itme hipotezinin geçerli olduğunu göstermektedir.

6. GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Türkiye’de 2012 yılından itibaren özellikle genç işsizlik oranlarında bir artış eğilimi olduğu gözlemlenmektedir. Artan nüfusa ve artan büyümeye paralel düzeyde istihdam alanı yaratılamaması işsizliğe alternatif bir çözüm olarak girişimcilik faaliyetlerinin önemini artırmaktadır. Schumpeter ve Kirzner’a göre bu faaliyetler artan rekabet ortamında yeni iş alanları yaratarak ve kaynakların daha etkin kullanılmasını sağlayarak ekonomik ve sosyal refahı artırmaktadır. Bu amaçla çalışmada 2010-2017 dönemi arasında Türkiye’deki girişimcilik faaliyetleriyle işsizlik arasındaki nedensellik ilişkisi sanayi üretimi ve ticari krediler de analize dâhil edilerek incelenmiştir. Toda-Yamamoto nedensellik analizi sonuçlarına göre; işsizlik oranından açılan şirket sayısına doğru tek yönlü nedensellik bulgusu, Türkiye için araştırılan dönemde resesyona dayalı itme hipotezinin geçerli olduğunu göstermektedir. Ayrıca çalışmada sanayi üretim endeksinden açılan şirket sayısına doğru tek yönlü nedensellik ve açılan şirket sayısı ile toplam krediler arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir.

Elde edilen bulgular; işsiz kalanların yeni iş kurmalarını tetikleyen bir süreç başlatmakta olduğunu göstermekte, bu durum sanayi üretim endeksi ve toplam kredilerin girişimcilik faaliyetleriyle nedensel ilişkisine yansımaktadır. Bu bulgular kapsamında, özellikle iş kurma fikri olan genç işsizlere yönelik finansman kolaylıklarının ve gerekli eğitim desteği sağlanmasının hem istihdamı hem de büyümeyi olumlu olarak etkileyeceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- APERĞİS, N. ve PAYNE, J.E. (2016). "An Empirical Note on Entrepreneurship and Unemployment: Further Evidence from U.S. States", *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 5(1), s.73-81.
- BAPTİSTA, R. ve PRETO, M.T. (2007). "The Dynamics of Causality Between Entrepreneurship and Unemployment. *International Journal of Technology, Policy and Management*", 7(3), s.215-224.
- BAPTİSTA, R. ve THURİK, A. R. (2007). "The Relationship Between Entrepreneurship and Unemployment: Is Portugal an Outlier?", *Technological Forecasting & Social Change*, 74, s.75-89.
- BOSMA, N. (2013). "The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and Its Impact on Entrepreneurship Research", *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 9(2), s.143-248.
- COULTER, M. (2001). "Entrepreneurship in Action, Small Business" 2000 (New Jersey: PrenticeHall).
- DİLANCHİEV, A. (2014). "Relationship Between Entrepreneurship and Unemployment: The Case of Georgia", *Journal of Social Sciences*, 3(2), s.5-9.
- DUJOWİCH, P.J.M. (2012). "The Dynamic Relationship Between Entrepreneurship, Unemployment and Growth: Evidence from US Industries", *SBA Research Report No 394*.
- GAWEL, A. (2010). "The Relationship Between Entrepreneurship and Unemployment in the Business Cycle", *Journal of International Studies*, 3(1), s. 59-69.
- GHAVIDEL, S., FARJADİ, G. and MOHAMMADPOUR, A. (2011). "The Relationship Between Entrepreneurship and Unemployment in Developed and Developing Countries", *International Journal of The Economic Behavior*, 1, s.71-78.
- GÜNER, H. and KORKMAZ, A. (2011). "İstihdamın Arttırılmasında Girişimciliğin Önemi: Girişimcilik Destekleme Modeli Olarak İŞGEM'LER", *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 2(1), s.42-65.
- HASSAN. O. M. (2013). "Curbing the Unemployment Problem in Nigeria Through Entrepreneurial Development", *African Journal of Business Management*, 7(44), s.4429-4444.
- HEBERT, R. F. and LİNK, A. N. (1989), "In Search of the Meaning of Entrepreneurship", *Small Business Economics*, 1(1), s.39-49.
- İSLAMOĞLU, E., NAMAL, M.K. ve KÖLEOĞLU, Y. (2014). "Bir Aktif İstihdam Politikası Aracı Olarak Girişimcilik Programlarının Etkinliği: Kosgeb Yeni Girişimcilik", *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(8).
- KİRZNER, I.M. (1973). "Competition & Entrepreneurship", Chicago: University of Chicago Press.
- KUM, H. ve KARACAOĞLU, K. (2012). "Relationship Between Entrepreneurship and Unemployment in Turkey: A Dynamic Analysis", *Actual Problems of Economics*, 12(138), s.399-405.
- KÜÇÜKALTAN, D. (2009). "Genel Bir Yaklaşımla Girişimcilik". *Girişimcilik Gündemi*.
- MARIČ, M., JERAJ, M. ve PAVLİN, J. (2010). "Entrepreneurship as a Solution to the Unemployment Problem", *Škola biznisa* 2: 89-97.
- NAFFZİGER, D. (1995). "Entrepreneurship: A Person Based Theory Approach, *Advances in Entrepreneurship*", Firm Emergence and Growth, 2, JAI Press.
- OĞUZ, F. ve OĞUZ, S. (2016). "Kamuda Girişimcilik, Rekabet ve İstihdam Politikalarının Etkinliği", *Maliye Dergisi* Temmuz- Aralık, 171:34-54.
- ÖNCE, A.G., MARANGOZ, M., ve ERBOY, N. (2014). "Ekonomik Büyüme ve Kalkınmada Girişimciliğin Rolü ve Önemi", *International Conference on Eurasian Economies*.
- ÖZERKEK, Y., ve DOĞRUEL, F. (2015). "Self- Employment and Unemployment in Turkey", *Topics in Middle Eastern and North African Economies*, Vol:17.
- PAYNE, J. E. (2015) "The Role of Economic Policy Uncertainty in the US Entrepreneurship-Unemployment Nexus". *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 4(3), s.352-366.
- PAYNE, J. E., & Mervar, A. (2017). "The Entrepreneurship-Unemployment Nexus in Croatia", *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 6(3), s.375-384.
- ROCHA, V., C. (2012). "The Entrepreneur in Economic Theory: From an Invisible Man Toward a New Research Field", *FEP Working Papers*, 459.

- SCHUMPETER, J.A. (1950). “Capitalism, Socialism and Democracy”, (3rd ed.), New York: Harper & Brothers Publishers.
- THURİK A. R., CARREE, M. A., STEL A. V. and AUDRETSCH, D. B. (2008), “Does Self-Employment Reduce Unemployment?”, *Journal of Business Venturing*, 23(6), 673–686.
- TODA, H.Y. & YAMAMOTO, T. (1995). “Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes”, *Journal of Econometrics* 66, s. 225-250.
- TCMB, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sistemi, <https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?/evds/serieMarket>, 01.01.2018.
- Türkiye Girişimcilik Stratejisi Eylem Planı 2015-2018. <https://www.sanayi.gov.tr/DokumanGetHandler.ashx?dokumanId=493ac1cc-1115-4eba-aa7b-771aee977189>. 02.01.2018.
- TOBB, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (2018). Kurulan/Kapanan Şirket İstatistikleri. <https://www.tobb.org.tr/BilgiErisimMudurlugu/Sayfalar/KurulanKapananSirketistatistikleri.php>. 02.01.2018.
- VERHEUL, I., VANSTEL, A., THURİK, R. and URBANO, D. (2006). “The Relationship Between Business Ownership and Unemployment in Spain: A Matter of *Quantity* or *Quality*?”, *E studi O Ss DDe Economia Aplicada*. 24(2), s.435-457.
- WENNEKERS, S and THURİK, R. (1999) “Linking Entrepreneurship and Economic Growth, Small Business Economics”, 13(1), s.27–55.

G-8 Ülkelerinde Askeri Harcamalar ve Ekonomik Büyüme İlişkisi*

ÖZ

Dünyada birçok ülkenin kamu harcamalarında önemli bir yere sahip olan askeri harcamalar ulusal güvenliği sağlama açısından ülkelerin önemli harcama kalemleri arasında yer almaktadır. Bu doğrultuda çalışmanın amacı savunma harcamaları bakımından önemli büyüklüğe sahip olan ülkelerde askeri harcamalarla ekonomik büyüme ilişkisini incelemektir. Çalışmada askeri harcamaların ekonomik büyüme üzerindeki etkileri G-8 Ülkelerinde, 1992-2016 dönemi yıllık verileri kullanılarak panel veri analizi yardımıyla incelenmiştir. Analizde öncelikle yatay kesit bağımlılığının olup olmadığını araştırmak için Peseran (2004) CDLM testine başvurulmuştur. Bunun sonucunda yatay kesit bağımlılığının olduğu tespit edilmiş ve yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil birim kök testi ve nedensellik için Emirmahmutoğlu ve Köse (2011) nedensellik testi uygulanmıştır. Sonuç olarak, serilerin durağan olduğu ve seçilen ülkeler arasında askeri harcamalardan ekonomik büyümeye doğru çift yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Askeri Harcamalar, Ekonomik Büyüme, Panel Veri Analizi.

Military Expenditure and Economic Growth Relationship in G-8 Countries

ABSTRACT

Millitary expenditures which take the most important place in many country's public expenditure is one of the significant expenses for preservation of national security. in this direction, the aim of this study is to analyze the relationship between defence expenses and economic growth in countries which have a crucial expense related to defense expenses. in this study, annual data in between 1992-2016 have been used by panel data analysis, the effects of military expenses on economic growth have been examined in G-8. in this analysis, Peseran (2004) CDLM test was used in order to investigate whether there is cross section dependency. As a result, it was determined that there is cross section dependency and applied that cross-section dependency that considering second generation unit root test and causality for Emirmahmutoğlu and Kose (2011) test. As a result, it has been determined that these series are stationary and one-way causality relationship between selected countries, from military expenditure to economic growth.

Keywords: Military Expenditure, Economic Growth, Panel Data Analysis.

Nazife Özge KILIÇ¹

Bengü AÇDOYURAN²

Murat BEŞER³

¹ Dr. Öğretim Üyesi, Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü

² Arş. Gör., Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü

³ Dr. Öğretim Üyesi, Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü

1. GİRİŞ

Soğuk Savaş'ın sona ermesi, bölgesel çatışmalarda süper güç silahlanma yarışının sona ermesi ve yeni bir "Neoliberal Düzen" in ortaya çıkışı ile birleştiğinde, ekonomik iyileşmeye ve sosyal refahta iyileşmelere yol açabilecek bir barış temposu için küresel olarak umutlar yükselmiş ve savunmaya dair gereklilikler azalmaya başlamıştır. Özellikle 1990'ların başında askeri harcamaların yerini üretim artışının sağlandığı alanlara bırakması gerekliliği askeri harcamaların azalmasına neden olarak dünyadaki toplam silahlı kuvvetlerin düşmesine neden olmuştur. Ancak, ülkeler arası çoklu kutuplaşmaların yaşanmaya devam etmesi ve özellikle gelişmekte olan ülkelerde bürokrasinin en büyük

* Bu çalışmanın özeti "International Conference on Social Science and Education Research" adlı kongrede 2018 yılında sözlü bildiri olarak sunulmuştur.

bileşenin ordu olması dünya askeri harcamalarının 1990'ların sonunda yeniden yükselmeye başlamasına neden olmuş ve 2003'te sadece iki yılda %18'lik bir artış gerçekleşmiştir. Günümüzde hala altmıştan fazla gelişmekte olan ülkede küresel demokrasi yayılımı olsa bile askeri kurum, vatandaşlık üzerinde önemli yönetici, yargı ve yasama yetkisini kullanmaktadır (Kentor ve Kick, 2008: 143; Dunne, 2000: 440). Adam Smith, Machiavelli ve Max Weber'de egemenliğin sürdürülebilmesi açısından ülke savunmasının gerekliliğini vurgulamıştır. Özellikle Adam Smith'in devletin temel görevlerinden birisi olması gereken ulusal güvenliğin sağlanması görüşü, tüm dünya ülkelerinde ekonomik güvenliğin temeli oluşturmaktadır. Çünkü kişilerin ve mülklerin iç ve dış tehditlerden korunması, piyasaların işletilmesi, yatırım ve inovasyon teşvikleri için çok önemli bir unsur olarak görülmektedir. Dünya genelinde gerçekleşen ekonomik faaliyetlerde barış ve güvenlik eksikliği bir çarpıklık oluşturmaktadır. Bu durum genellikle, yerli ve yabancı yatırımcıların, sermaye akışında bir düşüşe yol açan ekonomiye yatırım yapmak konusunda kuşku olmaları ile sonuçlanmaktadır. Dolayısıyla, savaş ve güvenlik eksikliği, kalkınmanın önündeki başlıca engellerden bazıları olarak düşünülmektedir (Apanisile ve Akonlola, 2014: 117). Bu durum dünyanın birçok ülkesinin kendi topraklarında ve dışında barış ve güvenliğin korunmasına yönelik çaba sarf etmesinin nedenini açıklamaktadır. Dünyanın pek çok ülkesi, ülkelerinde barış ve huzur sağlamak için insani, zihinsel ve hatta finansal olarak pek çok kaynağını savunma harcamalarına ayırmaktadır. Dünyadaki her ulusun sürdürülebilir barış ve güvenlik tesis etme ihtiyacı askeri yatırımların özünü yansıtmaktadır. Genellikle askeri harcamaların artışı yoluyla hızlı bilgi ekonomilerine sahip olan ulusların ciddi askeri yetenekler geliştirme potansiyellerine sahip oldukları görülmektedir.

1990'lardan beri, hükümet harcamalarının bileşimi ve hükümet harcamalarının hangi bileşenlerinin büyüme artırıcı olduğu hakkında çok fazla tartışma bulunmaktadır. Önceleri ayrıştırılmış hükümet harcamalarının büyüme üzerindeki etkisi, savunma harcamalarını içeren genel bir harcama alanı olarak incelenmiştir. Ancak ilerleyen dönemlerde, devlet harcamalarının her bir kaleminin uzun vadeli ekonomik büyüme üzerinde farklı etkilere sahip olabileceği görüşü ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla savunma harcamalarının ekonomik büyümeyle bir nedensellik içerip içermediği tartışılmaya başlamıştır. Askeri harcamaların aslında ekonomik bir yük olup olmadığı veya olumlu etkileri olup olmadığı konusunda literatürde önemli tartışmalar bulunmaktadır (Alptekin ve Levine, 2010: 4).

Bu çalışmada 1992-2016 dönemi yıllık verileri kullanılarak dünyada gelişmiş ülke olarak en çok askeri harcama yapan G-8 ülkelerinde, bu harcamaların ekonomik büyüme ve işgücüne olan etkileri analiz edilmektedir. Analize dahil edilen ülkeler ekonomik, sosyal ve kültürel açıdan dünya ülkeleri arasında üst sıralarda yer alan ve dış tehditlere karşı yüksek düzeyde ülke savunmasına ihtiyaç duyulan ülkelere olmaktadır.

2. ASKERİ HARCAMALAR, EKONOMİK BÜYÜME VE G-8 ÜLKELERİ

Geçmişten günümüze hemen her toplum için askeri güç her zaman belirleyici unsurlardan birisi olmuştur. Genellikle üretken bir sınıf olarak görülmeyen askeriye yine de ülkelerin politik ilişkiler ve herhangi bir olumsuz durumda savunma açısından bir kalkan olarak görülmektedir. Bu bağlamda askeri alana ayrılan kaynakların hem kamu harcamalarında hem de GSYH içerisindeki payı oldukça yüksektir. Bu durum genellikle büyüme açısından daha üretken sınıflara aktarılması gereken kaynakların askeri harcamalara yönlendirilerek ülkenin ekonomik gelişimi açısından ihmal edilir bir faaliyet olarak görülmektedir. Ancak savunma, ülkelerin varlıklarını ve birliklerini devam ettirebilmesi açısından önemli bir noktada bulunmaktadır. Ülkenin ortaya çıkan bir savaş esnasında ekonomik maliyetine bakmaksızın savunma endüstrilerine sahip olması gerekmektedir. Bu açıdan dünyadaki bütün ülkeler milli gelirden savunma harcamalarına büyük paylar ayırmaktadırlar. Özetle askeri harcamaların ekonomik büyüme ile arasındaki nedensellik ilişkileri farklı görüşlerden oluşmaktadır. Bunlardan birisi askeri harcamaların ekonomik büyümeye etkilerinin pozitif olacağı yönündeki Keynesyen görüş, diğeri ise askeri harcamaların ekonomik büyümeye azaltıcı etkisinin olduğunu savunan Geleneksel görüştür (Seyidoğlu, 2007: 145; Giray, 2004: 189).

Askeri harcamaların bir maliye politikası aracı olarak kullanıldığı ve ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkisi olduğu argümanı Keynesçi bir argümandır. Keynesçi görüş, askeri harcamalardaki artışın hükümet alımlarında bir artışa sebep olacağını ve bu durumun ekonomideki toplam harcamaları artıracığını savunarak ekonomik büyümeyi de olumlu yönde etkileyeceğini savunmaktadır. Bu şekilde ortaya çıkan büyümede diğer gelişmeler askeri harcamaların olumlu etkilerini karmaşılaştırırsa bile, büyüme hükümetin satın alma çarpanının büyüklüğüne göre belirlenmektedir. Harcama artışını karşılamak için vergi artışında eşit bir artışın sağlanması durumunda büyümedeki net etki, harcama artışının fiili miktarına eşit olacaktır. Bunlara ek olarak Marksist düşüncede Keynesçi'nin askeri harcamaların kullanımının ya kapitalizmin hayatta kalması ya da topluma hâkim olan militarist elitlerin bir işlevi için gerekli olduğu fikrine dayanmaktadır (Gerace, 2002; 2).

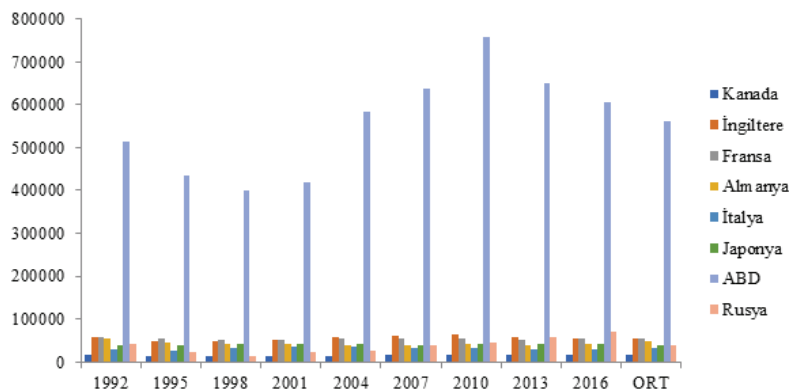
Geleneksel görüşe göre, ulusal savunmadaki kamu harcamaları bir fırsat maliyeti taşımaktadır. Bu durum daha düşük çıktıya ve daha düşük ekonomik büyümeye neden olmaktadır. Temel görüş, ayrılan kaynağın sadece savaş hazırlıkları ve savaş için kullanıldığı ancak bu kaynağın diğer alanlarda kullanılmasının ekonomik refah açısından daha faydalı olacağını ortaya koymaktadır. Ayrıca ekonomi için önemli olan insan sermayesinin sivil araştırma ve geliştirme askeri hizmetlere ayrılmış olması ekonomik büyüme için bir engel olarak görülmektedir. Ancak ampirik kanıtlar teoriden oldukça farklı kanıtlar ortaya koymaktadır (Ma, vd., 2015: 80).

Savunma harcamaları ve ekonomik büyüme konusunda geniş bir literatür bulunmaktadır. İkisi arasındaki nedensel ilişkinin yönü ile ilgili sonuçlarda fikir birliği bulunmamaktadır. Bununla birlikte yapılan çalışmalar savunma harcamalarının ekonomiyi hem olumlu hem de olumsuz yönde etkileyebileceğini göstermektedir. Örneğin, savunma harcamaları toplam talebin genişletilmesi yoluyla ekonomiyi olumlu; yatırımların dışlanması ve kaynak tahsisinin etkinliğini azaltma yoluyla da olumsuz etkileyebilmektedir. Pek çok görüş savunma harcamalarının sivil üretim üzerindeki çeşitli yayılma etkileri aracılığı ile ekonomik büyümeyi harekete geçirdiği yönündedir. Askeri amaçlar için yapılan Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge) çalışmaları sivil uygulamalara sahip olduğu için sivil üretime örnek teşkil edebilir. Ancak, gelişmiş askeri teknolojinin temel sivil ihtiyaçlara katkıda bulunmak için çok daha az olduğu gelişmekte olan ülkelerde, askeri Ar-Ge'nin sivil sektördeki teknolojik yeniliklere büyük bir destek sağlama olasılığı düşüktür. Bununla birlikte, gelişmekte olan ülkelerdeki askeri harcamalar, sivil altyapı askeri kullanımları (örneğin yollar ve uydular) ve ordunun afet yardımındaki rolü gibi başka türden yayılma etkileri gösterebilmektedir (Enimola ve Akoko, 2008: 26; Dreze, 2006: 378).

Ülkeler ekonomik gelişmeyi sağlamaları için aynı zamanda güvenli bir ortama da ihtiyaç duymaktadırlar. Bu bağlamda askeri harcamalar dolaylı olarak ekonomik büyümenin gerçekleştirilmesi ve sürdürülebilmesi için ön koşulu olarak değerlendirilmektedir. Askeri harcamaları ekonomik büyümeye etkileriyle ilgili genel olarak iki görüş bulunmasına rağmen ülkeler açısından askeri harcamaların gerekliliği de göz ardı edilmemektedir.

Dünyanın gelişmiş ülkeleri ve uluslararası piyasalarda ciddi etkilere sahip olan G-8 ülkeleri de savunma harcamalarına büyük önem vermektedir. ABD, Rusya, Japonya, İtalya, Almanya, Fransa, İngiltere ve Kanada'nın bulunduğu bu ülke grubu küresel piyasalarda savunma ihtiyacı en fazla olan ülkelerdir. Bu bağlamda bir yandan ekonomik büyümeye verilen önem bir yandan da iç ve dış tehditlere karşı korunma ihtiyacı bütçelerinden diğer ülkelere kıyasla daha fazla askeri harcama alanına pay ayırmalarına sebep olmaktadır. Grafik 1, G-8 ülkelerinin 1992 yılından itibaren üçer yıllık sürelerle yapmış oldukları askeri harcamaları göstermektedir. 1992 yılından 2016 yılına kadar en yüksek askeri harcamayı gerçekleştiren ülke sırasıyla ABD, İngiltere ve Fransa'dır. Bu ülkelerin askeri harcamaları genellikle birbirine çok yakın miktarlardan oluşmakta ve ortalama 50 milyon dolar civarındadır. Almanya, İtalya, Rusya ve Japonya'nın askeri harcamaları ise yıllar itibarıyla ortalama 40 milyon dolar civarındadır. Askeri harcamalarda en az harcamaya sahip olan ülke ise 15 milyon dolar ile Kanada'dır. Genellikle diğer az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin savunma harcamalarının gelişmiş ülkelere göre daha düşük bir paya sahiptir. Bu ülkelerin milli gelirlerin ayırmış oldukları pay olarak bakılacak olursa 2016 yılında milli gelirden %3,1 ile en çok paya sahip olan ülke ABD'dir. Diğer ülkelerde milli gelirlerinden ayrılan pay ortalama %1 ile %2 arasındadır.

Grafik 1: G-8 Ülkelerinde Askeri Harcamalar (Milyon\$).



Kaynak: SIPRI

Askeri harcamalar ülke bazında değerlendirildiğinde savunmaya en çok para harcayan ülke olarak birinci sırada ABD görülmektedir. Dünyanın en ileri teknolojik silahlarına sahip olan ABD hem bu üstünlüğünü hem de ekonomik statüsünü kaybetmemek üzere askeri harcamalarına devam edecek gibi görünmektedir. Yalnızca kendi vatandaşlarını değil aynı zamanda krallığa bağlı bütün ülkeleri korumakla yükümlü olan İngiltere savunma harcamaları yüksek olan diğer bir ülkedir. Belirli dönemlerde bu oranı azaltma gibi bir politika geliştirmiş olsa da aksine 1992 yılından bu yana hep artış göstermiştir. Dünyanın on dördüncü, Avrupa'nın ise en büyük askeri gücüne sahip olan Fransa ülkenin güvenliği ve gelişimi açısından savunma harcamalarına bütçeden büyük pay ayırmaktadır. Milli gelirinin 1.4'ünü askeri harcamalara ayıran Almanya diğer ülkelerden daha düşük bir pay ayırmış olsa bile dünyanın en başarılı savunma sistemlerinden birisine sahip ve ekonomik olarak da savunma sistemlerinden gelir elde eden bir ülkedir. Bununla birlikte Almanya'nın askeri harcamaları sürekli artış göstermektedir. Bütçeden savunma harcamalarına ayırdığı pay %1'in altında olan Japonya özellikle Çin ile yaşamış olduğu toprak anlaşmazlığından dolayı son dönemlerde askeri harcamalarını arttırmıştır. Yine dünyanın en büyük silah ihracatını gerçekleştiren Rusya'da son dönemlerde Suriye ile yaşanan olumsuzluklardan dolayı 2020 yılına kadar askeri bütçesini arttırmayı planlamaktadır (SIPRI).

Geçtiğimiz on yıl boyunca, ekonomik büyüme ile önemli bir ilişkiye sahip olan kamu harcamalarının unsurlarını tanımlamaya yönelik önemli miktarda ampirik araştırma yapılmıştır. Bu ampirik literatür, veri setleri ve ekonometrik teknikler açısından farklılık göstererek farklı sonuçlar ortaya koyabilmektedir. Kamu harcamalarının ekonomik büyümeye etkileri bütünüyle değerlendirilirken aynı zamanda harcama kalemleri ayrı ayrı da değerlendirilmektedir. Özellikle kamu harcamalarının bir kalemi olan askeri harcamalarında ekonomiye olan etkileri üzerinde de pek çok çalışma bulunmaktadır (Bose vd., 2007: 534). Askeri harcamaların ekonomik büyümeye etkileri üzerinde yapılan çalışmalarda iki gruba ayrılmaktadır. Bir grup askeri harcamalar ile ekonomik büyüme arasında nedensellik sonuçlarına ulaşırken, diğer bir grup ise askeri harcamalar ile ekonomik büyüme arasındaki herhangi bir nedensellik ilişkisine rastlamamaktadır. Bu bağlamda literatür de iki görüşe de yer verilmiştir.

Tablo 1. askeri harcamalar ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü ilişki bulan çalışmaları göstermektedir. Askeri harcamaların ekonomiye etkileri hakkındaki ilk çalışmalarıyla bilinen Benoit (1973), gelişmekte olan 44 ülkenin dahil olduğu analizinde savunma harcamalarının yüksek olduğu ülkenin genellikle en hızlı büyüme oranına sahip olduğunu ve bunun tersine, düşük yüke sahip olanın genellikle en yavaş büyüme oranına sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bu durum aynı zamanda Benoit ile aynı görüşe sahip olamayanların pek çok ekonometrik yöntemi kullanarak araştırma yapmasına neden olmuştur.

Karagöl ve Palaz (2004), Türkiye için 45 yıllık bir zaman serisinde GSMH, savunma harcamaları, beşeri sermaye, işgücü ve sermaye stoku değişkenlerini kullanarak savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasında kısa dönemde pozitif bir ilişkinin varlığını tespit etmiştir.

Chairil vd., (2013), Endonezya'nın savunma harcamalarının ekonomik büyümeye etkilerini Solow Büyüme Modeli ile açıklamaya çalışmıştır. 1988-2012 dönemi verilerini kullanarak yapmış olduğu nedensellik analizinde Endonezya'nın askeri harcamalarının ülkenin ekonomik büyümesi üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu ki bunun büyük olasılıkla insan sermayesinin askeri harcamaların etkisiyle gelişmesinden kaynaklandığı sonucuna ulaşmıştır. Aynı zamanda bulgular Endonezya savunma endüstrisinin Endonezya'daki teknolojinin gelişmesine hala katkıda bulunmadığı şeklinde yorumlanmaktadır.

Enimolo ve Akoko (2008), Nijerya'nın savunma harcamalarının ekonomik büyümeyle olan nedensellik ilişkisini 1977-2006 dönemleri için Granger Nedensellik testi ile analiz etmiş ve ekonomik büyümeden savunma harcamalarına giden tek yönlü bir nedensellik olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bu çalışma Nijerya için, ekonomik kalkınmanın büyümesini teşvik etmek için savunma bütçesinin artırılması politikasının uygunsuz olabileceğini, ancak aynı fonların diğer hükümet programlarına yöneldiği şeklinde yorumlanmaktadır.

Tablo 1. Askeri Harcamalar İle Ekonomik Büyüme Arasında Pozitif Yönlü İlişki Bulan Çalışmalar.

Yazar(lar)	Dönem	Ülke(ler)	Yöntem	Bulgular
Benoit (1973)	1950-1965	Gelişmiş 44 Ülke	Zaman Serisi Analizi	Gelişmekte olan ülkelerde savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasında pozitif ilişki bulunmuştur.
Değer ve Smith (1983)	1954-1973	44 Gelişmekte olan ülke	3Eşanlı Denklem Modeli	Savunma harcamalarının dolaylı etkisinin negatif olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Dunne vd., (2001)	1960-1996	Türkiye ve Yunanistan	Granger Nedensellik, VAR Analizi	Savunma harcamaları Yunanistan'ın ekonomik büyümesine pozitif, Türkiye'nin büyümesine negatif etki etmektedir.
Gerace vd., (2002)	1951-1997	ABD	Spektral Analiz	Askeri olmayan harcamaların reel büyüme etkilerken, askeri harcamalar büyüme etki etmemektedir.
Karagöl ve Palaz (2004)	1955-2000	Türkiye	VAR Analizi	Kısa dönemde savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasında nedensellik tespit edilmiştir
Enimola ve Akoko (2008)	1977-2006	Nijerya	ARDL	Ekonomik büyümeden savunma harcamalarına doğru tek yönlü bir nedensellik bulunmuştur.
Chang vd., (2011)	1992-2006	90 Ülke	GMM	Avrupa ve Orta Doğu-Güney Asya bölgeleri hariç savunma harcamalarının ekonomik büyüme etkisi negatif bulunmuştur.
Yurttañıkılmaz vd., (2012)	1965-2008	İran	ARDL	Askeri harcamaların ekonomik büyüme etkilerinin olumlu olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Chairil vd. (2013)	1988-2012	Endonezya	Granger Nedensellik	Askeri harcamalarının ülkenin ekonomik büyümesi üzerindeki etkilerinin olumlu olduğu sonucuna varılmıştır.
Apanisile ve Okunlola (2014)	1989-2013	Nijerya	ARDL	Askeri harcamaların kısa vadede çıktı üzerinde negatif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu, ancak uzun vadede olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Ma vd., (2015)	1988-2013	ABD, Japonya, Rusya, Çin, Hindistan	2 Aşamalı En Küçük Kareler Yöntemi	Askeri harcama ve büyüme arasındaki ilişki zamansal olarak ve ülkeler arasında değişiklik göstermektedir.
Gökmenoğulları vd., (2015)	1988-2013	Türkiye	Granger Nedensellik	Uzun vadede askeri harcamaların ve ekonomik büyümenin bütünleştiği sonucuna ulaşılmıştır.
Korkmaz (2015)	2005-2012	10 Akdeniz Ülkesi	Panel Veri Analizi	Savunma harcamalarının ekonomik büyüme etkisini negatif olarak etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.
Durgun ve Timur (2017)	1970-2015	Türkiye	Granger Nedensellik	Savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasında uzun dönemli nedensellik tespit edilmemiştir
Manchester (2017)	1947-2016	ABD	Granger Nedensellik	Savunma harcamaları ile büyüme arasında herhangi bir nedenselliğe rastlanmamıştır.
Ajmair vd., (2018)	1990-2015	Pakistan	ARDL	Kısa vadede askeri harcamaların ekonomik büyüme ile pozitif bir ilişkili olduğu, uzun vadede sadece askeri personel sayısının ekonomik büyüme olumlu etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Askeri harcamaların ekonomiye etkileri hakkındaki ilk çalışmalarıyla bilinen Benoit (1973), gelişmekte olan 44 ülkenin dahil olduğu analizinde savunma harcamalarının yüksek olduğu ülkenin genellikle en hızlı büyüme oranına sahip olduğunu ve bunun tersine, düşük yüke sahip olanın genellikle en yavaş büyüme oranına sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bu durum aynı zamanda Benoit ile aynı görüşe sahip olamayanların pek çok ekonometrik yöntemi kullanarak araştırma yapmasına neden olmuştur.

Değer ve Smith (1983), savunma harcamalarının ekonomiye etkisini 44 gelişmekte olan ülke verileriyle analiz etmiş ve gelişmekte olan bir ülkenin savunma harcamalarını artırdığında, kaynakları yatırım gibi diğer muhtemel

yollardan uzaklaştırarak büyümeye olumlu bir katkı sağlamadığı sonucuna ulaşmıştır. Ayrıca, ordunun belirli bir ürün talep etmesi durumunda, bu maddeyi üretmeye çalışan daha fazla firmanın bir fazlalığa yol açabileceği ihtimaline dikkat çekmektedirler.

Dunne (2001), askeri harcamaların ekonomik büyümeye etkisini Türkiye ve Yunanistan için 1960- 1996 arası 36 yıllık süreci reel GSYH ve askeri harcamaları değişkenlerini kullanarak VAR yöntemi ile analiz etmiş ve iki ülke için farklı sonuçlar bulmuştur. Granger nedensellik sonucuna göre Yunanistan'da askeri harcamalar ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki varken, Türkiye için negatif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ancak eşbütünleşme testi ile devam edildiğinde Yunanistan içinde pozitif ilişki devam etmemektedir.

1951-1977 yılları arasında Amerika'da askeri harcamaların ekonomik büyümeye etkisini analiz eden Gerace (2002), analizinde askeri harcamaları, askeri olmayan harcamaları ve büyüme verilerini kullanmıştır. Nedensellik ilişkisini frekans bazda inceleyen Spektral Analiz olarak adlandırılan analiz ile değerlendirmiş ve askeri olmayan harcamaların büyüme ile döngüsel olarak ilişki içerisinde olduğu ancak askeri harcamaların büyüme ile arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi olmadığı sonucuna ulaşmıştır.

Karagöl ve Palaz (2004), Türkiye için 45 yıllık bir zaman serisinde GSMH, savunma harcamaları, beşeri sermaye, işgücü ve sermaye stoku değişkenlerini kullanarak savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasında kısa dönemde pozitif bir ilişkinin varlığını tespit etmiştir.

Enimolo ve Akoko (2008), Nijerya'nın savunma harcamalarının ekonomik büyümeyle olan nedensellik ilişkisini 1977-2006 dönemleri için Granger Nedensellik testi ile analiz etmiş ve ekonomik büyümeden savunma harcamalarına doğru tek yönlü bir nedensellik olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bu çalışma Nijerya için, ekonomik kalkınmanın büyümesini teşvik etmek için savunma bütçesinin artırılması politikasının uygunsuz olabileceğini, ancak aynı fonların diğer hükümet programlarına yöneldiği şeklinde yorumlanmaktadır.

Chang vd., (2011), seçilmiş 90 ülkenin 1989-2013 dönem aralığında savunma harcamaları verilerini kullanarak askeri harcamaların ekonomik büyümeye etkilerini GMM yöntemi ile analiz etmiştir. Analiz sonuçları askeri harcamaların, düşük gelirli ülkelerin panelleri için negatif ekonomik büyümeye yol açtığını göstermektedir.

Yurttançıkız vd., (2012), İran savunma harcamalarının ekonomi üzerine etkilerini 43 yıllık veri kapsamında askeri harcamalar, sermaye birikimi, işgücü, eğitim harcamaları ve dış ticaret verilerini kullanarak analiz etmiştir. Elde edilen bulgularda, uzun dönemde askeri harcamaların ve ekonominin dışa açıklığının ekonomik büyüme üzerine olumlu yansımalarının olduğu tespit edilmiştir.

Chairil vd., (2013), Endonezya'nın savunma harcamalarının ekonomik büyümeye etkilerini Solow Büyüme Modeli ile açıklamaya çalışmıştır. 1988-2012 dönemi verilerini kullanarak yapmış olduğu nedensellik analizinde Endonezya'nın askeri harcamalarının ülkenin ekonomik büyümesi üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu ki bunun büyük olasılıkla insan sermayesinin askeri harcamaların etkisiyle gelişmesinden kaynaklandığı sonucuna ulaşmıştır. Aynı zamanda bulgular Endonezya savunma endüstrisinin Endonezya'daki teknolojinin gelişmesine hala katkıda bulunmadığı şeklinde yorumlanmaktadır.

Apanisile ve Okunlola (2014), Nijerya'nın askeri harcamalarının ekonomik büyüme üzerine etkilerini kısa ve uzun dönemli olarak analiz etmiştir. Askeri harcamaların kısa vadede çıktı üzerinde negatif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu, ancak uzun vadede pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır. Çalışmada, hükümetin kısa vadede çıktıya hiçbir şey katmadığı için savunma harcamalarını azaltması ve insan sermayesi gelişimi üzerine daha fazla odaklanması gerektiği sonucuna varılmaktadır.

Korkmaz (2015), seçilen Akdeniz ülkelerinde (İspanya, Bosna Hersek, Hırvatistan, Mısır, Fransa, Yunanistan, İsrail, İtalya, Türkiye ve Slovenya) savunma harcamalarının ekonomik büyümeye ve işsizliğe olan etkilerini analiz etmiştir. Yapılan analiz sonucunda savunma harcamalarının ekonomik büyümeyi negatif, işsizliği de artırıcı yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır.

Durgun ve Timur (2017), Türkiye için yapmış olduğu analizinde reel savunma harcamalarını ve kişi başına düşen reel GSYH verilerini 1970-2015 yılları arasında kullanarak Granger Nedensellik testi uygulamış ve savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir nedensellik ilişkisi tespit edememiştir.

Literatürde askeri harcamalar ve ekonomik büyüme ile ilgili yapılan çalışmaların pek çoğunun sonuçları örneklem, kullanılan veri ve yöntemlere göre değişiklik göstermektedir. Bir taraf güçlü nedensellik sonuçlarına ulaşırken, bir

taraf da herhangi bir ilişkinin varlığına rastlamamıştır. Bu bağlamda yapılan analizler farklı ülkeler açısından hem Keynesçi hem de Geleneksel görüşü destekler nitelikte ortaya çıkmaktadır.

3. ANALİZ

3.1. Veri Seti

Analizde; G-8 ülkesine ait (ABD, Kanada, Almanya, Fransa, İtalya, Japonya, Birleşik Krallık ve Rusya) 1992-2016 dönemi yıllık veriler kullanılmıştır. Çalışmada; ekonomik büyümeyi göstermek üzere bağımlı değişken olarak KBGDP (gdp) değişkeni, bağımsız değişken olarak ise askeri harcamalar (m) ve işgücünü temsilen işgücü katılım oranı (l) kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan gdp ve işgücü değişkenleri Dünya Bankası'nın World Development Indicators (WDI) veri tabanından elde edilmiş olup askeri harcamalar değişkeni SIPRI (Stockholm International Peace and Research) veri tabanından elde edilmiştir. Bütün değişkenlerin logaritması alınarak analize dahil edilmiştir.

3.2. Yöntem

Birim kök testi yapılırken yatay kesit bağımlılığının dikkate alınmaması analizin sonucunu sapmasız ve tutarlı hale getirmektedir. Eğer seriler arasında yatay kesit bağımlılığı varsa ve bu durum dikkate alınmadan analize devam ediliyorsa sonuçlar önemli ölçüde etkilenmektedir (Peseran, 2004).

Çalışmada tahmin edilecek model aşağıda gösterildiği gibidir:

$$\log gdp_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 \log m_{it} + \beta_2 \log l_{it} + e_{it} \quad (1)$$

3.2.1. Homojenlik Testi

Homojenlik testi, Peseran ve Yamagata (2008) tarafından geliştirilen delta testleri aracılığı ile araştırılmaktadır. Peseran ve Yamagata (2008) küçük örneklem için düzeltilmiş delta tilde istatistiklerini önermektedirler. Bu istatistik normal dağılım özelliklerine sahiptir. Homojenlik testinin sıfır ve alternatif hipotezleri aşağıdaki gibidir:

H_0 : Eğim katsayıları homojendir.

H_1 : Eğim katsayıları homojen değildir.

Tablo 2. Homojenlik Testi.

	Test İstatistiği	p-değeri
delta_tilde	12.023	0.000***
delta_tilde_adj	13.228	0.000***

*, **, *** sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

3.2.2. Yatay Kesit Bağımlılığı Testi

Zaman boyutu yatay kesit boyutundan küçük olan örneklemelerde yatay kesitin varlığını kontrol etmede Breusch-Pagan (1980) CDLM₁ testi, zaman boyutu yatay kesit boyutundan küçük olan örneklemelerde ise Peseran (2004) CDLM testinden yararlanılmaktadır.

LM test istatistiği aşağıdaki gibidir.

$$LM = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (\hat{\rho}_{ij}^2) \sim \frac{\chi_{N(N-1)}^2}{2} \quad (2)$$

Bu testin isminin sapması düzeltilmiş LM testi olarak ifade edilmesinin sebebi Peseran ve Yamaga (2008)'in bu testin istatistiğine varyansı ve ortalamasını ekleyerek sapmasını düzeltmelerinden kaynaklanmaktadır. LM_{adj} istatistiği şöyledir:

$$LM_{adj} = \left(\frac{2}{N(N-1)} \right)^{1/2} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \left(\frac{(T-K-1)\hat{\rho}_{ij} - \hat{\mu}_{Tij}}{\nu_{Tij}} \right) \sim N(0,1) \quad (3)$$

Çalışmada yer alan kesitler arası bağımlılığın varlığını test eden yatay kesit bağımlılığı testinin sıfır ve alternatif hipotezleri aşağıdaki gibidir:

H_0 : Yatay kesit bağımlılığı yoktur.

H_1 : Yatay kesit bağımlılığı vardır.

Değişkenler arasında yatay kesit bağımlılığının varlığı aşağıdaki Tablo 3’de gösterilmektedir.

Tablo 3. Yatay Kesit Bağımlılığı Testi.

CD Testleri	loggdp	logm	logl	Eşbütünleşme Denklemi
CD _{lm} (BP,1980)	80.379 (0.000)	42.585 (0.038)	51.052 (0.005)	143.945 (0.000)
CD _{lm} (Pesaran,2004)	6.998 (0.000)	1.949 (0.026)	3.080 (0.001)	15.494 (0.000)
CD (Pesaran, 2004)	-1.785 (0.037)	-1.255 (0.105)	-1.736 (0.041)	9.856 (0.000)
LM _{adj} (PUY, 2008)	-1.118 (0.868)	2.664 (0.004)	2.625 (0.004)	21.420 (0.000)

*, **, *** sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Tablo 3’de görüldüğü gibi olasılık değerlerinin 0.05’ten küçük olması H_0 hipotezinin reddedilip H_1 hipotezinin kabul edildiğini göstermektedir. Bu durumda panelde kullanılan seriler arasında yatay kesit bağımlılığının olmasının yanında, paneli oluşturan ülkeler arasında da yatay kesit bağımlılığından söz edilmektedir.

3.2.2. Panel Birim Kök Testleri

Çalışmada yatay kesit bağımlılığı tespit edildiğinden dolayı kullanılacak olan birim kök testi ikinci nesil birim kök testlerinden olan Hadri- Kruzomi panel birim kök testidir.

Hadri- Kruzomi (2012) testi, zaman serilerinde yer alan KPSS testinin panel testlerindeki karşılığı olan ve yatay kesit bağımlılığını dikkate alan test olarak geliştirilmiştir. Test istatistikleri şöyle hesaplanmaktadır:

$$Z_A^{SPC} = \frac{1}{\hat{\sigma}_{iSPC}^2 T^2} \sum_{t=1}^T (S_{it}^W)^2 \quad (4)$$

$$Z_A^{LA} = \frac{1}{\hat{\sigma}_{iLA}^2 T^2} \sum_{t=1}^T (S_{it}^W)^2 \quad (5)$$

Hadri-Kruzomi testine ait boş ve alternatif hipotez aşağıdaki şekilde ifade edilmektedir (Hadri ve Kruzomi, 2012:31).

$H_0: \phi_i \neq 0$: Seriler durağandır.

$H_0: \phi_i = 0$: Seriler durağan değildir.

Aşağıdaki Tablo 4’de Hadri-Kruzomi panel birim kök testi sonuçları verilmiştir.

Tablo 4. Hadri-Kruzomi Panel Birim Kök Testi.

Değişkenler	Seviyede		
	İstatistik	p-değeri	
loggd	ZA_spc	-0.8187	0.7935
	ZA_la	-2.7002	0.9965
logm	ZA_spc	-1.2902	0.9015
	ZA_la	-2.0440	0.9795
logl	ZA_spc	9.2979	0.000 ^a
	ZA_la	52.1857	0.000 ^a

Not: a: serinin 1. farkında durağan olduğu anlamına gelmektedir.

Tablo 4’de yer alan sonuçlara göre; gdp ve askeri harcamalar değişkenlerinin seviyede durağan olduğu görülürken işgücü değişkeninin birinci farkında durağan hale geldiği görülmektedir.

3.3.4. Panel Nedensellik Testi

Emirmahmutoğlu ve Köse (2011) tarafından geliştirilen Panel Fisher testi zaman serilerindeki Toda-Yamamoto (1995) nedensellik testi mantığına dayanmaktadır. Bu test yatay kesit bağımlılığı varsa ve panelin geneli heterojense kullanılır.

Testin ilk aşamasında aşağıdaki model tahmini yapılır:

$$Z_{i,t} = U_i + A_{i1}Z_{i,t-1} + \dots + A_{ik}Z_{i,t-k_i} + \sum_{l=k_i+1}^{k_i+dmax_i} A_{il}Z_{i,t-1} + u_{i,t} \quad (6)$$

$$i = 1, 2, 3 \dots \dots N, \quad t = 1, 2, 3 \dots \dots T \quad (7)$$

H_0 hipotezi, panelde seriler arasında nedensellik ilişkisinin olmadığını ifade ederken, H_1 hipotezi en az bir serinin verileri arasında nedensellik olduğunu ifade etmektedir (Emirmahmutoğlu ve Köse, 2011: 872).

Tablo 5. Emirmahmutoğlu ve Köse Panel Nedensellik Test Sonuçları.

	Fisher İstatistiği	p-değeri
loggdp→logm	25.417	0.063*
logm→logm	24.425	0.081*
loggdp→logl	19.517	0.243
logl→loggd	19.280	0.254
logm→logl	100.759	0.000***
logl→logm	41.108	0.001***

*, **, *** sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerini göstermektedir. Gecikme uzunluğu 3 olarak alınmıştır.

Tablo 5’e göre bootstrap p-value değerleri 0,05’ten küçük olduğundan dolayı boş hipotez %5 anlamlılık düzeyine göre reddedilmiştir. Bu durumda askeri harcamalardan ekonomik büyümeye doğru çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit edildiği görülürken, askeri harcamalardan işgücüne tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Ülkelerin ekonomik ve sosyal açıdan belirli bir gelişme gösterebilmesinin temelini oluşturan bazı gereklilikler bulunmaktadır. Bu gerekliliklerin en önemlisi de ülkenin iç ve dış tehditlere karşı savunma mekanizmasının güçlü olmasıdır. Dolayısıyla ülkelerin savunma alanına yapmış oldukları harcamalar ve yatırımlar ülkelerin ekonomik büyümesinin de alt yapısını oluşturmaktadır. Savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkileri konusunda genellikle iki görüşe dayalı farklılıklar bulunsu bile savunma harcamalarının azami de olsa gerekliliği her iki tarafça da kabul edilmektedir. Ancak bir taraf askeri harcamaların bütçedeki payının az, bir taraf da askeri harcamalarının bütçedeki payının daha fazla olması koşulu ile ekonomik büyümeye olan etkilerini tartışmaktadır.

Bu çalışmada dünya ülkeleri arasında güçlü sayılan ve ekonomik gelişmişlik açısından ilk sıralarda yer alan G-8 ülkelerinde askeri harcamaların ekonomik büyüme üzerindeki etkileri 1992-2016 yılları arasında analiz edilmiştir. Çalışmada öncelikle değişkenler arasında yatay kesit bağımlılığının varlığı ve eğim katsayılarının homojen olup olmadığı araştırılmıştır. Bu amaçla yatay kesit bağımlılığını ölçmek üzere Breusch-Pagan (1980) tarafından bulunan ve Peseran (2008) tarafından geliştirilen LM testi ile incelenmiş ve serilerin tamamında yatay kesit olduğu sonucuna varılmıştır. Daha sonra homojenlik testi yapılmış ve eğim katsayılarının heterojen olduğu tespit edilmiştir.

Serilerde birim kökün varlığı Hadri Kruzomi testi yardımıyla analiz edilmiş ve gdp ve askeri harcamalar değişkenlerinin seviyede durağan olduğu görülürken işgücü değişkeninin birinci farkında durağan hale geldiği görülmektedir. Çalışmada seriler arasındaki nedensellik ilişkisini tespit etmek amacıyla Emirmahmutoğlu ve Köse (2011) Nedensellik Testi uygulanmıştır. Nedensellik testi sonucuna göre askeri harcamalardan ekonomik büyümeye doğru çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğu görülmüştür. Savunma sanayinin gerek iç gerekse de dış güvenliği sağlama açısından öneminin her geçen gün artmasından dolayı G-8 ülkelerinin de savunma harcamalarına optimal düzeyde kaynak ayırmaları gerekliliği kaçınılmazdır.

KAYNAKÇA

- AJMAIR, M., HUSSAIN, K., ABBASI, F., A. ve GOHAR, M. (2018). "The Impact of Military Expenditures on Economic Growth of Pakistan", *Applied Economics and Finance* 5(2), s.41-48.
- ALPTEKİN, A. ve LEVNE, P. (2010), "Expenditure and Economic Growth: A Meta-Analysis", *Munich Personal RePEc Archive (MPRA)*. No: 28853.
- APANISILE, Olumuyiwa T. ve OKUNLOLA, Olalekan C. (2014), "An Empirical Analysis of Effects of Military Spending on Economic Growth in Nigeria: A Bound Testing Approach to Co-Integration 1989-2013", *Journal of Public Administration, Finance and Law*, 3(6), 2014, 117-130.
- BENOIT, E. (1973), "Defense and Economic Growth in Developing Countries", *Lexington, MA: Lexington Books, D.C. Heath and Company*.
- BOSE, N. (2007), "Haque, Emranul and Osborn, Denise, "Public Expenditure and Economic Growth: A Disaggregated Analysis for Developing Countries", *The Manchester School*, 75(5), 533-556.
- BREUSCH, T.S. ve PAGAN A.R. (1980), "The Lagrange Multiplier Test and Its Application to Model Specification in Econometrics", *Review of Economic Studies* 47, pp.239-254.
- CHAIRIL, Tangguh., SINAGA, Dedy S., ve FEBRIANTI, Annisa I. (2013), "Relationship between Military Expenditure and Economic Growth in ASEAN: Evidence from Indonesia", *Journal of ASEAN Studies* 1(2), 106-121.
- CHANG, H-C, Huang, B-N. ve Yang, C.W. (2011), "Military Expenditure and Economic Growth Across Different Groups: A Dynamic Panel Granger-Causality Approach", *Economic Modelling*, 28(6), 2416-2423.
- DEGER, S., ve SMITH R. (1983), "Military Expenditure and Growth in Less Developed Countries", *Journal of conflict resolution* 27 (2), 335-353.
- DURGUN, Özlem ve TİMUR, Mustafa C. (2017), "Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Analizi", *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. (54), 126-137.
- DUNNE, P., NIKOLAIDOU, E., ve VOUGAS, D. (2001), "Defence Spending and Economic Growth: A Causal Analysis for Greece and Turkey", *Defence and Peace Economics*, 12(1), 5-26.
- EMİRMAHMUTOĞLU, F. ve KÖSE, N. (2011), "Testing for Granger Causality in Heterogeneous Mixed Panels". *Economic Modelling*, 28, 870-876.

- ENİMOLA, S. S. ve AKOKO, A. (2008), "Defense Expenditure And Economic Growth: The Nigeria Experience 1977-2006", Department of Economics, Adekunle Ajasin University P.M.B 001.
- GERACE, Michael P. (2002), "US military expenditure and economic growth: Some evidence from spectral methods". *Defence and Peace Economics* (13), 1-11.
- GÖKMENOĞLU, Korhan, TAŞPINAR, Nigar ve SADEGHIEH, M. (2015), "Military Expenditure and Economic Growth: The Case of Turkey", *Procedia Economics and Finance* (25), 455-462.
- HADRI, Kaddour ve KURIZOMI, E. (2012), "A Simple Panel Stationarity Test in the Presence of Serial Correlation and a Common Factor", *Economics Letter*, Sayı:115, ss.31-34.
- KARAGOL, Erdal ve PALAZ, S. (2004), "Does Defence Expenditure Deter Economic Growth in Turkey? A cointegration analysis", *Defence and Peace Economics*, 15(3), 289-298.
- KENTOR, Jeffrey ve KICK, E. (2008), "Bringing The Military Back In: Military Expenditures and Economic Growth 1990 To 2003", *Journal of World-Systems Research*. 11(2), 142-172.
- KORKMAZ, S. (2015), "The Effect of Military Spending on Economic Growth and Unemployment in Mediterranean Countries", *International Journal of Economics and Financial Issues*. 5 (1), 273-280.
- MA, J., YIWEN J. ve XIAO, X. (2015), "The Relationship Between Military Expenditures and Economic Growth a Case Study of The United States, Russia, Japan, India and China", *Review of the Air Force Academy*. 2(29), 79-90.
- MANCHESTER, C. (2017), "The Relationship between Defense Expenditures and Economic Growth: A Granger Causality Approach", *Business/Business Administration*. (37).
- PESERAN, H. M. (2004), "General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels, Discussion Paper No. 1240 August, s.5.
- PESARAN, M. H. ve YAMAGATA, T. (2008), "Testing slope homogeneity in large panels", *Journal of Econometrics*, 142, s.50-93.
- SEYİDOĞLU, H. (2007), "Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama", Güzem Yayınları. İstanbul.
- YURTTANÇIKMAZ, Z. Ç., ALI, A. ve EMSEN, Ömer S. (2012), "Askeri Harcamalar ve Ambargonun Ekonomik Büyüme Etkileri: İran Üzerine Bir Uygulama". *Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 26(2), 171-190.
- <https://www.sipri.org/>, (Erişim Tarihi: 8 Nisan.2018).

İş Doyumunun Performansa Etkisinde Mutluluğun Aracılık Rolü Üzerine Bir Araştırma

ÖZ

İş doyumunun performansa etkisinde mutluluğun rolünü araştırmayı amaçlayan çalışma, pozitif örgütsel davranış alanında güncel bir araştırma konusu olan mutluluğun çalışan performansına etkilerini ortaya çıkarmayı ve bu etkilerini incelemeyi hedeflemektedir. Yazında uzun yıllardır tartışılan ‘mutlu çalışanlar daha verimli midir?’ sorusuna yanıt aramak üzere olumlu bir tutum olan iş doyumunun performansa etkisinde mutluluğun rolünün sorgulanarak alan yazına katkı sağlanması amaçlanmıştır. Fisher (2010:385), çalışan mutluluğunun akademik araştırmalara nadiren konu edildiğine dikkat çekmektedir. İlgili yazında genel olarak araştırmalar iş doyumunu üzerinde yoğunlaşmakla beraber, geçen 20 yıl zarfında işyerinde bazı mutluluk formları veya pozitif duygularla ilgili deneyimler konusunda birtakım yapılar araştırılmış, bu yapıların pek çoğu işyerinde pozitif tutumlar, pozitif haller ve hissiyat üzerinde durmuştur. Bu çalışma kapsamında, Pavia Üniversitesi, Beyin ve Davranış Bilimleri Bölümü’nde araştırma modeline uygun ölçeklerin değerlendirilmesi, düzenlenmesi ve soru formuna uyarlanması gerçekleştirilmiş, pilot çalışmanın ardından 2017 Haziran-Temmuz aylarında hedef gruplara e-posta ile dağıtılarak geçerli toplam 409 yanıt elde edilmiştir. Araştırma bulguları; işte mutluluğun iş doyumunu ile çalışan performansı arasında; tam aracılık bağı oluşturduğu, performansı olumlu yönde etkilemekte olduğu ve iş doyumunun performansı ancak mutluluğun geliştirici yöndeki katkısı ile yordadığını ortaya çıkarmıştır.

Anahtar Kelimeler: İş Doyumu, Olumlu Duygular, Olumsuz Duygular, İşte Mutluluk, Çalışan Performansı.

A Research on the Mediating Role of Happiness to the Impact of Job Satisfaction to Performance

ABSTRACT

A study aiming to investigate the role of happiness under the influence of job satisfaction on performance aims to reveal the effects of employee happiness which is a current research topic in the field of positive organizational behavior and to examine these effects. Except for the rare efforts, Fisher (2010:385) states that, the happiness within the organization has not been much studied in academic research. Usually these efforts are focused on job satisfaction. During the past 20 years, researches have been made on some happiness forms and positive feelings experiences in the workplace. Many of them have focused on positive attitudes, positive situations and feelings in the workplace. The evaluation, translation and adaptation of questionnaire of the appropriate scales were held in the Department of Brain and Behavioral Sciences of University of Pavia. After the pilot study, 409 valid replies were received between June with July 2017. Findings are; happiness at work positively affects employee performance, fully mediates between job satisfaction and performance, job satisfaction predicts performance only through developer contribution of happiness at work.

Keywords: Job Satisfaction, Positive Feelings, Negative Feelings, Happiness at Work, Employee Performance.

Recep Caner ERSELCAN¹

Pınar SÜRAL ÖZER²

¹ Doktora Öğr., Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü,

caner.erselcan@ogr.deu.edu.tr

² Prof. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,

pinar.ozero@deu.edu.tr

1. GİRİŞ

İşe yönelik tutumlar, işe ilişkin davranışların seçiminde etkilidir. İş doyumu da bu bağlamda alan yazında araştırılmaya başlandığından bu yana hep ilgi odağında olmuş ve farklı sonuç değişenleriyle ilişkilendirilmiştir. Özer'in (2008) de üzerinde durduğu gibi 1930'larda Hawthorne Araştırması sonuçları, çalışanların tutumlarının performans üzerindeki etkilerine dikkat çekmiş 'mutlu çalışan verimli çalışan mıdır?' sorusu araştırılmaya başlanmıştır. Ancak, iş doyumu ve performans arasındaki ilişkiler tartışmalıdır. Öte yandan mutlu olmak, her insanın en değerli ve en önemli amaçlarından biridir.

Fisher, geçmişte yapılan araştırmaların iş doyumunun performans ile bağıntı yeterince aydınlatamadığını, buna gerekçe olarak çalışan mutluluğu ile ilgili dikkate alınması gereken tutum ve duyguların oynadığı aracı rolün göz ardı edilmesini gösterir (Fisher, 2010a: 48).

Çağdaş işveren-iş gören ilişkisi, giderek daha çok her iki tarafın çıkarlarının karşılıklı değişimine ve birbirlerinden beklentilerinin karşılanmasına dayanmaktadır (Roehling vd., 2000: 305). Buna bağlı olarak, günümüzde iş doyumu ve dolayısıyla performans gelişimi için çalışanları teşvik etmenin önemi artmaktadır.

Yazın taramasına dayalı olarak iş doyumu, mutluluk ve işte mutluluk ile performans kavramları tartışılarak, değişkenler arasındaki ilişkilerin araştırıldığı bu çalışmanın sorunsalı; yazında uzun yıllardır tartışılan "mutlu çalışanlar daha verimli midir?" sorusudur. Araştırma, bu soruya, iş doyumunun performansa etkisinde mutluluğun rolünü sorgulayarak yanıt aramaktadır.

2. YAZIN TARAMASI VE KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. İş Doyumu

İş doyumu, bireyin işi ve işinin farklı yönleri ile ilgili neler hissettiğini açıklarken, bireyin işini ne kadar sevdiğini (doyum) veya sevmediğini (doyumsuzluk) ortaya koyan bir tutumdur. İş doyumunun anlamına yönelik farklı pek çok tanımdan söz edilebilir. İş doyumu, çalışanların çalışma yaşamı süresince yaptığı işe, çalıştığı işletmeye, iş ortamına ve bunlarla ilgili elde ettikleri deneyimlere ilişkin duygusal tepkisi olarak açıklanır. Locke (1976:1300)'a göre, kişinin işi ve iş deneyimlerini değerlendirmesi sonucu ulaştığı olumlu ve keyif veren duygusal durum iş doyumdur. Genel anlamda iş doyumu, çalışanların işlerinden duydukları hoşnutluktur (Koustelios 2001:354). Barutçugil iş doyumunu 'bir çalışanın yaptığı işin ve elde ettiklerinin gereksinimleriyle ve kişisel değer yargılarıyla örtüştüğünü veya örtüşmesine olanak sağladığını fark etmesi sonucu yaşadığı bir duygu' olarak açıklamaktadır (Barutçugil, 2004:389). Baştemur (2006:4)'a göre çalışanın harcadığı çaba sonucu beklediği veya arzuladığı çıktılarla gerçekleşen çıktılar arasında yaptığı karşılaştırma sonucu işine karşı beslediği duygusal tepkidir.

Geleneksel bakış açısına göre, bireyin işine karşı sahip olduğu tüm duyguları açıklayan iş doyumu yalnızca işin özelliklerine dayanmamakta, aynı zamanda bireyin işten beklentileri ile de şekillenmektedir (Lu, While ve Barri-ball, 2005: 211). Çalışanlar iş yaşamı süresince, gördükleri, yaşadıkları, kazandıkları, kaybettikleri, mutluluk ve üzüntüleri gibi tüm deneyim ve duyguların sonucunda yaptığı işe ve çalıştığı işletmeye karşı oluşturdukları bir tutum ortaya koymaktadır. İş doyumu, bu tutumların genel bir sonucu olup, çalışanın fiziksel ve zihinsel açıdan iyi durumda olmasını ifade eder (Aşık Akşit, 2010:31).

Yazın tarandığında, özellikle Maslow, Herzberg ve Adams'ın kuramları iş doyumu ile ilgili incelenmesi gereken temel kuramsal yaklaşımlar olarak öne çıkmaktadırlar (Özer, 2008: 14). Doyumu, örgütsel düzeyde ele alan Herzberg'in öncü araştırmasında yanıt aradığı temel soru, işe ilişkin faktörlerin iş doyumu ya da doyumсуuzluğu üzerindeki etkileridir. Sonuçta, iyi hislere neden olanlar ile kötü hislere neden olan faktörlerin ayrışmakta olduğunu tespit eder (Herzberg vd., 1959). Herzberg'in 'Çift Etmen Kuramı'nın boyutları, tamamen birbirinden bağımsız, iki kutuplu (bipolar) bir yapının analizine dayanmaktadır.

İş doyumunun alt boyutları; bugüne kadar da kabul gördüğü biçimiyle içsel ve dışsal olmak üzere ikili bir yapı ile incelenebilir: İçsel doyum; başarı, tanınma veya takdir edilme, işin kendisi, işin sorumluluğu, yükselme ve terfiye bağlı görev değişikliği gibi işin içsel niteliğine ilişkin doyum ile ilgili öğelerden oluşmaktadır. Dışsal doyum; işletme politikası ve yönetimi, denetim şekli, yönetici, çalışma ve astlarla ilişkiler, çalışma koşulları, ücret gibi işin çevresine ait öğelerden oluşmaktadır. Genel doyum ise; içsel ve dışsal boyutları kapsayan doyum düzeyini açıklamaktadır (Weiss vd., 1967).

2.2. Mutluluk ve İşte Mutluluk

Mutluluk, TDK sözlüğünde ‘bütün özlemlere eksiksiz ve sürekli olarak ulaşılmaktan duyulan kıvanç durumu, ongunluk, kut, saadet, bahtiyarlık’ olarak tanımlanmaktadır. TDK’da yer alan bir başka tanıma göre; mutluluk, acı, keder ve ıstırapın yokluğu ve bunların yerine sevinç, neşe ve doyum duygularının varlığıyla tanımlanan durum, yaşamdan genel olarak hoşnut olma halidir.

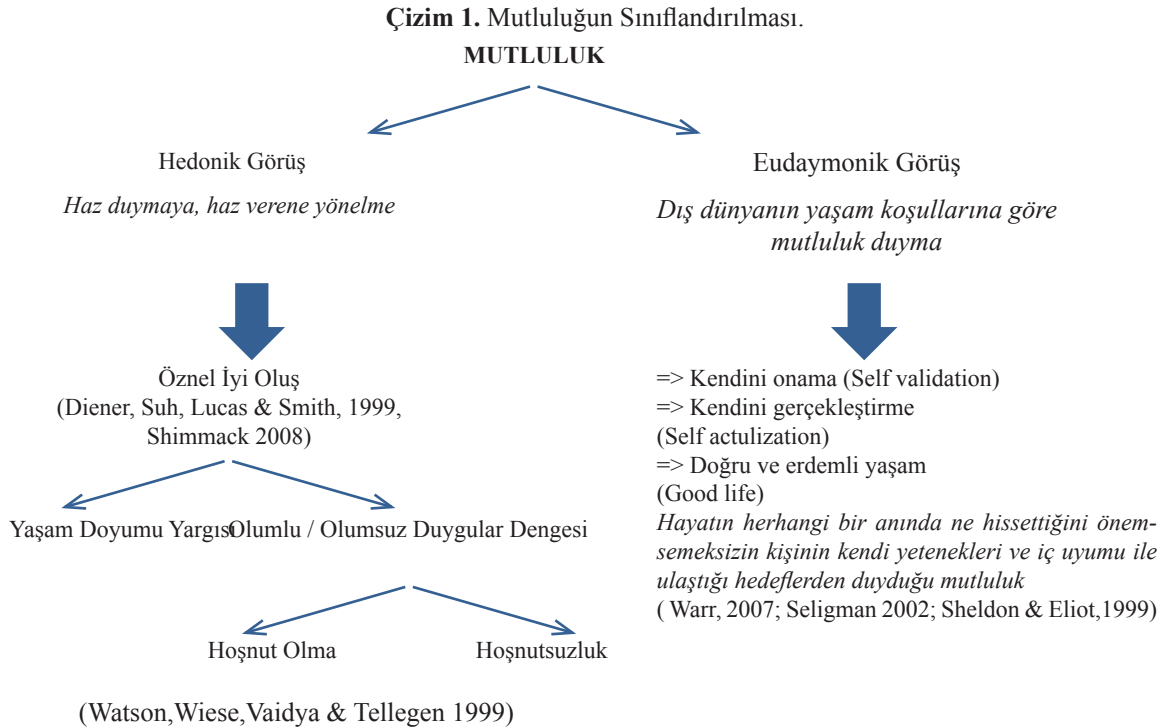
Mutluluk, yazılı tarihin başlangıcından bu yana filozofların dikkatini çekmiştir. Ancak psikolojik araştırmalarda sadece son zamanlarda ön plana çıkmıştır. Son on yılda pozitif psikolojinin yükselişi (Seligman ve Csikszentmihalyi, 2000) öncesinde mutluluğa ve diğer pozitif durumlara yer vermekten çok orantısız bir şekilde hastalık modelli depresyon, stres ve benzer olumsuz deneyimler ve sonuçlar üzerine yoğunlaşan çalışmalar yapılmıştır.

Mutluluk tanımsal olarak ‘Hedonik’ ve ‘Eudaymonik’ olarak ayrılmaktadır. Haz duyma, hazza yönelme hedonik mutluluğu açıklarken, dış dünyanın koşullarına uyum sağlayarak mutlu olmak, kişinin iç uyumu ile ulaştığı hedeflerden mutlu olması eudaymoniktir. Çizim 1 de gösterildiği gibi, Diener (2000:4) mutluluğu iyi olma haline eşlik eden olumlu duygulardan elde edilen yaşam doyumunu olarak ele alır. Mutluluk kavramı ile ilgili boyutları; olumlu duygular, olumsuz duygular ve iyi olma hali olarak sınıflandırır. Diener (1984:543)’e göre iyi oluş ‘öncelikle olumlu duygu ve haller ile yaşamdan elde edilen kişi doyumunun tekrarlanma sıklığıdır’. Psikolojik iyi olma hali; genellikle kendini kabullenme, olumlu sosyal ilişkiler geliştirme, bağımsızlık kazanma, çevre kontrolü ve kişisel gelişim olanakları ile ilgilidir. Genel olarak iyi olma hali, hem öznel iyi olmayı hem psikolojik iyilik halini ifade etmektedir;

- Öznel iyi olma hali hoşlanılan deneyimlerden türeyen iyi olma haline odaklanırken,
- Psikolojik iyi olma kişisel potansiyel ve başarıya odaklanmaktadır.

Eudaymonik görüşe göre mutluluk ‘yaşamın herhangi bir anında ne hissettiğini önemsemeksizin kişinin kendi hünnerleri ve iç uyumu ile ulaştığı hedeflerden duyduğu hazdır (Sheldon vd.,1999:482). Bu görüşün önemli takipçileri Seligman (2002) ve Warr (2007)’dur (bkz.Çizim 1).

Araştırmalarda çoğu bulgular göstermektedir ki kişiler zaman içinde iş yerinde ulaştıkları mutluluk için bir istikrar sabitine kavuşmaktadır. İş ile ilgili mutluluk modelleri önemli ölçüde Çizim 1’de sınıflandırılan hedonik deneyimlere dayanmaktadır. Örneğin; iş doyumunu, duygusal bağlılık, pozitif inanç ve çalışma esnasındaki olumlu duygulanım deneyimi gibi (Fisher, 2010b: 385).



Kaynak: Fisher, C. D. 2010a, “Happiness at Work”, ePublications@bond, Queensland.

Seligman ve arkadaşlarının pozitif psikolojinin temellerini atmasından itibaren dominant ve hastalık odaklı psikolojinin karşıtı olarak mutluluk ve diğer pozitif tutumların incelenmesi psikolojide önem kazanarak yükselişe geçmiştir (Seligman vd., 2000:5-14). Örgütsel davranış çalışmalarında pozitif yaklaşımın ilkelerinin anlatıldığı Fineman (2006) ve Roberts'ın (2006) örgütsel yaşamın değişimi bağlamında mutluluk ve kültürel pozitif ilişkileri ele aldığı çalışması; pozitif örgütsel çalışma alanının temel yönlerinin ele alındığı Dutton ve Glynn (2007) çalışması; pozitif örgütsel davranış çalışmalarının kavramsal, metodolojik ve ideolojik yönlerini tartıştığı Hackman'ın (2009) çalışması; Luthans ve Avolio'nun pozitif örgütsel davranışın neden ve niçinini tez-antitez bağlamında tartıştıkları (2009) çalışması başlıca çalışmalar arasında sayılabilir. Mutluluk kavramının örgütsel davranış alanında sorgulanması ile birlikte, Cameron, Dutton ve Quinn (2003)'in öncülüğünü yaptığı pozitif örgütsel çalışma ve Luthans (2002) ile Wright (2003)'in yaptıkları çalışmalarda pozitif örgütsel davranış alanında halen tartışılmakta olan şu sorular ele alınmıştır (Fisher, 2010b:384);

- a) Mutluluk nasıl tanımlanır ve ölçülür?
- b) Mutluluğun öncülleri nelerdir?
- c) Mutluluğun sonuçları nelerdir?

Bu sorulara yanıt vermek, genel olarak psikoloji yazınında mutluluğun bilinenleri ile başlanıp tartışmayı mutluluğun iş yerinde ne anlama geldiğini araştırmakla olanaklıdır. Ancak, kabul edilemeyen işte mutluluk anlayışı ile işte mutluluğun önemi konusundaki tartışmalar hayli farklılıklar göstermektedir.

Fisher (2010a:25), genel olarak mutluluğu şöyle tarif etmektedir; 'mutluluk, bireyin çevresindeki olaylar ve koşullar ile kendi içindeki oturmuş eğilim ve davranışları arasındaki uyumun bir fonksiyonudur. Bu işlev, özenle seçilen istemli davranışlarla yeniden düzenlenebilir olasılığı taşımaktadır'. Fisher'e (2010a) göre nadir olan çabalar dışında, örgüt içi çalışan mutluluğu akademik araştırmalara konu edilmemiştir. Genel olarak, bu çabalar iş doyumunu üzerinde yoğunlaşmıştır. Geçen yirmi yılda işyerinde bazı mutluluk formları veya olumlu duygularla ilgili deneyimler konusunda birtakım yapılar araştırılmıştır. Bu yapıların pek çoğu, işte olumlu tutumlar, olumlu haller ve hissiyat üzerinde durmuştur. İşte mutluluk ile ilgili kapsamlı araştırmalar ise çok sınırlıdır.

İşte mutluluk ile ilgili duygusal modellerin pek çoğu;

- a) Çabuk geçip giden içsel,
- b) Kalıcı özellikler taşıyan kişisel,
- c) Ve kolektif

olmak üzere üç düzeyde ortaya çıkmaktadır. Bu üç düzey, birbirinden farklı kendine has ölçekleri ve tipik olarak farklı ölçütleri kullanırlar. En çok kullanılan modelleme ve ölçekler kalıcı kişisel düzeyde olanlardır. Böyle bir model; mutluluk görme engelli biri tarafından sözlü olarak tarif edilen bir 'fil' şeklinde kavramsallaştırılırsa, iş doyumunu olarak betimlenen gövde ile tipik iş yeri haleti-ruhiyesi olarak betimlenen kuyruk gibi bütünü oluşturan parçaların kapsamlı bir tarifinin yapılabilmesini gerektirir. Belki de bu yaratığı neredeyse anlamsız parçalara bölerek (örneğin; sağ kulak iş arzusu, sol kulak gelişme arzusu gibi) modelin üstesinden gelinebilir. Belki de gözardı ettiğimiz, mutluluk biçimindeki bu devasa yapıya daha bütüncül bir yaklaşımı esirgemekte olduğumuzdur (Fisher, 2010: 391).

Kişisel düzede 'İşte Mutluluk' duygusunu kapsayacak 3 odak veya hedef şunlardır;

- a) İşin kendisi,
- b) Görev tanımı ve özellikleri,
- c) Örgütün bütünü.

Sousa ve Porto (2015:212) öznel iyi-oluş kavramını Paschoal ve Tamayo'nun (2008) önerdikleri 'İşte Mutluluk' tanımı şeklinde benimsemekte olduklarını açıklamışlardır. İşte mutluluk, 'çalışanların iş yaşantısında algıladıkları olumlu duyguların (hisler ve haller dahil) ve bildirdikleri kişisel kapasite gelişimleri ile gerçekleştirdikleri yaşam hedeflerinin (kendini-gerçekleştirme) vermiş olduğu hazzın tekrarlanma sıklığıdır (Paschoal ve Tamayo, 2008:11).

İşte mutluluk ile ilgili yapılan araştırmalar 'İşte Mutluluk' değişkenini alt boyutlarının; a) 'Olumlu Duygular', b) 'Olumsuz Duygular' ve c) 'Tamamlayan Eylemler' olarak ayrıştırdığını göstermektedir (Paschoal ve Tamayo, 2008:11-22).

a) Olumlu Duygular: Olumlu duygular, duygunun genel köken ve işlev modeli çerçevesinde olayların gerekli olandan daha iyi gittiğinin ve güvenli bir yol izlendiğinin bir göstergesidir (Carver, 2006:6). Bu eğilim, kişisel dikkat ve çabanın daha fazla gereksinim duyulan ve öngörülemeyen fırsatlara doğru yol alan diğer davranışsal hedeflere yönlendirilmesidir. Olumlu duygular, kendini kaptırma, hoşlanma, zevk alma, iyi hissetme, doyum gibi kişisel düzeydeki geçici durumlardır.

b) Olumsuz Duygular: Olumsuz duygular, insan beyninin standart dışı duygular oluşturan işlevleri olarak tanımlanmaktadır. Memelilerin beyninin doğuştan olumlu duygular üzerine inşa edildiği delillerle ortaya konmuştur. Grinde'ye göre; insanlar ceza devreleri kapalı olduğu sürece oldukça mutludurlar. Olumsuz duyguların aktive edilmesi – özellikle de kaygı, depresyon ve acı – iyi olma halinin (well-being) standart dışı boyutunun bir işlevidir (Grinde, 2015:1).

c) Tamamlayan Eylemler: İşte mutluluk işyerinde varılan duyguları ve ruh hallerini kapsamakla birlikte anlamlılık katan ve kendini ifade etmeye yönelik tamamlayıcı eylemleri de içerir. İşte mutluluk değişkenin boyutlarını oluşturan olumlu ve/veya olumsuz duygulara eşlik eden ve çalışanların bu duyguların etkisi altında nasıl davrandıklarını ortaya çıkarmaya çalışan bir dizi eylemler önerisidir. Duyguların etkisindeki tamamlayıcı (kanıtlayıcı) eylemleri çalışanların takdirine bırakmaktadır. Örneğin: 'İşimde değerli olduğumu düşündüğüm sonuçları elde ederim' ifadesi çalışanın olumlu duygudurumuna eşlik eden faydalı olabileceğini düşündüğü iş hedeflerine ulaşma çabasını ölçmeyi amaçlamaktadır.

2.3. Performans

Örgütlerin etkin ve verimli bir şekilde çalışıp sürdürülebilirliklerini sağlamaları büyük ölçüde kendilerini oluşturan insan kaynağının performansına bağlıdır. Onay'a göre performans 'iş görenin katkı düzeyine göre ölçülebilen, örgüt amaçlarına uygun olan hareketler ya da davranışlardır (Onay, 2011:4)'. Kuram ve uygulamada iki tür çalışan performansından söz edilmektedir. Bunlar, görev performansı ve bağlamsal performanstır. Görev performansı, resmi iş tanımı içinde yer alan temel dönüşümlerin sağlanması ve faaliyetlerin gerçekleştirilmesine ilişkin performanstır. Görev performansı, 'bir işin yerine getirilmesi gereken temel sorumluluklarını ifade eder ve görevler bir işten diğerine göre değişir'. Bağlamsal performans ise, 'örgütteki tüm işlere katkı sağlayabilen ve iş tanımında yer alması gerekmeyen, örgütün sosyal ve psikolojik ortamına faydaları olan gönüllü davranışlardır (Motowild vd., 1997:71-83; Jawahar vd., 2006:330-349)'.
Sosyal psikolojide; Ashby, Isen, & Turken (1999) tarafından yapılan araştırmaya göre kişilerin yapay olarak olumlu bir ruh halini alması genellikle yaratıcı görevler, kişiler arası görevler, müzakere görevleri ve bazı sorun çözme görevleri ile karar verme görevlerinde daha iyi bir performans göstermelerine neden olmaktadır. Olumlu duygudurumunun görev performansı üzerinde geliştirici etkisi bulunabilir ancak uyarılmış olumlu ruh hallerinin performansa etkilerinin karmaşık ve çeşitli görevler içinde tekdüze olmadığı bilinmektedir (Aspinwall, 1998; Forgas, 2001; Martin & Clore, 2001).

Forgas ve George (2001:7) olumlu duygudurumun her zaman performansı artırdığı önermesine kuşku ile bakmaktadır. 'Farklı bilgi iletişim stratejilerinin geçici ruh halinin düşünme ve davranış üzerindeki etkilerini büyütebileceğini, tersine çevirebileği hatta ortadan kaldırdığına' not etmektedirler.

Anlık algılanan görev performansının eşzamanlı olarak görevden doyuma, görevi sevmeye ya da olumlu duygudurumlara neden olduğu diğer bir tetikleyici noktadır. Bir işin iyi bir performans oluşturduğuna ya da yetersiz olduğuna inanmak, işyerinde iyi çalışmayı önemseyen çalışanlar için etkili sonuçlar doğurmaktadır (Pekrun & Frese, 1992; Weiss ve Cropanzano, 1996).

Fisher (2008a:30), işte eş zamanlı ruh hali ve duyguların algılanan performansın güçlü bir belirleyicisi olduğunu ileri sürmektedir ki bu özellikle işini önemseyen ve hedefe kitlenen çalışanlar için daha çok geçerlidir. Şunu hatırlatmak yararlı olacaktır 'mutluluk ve olumlu duygular doğrudan çevre ve olaylar tarafından oluşturulmazlar fakat kişilerin bu çevre ve olayları algılama, yorumlama ve değerlendirmeleri sonucu ortaya çıkarlar'.

3. İŞ DOYUMU, MUTLULUK VE PERFORMANS İLİŞKİSİ

İş doyumunun, performans ile ilişkisi örgüt çalışan bilim insanlarınca hayli çekici bulunup örgütsel davranış araştırmalarında 'Kutsal Kase' olarak sunulmaktadır (Weiss ve Cropanzano, 1996).

Aralarına Fisher'in de dâhil olduğu pek çok akademisyen 'mutlu işçi verimli işçidir' yaygın inancını savunan öğrencilerini bundan vazgeçirmek için onlarca yılını harcamıştır. Geçmişte, pek çok araştırmacının bakış açısı 'İş Doyumu - İş Performansı' ilişkisinde cesaret kırıcı sonuçlara ulaşan görüşlere dayanmıştır. Bu görüş zaman içinde değişmiş olup iş doyumunu-çalışan performansı üzerine yapılan ve açıklayıcı sonuçlara dayanan meta-analitik çalışmalar doyum ve performans arasında 'orta derecede bir ilişki bulunduğunu' teyid etmektedir. Önce, Vroom, 1964; Iafaldano ve Muchinsky, 1985; Judge vd., 2001 yaptıkları araştırmalarda (.18) düzeyinde mütevazı bir ilişki saptamışlardı. Judge ve Bono, (2001) tarafından güvenilirlik ve örneklem hataları düzeltildikten sonra yapılan meta-analitik çalışmalar iş doyumunu ile - hem görev, hem bağlamsal - performans arasında orta kuvvette bir bağ olduğunu ortaya koymaktadır. Örneklem hataları ve ölçüm güvenilirliğinin gözden geçirilmesi sonucunda iş doyumunu ile performansın tahmini popülasyon bağlantısı (.30)'a kadar çıkar (Judge ve Bono, 2001: 89-92; LePine vd., 2002:52-65). Nihayet, 2004 yılında belli bir zaman kesitinde ele alınan iş doyumunu ile eşzamanlı görev performansı arasında (.55) düzeyinde bir bağ olduğu tespit edilmiştir (Fisher ve Noble, 2004:159).

Seligman ile Lyubomirsky ve arkadaşları, iş çevresinin doyum sağlayıcı yönleri üzerine yaptıkları araştırmalarda, gelişen iş doyumunu ve sonuçlarının yöneticilerce izlenebileceği Gallup kaynaklı anket yanıtları üzerine yoğunlaşmış ve iş doyumunu ile iş çıktıları arasında olumlu ilişkiler saptamışlardır (Seligman,2002; Lyubomirski vd., 2005b:111-113).

Harrison ve arkadaşları (2006) 'Tutum-Bağlılık Modelini' ortaya atmışlardır. Meta analitik ve yapısal eşitlik modelleme (SEM) yöntemini kullanılan bu çalışmada, iş doyumunu ve örgütsel bağlılıktan oluşan toplam iş tutumunu bileşiminin kişisel etkinlik bileşik kriterlerinin güçlü bir belirteci olarak saptanmış olup , tarif edilen görevleri içeren çekirdek iş performansı, örgüt üyeliği nedeniyle üstlenilen işleri kapsayan bağlamsal performansı, tehir, işe gelmeme, iş / personel değiştirme gibi ölçütler ele alınarak incelenmiş ve çalışanın iş rolünde (r = .59) katkısı olduğu bulunmuştur (Harrison vd., 2006:317).

Ortalama iş doyumunu ile bütün bir iş birimi içinde ulaşılan kolay ve zor iş sonuçlarına ilişkin bulgular ele alınarak Gallup ölçümlerine dayalı olarak yapılan 42 korelasyon analizi göstermiştir ki – iş birimine bağlılık ile iş birimi sonuçları arasındaki ilişkilere bakılmıştır – bunlar iş doyumunu, ortalama çalışan bağlılığı, müşteri memnuniyeti, kar, verimlilik işgücü dolaşımı, iş güvenliği gibi faktörler ile yakından ilgilidir (Fisher, 2010b:401).

Nedensellik tartışıldığında; pozitif davranışın, örgütsel performansa olan etkisi önemli ölçüde yıllık gelire dönüştürülebilmektedir ki bu da ilgili iş ünitelerinin becerisi olarak ortaya çıkmaktadır. Koys (2001:110) iş doyumunu ile kar ve müşteri memnuniyeti arasındaki korelasyonu 2 yıl boyunca 28 restoranı kapsayan bir zincir işletmede test etme olanağı bulmuştur. Ortalama çalışan doyumunu iki yıllık dilimde 1 oranında (r = .27), karı yıllık olarak 2 (r = .35) ve müşteri memnuniyetini yıllık 2 (r = .61) oranında bulmuşlardır. Bu ilişki aksi ortaya konacak bir bağından daha güçlüdür. Patterson vd. (2004:206) yaptıkları çalışmada 42 küçük çaplı işletmede (% 93'ü 500 ve daha az çalışana sahip olan) benzer sonuçlar elde etmişlerdir. Ortalama çalışan doyumunu bir sonraki yılın üretkenliğini (r = .44) yordamaktadır. Bir önceki dönemde verimlilik kontrol edildiğinde başarılı iş sonuçları garanti edilebilmektedir.

İnsanın daha iyiyi elde etme ve daha iyi olmasını sağlayacak etmenleri bulup anlama çabası tarih boyunca süregelen bir uğraştır. Kişinin yaşantısını daha iyiye doğru götürmesi, yaşantının çeşitli etkilerle kendisi için daha cazip hale gelmesi, tekdüzelikten kurtularak anlam ve zenginlik kazanması herkesin arzuladığı bir sonuçtur. Fakat bu şekilde daha iyi olmanın sadece maddi unsurlarla değil diğer bazı karmaşık yapılar ile açıklanması gereği ortaya çıkmıştır. İş yaşantısı bireylerin yaşamlarının önemli bir kısmı oluşturmakta, yapılan işten doyum elde etme ve öznel iyi olma arasında güçlü ilişkilerin olduğu düşünülmektedir (Fisher,2010a).

Önemli sayıda kişisel düzeyde mutluluk ve iş sonuçları üzerine yapılan araştırmalara göre olumlu duygu ve deneyimler hem örgüt hem de çalışanlar açısından faydalı sonuçlar doğurmaktadır. Örneğin, iş doyumunu ve örgütsel bağlılık, işten ayrılma niyeti ve işgücü dolaşımı verimlilik artışı yokluğu ile ters bağlantılıdır (Griffeth vd., 2000:483; Meyer vd., 2002:20).

Mutluluk ve öznel iyi olma hali, iyi bir yaşam kalitesini yansıtmadan öte önemli sonuçlar doğurmaktadır. Lyubomirsky, King ve Diener'e göre (2005a) sayısız araştırma göstermektedir ki mutlu bireyler çeşitli yaşam katmanlarında da başarılı olmaktadır. Örneğin; evlilik, arkadaşlık, gelir düzeyi, iş performansı ve sağlık gibi. Onlar, bütün bu ilişkilerin sadece başarının mutluluğu getirmesini sağlayamayacağını, mutlu olma sonucu gelişen karakter ve yaklaşım olarak olumlu duyguların da başarıyı önemli ölçüde etkilediğini düşünmektedirler.

Fisher (2010a:11)'a göre işte mutluluk ile ilgili kapsamlı çalışmalar şu değişkenlerle olabilir;

- a) Bağlılık: işe ilgi duyma ve işin kendisinden hoşlanma,
- b) Örgütsel bağlılık: bağlılık duygusu, ait olma, örgüt değerlerinin kişisel değerler ile örtüşmesi,
- c) İş doyumunu: işin parçaları olan ücret, dayanışma, yönetici ve iş çevresi gibi kısımlar üzerindeki bilişsel yargıların temsil edildiği iş doyumunu olgusu.

Bu değişkenler ile yapılacak olan çalışmalar örgüt içinde kişisel düzeydeki mutluluğun varyanslarının çoğunu kapsayacak, ortaya çıkaracaktır. Genel mutluluk ile performans arasında araştırmalar yapılmış olmakla birlikte (Fisher ve Noble, 2004; Beal vd., 2005; Lybomorski vd., 2005a; Harrison vd., 2006), işte mutluluk ile performans arasındaki ilişkiyi araştıran bir çalışmaya yazın taramasında rastlanmamıştır. Fisher, 2010 yılında yazdığı 'Happiness at Work' adı eserinde algılanan performansı etkileyen faktörlerin işte mutluluk değişkeni üzerinden araştırılması gerektiğini öne sürmektedir. Yazındaki öncü araştırma bulguları ile birlikte Fisher'in bu vurgusu, bu araştırma için esin kaynağı olmuştur.

Örgüt içinde mutluluk yapılandırması, kişisel düzeyde kavramsallaştırılmaktadır. Örgütsel davranış alanında yapılan pek çok araştırma bu düzeye odaklanmıştır. Örneğin; Warr 2007 yılında yayınlanan 'İş Hayatı, Mutluluk ve Mutsuzluk' kitabında şu soruyu sorar: Neden bazı insanlar iş yaşantılarında diğerlerine göre daha mutlu ya da mutsuzdurlar? Warr'ın 'Vitamin Modeli' ne göre (1987, 2007); vitaminler gibi iş özelliklerindeki gelişmeler de iyi olma halini geliştirmekle birlikte olumsuzlukların üstesinden gelininceye kadar yani belli bir günlük doza kadar faydalı olmaktadır. Ancak, bu noktadan sonra alınacak ilave miktarlar mutluluk üzerinde oldukça sınırlı bir etki yaratmaktadır. Bazı faktörlerin aşırı tüketimi ise olumsuz etki göstermektedir. Örneğin; aşırı personel kontrolü, aşırı iş çeşitlendirmesi, aşırı iş tarifi gibi.

İşte diğer bir mutluluk kaynağı ise diğer çalışanlar ile 'iyi ilişkiler'dir. Tom Rath (2006), 'Sıkı Dostlar' adlı eserinde kişilerin işte çok iyi arkadaşlarının bulunmasının işe 7 kez daha bağlılık nedeni oluşturduğunu belirtmektedir. 'Duyuşsal Olaylar Kuramı' nda Weiss ve Cropanzano (1996) istikrarlı bir iş düzeninde anlık oluşumlarla ortaya çıkan duygusal olaylar ile çakışan olumlu ve olumsuz duyguları tetiklediğini belirtmektedir. Örneğin öne sürdükleri 'Duyuşsal Olaylar Kuramı'na göre anlık hoş deneyimler toplamının, toplam iş doyumunu da kapsadığını göstermektedir.

'Sosyal Mübadele Kuramı' (Organ, 1977), örgütte mutlu çalışanların katkısının daha fazla olduğu ve karşılıklı yararlılık esaslarını daha iyi açıkladığını ileri sürer. Nesnel iş koşulları, iş tasarımı, kişilik, psikolojik iklim, iş doyumunu, bağlılık, duygu durum gibi yapılar da performans ve örgütsel vatandaşlık davranışında aracı rol oynar (Judge ve Bono, 2001:80-92; LePine vd., 2002:52-65).

4. ARAŞTIRMANIN AMACI, ÖNEMİ VE KAPSAMI

İş doyumunun performans ile ilişkisinde mutluluğun rolünü araştırmayı amaçlayan bu çalışma; pozitif örgütsel davranış alanında güncel bir tartışma konusu olan 'işyeri mutluluğu'nun çalışan performansını açıklayıcı etkilerini ortaya çıkarmayı ve bu etkileri incelemeyi hedeflemektedir.

İş doyumunun çalışan performansı üzerindeki etkisinde mutluluğun rolünü işte mutluluk ölçeğinin geliştirildiği batılı bir kültürde sorgulayarak tartışmak ve çalışmanın izleyecek aşamalarında elde edilen sonuçları yerel bağlamda yapılacak araştırmanın sonuçları ile karşılaştırarak, kültürel farkın değerlendirilmesine de zemin hazırlamaktır.

Araştırmada, alan yazın taraması ve öncül araştırma bulgularından hareketle, iş doyumunun performansa etkisinde mutluluğun rolünü belirlemek üzere oluşturulan hipotez sınanacak, iş doyumunun çalışan performansı üzerinde, işte mutluluk aracılığı ile etkisi tartışılacaktır.

4.1. Yöntem, Teknik ve Örneklem

Araştırmada survey yöntemi kullanılmış, veri toplama tekniği olarak yazılı soru sorma tekniğinden yararlanılmıştır.

Araştırma evreni belirlenirken, Dünya Değerler Araştırması (WVS) sonuçlarına göre kültürler arası değer verileri üzerinden Ingelhart-Wetzel (2008) tarafından geliştirilen Dünya Kültür Atlası bulgularından hareket edilmiştir. Araştırma; benimsediği katılımcı, çevreci ve sosyal toleransı yüksek toplumsal değerler ile Türkiye'nin geleneksel

aile ve otoriteye bağlı, etnosentrik ve ulusçu yapısına alternatif, seküler-rasyonel değerleri temsil eden İtalya’da gerçekleştirilmiştir. Türk ve İtalyan toplumlarının birbirlerine yakın bir coğrafyada yer almalarına karşılık kültürel değerler açısından birbirinden farklı iki ayrı kümede değerlendirilmekte olmaları, İtalyan toplumunun ekonomik ve kültürel gelişmişlik açısından araştırma konusu olan iş doyumunun performansla ilişkisinde mutluluğun fonksiyonunun sınanmasına kültürler arası bir örnek oluşturması bu seçimde etkindir.

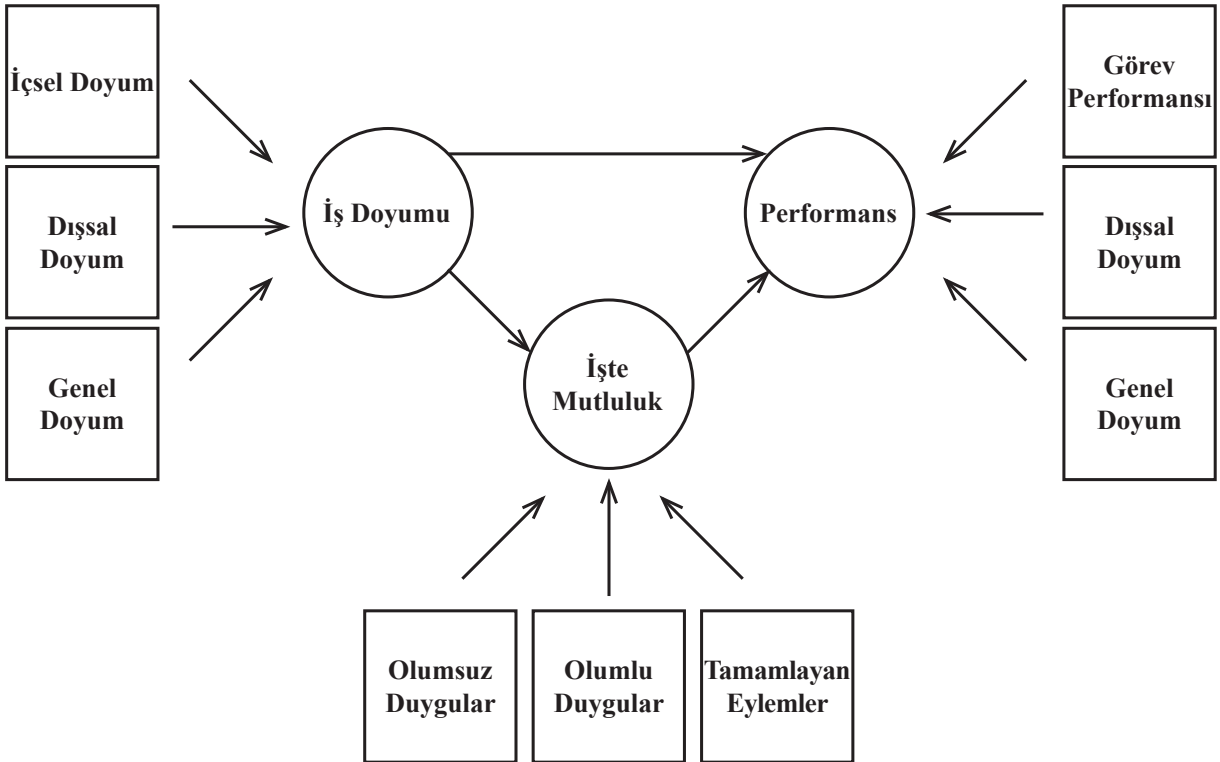
Kültürler arası araştırma tasarımı; ölçüklerin değerlendirilmesi, düzenlenmesi, çevirisi ve soru formuna uyarlanması Pavia Üniversitesi, Beyin ve Davranış Bilimleri Bölümü’nde 21 Şubat-12 Temmuz, 2017 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir.

Araştırma evreni bir işyerinde 6 aydan az olmamak kaydı ile çalışan eğitimciler, sağlık sektörü mensupları ile satış ve pazarlama sektörü çalışanlarını kapsamaktadır. Söz konusu gruplara eşit oranda ve kolayda örnekleme yöntemi ile 1500 soru formu dağıtılarak 409 geçerli yanıt ulaşılmıştır. Katılımcıların % 57,9’ini eğitimci, % 37’si satış ve pazarlama çalışanı, % 5,1’i ise sağlık sektörü mensubudur. Araştırmaya katılan çalışanların % 85,1’i (349 kişi) 30 yaş ve üstü çalışanlardan oluşmaktadır. Üniversite mezunlarının oranı % 67,9’dur. Katılımcıların % 58,2’si toplam kıdemleri 16 yıl ve üstündedir, % 44’ü aynı kurumda 16 yıl ve üstünde süre ile çalışmaktadırlar.

4.2.Araştırma Modeli ve Ölçüm Araçları

Araştırmada iş doyumunun boyutları ile algılanan performans boyutları ve işte mutluluğun boyutları arasındaki ilişkileri ve iş doyumunu ile performans arasındaki ilişkide işte mutluluğun rolünü araştırmaya yönelik oluşturulan model Çizim 2’de dir.

Çizim 2. Araştırmanın Modeli.



İşte Mutluluk Ölçeği (Well-being at Work Scale-WBWS) ilk kez Brezilya’da Paschoal ve Tamayo (2008) tarafından işyeri mutluluğu ile ilgili yazın taramasından hareketle tanımlanarak ve farklı boyutları ortaya konularak geliştirilmiş, geçerliliği kanıtlanmış bir ölçektir. İşte Mutluluk Ölçeği (WBWS) yapılandırma ve geçerlilik çalışması ABD’de de yürütülmesini takiben bugün alan yazında kullanılan şekline ulaşmıştır (Demo ve Paschoal, 2016). İşte mutluluk temel varsayım olarak; işyerinde varılan duyguları ve ruh hallerini kapsamakla birlikte anlamlılık

ve kendini ifade etmeye yönelik tamamlayıcı eylemleri de içermektedir. Böylece, ölçek hem duyguları hem eylemleri kapsayacak şekilde düzenlenmiş ifadelerden oluşturulmuştur. İşyerinde olumlu ve olumsuz hissiyat ve ruh hallerinden oluşan duygu ifadeleri Albuquerque ve Tróccoli (2004:155) tarafından genel iyi olma halinin ölçümü için geliştirilen ve geçerlilik kazandırılan PANAS (Watson vd.,1988:1069) ile Diener (1984)'in Yaşam Doyumu Ölçeği'ne (Satisfaction with Life Scale) dayanan öznel iyi-oluş ölçeğinden (Subjective Well-being Scale) yola çıkılarak tasarlanmıştır. Ölçek en son hali ile yirmi dokuz ifadede iş bağlamında olumlu ve olumsuz duyguları ve tamamlayıcı eylemleri içermekte olup çalışanların duyguları ile ilgili yargılarına başvurmuştur. Ölçek psikometrik parametreleri en iyi şekilde endekslemekte, psikometrik göstergeler oldukça güvenilir çıkmakta ve hem bilimsel çalışmalar için hem de örgütsel ölçümlerde faydalı olmaktadır. Bu üç-faktörlü model çalışanlarının işyeri mutluluğunu aydınlatmak ve geliştirmek isteyen yöneticiler için uygun bir araçtır (Demo ve Paschoal, 2016:36).

Soru formunda yer alan Paschoal ve Tamayo (2008) tarafından ilk kez iş yerinde mutluluk araştırması için geliştirilen 29 ifadeli 'İşte Mutluluk Ölçeği' üç boyuttan oluşmaktadır. Olumlu duygulara yönelik 9, olumsuz duygulara yönelik 12 ve tamamlayıcı eylemlere yönelik 9 ifade yer almaktadır. İş doyumunu ölçmek üzere, Minesotta İş Doyumu Ölçeği (Weiss vd., 1967) kullanılmıştır. İş Doyumu ölçeği içsel ve dışsal doyum olmak üzere iki alt boyuttan oluşmakta, 12 içsel doyum ve 8 dışsal doyum ile ilgili olmak üzere toplam 20 ifadeden oluşmaktadır. Algılanan performans ölçümü için ise Goodman & Svyantek (1999)'in; alt boyutları 16 bağlamsal (3'ü ters) ve 9 görev performansı ile ilgili toplam 25 ifadeden oluşan "Performans" ölçeğinden yararlanılmıştır. Soru formunda yer alan ölçeklerin tamamı 5'li Likert ölçeğine göre düzenlenmiş, formda ölçeklere ilişkin 74 ifade ile birlikte demografik bilgilere yönelik 7 soruya yer verilmiştir.

Ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirliklerini belirlemek için yapılan analizlerde iş doyumunu, işte mutluluk ve performans değişkenlerini oluşturan her bir boyutun faktör yükleri, faktör açıklayıcılıkları ve Cronbach Alfa değerleri Çizelge 1'de yer almaktadır. İşte mutluluk ölçeği ile ilgili faktör analizi için veri setinin uygunluğuna ilişkin KMO değeri 0,946 p=0,000 olarak bulunmuştur. İfadeler, ölçeğe uygun bir şekilde üç boyuta ayrılmış ve her bir boyut için faktör açıklayıcılıkları; olumlu duygular için % 23,64, olumsuz duygular için % 19,97, tamamlayan eylemler için %18,57 ve üçünün toplam açıklayıcılığı % 62,12 olarak bulgulanmıştır. Cronbach Alpha değerleri ise; olumlu duygular 0,908, olumsuz duygular 0,714, tamamlayan eylemler 0,923 ve toplam işte mutluluk değişkeni için 0,834'dür. İş doyumunu ölçeği ile ilgili faktör analizi için veri setinin uygunluğuna ilişkin KMO değeri 0,905 p=0,000 olarak bulunmuştur. İfadeler içsel ve dışsal doyum olmak üzere iki faktörde toplanmış, içsel doyum için açıklayıcılık %25,59, dışsal doyum için % 23,40 ve toplamda % 48,99 olarak bulgulanmıştır. Cronbach Alpha değerleri ise; içsel doyum için 0,881, dışsal doyum olarak 0,872 ve toplamda 0,790'dur. Performans ölçeği ile ilgili faktör analizi için veri setinin uygunluğuna ilişkin olarak KMO değeri 0,874 p=0,000 bulunmuştur. Performans ölçeğinin iki boyutundan; bağlamsal performans faktör açıklayıcılığı %21,53, görev performansı açıklayıcılığı % 14,42'dir, toplam açıklayıcılığı % 39,95'dir. Cronbach Alpha değerleri ise; performansın boyutlarından bağlamsal performans için 0,814, görev performansı için 0,799 ve toplamda 0,711'dür.

Tablo 2. Değişkenlere İlişkin Tanımlayıcı Bulgular (n=409).

Boyutlar	Ortalama	Standart Sapma
İş Doyumu	3,38	0,673
İçsel Doyum	3,83	0,657
Dışsal Doyum	2,93	0,876
İşte Mutluluk	3,14	0,405
Olumlu Duygular	3,31	0,790
Olumsuz Duygular*	2,45	0,864
Tamamlayıcı Eylemler	3,67	0,778
Performans	3,98	0,472
Bağlamsal Performans	4,05	0,516
Görev Performansı	3,90	0,556

*İşte mutluluk değişkeninin genel ortalaması, olumsuz duygular boyutu maddeleri ters çevrilerek elde edilmiştir.

Araştırmaya katılanların içsel doyumları, dışsal doyumlarının üstündedir. İşte mutluluk boyutlarından en yüksek ortalama tamamlayıcı eylemlerdedir. Performans açısından ise katılımcılar bağlamsal performanslarını, görev performanslarından daha yüksek algılamıştır.

Değişkenlerin aralarındaki ilişkileri belirlemek üzere Pearson korelasyon analizi yapılmıştır. Çizelge 3’de yer alan bulgular incelendiğinde; iş doyumunu değişkeninin işte mutluluk değişkeni ile pozitif yönde ve $p < 0,001$ düzeyinde anlamlı bir ilişkisi olduğu söylenebilir. Yine iş doyumunun performans değişkeni ile pozitif yönde ve $p < 0,001$ düzeyinde anlamlı bir ilişkisi bulunurken, işte mutluluk değişkeninin de performans değişkeni ile pozitif yönde anlamlı bir ilişkisi olduğu görülmektedir. İş doyumunu işte mutluluk değişkeni ile en yüksek (0,487) ilişkiyi kurarken performans ile en düşük (0,164) ilişkiyi oluşturmaktadır. İşte mutluluk ile performans değişkeni arasında 0,274 ve $p < 0,001$ düzeyinde anlamlı bir ilişki görülmektedir.

Tablo 3. Değişkenlerin Korelasyon Analizi (n=409).

		İş Doyumu	İşte Mutluluk	Performans
İş Doyumu	Pearson Korelasyon	1	,487**	,164**
	Anlam.(2-kuyruklu)		,000	,001
	N	409	409	409
İşte Mutluluk	Pearson Korelasyon	,487**	1	,274**
	Anlam.(2-kuyruklu)	,000		,000
	N	409	409	409
Performans	Pearson Korelasyon	,164**	,274**	1
	Anlam.(2-kuyruklu)	,001	,000	
	N	409	409	409

** . P<0.01 (2-kuyruklu).

Araştırmanın ana hipotezi olan; iş doyumunu ile çalışan performansı arasındaki ilişkide işte mutluluk değişkeninin rolünü sorgulamak amacıyla regresyon ve PROCESS yol analizlerinden yararlanılmıştır. Çalışanların iş doyumunu algılarının işte mutluluk değişkeni, işte mutluluk değişkeninin performans değişkeni ve çalışanların iş doyumunu algılarının performans değişkeni üzerindeki etkilerinin belirlenmesi amacıyla yapılan regresyon analizinde oto korelasyon olmadığını gösteren Durbin-Watson değerlerinin 2 ve altında olduğu, çoklu doğrusallık olmadığını

gösteren VIF değerlerinin 1 civarında olduğu ve Anova tablolarında modelin bir bütün olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir

Aracı değişken, bağımsız ve bağımlı değişkenler arasında gözlemlenen bir ilişkinin gücünü, değişkenlerle olan farklı bağı nedeniyle ortadan kaldıran, ya da azaltan değişken olarak tanımlanır (Baron ve Kenny, 1986). İşte mutluluğun aracı değişken olarak anlamlı bir ilişki içinde olup olmadığını, aracılık ilişkisi içindeyse nasıl ve ne büyüklükte bir ilişki oluşturduğunu belirlemek üzere Baron ve Kenny adımları ile analizler yapılmıştır.

İş doyumunun işte mutluluk ile ilişkisi, iş doyumunun performans ile ilişkisi, iş doyumunu ve işte mutluluğun birlikte performans ile ilişkileri Çizelge 4' ve Çizelge 5' de görüldüğü gibi regresyona tabi tutulmuştur. İlk modelde iş doyumunun işte mutluluğu açıkladığı görülmektedir. (Beta katsayısı =.487).

Tablo 4. Regresyon Analizi Sonuçları.

Model		Katsayılar ^a		Standart Katsayılar	t	Anlamlılık
		B	Std.Hata	Beta		
1	(Sabit)	2,155	,090		23,981	,000
	İş Doyumu	,293	,026	,487	11,252	,000
a. Bağımlı Değişken: İşte Mutluluk						
Model		Katsayılar ^b		Standart Katsayılar	t	Anlamlılık
		B	Std.Hata	Beta		
2	(Sabit)	3,594	,118		30,335	,000
	İş Doyumu	,115	,034	,164	3,353	,001
b. Bağımlı Değişken: Performans						
Model		Katsayılar ^c		Standart Katsayılar	t	Anlamlılık
		B	Std.Hata	Beta		
3	(Sabit)	2,977	,177		16,863	,000
	İşte Mutluluk	,320	,056	,274	5,749	,000
4	(Sabit)	2,954	,180		16,452	,000
	İşte Mutluluk	,297	,064	,255	4,662	,000
	İş Doyumu	,028	,038	,040	,732	,465
c. Bağımlı Değişken: Performans						

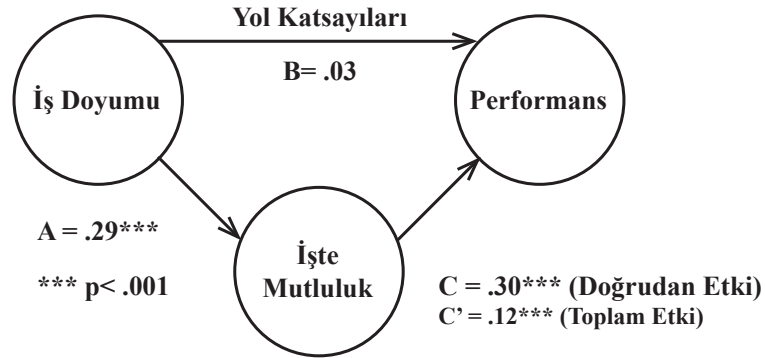
İkinci modelde iş doyumunun performansla olan ilişkisinde; Anova tablosunun $p < 0,001$ düzeyinde anlamlı, Beta değerinin 0,164 ve $R^2 = 0,27$ olduğu ve iş doyumunun performansı açıkladığı görülmektedir. Üçüncü modelde, işte mutluluk değişkeni ile performans arasındaki ilişkide Beta değerinin 0,274 ve $R^2 = 0,075$ ve $p < 0,001$ düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Dördüncü modelde işte mutluluğun aracı değişken olup olmadığını test etmek için, işte mutluluk modele eklenerek iş doyumunu ile birlikte yapılan analizinde, Anova'ya göre modelin halen $p < 0,001$ düzeyinde anlamlı, ancak iş doyumunu değişkeninin etkisinin istatistiksel olarak artık anlamlı olmadığı ($p = .465$) bulunmuştur. Bununla beraber, işte mutluluk değişkeninin iş doyumunu ile performans arasındaki ilişkiyi gösteren ikinci modele göre üçüncü modelde R^2 üzerinde ($R^2 = .075$) artış sağladığı dolayısıyla modelde aracılık ilişkisi kurduğu anlaşılmaktadır. Dördüncü modelde işte mutluluk değişkeninin devreye girmesi ile iş doyumunun Beta değerinin oldukça düştüğü (.040) ve anlamlıyı yitirdiği buna karşın işte mutluluk değişkeninin Beta değerinin önemini (.255) koruduğu görülmektedir. Eğer bağımsız değişkenin bağımlı değişkenler üzerindeki etkisi yok olmuş ise veya bağımsız değişkenin etkisi zayıflamış ise, modeldeki değişkenin aracı değişken olduğu kabul edilir (Baron ve Kenny, 1986:1173-1182).

Tablo 5. Regresyon Model Özetleri.

Model Özeti ^b									
Model	R	R 2	Düzeltilmiş R 2	Std. Tahmin Hatası	Değişim İstatistikleri				
					R 2 Değişimi	F Değişim	df1	df2	F Değişim Anlamlılık
1	,487 ^a	,237	,235	,35416	,237	126,612	1	407	,000
a. Bağımsız Değişken: (Sabit), İş Doyumu									
b. Bağımlı Değişken: İşte Mutluluk									
Model Özeti ^d									
Model	R	R 2	Düzeltilmiş R 2	Std. Tahmin Hatası	Değişim İstatistikleri				
					R 2 Değişimi	F Değişim	df1	df2	Anlamlılık
2	,164 ^c	,027	,024	,46690	,027	11,245	1	407	,001
c. Bağımsız Değişken: (Sabit), İş Doyumu									
d. Bağımlı Değişken: Performans									
Model Özeti ^h									
Model	R	R 2	Düzeltilmiş R 2	Std. Tahmin Hatası	Değişim İstatistikleri				
					R 2 Değişimi	F Değişim	df1	df2	F Değişim Anlamlılık
3	,274 ^e	,075	,073	,45518	,075	33,050	1	407	,000
4	,276 ^f	,076	,072	,45544	,001	,535	1	406	,465
e. Bağımsız Değişken: (Sabit), İşte Mutluluk									
f. Bağımsız Değişken(Sabit), İş Doyumu, İşte Mutluluk									
h. Bağımlı Değişken: Performans									

Çizelge 5’ deki model özetlerinde izleneceği gibi işte mutluluğun etkisi nedeniyle oluşan R2 ve beta değerindeki anlamlı değişim ve iş doyumunun etkisinin ortadan kalkması işte mutluluk değişkeninin performans üzerindeki tam aracılık etkisini doğrulamaktadır. Regresyon analizine dayanarak yapılan aracılık testinden sonra hem sağlama yapmak hem de ilişkinin niteliği ve boyutlarını saptayabilmek için PROCESS (Hayes, 2013) ile yol analizi yapılmış ve aracılık testi tekrarlanmıştır. Model çerçevesinde bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerinde yapılan analizleri neticesinde işte mutluluğun iş doyumunu ile ilişkisi ve birlikte performansla olan ilişkileri içeren yol katsayıları Çizim: 3’de ve toplam doğrudan ve dolaylı etkileri Çizelge: 7’de bulunmaktadır.

Çizim 3. Yol Analizi.



Değişkenler arasındaki ilişkilerin yol katsayılarını (coefficients) gösteren yol analizinde; iş doyumunu ile işte mutluluk değişkeni arasında anlamlı bir ilişki olduğu ($p < .001$) yol katsayısının $A = .29$ olduğu, iş doyumunun işte mutluluk üzerinden performans ile oluşan yol katsayısının $C = .30$ ve $C' = .12$ ($p < .001$) olduğu, buna karşın iş doyumunu ile performans arasındaki yol katsayısının $B = .03$ ($p < 0.001$) anlamlı olmadığı görülmektedir.

Ayrıca, Çizelge 7’de görüldüğü gibi alt ve üst seviye güven (% 95) aralığında bootstrap’lı a ve b değerlerinin çarpımı sıfıra eşit olmadığından ($480 \times .1304$) iş doyumunun performans üzerinde işte mutluluk aracılığı ile dolaylı bir ilişki içinde olduğu anlaşılmaktadır (Mackinnon, 2015, “Mediation in Health Research, A Statistics Workshop Using SPSS”, <https://www.slideshare.net/smackinnon/introduction-to-mediation/> 29.01.2018).

Tablo 6: Yol Analizi Sonuçları.

Model: İşte Mutluluk						
R	R 2	MSE	F(HC3)	dfl	dİ2	p
,4871	,2373	,1254	108,2465	1,0000	407,0000	,0000
	katsayı	se(HC3)	t	p	LLCI	ULCI
Sabit	2,1555	,1014	21,2510	,0000	1,9561	2,3549
İş Doyumu	,2930 ^a	,0282	10,4042	,0000	,2376	,3483
a. A-yolu katsayısı						
Model: Performans						
R	R 2	MSE	F(HC3)	dfl	dİ2	p
,2763	,0763	,2074	15,9935	2,0000	406,0000	,0000
	katsayı	se(HC3)	t	p	LLCI	ULCI
Sabit ^c	2,9539	,1897	15,5691	,0000	2,5809	3,3269
İş Doyumu	,0280 ^b	,0364	,7714	,4409	-,0434	,0995
İşte Mutluluk	,2971 ^c	,0648	4,5822	,0000	,1697	,4246
b. B-yolu katsayısı						
c. C-yolu katsayısı (doğrudan etki)						
Model: Toplam Etki (Performans)						
R	R 2	MSE	F(HC3)	dfl	dİ2	p
,1640	,0269	,2180	11,2429	1,0000	407,0000	,0009
	katsayı	se(HC3)	t	p	LLCI	ULCI
Sabit	3,5944	,1228	29,2712	,0000	3,3530	3,8358
İş Doyumu	,1151 ^d	,0343	3,3530	,0009	,0476	,1826
d. C-yolu katsayısı (toplam etki)						

İşte mutluluk değişkeninin aracılık ilişkisinin büyüklüğü Çizelge: 7'de yer alan tam standart dolaylı etki satırında izleneceği üzere; alt seviye güven (%95) aralığında $ab_{cs} = .07$ ve üst seviye güven (%95) aralığında $ab_{cs} = .18$ dir (Preacher ve Kelly, 2011: 93).

Tablo 7. Değişkenlerin Toplam, Doğrudan ve Dolaylı Etkileri.

İş Doyumunun Performans Üzerindeki Toplam Etkisi					
Etki	se(HC3)	t	p	LLCI	ULCI
,1151	,0343	3,3530	,0009	,0476	,1826
İş Doyumunun Performans Üzerindeki Doğrudan Etkisi					
Etki	se(HC3)	t	p	LLCI	ULCI
,0280	,0364	,7714	,4409	-,0434	,0995
İş Doyumunun Performans Üzerindeki Dolaylı Etkisi					
Etki	BootSE	BootLLCI ^a	BootULCI ^b		
İşte Mutluluk	,0870	,0204	,0480	,1304	
İş Doyumunun Performans Üzerindeki Kısmi Standart Dolaylı Etkisi					
Etki	BootSE	BootLLCI	BootULCI		
İşte Mutluluk	,1841	,0411	,1053	,2724	
İş Doyumunun Performans Üzerindeki Tam Stand.Dolaylı Etkisi					
Etki	BootSE	BootLLCI	BootULCI		
İşte Mutluluk	,1240	,0279	,0705^c	,1817^d	
a. Alt güven aralığı					
b. Üst güven aralığı					
c. İşte Mutluluk aracılık etkisi (% 95 alt güven aralığı)					
d. İşte Mutluluk aracılık etkisi (% 95 üst güven aralığı)					

Bulgular çerçevesinde; iş doyumunu ve performans arasındaki ilişkide mutluluk tam aracılık etkisine sahiptir. Mutluluk modele dahil edildiğinde iş doyumunun performansı üzerindeki etkisi tümünden anlamını yitirmektedir. İş doyumunu performansı ancak mutluluğunun geliştirici yöndeki katkısı ile açıklamaktadır.

Gerçekleştirilen analizler sonucunda araştırmanın hipotezi doğrulanmış, iş doyumunun işte mutluluk değişkeni aracılığıyla performansı yordadığı ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla işte mutluluk değişkeninin iş doyumunu ile performans arasında aracılık etkisi kanıtlanmıştır. Bu bulgu daha önce iş doyumunu ile performans ilişkisini inceleyen öncü araştırmaların saptadıkları mütevazı ilişki ile örtüşür niteliktedir. PROCESS analizine göre iş doyumunun işte mutluluk aracılığıyla performans üzerindeki tam standart dolaylı etkisi alt güven (%95) aralığında 0,0705 ve üst güven (%95) aralığında 0,1817'dir. Alan yazın taramalarında işte mutluluk değişkeninin modele dahil edildiği yani söz konusu iki değişken arasında oynadığı rolü araştıran işte mutluluk değişkeni üzerinden araştıran bir başka çalışmaya rastlanmadığından bu bulgular üzerinden bir karşılaştırma yapılamamıştır.

Fisher (2010)'ın başını çektiği akademisyenlerce de ifade edildiği gibi; geçmişte yapılan araştırmaların iş doyumunun performans ile bağımlı yeterince aydınlatamadığı buna gerekçe olarak çalışan mutluluğu ile ilgili dikkate alınması gereken tutum ve duyguların oynadığı aracı rolün göz ardı edilmesidir. Dolayısıyla Fisher (2010a) tarafından önerilen yapılacak yeni araştırmalarda bu bağın sınanmasını sağlayacak farklı değişkenlerle çalışılması gereğine elde edilen bulgular güncel bir yanıt niteliğindedir. Korelasyon ve regresyon analiz sonuçları işte mutluluğun pozitif yönde güçlendirici etkiye sahip olduğunu, ve iş doyumunun işte mutluluk üzerinden çalışan performansının bir geliştiricisi etkisini vurgular niteliktedir.

6. SONUÇ

İş doyumunu ilk tartışılmaya başlandığı günden bu güne sayısız araştırmaya konu olmuş ve pek çok farklı sonuç değişkeni ile ilişkilendirilmiştir. İş doyumunun incelenmesinde, güdüleme kuramlarının etkisi göz ardı edilemez bir öneme sahip olmakla birlikte, bu öncü kuramların tek başına doyumunu bir bütünlük içinde açıklayabildiğini söylemek ise olanaklı değildir. Bununla birlikte, Maslow'un (1943) 'Gereksinimler Hiyerarşisi' ve Herzberg'in 'Çift Etmen' kuramları ve alanda gerçekleştirilen araştırmalar insanın yalnızca para ve güvenlik gibi alt düzeydeki gereksinimlerini karşılamak için çalışmadıklarını ortaya koymaktadır, çalışma yaşamının başka üst düzey amaçları gerçekleştirmeye de aracılık ettiğini gün yüzüne çıkarmaktadır. Nitekim, Maslow en üst amacı 'kendini gerçekleştirme' olarak ifade etmektedir.

Mutluluk, filozofların tarih boyunca ilgisini çekmiş olmakla birlikte, psikolojinin ilgi alanında ancak pozitif psikoloji akımı ile öne çıkmış, örgütsel davranış alanına da pozitif örgütsel davranış akımı ile dahil olmuştur. Nadir çalışmalar dışında, çalışan mutluluğu akademik araştırmalara konu edilmemiş, son yirmi yılda örgütsel ortamda bazı mutluluk formları veya olumlu duygularla ilgili deneyimler konusunda olumlu tutumlar, olumlu haller ve hissiyat üzerinde duran araştırmalar yapılmış, ancak işte mutluluk ile ilgili kapsamlı araştırmalar sınırlı kalmıştır.

Öte yandan, her insanın yaşam amacı olarak kabul edilebilecek 'mutluluk', yalnızca nesnel ve maddi unsurlara açıklanamamaktadır. Çalışan insanın, yaşamının büyük kısmını işyerinde geçirdiği düşünüldüğünde, iş doyumunu ile mutluluk arasındaki ilişki dikkat çekecektir.

Paschoal ve Tamayo (2008), Maslow'un 'kendini gerçekleştirme' basamağını da içine alacak biçimde; iş yaşamında algılanan olumlu duyguları ve kişisel kapasite gelişimleri ile gerçekleştirilen yaşam hedeflerinin (kendini-gerçekleştirme) vermiş olduğu hazzın tekrarlanma sıklığını 'işte mutluluk' olarak tanımlamışlardır.

Örgütsel davranış alanı bir yandan çalışanların doyumunu geliştirmeyi konu edinirken, bir yandan da birey, grup ve örgüt düzeyinde sonuç değişkenlerini iyileştirmeyi amaçlamaktadır. Hawthorne Araştırmalarından bu yana, çalışan tutumlarının verimlilik ve performans üzerindeki etkileri tartışılmakta 'mutlu çalışanlar daha verimli midir?' sorusu temel bir soru olarak gündemde kalmaktadır. İş doyumunu ve performans arasındaki ilişkiler, bu bağlamda uzun yıllardır araştırmalara konu olmakla birlikte, araştırma sonuçları, yazın taramasında da ele alındığı üzere oldukça tartışmalıdır. Fisher (2010a) performansı etkileyen faktörlerin 'işte mutluluk' dikkate alınarak tartışılması gerekliliğine işaret etmektedir.

Bu çalışmada, iş doyumunu ve performans arasındaki ilişkide, işte mutluluğunun rolü sorgulanmıştır. Araştırma bulguları; iş doyumunun performansı tek başına açıklamakta, öncü araştırmalarda da buğulandığı üzere, çok mütevazı bir rolü olduğunu göstermektedir. İşte mutluluğun performansı üzerindeki açıklayıcı gücü daha yüksektir. İşte mutluluk, iş doyumunu ile çalışan performansı arasında tam aracılık kurmakta, iş doyumunun performansı işte mutluluk

aracılığı ile açıkladığı sonucuna ulaşılmaktadır. İş doyumu, işte mutluluğun öncüllerinden biri olarak önemini korumakta, ancak Fisher'in işaret ettiği 'işte mutluluk' olgusu üzerinde duran yeni araştırmalarla tartışmanın zenginleştirilmesi gerektiği de doğrulanmaktadır.

Bu araştırma belli bir kültürel çevrede sınırlı kalmış olmakla birlikte, izleyen araştırmalarda yerel bağlamda yapılacak çalışmalar 'işte mutluluk' yapısını yerel bağlamda test etmeyi ve araştırma modelinin sınanması ile yapılacak karşılaştırmalar da kültürel farkları değerlendirmeyi olanaklı kılacaktır.

KAYNAKÇA

- ALBUQUERQUE, A. S., ve TRÓCCOLI, B. T. (2004). "Development of A Subjective Well-being Scale", *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 20(2), 153-164.
- ASHBY, F. G., ISEN, A. M., & TURKEN, A. U. (1999). A Neuropsychological Theory of Positive Affect and Its Influence on Cognition, *Psychological Review*, 106, 529-550.
- ASPINWALL, L. G. (1998). "Rethinking the Role of Positive Affect in Self-regulation", *Motivation and Emotion*, 22,1-32
- AŞIK AKŞİT, N. (2010). "Çalışanların İş Doyumunu Etkileyen Bireysel ve Örgütsel Faktörler ile sonuçlarına İlişkin Kavramsal Bir Değerlendirme", *Türk İdare Dergisi*, Sayı: 467:31
- BARON, R.M. ve KENNY, D.A.(1986). "The Moderator-mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic and Statistical Considerations", *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6): 1173-1182.
- BARUTÇUGİL, İ. (2004). *Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi*. Kariyer Yayıncılık, İstanbul.
- BAŞTEMUR, Y. (2006). "İş Tatmini İle Yaşam Tatmini Arasındaki İlişkiler: Kayseri Emniyet Müdürlüğü'nde Bir Araştırma", Erciyes Üniversitesi: Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- BEAL, D. J., WEISS, H. M., BARROS, E. ve MACDERMID, S. M. (2005). "An Episodic Process Model of Affective Influences on Performance", *Journal of Applied Psychology*, 90, 1054-1068.
- BOEHM, J.K., ve LYUBOMIRSKY, S. (2008). "Does Happiness Promote Career Success?", *Journal of Career Assessment*, 16, 101-116.
- BURGER, J.M. ve CALDWELL, D.F. (2000). "Personality, Social Activities, Job-search Behavior and Interview Success: Distinguishing Between PANAS Trait Positive Affect and Neo Extraversion", *Motivation and Emotion*, 24, 51-62.
- CAMERON, K.S., DUTTON, J.E. ve QUINN, (2003). *Positive Organizational Scholarship*. R.E. (Der). Berrett- Kohler, San Francisco.
- CARVER, C. S. (2003). "Approach, Avoidance and The Self-regulation of Affect and Action", *Motivation Emotion*, 30:105–110.
- DEMO, G, ve PASCHOAL, T. (2016). "Well-Being at Work Scale: Exploratory and Confirmatory Validation in the USA", *Paidéia jan-apr. 2016*, Sayı 26, No. 63, 35-43.
- DIENER, E. (1984). "Subjective Well-being", *Psychological Bulletin* Sayı 95,(3), 542-575.
- DIENER, E. (2000). "Subjective Well-being: The Science of Happiness and A Proposal for A National Index", *American Psychologist*, 55, 34-43.
- DIENER, E., NICKERSON, C., LUCAS, R.E. ve SANDVIK, E. (2002). "Dispositional Affect and Job Outcomes", *Social Indicators Research*, 59, 229-259.
- DIENER, E., SUH, E.M., LUCAS, R.E. AND SMITH, H.L. (1999). "Subjective Well-being: Three Decades of Progress". *Psychological Bulletin*, 125, 276-302.
- DIENER, E., NG,W. HARTER, J., ARORA, R. (2010). Wealth and Happiness Across the World: Material Prosperity Predicts Life Evaluation, Whereas Psychosocial Prosperity Predicts Positive Feeling, *Journal of Personality and Social Psychology*, 2010, Sayı 99, No. 1, 52–61.
- DUTTON ve GLYNN (2007) *Positive Organizational Scholarship*, To appear in *Handbook of Organizational Behavior* (C. Cooper and J. Barling, (Der.), Sage Publications.
- FINEMAN, S. (2006). On Being Positive: Concerns and Counterpoints. *Academy of Management Review*, 31,270–291.
- FISHER C.D. ve NOBLE, C. S. (2004) "A Within-Person Examination of Correlates of Performance and Emotions While Working", *Human Performance*, 17:2, 145-168.
- FISHER, C.D. (2010a). *Happiness at Work*, ePublications@bond, Bond University, Queensland.
- FISHER, C.D. (2010b). "Happiness at Work", *International Journal of Management Reviews*, 12 (4), 384-412.

- FORGAS, J. P. (2001). "The Affect Infusion Model (AIM): An Integrative Theory of Mood Effects on Cognitive", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 86, 3-34.
- FORGAS, J. P., ve GEORGE, J. M. (2001). "Affective Influences on Judgments and Behavior in Organizations, Judgments", L. L. Martin, & G. L. Clore (Der.), *Theories of mood and cognition: A user's guidebook* 99-134, Mahwah, NJ: Erlbaum.
- GOODMAN, S.A. AND SVYANTEK D. (1999). "Person-Organization Fit and Contextual Performance: Do Shared Values Matter", *Journal of Vocational Behavior*, 55, 254-275.
- GRIFFETH, R. W., HOM, P.W., GAERTNER, S. (2000). "A Meta-analysis of Antecedents and Correlates of Employee Turnover: Update Moderator Tests, and Research Implications for the Next Millennium", *Journal of Management*, 26, 463-488.
- GRINDE, B. (2015). "Why Negative Feelings Are Important When Assessing Well-being", *Journal of Happiness Studies*, Sayı 16, No.4.
- HACKMAN, J.R. (2009). "The Perils of Positivity", *Journal of Organizational Behavior*, 30, 309-319.
- HARRISON, D.A., NEWMAN, D.A. ve ROTH, P.L. (2006). "How Important Are Job Attitudes? Meta-analytic Comparisons of Integrative Behavioral Outcomes and Time Sequences", *Academy of Management Journal*, 49, 305-325.
- HAYES, A.F. (2013.) *Introduction to Mediation, Moderation, and Conditional Process Analysis*. New York, The Guilford Press.
- HERZBERG, F., MAUSNER, B. ve SNYDERMAN, B. (1959). *The Motivation to Work*. New York, Wiley.
- IAFFALDANO, M.T. VE MUCHISKY, P.M. (1985). "Job Satisfaction and Job Performance : A Meta- analysis", *Psychological Bulletin* 97, 251-273.
- INGELHART ve WETZEL (2008). *Dünya Değerler Araştırması, "Wetzel-Ingelhart's Cultural Map"*, <http://www.worldvalues-survey.org/WVSContents.jsp> 16.01.2018.
- JAWAHAR, I.M. ve D. CARR, (2007). "Conscientiousness and Contextual Performance: The Compensatory Effects of Perceived Organizational Support and Leader Member Exchange", *Journal of Managerial Psychology*, 22(4): 330-349.
- JUDGE, T.A. ve BONO, J.E.(2001). "Releationship of Core Self-evaluations, Traits- self-esteem, Generalized self-efficacy, Locus Control, and Emotional Stability- With Job Satisfaction and Job Performance:A Meta- analysis", *Journal of Applied Psychology*,86, 80-92.
- JUDGE,T.A., THORSEN,C.J., BONO, J.E., ve PATTON, G.K.(2001). "The Job Satisfaction- Job Performance Realitionship: A Qualitative and Quantitative Review", *Psychological Bulletin*, 127, 376-407.
- KOUSTELIOS, A.D. (2001). "Personal Characteristics and Job Satisfaction of Greek Teachers", *The International Journal of Educational Management*, 15/7, 354.
- KOYS, D.J. (2001). "The Effects of Employee Satisfaction, Organizational Citizenship Behavior, and Turnover on Organizational Effectiveness: A Unit-level, Longitudinal Study", *Personnel Psychology*, 54, 101-114.
- LAWLER, E.E. (1992). *The Ultimate Advantage: Creating the High-Involvement Organization*. Jossey-Bass, San Francisco.
- LePINE, J.A.,EREZ, A. ve JOHNSON D.E. (2002). "The Nature and Dimensionality of Organizational Citizenship Behaviour: A Critical Review and Meta Analysis", *Journal of Applied Psychology*,87,52-65.
- LOCKE, E.A. (1976). "The Nature and Causes of Job Satisfaction", in Dunnette, M. D.(Der.), *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*, 1297-1349.
- LU, H., WHILE, A. ve BARRIBALL, K.L. (2005). "Job Satisfaction Among Nurses: A Literature Review", *International Journal of Nursing Studies*, 42, 211-227.
- LUTHANS, F. (2002). "The Need for and Meaning of Positive Organizational Behavior", *Journal of Organizational Behavior*, 23, 695-706.
- LUTHANS, F. ve AVOLIO, B.J. (2009). *The point of positive organizational behavior*. *Journal of Organizational Behavior*, 30, 291-307.
- LYUBOMIRSKY,S., KING, L. ve DIENER, E. (2005a). "The Benefits of Frequent Positive Affect:Does Happiness Lead to Success?", *Psychological Bulletin* Sayı 131, No. 6, 803- 855.
- LYUBOMIRSKY, S., SHELDON, K.M. ve SCHKADE, D. (2005b). "Pursuing Happiness: The Architecture of Sustainable Change", *Review of General Psychology*, 9, 111-131.
- MACKINNON, S.P. (2015). *Mediation in Health Research, "A Statistics Workshop Using SPSS"*, <https://www.slideshare.net/smackinnon/introduction-to-mediation/1>, 29.01.2018.
- MARTIN, L. L. ve CLORE, G. L. (2001). *Theories of Mood and Cognition: A User's Guidebook*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- MASLOW, A.H. (1943). "A Theory of Human Motivation", *Psychological Review*, 50, 370-396.

- MEYER, J.P., STANLEY, D.J., HERSCOVITCH, L. ve TOPOLNYTSKY, L. (2002) "Affective, Continuance, and Normative Commitment to the Organization: A Meta-analysis of Antecedents, Correlates, and Consequences", *Journal of Vocational Behavior*, 61, 20-52.
- MOTOWILDO, S.J., BORMAN, W.C. ve SCHMIT, M.J. (1997). "A Theory of Individual Difference in Task and Contextual Performance", *Human Performance*, 10(2): 71-83.
- ONAY, M. (2011). "Çalışanın Sahip Olduğu Duygusal Zekasının ve Duygusal Emeginin Görev Performansı ve Bağlamsal Performans Üzerindeki Etkisi", *Ege Akademik Bakış Cilt: 11:4*, 587-600.
- ORGAN, D.W. (1977). "A Reappraisal and Reinterpretation of the Satisfaction-Causes-Performance Hypothesis", *Academy of Management Review*", 2, 46-53.
- ÖZER SÜRAL, P. (2008). Kişisel Özelliklerin İş Doyumu, Yaşam Doyumu ve İş-Yaşam Doyumu İlişkisindeki Rolü, Öz Benlik Değerlendirmeleri ile İşin Merkeziliğine Yönelik Bir Araştırma. Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları, İzmir.
- PASCHOAL, T. ve TAMAYO, A. (2008). "Construction and Validation of The Work Well-being Scale", *Avaliação Psicológica* 7(1) 11-22.
- PATTERSON, M., WARR, P. ve WEST, M. (2004). "Organizational Climate and Company Productivity: The Role of Employee Affect and Employee Level", *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 77, 193-216.
- PEKRUN, R., ve FRESE, M. (1992). "Emotions in Work and Achievement", *International Review of Industrial and Organizational Psychology*, 7, 153-200.
- PFEFFER, J. (1998). *The Human Equation: Building Profits by Putting People First*. Boston: Harvard Business School Press, s:133.
- PREACHER, K.J. ve KELLY, K. (2011). "Effect Size Measures for Mediation Models: Quantitative Strategies for Communicating Indirect Effects", *Psychological Methods* 16, No. 2, 93-115.
- RATH, T. (2006). *Vital Friends: The People You Can't Afford to Live Without*. New York: Gallup Press.
- ROBERTS, L.M. (2006). "Response – Shifting the Lens on Organizational Life: The Added Value of Positive Scholarship", *Academy of Management Review*, 31,74-80.
- ROEHLING, M.V., CAVANAUGH, M. A., MOYNIHAN, L.M., ve BOSWELL, W.R. (2000). "The Nature of The New Employment Relationship: A Content Analysis of The Practitioner and Academic Literatures", *Human Resource Management*, 39, 305-320.
- SCHIMMACK, U. (2008). The Structure of Subjective Well-being". Eid, M. ve Larsen, R. J. (Der.), *The Science of Subjective Well-being* (s. 97-123). New York: The Guilford Press.
- SELIGMAN, M.E.P. (2002). *Authentic Happiness: Using the New Positive Psychology to Realize Your Potential for Lasting Fulfillment*. Free Press, New York.
- SELIGMAN, M.E.P. ve CSIKSZENTMIHALYI, M. (2000). "Positive Psychology: An Introduction". *American Psychologist*, 55, 5-14.
- SHELDON, K.M. ve ELLIOT, A. J. (1999). "Goal Striving, Need Satisfaction, and Longitudinal Well-being: The self-Concordance Model", *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 482-497.
- SOUSA, J.M. ve PORTO, J.B. (2015). "Happiness at Work: Organizational Values and Person-Organization Fit Impact", *Paidéia (ribeirão preto)*, sayı 25, no. 61, 211-220.
- TDK Güncel Türkçe Sözlük, 2017.
- VROOM, V.H., (1964). *Work and Motivation*, Wiley, New York.
- WARR, P. (2007). *Work, Happiness and Unhappiness*. Lawrence Erlbaum, Mahwah, New Jersey.
- WATSON, D., CLARK, L. A. ve TELLEGEN, A. (1988). "Development and Validation of Brief Measures of Positive and Negative Affect: The PANAS Scales", *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(6), 1063-1070
- WATSON, D., WIESE, D., VAIDYA, J. ve TELLEGEN, A. (1999). "The Two General Activation Systems of Affect: Structural Findings, Evolutionary Considerations, and Psychobiological Evidence", *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 820-838.
- WEISS, D. J., DAWIS, R. W., ENGLAND, G. W., LOFQUIST, L. H. (1967). *Manual for the Minnesota Satisfaction Questionnaire*. Minnesota Studies for Vocational Rehabilitation XXII, University of Minnesota.
- WEISS, H.M. ve CROPANZANO, R. (1996). "Affective Events Theory: A Theoretical Discussion of the Structure, Causes and Consequences of Affective Experiences at Work", *Research in Organizational Behavior*, 18, 1-74.
- WRIGHT, T.A. (2003). "Positive Organizational Behavior: An Idea Whose Time Has Truly Come", *Journal of Organizational Behavior*, 24, 437-442.

Fırsat Girişimcisinin Yeni Özelliği: Polikronisite

ÖZ

Fırsatlar, girişimciliği tetikleyen en büyük etkidir ve yaratabilmek, imkânlardan yararlanabilmek; pazar hassasiyetini göz önünde bulundurarak, pazarın arzu, beklenti ve ihtiyaçlarını karşılayacak bilgi, beceri, yetenek ve kaynak yeterliliğine sahip olmak ve yatırım gerçekleştirmekten geçmektedir (Bratu vd., 2009: 244). Öngörü ve sezgilere dayalı yaklaşımın fırsat girişimciliğinde, fırsat kollamanın yanı sıra kar elde edilebileceği öngörülen alanlara yatırım yapma söz konusudur. Özellikle girişimcilerin zaman algısı (geçmişteki, şimdiki veya gelecekteki zamana odaklılık) ve bireysel farklılıkları üzerine yapılan araştırmalar incelenerek hazırlanan bu çalışmada amaç, fırsat girişimciliği ile polikronisite ilişkisine yönelik önermeler geliştirmektir. Bu kapsamda fırsat girişimciliğinde etkili olan; (1) girişimci uyanıklığı, (2) bilgi asimetrisi ve bilgi birikimi, (3) keşif araştırmaları, (4) sosyal ağlar, (5) kişilik özellikleri, (6) fırsatlar matrisi ile polikronisite (zaman yönetimi (çalışmamızda zaman kullanımındaki verimlilik ve zamana bağlılık özelliklerini içeren kavram tek bir boyutta incelenmiştir) ve insanlar arası ilişkilere verilen değer bağlamında) arasındaki ilişkiler üzerine önermeler geliştirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Fırsat, Fırsat Girişimcisi, Polikronisite (Polikronik Değerler)

New Feature Of Opportunity Entrepreneur: Polychronicity

ABSTRACT

Opportunities are the greatest incentive to entrepreneurship and are provided by creating, making use of, taking into account market sensitivity and having knowledge, skills, abilities and resources to meet the desires, expectations and needs of the market (Bratu et al., 2009: 244). in the opportunity entrepreneurship that is based on forecasting and intuition, investing in areas that are predicted to be profitable is of great importance, as well. The aim of this study is to develop proposals related to opportunity entrepreneurship and polychronicity, especially by examining the research on entrepreneurs' sense of time (past, current or future time) and individual differences. in this context, proposals have been made on whether there is a relationship between the factors affecting opportunistic entrepreneurs; (1) entrepreneurial alertness, (2) information asymmetry and knowledge accumulation, (3) exploration research, (4) social networks, (5) personality traits, (6) matrix of opportunities and polychronicity (time management (in our study, the concept has been studied in one dimension including efficiency in the use of time and time loyalty) and in the context of the value given to the relationships between people).

Keywords: Opportunity, Opportunity Entrepreneur, Polychronicity (Polychronic Values).

Serap KALFAOĞLU¹

Hüsni Serdar ÖĞE²

¹ Arş. Gör., Selçuk Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü,

serapkalfaoglu@selcuk.edu.tr

² Prof. Dr., Selçuk Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü,

soge@selcuk.edu.tr

Girişim toplumuna geçtiğimiz şu günlerde, gelecek zamanı yönetmenin yolu polikronik olmaktan geçmektedir.

1. GİRİŞ

Yapamayacağımızı düşündüğümüz şeyleri yapmaya çalışmalısınız.
Eleanor Roosevelt (1884-1962)

John Naisbit (1929-...)’in deyimiyle; artık yönetim toplumundan girişim toplumuna geçtiğimiz şu zamanlarda, girişimcilik; kişisel, grupsal, toplumsal, ulusal ve uluslararası bağlamda yaşam kalitesini artıran en önemli yapıtaşlarından birisi haline gelmiştir. Bilim ve teknolojiadaki evrim niteliğindeki değişimler, aykırı-yıkıcı teknolojiler ve yaratıcı inovasyonlar, kıyasıya rekabet, çevresel değişimlere hassasiyet ve nihai tüketicinin baskın varlığı globalleşmenin temel yapıtaşları olmuş ve böylesine bir ortam da ekonomiye can veren girişimcilerin özellikleri ve faaliyetlerinde sürekli yenilenmeye gitmelerine neden olmuştur. Geleneksel bakış açısıyla, girişimciliğin temel fonksiyonları arasında sayılan; yeni mal ve/ya hizmet üretmek veya bilinen mal ve hizmetlerin nitelik ve kalitelerini yükseltmek, yeni üretim yöntemleri geliştirmek ve uygulayabilmek, yeni pazarlara ulaşmak, hammadde temini için yeni kaynaklar bulmak, endüstride yeni organizasyonlar kurmak fonksiyonlarına, modern bağlamda; istihdam yaratılması ve sermaye birikimi sağlanması fonksiyonları da eklenmiştir (Böyükaslan, 2017: 19-21). Bu kapsamda girişimcilerin de özelliklerinde çeşitli sosyal, çevresel, kültürel ve ekonomik faktörlerin etkisiyle değişim ve yenilenme yaşanacağı açıktır.

Girişimcilik, en temel ifadeyle, herkesin baktığı fakat göremediği fırsat ve imkânları görebilmek, risk alarak bir girişim faaliyetinde bulunmak ve hayatta kalabilmek için gerekli stratejik manevraları önceden sezinleyebilmektir. Dolayısıyla girişimcilik, fırsatçılığın somut göstergesidir; bilgiler güncellendikçe ve piyasa ivedi bir şekilde yön değiştirdikçe girişimler de stratejik olarak esnek davranmalı ve çıktığı yolculukta rotasını değiştirme yönünde proaktif davranabilmelidir (Collis, 2016: 89). Dümeni elinde bulunduran kişi olarak girişimciler ise fırsatı teşhis eden, inovasyon yaratma kapasite ve yeteneğine sahip, olanla yetinmeyip olması gerekeni sorgulayan, gerekli hazırlıkları tamamladığında yatırımını gerçekleştiren kişidir. Bu bağlamda girişimciyi, pazarı yakinen gözlemleyen, talep yaratan, tüketicinin beklenti ve isteklerindeki değişimi kısa sürede fark eden, fakat fırsatı teşhis etmenin ötesinde fırsatlardan yararlanması, imkânların geliştirilmesi ve olgunlaştırılması konusunda hızlı düşünen ve uygulamaya yönelen kişi olarak da tanımlayabiliriz (Bekmezci, 2017: 172). Bu kapsamda girişimciyi başarılı kılan unsurlar arasında; fırsat ve imkânları teşhis etme, konjonktürel durumlara karşı doğru hamleler (adımlar, tedaviler) atma, sığ düşünmek yerine çok yönlü düşünme (yanal düşünme) ve hareket etme (polikronisite) yer almaktadır.

Tüm organizasyonlar için başarı, doğru fırsatları teşhis eden ve seçen başarılı girişimciler sayesinde mümkün olmaktadır. Dolayısıyla fırsatların doğası, türleri ve gelişimi hakkında yapılan keşifsel yolculuk, girişimcilik araştırmalarında önemli bir yer edinmektedir (Venkataraman, 1997). Fırsatların teşhisi ve geliştirilmesi noktasında ise birçok çalışma bulunmaktadır (örn., Sigrist, 1999). Bu konuda hem bilişsel hem de sosyal bakış açılarını da içermesi nedeniyle en kapsamlı çalışma olan Ardichvili vd. (2003)’nin “Girişimsel Fırsat Teşhis ve Gelişim Teorisi” temelinde hazırlanan bu çalışmada, girişimci uyanıklığı veya bir başka deyişle fırsat girişimciliğinde etkili olan teşhis (tanı)-geliştirme-değerlendirme süreci ele alınacak olup, girişimcinin uyanıklığını fırsata dönüştüren kişilik özellikleri, sosyal ağları, eğitim ve çalışma geçmişi ile elde ettiği deneyim vb. unsurların yanı sıra “polikronisite” nin de etkili olup olmadığı tartışılacaktır. Günümüz iş dünyası ve sosyo-ekonomik etkileri düşünüldüğünde, bilişim teknolojileri ile de zorunlu olarak yakından ilgisi bulunan girişimcilerin mevcut iş kolunda yer alan iş analizlerini gerçekleştirmesi ve olası fırsatları teşhis edebilmeleri için yardımcı olabilecek bir diğer faktör olarak “polikronik kültür” değişkeni ele alınacaktır. Bu bağlamda, çalışmanın hazırlanma amacı fırsat girişimciliği ile polikronisite ilişkisine yönelik önermeler geliştirmektir. Ayrıca, yapılan araştırmalar neticesinde, mevcut kaynaklar incelendiğinde, hem fırsat girişimciliği hem de polikronisiteye yönelik olarak kavramsal etkileşiminin sunulduğu bir örneği bulunmadığından, bu çalışmanın özgün değerinin yüksek olduğu ve söz konusu boşluğu doldurması yönüyle literatüre katkı sağladığı düşünülmektedir.

2. GİRİŞİM, GİRİŞİMCİ VE GİRİŞİMCİLİK KAVRAMLARI

Girişimci basit anlamıyla engelleri ve fırsatları ayırt edip her ikisini de kendi avantajına çevirebilendir.
Victor Kiam (1926-2001)

Girişimcinin bir fırsatı teşhis etmesi ile başlayıp, sonrasında bu fırsat ve/ya imkândan yararlanmak maksadıyla faaliyetlerde bulunması ile sonuçlanan bir süreci betimleyen girişimcilik (Karabey ve Bingöl, 2010: 11) ve sonucundaki büyüme seyri, piyasaya dinamizm katan ve ülkelerin sosyo-ekonomik değerlerinde öne çıkmalarına

sebebiyet veren en önemli göstergelerden biridir. Çok boyutlu bir kavram olarak da nitelendirilebilen girişimcilik, Akdemir (2016: 5-7)' e göre; statü, rasyonellik, varlığın artışı, kalkınma, kariyer, gelir dağılımı adaleti, yardım, çoğaltan-hızlandıran etki, özgecil olma ve her şeyi düşünme, yenilik, buluş, özgürlük, bağımsızlık, vizyon edinmek, dünyaya açılmak, iyi günlerin fırsatlarından yararlanma ve kötü günün tehlikelerinden korunma becerisidir. Girişimciliğin temelini insan veya grupsal olarak toplulukları ele almasıyla kavramın önemi her geçen gün artmaktadır.

Resmi kimliğiyle bir araya gelmiş birimlerden oluşan en küçük kombinasyon olarak ifade edilen “girişim” kavramından sonra, ilk kez orta çağda kullanılan ve “entrepreneure” kökünden geldiği bilinen girişimcilik, tarihi kayıtlara göre ilk anlamıyla “üstlenmek, girişmek”tir. Girişimcilik teriminin kökeninde fırsatları gözlemleyerek değerlendirme ve üretim faktörlerini bir araya getirerek girişim yaratma yer almaktadır. Girişimci ise, ilk olarak 17. yüzyılda Fransız askeri terminolojisinde, uzun askeri yolculuklara rehberlik etmeyi üstlenen kişileri ifade etmek için kullanılmıştır (İraz, 2010: 137). Tanımının ilk kez Fransız iktisatçı Richard Cantillon tarafından yapıldığı bilinen girişimci, “*henüz kesinleşmemiş bir fiyatla satmak üzere üretim girdilerini ve hizmetlerini bugünden satın alan ve üreten kişidir*” (İyicil, 2006). İlk kullanım ve tanımlarından bu yana, kavramların çeşitli fonksiyonlar üstlenerek içinde bulunduğumuz sanayi ötesi-bilgi toplumunda edindiği değer de gün be gün artmıştır. Bireye, bireysel yeteneğe ve çevresel değişimlere dayalı olarak, girişimciliğin hızlı bir gelişim seyri olduğu söylenebilir. Aşağıdaki tabloda (Tablo 1) girişimci ve girişimcilik kavramları *geleneksel*, *kavramsal* ve *modern* yaklaşımlar açısından nitelendirilmiştir.

Geçmişini değiştirmek mümkün değildir, fakat girişimcilikle geleceği şekillendirip değiştirmek mümkündür. Yönetici olduğunda öngörü sahibi olunurken, girişimcilikle uzgörü sahibi olunabilmektedir. Önemli olan tüm girişimcilik fonksiyonlarının işleyiş mekanizmasını, çarkları sağlıklı döndürme noktasında harekete geçirmektir. Yenilik faaliyetleriyle sürdürülebilir büyüme düzeyini yakalayarak, katma değer yaratma konusunda toplumsal işlevi gerçekleştiren kişiler ise girişimcilerdir. Girişimcinin üstlendiği fonksiyonların bütüncüllüğü ekonomik gelişimin sürdürülebilirliğini sağlamakta ve etkinliğini artırmaktadır (Şener ve Haykır, 2016: 27-28).

Tablo 1. Girişimci ve Girişimcilik Kavramlarına Geleneksel, Kavramsal ve Modern Bakış.

	Geleneksel	Kavramsal	Modern
Girişimci	Riske katlanan, yatırım sermayesi ödemelerini dengeleyen, yaratıcı ve yenilikçi, kurduğu girişimi yöneten, gerekli kaynakların tahsisi ile ilgilenen, korkusuz, çalışkan, kendini işe adayan, iyi organize eden, ödül ve başarı odaklı, iyimser ve güçlü bir iç kontrole sahiptir.	Girişim faaliyetini gerçekleştiren kişidir. Yenilikçidir. Bir pazarda algıladıkları fırsatları yaratıcı bir şekilde değerlendiren, bu fırsatları kullanılabilir hale getirmek için gerekli kritik kaynakları tahsis edebilen, hesaplı riskler üstlenerek yenilikçi iş planları geliştiren ve bunları katma değer yaratan faaliyetlere dönüştürmektedir.	Önemli fırsatları değerlendirerek, bu fırsatlardan faydalanmak için gerekli kaynakları toplayarak, risk ve belirsizliği göze alarak kar elde etme amacıyla yeni bir iş kuran kişidir. Hayal aşamasında olan yaratıcı bir düşüncüyü sistematik bir şekilde düzenleyerek uygulanabilir hale getirebilir.
Girişimcilik	Tüm zorluklara rağmen, bir vizyonu başarılı bir işletme girişimine dönüştürmeye çalışan bireysel çabalarıdır. Bireysel davranışlar girişimin önüne geçmektedir.	Girişimi başlatma ve işletme faaliyetidir. Küçük bir işletme yönetiminin temel ilkesi ve tekniği, girişimsel olarak tanımlanan bütün çabaların yönetime dâhil edilmesidir.	Örgütsel bağlamda meydana gelen, tutumsal ve davranışsal unsurların her birini içine alan bir süreçtir.

Kaynak: Büyükaslan, 2017: 14-19.

“Girişimci, esasen, çok önemsiz durumları bile çok önemli fırsatlara çevirmeyi başarabilen, geleceğin ateşinin kıvılcığını yakan hayal kurma gücüne sahip, “değişimin katalizörü” olarak atfedilebilen, asla geçmişte değil, gelecekte yaşayan ve nadiren günümüze gelen, yenilikçi, büyük stratejist, yeni pazarlara nüfuz edip bulmada yöntemlerin yaratıcısı ve dünyayı kucaklayan devdir. En mutlu oldukları zaman, rahat rahat “ya olursa” ve “olduğu zaman” hayallerini kurabildiği anlardır. Girişimci bizim yaratıcı kişiliğimizdir; her zaman bilinmeyenle ilgilenen, geleceği kucaklayan, olasılıklardan olanaklar yaratan, kaosları uyuma çeviren kişidir” (Gerber, 2015: 24).

Girişimcilerin en önemli bir diğer özelliği de fırsatlardan yararlanmak için kuralları yıkan, sıra dışı (Akdemir, 2016: 19) ve gözü kara kişiler olmalarıdır. Fırsatların farkına varabilme, talep yaratabilme, stratejik düşünme, toplumla kurduğu sosyal ağları ile sosyal ve ekonomik problemlere çözümler geliştirecek bilişsel ve sosyal yetkinliğe sahip olabilme ve ayrıca hem kendi hem de çevresindeki kişilerin duygularını fark edebilme ve yönetme becerisi olarak kısaca ifade edebileceğimiz duygusal zekâyâ sahip olabilme, modern bağlamda girişimciyi farklı kılan temel unsurlardandır. Ayrıca başarmaya odaklı inanç, özgüven, heyecan, istek, arzu, enerji, çok yönlü düşünme ve iş bitiricilik özellikleri de girişimciler için olmazsa olmazlar arasında yer almaktadır.

3. FIRSAT VE GİRİŞİMCİLİK

Yeni bir keşif için yeni yerler değil yeni gözler gerekir.

Marcel Proust (1871-1922)

Fırsat, piyasası bulunmasına rağmen, gelecekte kullanılacak ürünleri yaratmaya imkân veren fikirler, inançlar ve faaliyetler kümesidir (Bekmezci, 2017: 173). Kirzner (1997)'e göre, bu bağlamda fırsatın, piyasada açıkça tanımlanmamış bir *ihtiyaca* veya hiç/yeterince kullanılmamış *kaynaklara/yeteneklere* işaret ettiği söylenebilir. Arzulanan ve mümkün olan gelecekteki bir durumu ifade eden (Stevenson vd., 1985) fırsatlar olarak; temel teknolojiler, hiçbir piyasa tarafından tanımlanmamış icatlar veya ürün ve hizmetler için fikirler öne sürülebilir (Ardichvili vd., 2003: 108). Ekonomik ve sosyal değişimler, hukuksal düzenlemeler, demografik farklılaşmalar yanında, hammadde, girdi, mal ve hizmet pazarlarındaki koşullarda, örgütsel yöntemlerde meydana gelen değişiklikler işletmeler için fırsat yaratabilmektedir. Fırsatları tanıma; fırsat ve olanakları farklı bakış açısıyla, herkesten önce fark edip gelecekle ilgili öngörüsüyle günün koşullarına göre değerlendirerek geleceği şekillendirmekten geçmektedir. Girişimin sahip olduğu yeteneklerle hemen kullanılabilir daha değerli fırsatlar olduğu gibi, bazı yeteneklerin geliştirilmesi halinde yararlanılabilecek fırsatların varlığı da ortaya çıkmakta ve bu sayede gereken yetkinliklerin geliştirilmesi de sağlanabilmektedir (Kumkale, 2017: 220).

Fırsatlar, bireylerin ele aldığı temel fikirleri, eksiksiz iş planlarına dönüştürmeleridir. Ancak fırsat geliştirme süreci kavramsal olarak fırsat tanıma veya teşhisinden farklıdır. Girişimcilik literatüründe “fırsat tanıma” olarak adlandırılanların şu üç farklı süreci içerdiği görülmektedir: (1) piyasa ihtiyaçlarını ve/ya eksik istihdam kaynaklarını algılamak, (2) belirli piyasa ihtiyaçları ve kaynaklar arasında “uygunluk” keşfetmek veya yaratmak ve (3) bu nedenle ayrı ihtiyaçlar ve kaynaklar arasında yeni bir “uyum” yaratmak (Hills, 1995; De Koning, 1999). Bu süreçler, sadece “tanıma” değil sırasıyla, algı, keşif ve yaratmayı temsil etmektedir (Christensen vd., 1989).

4. GİRİŞİMSSEL FIRSAT TEŞHİS-GELİŞİM TEORİSİ VE FIRSAT TÜRLERİ

Hata değil, çare bulun.

Henry Ford (1863-1947)

“Girişimcilik”, kısaca, girişimcinin yaptığı iş; “Girişimsel”, girişimcinin sahip olduğu yaklaşım olarak tanımlanırken (Böyükaslan, 2017: 14), “Girişimsel fırsat” ise, yeni mal, hizmet, hammadde veya yeni girişim yöntemleri yaratabilme, sonrasında sunulan mal ve/ya hizmetleri üretim maliyetinden daha yüksek bir fiyata satabilme durumudur (Shane ve Ventkataraman, 2000: 220).

Ardichvili vd. (2003)'nin *Girişimsel Fırsat Teşhis ve Gelişim* teorisinde, fırsatların teşhisi-geliştirilmesi ve değerlendirilmesi süreçlerinin, bir işletmenin oluşturulmasından veya yeniden yapılandırılmasından önce gerçekleşen temel faaliyetlere karşılık geldiği belirtilmiştir. Fırsatların teşhisinden değerlendirmesine kadar olan sürecin üç ayrılması açıklama ve analizi kolaylaştırmanın yanı sıra, aslında pratikte çoğu zaman birbiriyle çakışmakta ve etkileşim halinde olmaktadır. Örneğin, mantıksal olarak fırsatın tanımlanmasının geliştirmeden önce geleceğini söylesek de, bazen, bazı fırsat geliştirme faaliyetleri ilk gelişime dahil olmayanlarca bir tanıdan önce meydana gelebilir. Benzer şekilde, fırsatlar, geliştirme sürecinde de birkaç kez değerlendirilebilir (2003: 108).

Teşhis edilen fırsatların geliştirilmesinin ve olgunlaştırılmasının girişimcinin yaratıcı kişiliği ile ilişkisi olmakla birlikte bu süreci etkileyen diğer unsurlar şunlardır (Ardichvili vd., 2003: 113-117):

Girişimcilerin fırsatları teşhis etme ve kullanma konusundaki uyanıklığı (tetikte olma durumu),

1. Bilgi, beceri ve eğitim seviyelerindeki farktan kaynaklanan bilgi asimetrisi ve kendilerine has, fırsatları teşhis etme konusunda tecrübe ile kazandıkları bilgi birikimi,
2. Fırsatların teşhisi konusunda sistemli yaklaşımlar kadar, tesadüfi olarak keşfedilen girişim fikirlerinin de fırsatlar yaratacağı konusundaki bilgisi,
3. Güçlü ve zayıf bağlardan oluşan sosyal ağları,
4. Risk alma, iyimserlik, yetkinlik, kendine güven ve yaratıcılığı içeren kişilik özellikleri.
5. Fırsat türlerini; pazar ihtiyaçları/aranan değer ve değer yaratma kabiliyetinin tanımlanmış ve tanımlanmamış olması durumlarına göre betimlenen matris.

Ardichvili (2003)'e göre fırsat türleri 4'e ayrılmaktadır ve bu türler şekil 1'de gösterilmiştir. Aranan değer ve değer yaratma kabiliyetinin tanımlanmamış olduğu (problem ve çözümlerinin bilinmediği) fırsat türü (I), sanatçılar, "hayalperestler", bazı tasarımcılar ve sahiplik bilgisini yeni bir yönde hareket ettirmekle veya mevcut sınırları aşarak teknolojiyi zorlamakla ilgilenen mucitler ile ilişkilendirdiğimiz yaratıcılık türünü temsil etmektedir. Aranan değer tanımlandığı fakat kabiliyetin tanımlanmadığı (Problemlerin bilindiği fakat çözümlerin bilinmediği) fırsat türü (II), bilgi araştırması da dahil olmak üzere yapılandırılmış problem çözmenin gerçekleştiği durumları açıklamaktadır. Bu durumda fırsat geliştirme hedefi, genellikle açıklanan piyasa ihtiyacını gidermek için belirli bir ürün / hizmetin tasarlanmasıdır. Aranan değer tanımlanmadığı kabiliyetin ise tanımlandığı (problemlerin bilinmediği fakat çözümlerin mevcut olduğu) faaliyet (III), genellikle "teknoloji transferi" olarak adlandırdığımız zorlukları, yani bir uygulamayı aramadaki yetenekleri içermektedir. Buradaki fırsat gelişimi, ürün / hizmet geliştirmekten daha fazla uygulamayı aramayı vurgulamaktadır. Son olarak, hem aranan değer hem de değer yaratma kabiliyetinin tanımlandığı (problemlerin ve çözümlerinin bilindiği) fırsat türünde (IV), fırsat geliştirme, bilinen kaynakların ve ihtiyaçların, değer yaratabilecek ve dağıtabilecek işletmeler oluşturma ile eşleştirilmesini içermektedir.

Şekil 1. Fırsatlar Matrisi.

		Aranan Değer	
		Tanımlanmamış	Tanımlanmış
Değer Yaratma Kabiliyeti	Tanımlanmamış	Hayaller (I)	Problem Çözme (II)
	Tanımlanmış	Teknoloji Transferi (III)	İşletme Oluşumu (IV)

Kaynak: Ardichvili vd., 2003: 117

Fırsatların çevresel değişim yaratma konusunda yukarıdaki türlerine ek olarak; *taklit tipi*, *tahsise dayalı*, *keşifsel* ve *yapısal* olmak üzere sıralanabilecek farklı özellikleri bulunmaktadır. *Taklit tipi* fırsatlarda, gözlemlenen iş modellerinin minimal modifikasyonlarıyla benzerlerini yaratma eğilimi söz konusudur. Taklit etme çoğunlukla belirsizliğin çok fazla olduğu teknolojiye dayalı pazarlarda tercih edilmektedir. Arz ve talepteki uyumsuzluklar sonucu kaynakların da kıt veya yetersiz olduğu hatta firmanın bir kaynak tekeli olduğu durumlarda ise *tahsise* dayalı fırsatlar ortaya çıkmaktadır. Bu gruptaki fırsatlar, rekabet ortamının taranması ve analizi yoluyla çoğunlukla belirlenebilen piyasa şartlarından veya değişen demografik özelliklerden kaynaklanmaktadır. *Keşif* kullanımı, fırsatların doğası hakkında önceden var olan bilgilerin mevcut olduğu risk ve belirsizlik koşulları altında uygundur. Firmanın ve sektörün yapısının daha düşük bir firma / sanayi maliyet tabanının ölçek ekonomisini yaratma ihtiyacı gibi değişim gerektirdiği durumlarda keşif süreci de iyi olmaktadır. Son olarak *yapı* fırsatları ise, deneme ve yanılma yoluyla öğrenmenin fırsatın geliştirilmesinin değerli bir parçası olduğu bir keşif sürecidir. Eylemden öğrenilmemesi neredeyse kesin olarak başarısızlıkla sonuçlanacaktır. Başarılı bir fırsat inşası, her şeyin yeniden başlatılması ya da fikrinin hep birlikte terk edilmesini gerektirebilecek sonuçları yeniden yorumlayarak, eyleme pek çok düzenleme içerebilir. Ortaya çıkma süreci devam ederken girişimciler, müşterilerini, pazarlarını ve hatta sanayilerini yeniden

tanımlamaya zorlanabilir, teknolojiler ve takip ettikleri fırsatlar hakkındaki orijinal varsayımları sorgulayabilirler (De Tienne ve Chandler, 2004: 245-246).

Girişimcilerin fırsatları öngörme ve yatırıma dönüştürme faaliyetleri sırasında onları farklılaştıracak diğer bir unsur ise düşünme konusunda tek yönlülükten uzaklaşmaları gerekliliğidir. De Bono (1999)'ya göre düşünme biçimleri olarak *dikey* ve *yanal* olmak üzere iki yön vardır. *Dikey düşünme*; doğal, rasyonel (mantıksal), matematiksel düşünmedir ve bir problemi çözüme ulaştırmada sırayla hamle yapmayı gerektirir. *Yanal düşünme* ise; çözüme yönelik değil, yenilikçi ve yaratıcı olmakla ilgilidir. Keşif yolculuğuna çıkmaktır. Sorunu çözmeye yönelik akılcı ve kestirme yolları bulmak yerine, dolaylı yan yolları deneme, hayal etme (düş kurma) ile soruna farklı bakış açıları ile bakma ve çözümü ilk bakışta görülmeyen alanlarda arama, şans yaratma için uygun ortamlar hazırlama ile ilgilidir (Taşgüzen, 2010: 49). Bu bağlamda, girişimci kişilerin hayal etme, farklı olanı tercih etmeye yönelme, farklı düşünme, farklılık yaratabilme, vizyon edinme ve hep ileriye dönük düşünebilmelerine yardımcı düşünme tekniği olarak yanal düşünme, fırsatları teşhis ve değerlendirme aşamasında da etkin bir faktör olarak nitelendirilebilir.

Girişimcilerin temel özellikleri arasında sıralanan belirsizlik ve risk ortamını fırsata çevirme noktasında, stratejik girişimciliğin boyutları arasında da yer alan "girişimci akıl seti", girişimciye girişimsel fırsatları yakalama noktasında gerekli ve yararlı tüm düşünme yollarına holistik olarak sahip olmasına yardımcı bir kaynak olmaktadır (Kumkale, 2017: 219). Ireland vd. (2003)'nin; girişimcilik fırsatlarını tanıma, tetikte olma, gerçek seçeneklerin mantığı, girişimci iş planı ve fırsatları kaydetme olarak sıraladığı söz konusu faaliyetler bütünü, büyüme merkezli bakış açısıyla bireysel gelişmeler yoluyla esneklik, yaratıcılık, sürdürülebilir inovasyon ve yenileme olarak da ifade edilebilir.

Girişimlerin büyük çoğunluğunun kuruluştan itibaren kısa bir süre içerisinde el değiştirecek, bir başka kuruluşla birleşerek veya tamamen tasfiyesini bildirerek, piyasadan çekildiği bilinmektedir. Büyük beklentilerle ve umutlarla ortaya konulan bir girişimin kısa sürede sona ermesinin hem kurucuları hem de bölge ve ulusal ekonomi için olumsuz sonuçlar doğuracağı açıktır. Bu noktada, kuruluşun tasarlanmasından önce alınacak bazı önlemlerle girişimlerde başarıyla ulaşılabilir (Demirkaya, 2016: 48). Kişisel, demografik ve çevresel faktörlerin göz önüne alınmasıyla yaratılan girişim ve sonucundaki başarı kaçınılmazdır. Fırsatların teşhisi ve değerlendirilerek geliştirilmesi; girişimcilerin; özellikle iyimserlik ve yaratıcılığı içeren kişisel özellikleri, bilgi ve deneyimlerinden kaynaklanan uyanıklığı, sosyal ağları ile yeni bir girişim yaratma psikolojisi ve niyeti ile girişim için kapsamlı ve sistematik araştırmalar yapması önem arz etmektedir (Bekmezci, 2017: 174). Girişimcinin başarma hırsı, öz kontrol odağı, özgürlük isteği, risk almaya eğilimli olma, belirsizliğe karşı tolerans gösterebilme, kendine güven, yönetim becerisi, doğru bilgi ve analizlerle işe başlama, küresel düşünebilme, öncü olma, kaliteye bireysel ve çevresel her düzeyde önemseme, yenilikçi-yaratıcı olma gibi *kişisel* özelliklerinin yanı sıra, aile, cinsiyet, yaş, eğitim, tecrübe ve örnek alınan rol modelleri gibi *demografik* özellikleri de girişimciyi başarılı kılan unsurlar arasında yer almaktadır. Bunlar dışında, girişimcinin başarısına başarı katan, ömrünü uzatan çevresel faktörler arasında ise; uygun ortamın varlığı, doğru zamanlama, yeterli öz sermaye veya kredi olanakları, riske karşı sigortalama, kuruluş yerini doğru seçme yer almaktadır.

5. FIRSAT GİRİŞİMCİLİĞİ

Bu dünyada ayakta kalabilenler yataktan kalktığı andan itibaren istedikleri koşulları arayan ve bulamadıkları taktirde onları yaratanlardır.

George Bernard Shaw (1856-1950)

Girişimciliği mülkiyetin yapısını dikkate alarak; kamu, özel ve karma girişimcilik türlerine ayırabiliriz. *Kamu girişimciliği*, özel sektörün yatırım yapmak istemediği veya tekel konumuna gelip halkın menfaatlerinin korunmadığı alanlarda devletin faaliyet gösterdiği girişimcilik türüdür. Genellikle kısıtlar dahilinde dış dürtülerle hareket söz konusudur. Piyasa ekonomisi içindeki özel girişimcilik ise, özel kişiler tarafından kurulan ve işletilen, üretim faktörlerinin mülkiyeti kendilerine ait olan ve yasal prosedürlere uygun olarak faaliyetlerini sürdüren, dinamik (sürekli yeniliği arayış) ya da olağan (olanla yetinme) girişimciliktir. *Karma girişimcilik* türünde ise mülkiyetin belli bir kısmının devlete ait olması dolayısıyla kamu-özel ortaklığını içermektedir. Fırsat girişimciliği özel girişimcilik türlerinden olup piyasadaki mevcut ve olası fırsatları görebilme ve değerlendirmeyi kapsamaktadır. Öngörü ve sezgilere dayalı yaklaşımın benimsendiği bu türde, fırsat kollamanın yanı sıra kar elde edilebileceği öngörülen alanlara yatırım yapma söz konusudur. Ayrıca, piyasadaki büyüme ve genişleme veya krizin yaşattığı arz sorunları

veya piyasanın aradığı nitelik ve nicelikte ürün ve/ya hizmet sunulmaması nedenleriyle meydana gelen olanak ve imkanları öngörmek ve değerlendirmektir. Bilişim teknolojilerindeki değişim ile önceki işinden ayrılanlar, söz konusu alanda eğitim görmüş kişiler, ek gelir sağlamak isteyen kişiler, üretim yapan ev hanımları vb. bu tür girişimciliğe örnek gösterilmektedir (Karataş Ateş, 2016).

Girişimcilik literatüründe, girişimcilerin birbiriyle kıyaslanabilir farklı adları bulunmaktadır (Fuentelsaz vd., 2015: 247): örneğin, yaratıcılara karşı taklitçiler, üretici olan ya da olmayan girişimciler, büyüme beklentileri olan ya da olmayan girişimciler, yüksek büyüme faaliyetlerine yönelik girişimciler ve son olarak ihtiyaca dayalı (zorunlu) ve fırsata dayalı girişimciler. İhtiyaca dayalı girişimcilik, iyi iş fırsatlarının tanımlanmasıyla bağlantılıken, fırsata dayalı girişimcilik daha iyi iş fırsatları olmaması nedeniyle yeni bir girişime başlar. Her iki türün de yeni girişimcilik faaliyetlerine atıfta bulunduğu doğru olsa da, bunların kalkınma ve ekonomik büyüme üzerindeki etkileri açıkça farklıdır.

İhtiyaca dayalı girişimcilikte temel motivasyon kaynağı gelir elde etme güdüsüdür. İhtiyaca dayalı girişimcilik büyük ölçüde uzun vadede ekonomik kalkınma seviyesi ve kısa vadede ekonominin gerçek durumu ile ilgilidir. Düşük gelirli ülkelerde daha yaygındır ve ekonomik gelişme düzeyi ile azalmaktadır. *Fırsata dayalı girişimcilikte* ise temel dürtü algılanan iş fırsatından yararlanma düşüncesidir. Fırsat, girişimciliği tetikleyen en büyük etkidir ve yaratabilmek ve imkânlardan yararlanabilmek; pazar hassasiyetini göz önünde bulundurarak, pazarın arzu, beklenti ve ihtiyaçlarını karşılayacak bilgi, beceri, yetenek ve kaynak yeterliliğine sahip olmak ve yatırım gerçekleştirmekten geçmektedir (Bratu vd., 2009: 244). Bu konuyla ilgili örnek olarak, ekonomik kriz dönemleri girişimciler için iyi bir fırsat olarak görülebilir. Ay (2016: 53)'a göre, "fırsat, girişimciliğin temel kavramlarından ve girişimcilik söyleminde ekonomik kriz ve girişimcilik fırsatı iç içe ele alınmaktadır. Öyle ki büyük fırsatlar büyük krizler sayesinde mümkündür, denilebilir. Ancak girişimcilik fırsatını belirleyen, sınırlayan hiçbir ölçü söz konusu değildir. Dolayısıyla girişimcilik söyleminde ekonomik krizlerin, büyük fırsatların ortaya çıkacağı dönemler olması sıklıkla tekrar edilmektedir. Fakat girişimcilerin böylesi bir dönemde büyük kazançlar elde ederken, toplumun büyük kısmının krizin bedelini ödemekle karşı karşıya kaldığı, bu nedenle yine *kazan-kaybet* ilişkileri çerçevesinde kısa dönemde ekonomik, uzun dönemde sosyo-ekonomik etkilerin artacağı söylenebilir. Her iki temel girişimcilik türünde karşılaştırma yapıldığında, Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYİH)'nin ihtiyaca dayalı girişimcilikte önemli bir etkiye sahip değilken, fırsat girişimciliğini olumlu yönde etkilediği göze çarpmaktadır. Yine fırsat girişimciliğine ilişkin olarak yapılan nicel çalışmalar incelendiğinde, örn., Fuentelsaz vd., (2015)'nin 2005-2012 yılları arasında Küresel Girişimcilik Monitörü'ne kayıtlı en az bir kez projelere dahil olmuş ülkeler ve girişimciler üzerine yaptığı araştırmasında; mülkiyet haklarının, iş özgürlüğünün, emek özgürlüğünün, maddi sermayenin ve eğitim sermayesinin fırsat girişimciliği üzerinde olumlu etkileri olduğu kanıtlanmıştır.

İhtiyaca dayalı girişimcilik ile fırsat girişimciliği arasındaki farkları şu şekilde sıralayabiliriz (Bratu vd., 2009: 245): (1) İhtiyaç girişimcileri işsizlikten kaçınmak için girişimcilikle uğraşırken, fırsat girişimcileri kâr için tanımlanmış bir fırsat peşinde koşmaktadırlar. Bir diğer deyişle ihtiyaç girişimcileri, diğer tüm seçenekler eksik veya yetersiz olduğu için girişimcilğe itilen bireyler olarak atfedilebilirler. Fırsat girişimcileri ise, algılanan bir fırsattan yararlanma arayışı içinde olan girişimcilğe çekilen bireylerdir. (2) İhtiyaç girişimcileri gelişmekte olan ülkelerdeki toplam girişimcilerin önemli bir bölümünü oluşturur ve gelişmiş ülkelerde nispeten daha az yaygındır. Gelişmekte olan ülkelerde girişimcilik, büyümenin başlatılması, hızlandırılması ve ekonomilerin yapısal dönüşümüne ivme kazandırmakla ilgilidir; gelişmiş ekonomilerde ise endişe, büyük ölçüde, (rekabetçi gücün altında yatan) sürekli verimlilik artışı yaratacak kaynakları elde etmektir. İhtiyaca dayalı girişimcilğe nazaran fırsat girişimciliği artışı ekonomik gelişmenin önemli bir göstergesidir (Turkina ve Thai, 2015: 233). Nüfusun gittikçe daha fazla girişimcilğe dahil olması ve giderek daha fazla insanın fırsat girişimciliğini gerçekleştirmesi, ekonomik gelişme seviyelerindeki seyri olumluya çevirmektedir (Petrakis, 2014: 216).

Fırsat girişimcilerinden beklenen mevcut imkân ve olanakların farkına varma ve olası fırsatları değerlendirerek, girdilerini etkili kullanmak suretiyle en yüksek verimi elde etmeleridir. Ayrıca girişimcilerin fırsatları teşhis ettiğinde, yenilikçi ve yaratıcı becerilerini bilişsel zekasıyla birleştirdiğinde rekabet etmedeki başarısı katlanacaktır.

Ardichvili vd. (2003)'nin fırsatları tanımlama ve geliştirme konusunda yol gösteren faktörler olarak adlandırdığı altı faktörle (girişimci uyanıklığı, bilgi asimetrisi ve bilgi birikimi, keşif araştırmaları, sosyal ağlar, kişilik özellikleri, fırsatlar matrisi) ilişkili olarak yapılan çalışmalar incelendiğinde, örn., Hisrich, 1990; Sathe, 1989, kişilik özelliklerinin ve çevrenin, girişimciyi uyanık hale getiren, bir diğer ifadeyle uyarılara karşı tetikte bırakan, onu teşvik eden koşullar yaratmak için etkileşimde bulunduğunu iddia etmiştir. Buradaki örtülü düşünce, uyanıklığın

(açıkgözlülüğün) bir fırsatın teşhis edilmesi olasılığını artırmasıdır. Bilgi birikiminin ise piyasaların tanınırlığı, piyasalara hitap edebilme yöntemlerinin ve müşteri problemlerinin önceden bilinmesi olmak üzere üç ana boyutu, girişimcilik keşif süreci için son derece önemlidir. Yine yazarlara göre, tesadüfler sonucu keşif de, girişimcinin “pasif arama” durumundayken yükselen girişimci uyanıklığından kaynaklanmaktadır. Sosyal ağlar ise, girişimcinin iç çevresi (bir girişimcinin uzun vadeli, istikrarlı ilişkileri olan, girişiminde ortak olmayan kişilerin grubu), “eylem seti” (girişimci tarafından gerekli kaynakları sağlamak için işe alınan kişiler), ortaklıklar (başlangıç ekip üyeleri) ve zayıf köprülerini (bir fırsatı tanımlamaya ya da bir soruya cevap verebilecek genel bilgileri toplamak için kullanılan bir ağ) içermektedir (De Koning, 1999).

Girişimcinin kişilik özellikleri alanında çalışmalar yapanlardan örn., Shaver ve Scott (1991), ayırt edici “girişimcilik” özelliklerini arayan psikometrik testlerin, girişimciler ve diğer gruplar (yöneticiler veya genel halk) arasında kişilik özellikleri açısından farklılık bulmasalar da, iki kişilik özelliğinin fırsatların teşhisi ve tanımlanması noktasında girişimcileri başarılı kılan unsurlar arasında yer aldığını vurgulamışlardır. Bunlardan ilki, iyimserlik, umut dolu olmak, kısacası dünya düzeninin gidişatı yönündeki optimist hal ve tavırlardır. Krueger ve Brazeal (1994)’in çalışması da göstermiştir ki girişimsel iyimserlik öz yeterlikle ilişkilidir fakat kişinin belirli, zor hedeflere ulaşma konusundaki iyimserliği (öz-yeterliği), daha yüksek risk alma anlamına gelen iyimserlikle ilgili değildir. İkinci kişilik özelliği ise yaratıcılıktır. Başarılı fırsat girişimciliğinde belki de en büyük faktör girişimcinin yaratıcılığa sahip olmasından kaynaklanmaktadır. Bu alanda yapılan çalışmalar da bu savı kanıtlar niteliktedir (Sahasranamam ve Sud, 2016). Canina ve arkadaşlarının (2012) da belirttiği gibi, girişimcilik, her zaman girişimcilik fırsatları ile girişimci bireyler arasındaki bir etkileşimdir ve bu faktörlerden herhangi birinin ihmal edilmesi tatsız sonuçlar doğuracaktır.

Çalışmamızda önemle üzerinde durulan bir konu da fırsat girişimciliğinde kültürel değerler alt yapısının arz ettiği konumdur. Kültürel değerlerin temsili konusu bazı nedenlerden ötürü karmaşıktır. Örneğin, kültürel boyutların izole edilmesi, yok sayılması pek mümkün değildir. Aynı şekilde soyut değerleri ifade ettiğinden ampirik analizlerde kullanılması da zorlaşmaktadır. Toplumların kültürel özellikleri, zaman içinde yaratılan psikolojik ve toplumsal kalıplaşmış düşünceleri yansıtmaktadır. Bu bağlamda kültürel geçmiş, insan medeniyetinin içsel bir ürünü olarak düşünülebilir. Uzak geçmişten gelen ve günümüzle bağlantı kurarken orta düzeydeki zihinsel yapılar olarak düşünülebilecek kültürel sendromlardan oluşur (Hong (2009)’dan akt., Petrakis, 2014: 209). Dolayısıyla bu görüş, bireylerin önceden var olan belirli kültürel değerleri benimseme eğiliminde olduğunu vurgulayan kültürel evrim teorisi ile uyumludur (Bergh ve Stagl, 2003).

Girişimcilik üzerinde kültürel değerlerin, ayrıca kültürel karmaşıklığın, değer yöneliminin etkilerinin araştırıldığı pek çok çalışma bulunmaktadır (örn., Hofstede, 2001; Petrakis, 2014). Her toplumun kültürel geçmişini şekillendiren farklı sosyal ve politik ilkeler ve uygulamalar, insan davranışlarına ve tüm girişimcinin faaliyetlerini etkileyen ve girişimcinin faaliyetlerinden etkilenen tüm paydaşların karakterine yön vermektedir. Dolayısıyla, farklı kültürel değerler, farklı sosyal ve ekonomik ilişki yapılarıyla bağ kurmaktadır.

Fırsat girişimciliği ile ilişkili kültürel değerlerin önemini vurgulayan bir diğer çalışma ise House vd. (2004)’ün sınıflandırmasına dayanan Petrakis (2014)’in önermelerini içermektedir. Yazarlara göre; performansa fazlaca odaklı toplumlar, ekonomilerinde kâr ve performans artışını teşvik ettikleri için daha yüksek fırsat girişimciliği ile ilişkilendirilmelidir. Bu tür toplumlar, eğitim, gelişim, atılganlık (girişkenlik), rekabet gücü, bireysel başarı ve inisiyatif almaya değer verirler ve fırsat girişimciliği bu hedeflerin gerçekleşmesine katkıda bulunur. Geleceğe odaklı yüksek değerler fırsat girişimciliğindeki artışlarla da ilişkili olmalıdır. Gerçekten de, bu tür toplumlar ekonomik başarıya ulaşma, esnek ve uyumlu organizasyon ve yöneticilere sahip olma ve yeni girişimleri mali açıdan destekleme eğilimindedirler. Ayrıca, rekabetçi agresifliğin ve kemer sıkmanın küresel rekabet gücünü artırdığı göz önüne alındığında, daha yüksek ittifak değerleri ile fırsat girişimciliği arasında pozitif bir ilişki olması beklenmektedir. Bu tür toplumlar başarıya, ilerlemeye ve rekabete değer verir ve başkalarını fırsatçı olarak düşünmeye eğilimlidir. Toplumların (olumsuz bir etkiye sahip gibi görünen grup içi kolektivizm, güç mesafesi ve belirsizlikten kaçınma dışında) kültürel tüm değerleri; örneğin, yatırım oranları, okuryazarlık oranı, gelecek odaklılık, cinsiyet eşitliği, agresiflik, kurumsal kolektivizm, insan odaklılık, mülkiyet hakları, hukuk kuralları fırsat girişimciliği seviyelerini olumlu yönde etkilemektedir.

6. POLİKRONİSITE, ZAMAN YÖNETİMİ VE GİRİŞİMCİLİK

Tüm karar vermemiz gereken, bize verilen zaman ile ne yapacağımızdır.

J. R. R. Tolkien (1892-1973)

Girişimcilerin birçoğu mevcut haliyle 24 saatin kendilerine yetmediğini, hayali de olsa, bizlere bahşedilen günlük saatin daha fazla olması ihtimalinde daha yaratıcı olarak dünyayı farklı yapacaklarını sürekli dile getirirler. Zamanı doğru kullanma ve yönetme kabiliyeti, kişiyi başkalarından avantajlı ve nihayetinde başarılı kılmaktadır (Çiğdem, 2014).

Zamanı yönetmek ile temelde iki eylem akla gelmektedir; ya sırayla olayları koordine etme (bir kerede) ya da aynı anda birkaç şeyi yönetme. Polikronisite de, zamanı çizelgelemenin bir parçası olup; zamanlama ve son tarihler, dakiklik, gelecekteki/geçmiş yönelimler, başkalarıyla çalışma senkronizasyonu ve koordinasyonu, çalışma temposu, zamanın bölünmesi, örgütsel zaman sınırları, zaman kullanımının özerkliği, rutine karşı çeşitlilik ve hıza karşı kalite gibi pek çok unsur arasındaki bireysel farklılıklar için kavramsallaştırılmıştır (D’Mello, 2015: 19). Polikronisitenin de, zamansal derinlik ile birlikte, girişimcilerin dikkatlerini ve davranışlarını etkilediğini kanıtlayan bir diğer çalışma Allen Bluedorn (2002)’a aittir. Zamansal derinlik, bireylerin ve toplulukların, vakaların oldu mu, olmuş mu ya da olabilir mi diye düşünürken göz önünde buldukları, geçmiş ve gelecekteki derinlik olarak tanımlanmaktadır (Bluedorn 2002: 114). Dolayısıyla girişimcilerin fırsatları nasıl değerlendirdiğini ve kullandığını etkilemektedir (Tumasjan vd., 2012).

Zaman algısı (geçmişteki, şimdiki veya gelecekteki zamana odaklılık) ve bireysel farklılıklar üzerine yoğunlaşan çalışmalar (örn., Adams ve van Eerde, 2012; Capdeferro vd., 2014) özellikle kültürel bağlamda ulusları farklı nitelendirmişlerdir. Kültürler ilk olarak Edward Hall (1959) ve daha sonraları Mildred Hall ile birlikte yazdıkları (1990) *Understanding Cultural Differences* (Kültürel Farklılıkları Anlamak) adlı kitaplarında *monokronik* ve *polikronik* olarak ayırmışlardır. Almanya, Fransa ve Amerika’daki iş adamlarının zaman, mekan algıları ve iş yapış şekilleri arasındaki farklılıkları inceleyen yazarlara göre, monokronik kültürler; monophasic-tek yönlü, belli bir zaman diliminde tek bir şey yapmaya odaklı iken, polikronik kültür, (polyphasic) bireyleri; eş zamanlı çoklu görevleri gerçekleştiren, dakik, insanların işine olan ilgileri resmi toplantılar ve programları ile sınırlı, program çizelgeleri, işin bitirilme son tarihlerine varana kadar (deadlines) net olarak belirlenmiştir.

Amerika, Fransa, Brezilya gibi Anglo-Sakson kökenli bazı kültürlerde zaman, her an tükenmekte ve bitmekte olan kıt ya da sınırlı olarak nitelendirilir ve bu toplumlar için “*zaman, para ile eş değer* (Kantrowitz vd., 2012)” dir. Belli bir zaman diliminde birden çok faaliyeti gerçekleştirme tercih edilir. Zaman için biçilen değer beraberinde o toplumda çabukluk, dakiklik, vakti verimli geçirmek gibi unsurlarla ölçülmüştür. Zamanı yeterince iyi kullanamamak, faaliyetleri gerçekleştirmede geç kalmak, ilgisizlik ve saygısızlık olarak atfedilir. Kıyasıya rekabet ortamındaki sosyal ilişki bağları için belirli kurallar, prosedürler devrededir. Üyeleri geleceğe odaklı yaşar, fakat mevcut zamanın geleceği şekillendireceği konusunda belirsizlik yaşamaz. Ayrıca, her şeye hazırlıklı, planlı programlı olmak, bu bağlamda “*zamanı rutin düzenin yönlendirmesine bırakmamak*” onların yaşam felsefesidir. Zamanı böyle-sine değerli gören bu kültürlerde, belirli bir zaman dilimine pek çok eylem sığdırılır. *Polikronik* olarak adlandırılan bu kültürden gelen bir çalışan, örneğin, telefondaki görüşmesini yaparken bir yandan da internet üzerinden ve yüze görüştüğü bir başka müşteriyle iş bağlantılarına onay verebilir. Dolayısıyla eylemlerin eş zamanlı olarak etkileşim halinde olduğunu söylemek mümkündür. Hindistan, Almanya, Japonya, Çin, İngiltere, çoğunlukla İspanyolca konuşan Latin Amerika gibi zamanın görece daha bol olarak algılandığı toplumlarda ise zamana verilen değer de görece daha azdır. Bu tarz toplumlar için insanların zamanını çalmak ya da boşa harcamalarına neden olmak, herhangi bir sorun teşkil etmez. İş dünyasında güvene dayalı ilişkiler söz konusudur. Geleneklerine bağlı, şimdiki zamana odaklılardır. Onlar için belirli bir zaman aralığında tek bir eylem gerçekleştirilebilir. Zamanın bölümlere ayrılması düşüncesi neticesinde, bir görev tamamlanmadan bir diğerine geçmek mümkün değildir. Böyle bir duruma maruz kalmak huzursuzluk ve hoşnutsuzluk yaratabilir. Kesintiye uğrayan bir iş nihayetinde başarısızdır ve böyle bir duruma da katlanamazlar. Asıl önem taşıyan; doğru zamanda, doğru yerde ve doğru şekilde bulunmaktır. *Monokronik* olarak ifade edilen bu kültürlerle ait toplumdaki bireyler arası ilişkilere de görece önem verildiği görülmektedir (Bulut, 2011).

Hall ve Hall (1990)’un analizi, monokronik kültürler ile polikronik kültürlerin izomorfik yani eş biçimli olduğunu, profesyonel bağlamda zamanı etkin kullanmanın temelde üç odağının olduğunu varsaymaktaydılar (Adams ve van Eerde, 2012: 176; de-Graft Aikins, 2012: 7.17): (1) faaliyetlerin eş zamanlı gerçekleşip gerçekleşmemesi (zaman

kullanımındaki verimlilik), (2) zamana bağlılık (geçmiş-şimdi-gelecek odaklılık) ve (3) insanlar arası ilişkilere verilen değerlerin önemi (göreceli nezaket kuralları).Yine polikronisite (ya da polikroniklik), bireylerin algıları ve yönettikleri açısından zamana odaklılık olarak ifade edilmektedir (Hall, 1959). Dolayısıyla polikronisite, başlangıçta bir kültürel değişken olarak kavramsallaştırılmıştır ve geleneksel olarak üç boyutta tanımlanmıştır: (a) zaman kullanımını tercihi (yani, bir kültürün aynı anda birden fazla görevi veya etkinliği gerçekleştirmeyi tercih etmesi durumu), (b) bağlam (yani, bir kültürün iletişim tarzı ve ifade edilen şeylere anlam kazandırmak için durumsal koşullara bağlanma derecesi) ve (c) zaman uyumu (yani, bir kültürün zamanı “kaydedilebilir” veya “kaybedilebilir” bir mal olarak ne ölçüde algıladığı).

Daha sonraları Bluedorn vd. (1998: 207)’nin polikronisiteye ilişkin olarak ölçek geliştirme çalışmasında yazarlar, Hall ve Hall’in araştırmalarından hareketle, polikronisiteyi, bir kültürde; (1) eş zamanlı olarak birden fazla etkinliği gerçekleştirebilme/sürdürebilme yeterliliği veya tercihi ve (2) bu tercihin, faaliyetleri gerçekleştirmenin en iyi yolu olduğu inancı olarak adlandırmaktadırlar. “Aynı anda birden fazla faaliyeti gerçekleştirmekten hoşlanırım”, “İnsanların bir kerede birden fazla şey yapabileceğine inanırım”, “Belirli bir zamanda tek bir şey yapmayı tercih ederim” gibi ifadelerle toplam on sorudan oluşan ölçeği geliştirmiş ve bireylerin polikronisite düzeylerini ölçmeyi hedeflemişlerdir.

Temel bir yaşam stratejisi olarak polikronisite, insanların aynı anda iki veya daha fazla görev veya etkinliği yürütmeyi ne ölçüde tercih ettikleri ve tercihlerinin yapılması gereken en iyi şey olduğuna dair inançlarıdır (Bluedorn, 2002: 51). Hatta yaşam hızıyla birlikte kimi zaman insan için bir tercihten öte, gerekliliktir.

Polikronisiteyi örgütsel düzeyde inceleyen çalışmalara bakıldığında, örn., Schein (1990), kavramın işyerindeki iç iletişim ve beklentilerle ilişkili olduğu, polikronik örgüt kültürünün organik, esnek ve daha geniş çaplı bilgi alışverişine fırsat sağladığı konusunda izlenimler mevcuttur. Bluedorn (2002)’ın çalışmasında da, yüksek polikronikliğin dışa dönüklük, değişime uygun eğilimler, belirsizliğe karşı tolerans, başarı için hırs ve çaba, sabırsızlık ve huzursuzluk, geciktirme sıklığı ve devamsızlık ile pozitif, sorumluluk ve stres ile negatif ilişkili olduğu sonucuna varılmıştır.

Bireysel düzeyde incelendiğinde ise, polikronisite, tutarlılık ve alışkanlık haline getirme özelliklerine sahip olma olarak tanımlanmıştır. İlgili çalışmalar, polikronikliğin zaman içinde nispeten sabit kalması gereken kronik bir ölçü olduğunu düşündürmektedir (D’Mello, 2015). Polikronisite, aynı zamanda girişimciler için risk almaya isteklilikle ifade edilir ve bu da doğuştan gelen bir özellik olarak algılanmasına neden olur (de Mel vd., 2010: 66). De Mel ve arkadaşları (2010) ayrıca, girişimcilerde benzer özellikleri belirleme konusunda yaptıkları analizlerde, polikronisiteden başka; görev tutkusu, kararlılık, kontrol odağı, başarı, güç motivasyonu, işin merkeziliği, sezgilerle göre hareketlilik ve kişisel organizasyon gibi girişimcilik psikolojisi literatürüne dayandırdığı bir dizi özellikten de söz etmiştir.

Polikronisite ile ilgili yapılan çalışmalardan elde edilen bu bulgular, polikronikliğin bireylerin hayatını nasıl ele aldıklarını karakterize eden önemli bir değişken olduğunu göstermiştir. Bluedorn (2002: 48)’un deyişiyle, “temel süreçlerdeki strateji” olarak nitelendiren kavram, bireylerin yer aldığı tüm sınıflarda kültürün etkisiyle taşınan bir özellik olarak da önem arz etmektedir.

7. FIRSAT GİRİŞİMCİLİĞİ İLE POLİKRONİSİTE İLİŞKİSİNE YÖNELİK BAZI ÖNERMELER

Zaman, onu kullanacak herkes için yeterince uzun kalır.

Leonardo da Vinci (1452-1519)

Yaşam hızı, polikronisite ve stres üzerine yapılan daha önceki araştırmalardan destek alarak bizler de bu çalışmada fırsat girişimciliğinde etkili olan; (1) *girişimci uyanıklığı*, (2) *bilgi asimetrisi ve bilgi birikimi*, (3) *keşif araştırmaları*, (4) *sosyal ağlar*, (5) *kişilik özellikleri*, (6) *fırsatlar matrisi* ile *polikronisite* (zaman yönetimi (çalışmamızda zaman kullanımındaki verimlilik ve zamana bağlılık özelliklerini içeren kavram tek bir boyutta incelenmiştir) ve insanlar arası ilişkilere verilen değer bağlamında) arasındaki ilişkiler üzerine önermeler sunmak istiyoruz.

Bilgimiz dahilinde, özellikle 2008 yılından bu yana, girişimcilik araştırmalarında bulunan bazı yazarlar, girişimcilerin dikkate aldıkları geçmiş ve geleceğe yönelik zamansal derinlik gibi zamansal değişkenler ile insanların eş zamanlı olarak birden fazla göreve katılmayı tercih etme olarak atfedilen “polikronisite (polikroniklik)” ilişkisine yönelik varsayımlarda bulunmuşlardır. Bluedorn ve Martin (2008: 2)’in bu konuda öngörülerinden biri; girişim-

cinin polikronikliği ne kadar fazla ise, dakiklik, programa uygunluk ve son tarihlere dikkatteki vurgu ne kadar az olursa olsun, hızlı çalışma tercihi o kadar fazla olmaktadır. Ek olarak, ne polikroniklik ne de çalışma hızlığına yönelik tercih, girişimcilerin kendileri tarafından bildirilen yaşam stres düzeyleri ile önemli ölçüde ilişkili değildir. Böylelikle, birçok girişimcinin başarılı olmak için katılması gereken çeşitli roller, onların polikronik olmalarının yanı sıra çok hızlı bir şekilde çalışma tercihi ile de uyumlu hale getirilebilmektedir. Yazarlar, çalışmalarında da işleri hızlı bir şekilde yapmayı tercih etmenin önemli bir stres kaynağı olmadığı ve polikronisite ile pozitif ilişkili olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Ayrıca, araştırmacılara göre, yaptıkları nicel analizler neticesinde, girişimcilerin hızlı çalışma tercihleri ne kadar fazla olursa, işleri zamanında yapma ve program ve işlemleri bitirecekleri son tarihleri önemseme o kadar fazla olacaktır. Girişimcinin polikronik olmaya yönelik tercihi, hızlı çalışma temposu, dakikliği ve son başvuru tarihlerinin dikkate alınması, bireyin çalışma tarzını da tatmin edici yapabilmektedir. Bununla birlikte, girişimci, bu özelliklerin tüm çalışanların çalışma tercihleri ile uyuşmayan bir çalışma ortamı yaratabileceği ihtimaline karşı dikkatli olması hususunda uyarılmalıdır. Girişimcinin bu nitelikleri, diğerlerinin zamanı nasıl algıladığı ve kullandığı hakkında bir anlayışla dengelemesi, üretken ve uyumlu bir işyeri yaratmak için şarttır (Bluedorn ve Martin, 2008).

Kişinin iş kaynaklı stresle başa çıkması gereken durumlarda zaman yönetiminin ve dolaylı olarak polikronisitenin etkisini vurgulayan bir başka araştırmacı ise Macan (1994)'dir. Yazara göre, yöneticilerin hedef ve öncelik belirlemeyi içeren zaman yönetimi davranışları çalışanların strese girmelerini engellemeye yöneliktir. Çalışanlar zamanlarının ne kadar çok kontrol edildiğini düşünürlerse, bedensel ve iş kaynaklı stres de o kadar düşük olmaktadır.

Bu açıklamalar neticesinde ilk önermemiz şu şekildedir:

Önerme 1: *Girişimcinin dakikliği ve uyanıklığı ile polikronisite düzeyi ilişkilidir.*

Girişimciler, mevcut piyasa dengesizliklerini arbitraj ve spekülasyon yaratma fonksiyonları sayesinde dengeli hale getirebilmektedirler. Piyasanın dengesizliğinde, bilginin eşit dağılmaması ya da yetersizliği vb. durumlar etkili olmakta ve girişimciler de bu boşlukları fırsata çevirerek kar elde etme olanağı bulmaktadırlar (Kirzner, 1997). Dolayısıyla girişimciler, bilgi asimetrisi sebebiyle piyasadaki fırsatları öngören, geliştiren ve uygulayan kişiler olarak karlı iş alanları yaratmaktadırlar (Semerci ve Mutlu, 2016: 146). Girişimcinin uyanıklığı ile de bağdaştırılan bu özelliği sayesinde, bilginin erişilebilirliği kolaylaşmakta, piyasa öngörüsü ve karlılık potansiyeli olan iş alanlarını belirleme süreci hız kazanmaktadır.

Polikronisite aynı zamanda, girişimcilerin diğer insanlarla (örgüt içi çalışanların yanı sıra örgüt dışındakiler ile) programlanmamış etkileşimler aracılığıyla “bir şeyin iç yüzünü, esasını anlama (*insightful*)” konusunda bilgilendirilmelerine yardımcı olan bir özelliktir. Kişiler arası etkileşimin zamanlaması genellikle bir fark yaratır. Kişinin bilgi edinme sürecinde zihninin açık olmasına destek veren bu bilgi anlayışı, kavramayı farklı bir yöne çekecek, zaman kısıtlı, ilgili, hassasiyeti yüksek ve ayrıcalıklı bilgiler içermektedir (Souitaris ve Maestro, 2010: 657). MacMillan ve McGrath (1997)'e göre de aslında girişimcilik literatürü, bir bilgiyi kavramanın, planlanandan ziyade beklenmedik bir şekilde keşfedildiğini öne çıkarmıştır. Potansiyel olarak anlaşılabilir bilgi edinimini daha sonraki bir zamanda planlamaya çalışmak, bilgi sahibinin (girişimciyi) öngörüsünü paylaşmaya hazır olmadığını gösterir ve bu bilgi asimetrisi nedeniyle etkili bilgi paylaşımı gerçekleşmeyebilmektedir. Ayrıca polikronik olma farklı bir karar verme tarzına yol açmaktadır. Polikronik olmayı gerektiren bir iş, yöneticiler tarafından *sistemik olmayan* bir şekilde toplanan bilgi anlayışı (niceliğinden ziyade niteliğini tanımlayan) anlamına gelmektedir. Bu anlayış uygun olmayan alternatifleri erken aşamada ortadan kaldırabilir ve her şeyi aynı ölçüde değerlendirmek yerine değerlendirme çabalarını kararlarının ana unsurlarına odaklayabilir. Dolayısıyla ivedi karar alma etkin hale gelebilir (Souitaris ve Maestro, 2010: 659).

Girişimcinin bilgi paylaşımı ve bilgi asimetrisinden yararlanma durumları ile ilgili açıklamalardan hareketle şu önerme dile getirilebilir:

Önerme 2: *Girişimcinin bilgi birikimi ve paylaşımı ile polikronisite düzeyi ilişkilidir.*

Önceleri, girişimcilik üzerine yapılan araştırmaların büyük bir kısmı, fırsatların tanınmasının, mevcut fırsatların sistemik olarak araştırılmasıyla mümkün olduğunu vurgulamıştı. Son yıllarda, pek çok araştırmacı bu yaklaşıma meydan okuyarak, insanların fırsat aramayacağını, daha doğrusu, aldıkları yeni bilginin keşifsel değerinin daha fazla olduklarını iddia etmişlerdir (Ardichvili vd., 2003: 114-115). Örneğin, Kirzner (1997: 71-72), keşifsel araştırmanın (şimdiye kadar bilinmeyen kar fırsatları ile ilgili) sistemik araştırmadan (bazılarının bildiği üretim bilgisi

ile ilgili farkının, keşifsel araştırmanın aslında hali hazırda bulunan bir şeyin gözden kaçırılan bir gerçeğinin farkına varılması sürprizini içerdiğini ifade etmiştir. Ardichvili vd. (2003)'nin "pasif arama" olarak nitelendirdikleri bir durumda, "tesadüfi" bir araştırma, girişimcinin uyanıklığını tetikleyen unsurlardan kaynaklanabilmektedir.

Girişimciliğin özünü oluşturan fırsatlar, belirsizliklerin ve değişimlerin sonucunda oluşmakta ve girişimcilik sürecini başlatan en önemli evre olmaktadır. Bununla birlikte, fırsatların ne şekilde oluştuğu, girişimcilerin fırsatları ortaya çıkarıp yoksa mevcut fırsatı keşfeden ve hayata geçirenler mi oldukları tartışmalıdır (Semerci ve Mutlu, 2016: 143). Ayrıca polikronisite literatürü incelendiğinde, fırsat girişimcilerinin sistematik araştırmalar yerine keşifsel/tesadüfi araştırmalar yaparak fırsatları kollama özellikleri ile polikronisite düzeyleri arasında herhangi bir ilişki olduğunu içeren bulguya rastlanılmamıştır. Dolayısıyla bu değişkenler arası ilişkilerin var olup olmadığına dair önermemiz şu şekildedir:

Önerme 3: *Girişimcinin keşifsel araştırma yapma özelliği ile polikronisite düzeyi ilişkili değildir.*

Hills ve arkadaşlarının 1997 yılı çalışmasında, girişimcilerin sosyal ağlarının fırsat tanımlamada önemli olduğu vurgulanmıştır. Geniş sosyal ağlara sahip girişimciler, yalnız ya da daha zayıf bağlara sahip girişimcilere göre, fırsatları tanıma ve teşhis etme konusunda daha başarılıdır. Ayrıca sosyal ağların niteliği, girişimcinin uyanıklık ve yaratıcılık gibi diğer özelliklerini de etkileyebilmektedir (Ardichvili vd., 2003: 115). De Koning (1999) ise fırsatları tanıma konusunda sosyo-bilişsel bir çerçeve önermiştir. Araştırmacıya göre, girişimciler, geniş bir sosyal ağ ile aktif etkileşimli iletişim yoluyla üç bilişselliği (bilgi toplama, konuşma yoluyla düşünme ve kaynakları değerlendirme) izleyerek fırsatları geliştirirler. Bu ağ, girişimcinin iç çevresini (bir girişimcinin girişimine ortak olmayan uzun vadeli, istikrarlı ilişkilerini), "eylem setini" (girişimci tarafından fırsatlar için gerekli kaynakları sağlamada işe alınan kişileri), ortaklarını (başlangıçtaki ekip üyelerini) ve diğer zayıf bağlarından oluşan ağı (bir fırsatı tanımlayabilecek veya genel bir soruya cevap verebilecek bilgileri toplamak için kullanılan bir ağ) içermektedir.

Karmaşık iş rolü ağları içindeki bireyler, hem çalışma durumları hem de aileleri, arkadaşları ve diğer örgütler gibi çevredeki sosyal ağların işlevleri olarak zamanla ilgili taleplere tepki göstermekte ve bunlarla başa çıkmaktadırlar. Bireylerin iş yerlerinde rollerini gerçekleştirirken beklentilerine yönelik ayırdıkları zaman blokları, bir diğer ifadeyle polikronik zaman kullanımı, onların üretkenliği artırma, yetki devrinden yararlanma gibi amaçlarına yöneliktir. Bu bakış açısıyla, her bir rolün taleplerini yerine getirmeye yönelik yöntemler, bir şekilde birbirlerini etkilemektedir (Kaufman vd., 1991: 393-394).

Yöneticilerin, liderlerin, lider yöneticilerin, işletme sahiplerinin, girişimcilerin, fırsat girişimcilerinin, genellemek gerekirse profesyonellerin, çok sayıda meslektaşıyla ya da diğer kişilerle temas halinde kalmak için işbirlikçi teknolojileri (örneğin, e-posta, anlık mesajlaşma, proje yönetim sistemleri vs.) yoğun bir şekilde kullandığını biliyoruz. Bu teknolojiler arasında şu sıralar iş hayatında en yaygın iletişim aracı olarak kullanılan, eşzamanlı özellikleri ve "polikronik" kullanımı sebebiyle "anlık mesajlaşma"nın olduğu ve araştırmacıların da bu türe odaklandığı görülmektedir. Anlık mesajlaşma teknolojisi bir yandan ekiplerin bilgi ve bilgiye erişmelerine ve bireylerin uygunluğunu yönetmelerine yardımcı olabilirken, diğer yandan olası yıkıcı kesintilerin kaynağı olabilmektedir (Bertolotti vd., 2015: 912).

Girişimcilerin iş-yaşam dengesi kurmalarında önemli faktörlerden biri olarak görülen sosyal ağları ile bu ağlar arası iletişim yöntemleri arasındaki etkileşim, görüldüğü üzere farklılık yaratma ve anı yakalama konusunda fırsat kollayan girişimcileri yakından ilgilendiren bir konudur. Günümüz iş dünyası ele alındığında, polikronik özellikler içeren iletişim yöntemlerinin tercihi ve kullanımı, bireyin kişisel özelliklerinde özgünlük yaratmakta ve teşebbüse ilişkin cesaretini artırmasına yardımcı olmaktadır. Dolayısıyla bu konudaki önermemiz şu şekildedir:

Önerme 4: *Girişimcinin sosyal ağlarını güçlendirme çalışmaları, polikronik iletişim yöntemleri tercihi ve kullanımını ilişkilidir.*

Risk alma ve inovasyon, girişimcilerle yakından ilişkili iki özelliktir, fakat nicel araştırmalar sonucu girişimciyi girişimci yapan birçok özellik daha eklenmiştir (de Mel vd. 2010: 66). Bluedorn ve Martin (2008), örneğin, girişimcinin dakik olması, hızlı çalışmayı tercih etmesi; de Mel vd. (2010), Kobi'lerde veya ücretli iş seçiminde girişimsel tutum davranışlarının farklılıklarını incelemişlerdir. Bizler de, zamanın herhangi bir noktasında, bir diğer deyişle herhangi bir zaman diliminde, girişimcilerin risk almaları ve inovasyon yaratmalarının yanı sıra değişen çevre şartlarına uyumu kolaylaştırmada çok yönlü hareket kabiliyetine sahip olmalarını bekleyebiliriz. Genel olarak düşünüldüğünde ücretli çalışanların çok daha sığ görevler dizisine odaklandıklarını söyleyebiliriz.

Fakat girişimciler söz konusu olduğunda belirsizlikler dolu bir çevrede rekabet edilebilirliği sürekli kılmak birçok özellik gerektirebilir. Çalışmamızda da bu nedenle önemle üzerinde durulan nokta, polikronisitenin de bir girişimci özelliği olabileceği ve özelliklerinin fırsat girişimciliği özellikleri ile ilişkili olabileceği kurgusuna dayandırılmaktadır. Risk almanın sıklıkla doğuştan gelen bir özellik olduğu dile getirilse de öğrenilebilir olması da çoğu kez kanıtlanmıştır (de Mel vd., 2010: 67). Polikronikliğin ise doğuştan ya da sonradan öğrenilebilir bir özellik olabileceği henüz kanıtlanmamıştır fakat bizim savımız girişimcilik özelliği olabileceği yönündedir.

Girişimci kişinin risk alma, inovasyon yaratma faktörleri dışında, değişime karşı tutum, belirsizliğe karşı gösterdiği eğilim ve yaratıcılık düzeyi gibi özellikleri de daha esnek olma, daha hızlı düşünebilme ve karar verme, daha hızlı davranabilme ve çok yönlü hareket edebilme özelliklerini perçinlemektedir. Bu konuda gözlem yapan araştırmacılardan Hall ve Hall (1990: 15) da, polikronisite düzeyi yüksek olan bireylerin, düşük olan bireylere kıyasla, planlarını çok daha sık ve kolay bir şekilde değiştirmeye eğilimli olduklarını bulgulamıştır. Polikronisitenin belirli görevler arasında geri-ileri değişme derecesini tanımlaması gerçeğinden hareketle, bir kişilik özelliği olabileceği öngörülebilir (Bluedorn, 2015: 182). Bir başka açıdan polikronisitenin kişinin dışa dönük olması ve başarıyla mücadele etme isteği gibi kişilik özellikleri ile pozitif ilişkili olduğu da bir başka savdır (Bluedorn, 2002).

Bu zamana kadar yapılan çalışmalardan, demografik özelliklerden cinsiyet faktöründe ise net bir tutum sergilemek yanlış olacaktır. Örneğin Bluedorn (2002), araştırması sonucu kadınların erkeklerden daha polikronik olduğunu iddia etse de, 2008 yılında Martin ile çalışması sonucu cinsiyetin polikronisite ile istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkisi olmadığını vurgulamıştır. Kadınların işle ilgili sorumlulukları ile birlikte çocuk bakımı, sosyal ilişkileri devam ettirme gibi aile tarafında yer alan önemli rolleri olduğu için sürekli polikronik olarak düşünmeleri ve hareket etmeleri gerekeceği, fakat onların polikronisiteye yönelik tercihlerinin erkeklerden farklı olmayacağı düşüncesi hakim olmuştur. Yine 1980'lerin başlarından beri girişimcilik literatürü incelendiğinde, araştırmacıların, iş ve aile arasındaki dengede, kadınların erkeklere kıyasla çok daha fazla çoklu ve zorlu roller üstlendiği bulgusuna ulaştıkları görülmüştür (Geoffee ve Scase, 1983; Bleudorn ve Martin, 2008).

Bu açıklamalar neticesinde önermemiz şu şekildedir:

Önerme 5: *Girişimcinin kişilik özellikleri ile polikronisite düzeyi ilişkilidir.*

Ardichvili vd. (2003)'nin çalışmalarında, modelleştirmiş oldukları fırsatlar matrisinde; aranan değer; piyasanın gereksinimlerini, değer yaratma kabiliyeti ise bu gereksinimlerin karşılanması için yaratılacak çözümleri temsil etmektedir. Piyasa ihtiyaçlarına uygun olarak tanımlanan fırsatların teşhisi, geliştirilmesi ve olgunlaştırılmasında etkili aktörler ise, fırsat girişimcileri olmaktadır.

Piyasanın gereksinimlerinin ve gerekli kabiliyetin tanımlanmamış olduğu fırsatlar, "hayal" olarak nitelendirilmektedir. Dolayısıyla hem değer nasıl oluştuğu bilinmemekte hem de bu değeri gerçekleştirilmeye ilişkin yöntem de bulunmamaktadır (Karabey ve Bingöl, 2010: 18). Hayalperest ve yaratıcı girişimcilerin bu fırsat türünü kollayarak gelecekte yaşayan ve var olan teknolojinin sınırlarını zorlayan kişiler olduğu bilinmektedir. Christensen (2013)'ın deyimiyle "*aykırı teknolojiler*" yaratarak geleceğin belirsizlikler dolu dünyasına hazırlıklı olma bu tür girişimciler için yararlı olabilmektedir.

Piyasanın gereksinimlerinin mevcut olduğu fakat bu gereksinimleri karşılayacak bilgi, beceri ve kabiliyetlerin tanımlanmadığı fırsatlar ise problemin bulunduğu, çözümün yaratılmadığı hususlardadır. Çözüme *nasıl* ulaşılacağına bilinmemesi olarak ifade edilen bu durum karşısında girişimciler yeni ürün tasarlama/üretim yöntemleri ve örgütlenme biçimleri geliştirme yollarına başvurabilmektedir.

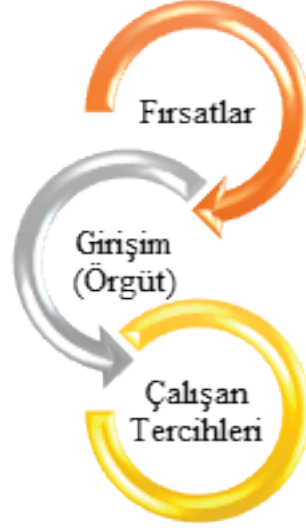
Teknoloji transferinin uygun olacağı, piyasa gereksinimlerinin bilinmediği fakat istenilen yeteneklerin bulunduğu fırsat türünde ise, girişimcinin kurduğu iletişim ağları ile çevresinde alanında uzman, üretim yöntem ve tekniklerini başarıyla uygulayan firmalardan doğrudan transfer gerçekleşebilmektedir. Teknolojik bilgi ve yetkinlik paylaşımı arttıkça zaman ve maliyet tasarrufu sağlanmakta, kurumsal işleyiş hız kazandırılmaktadır.

Girişimlerin hayata geçirilmesine yardımcı son fırsat türü ise, hem piyasa ihtiyaçlarının hem de gerekli kabiliyetlerin mükemmel uyumu sonrası problemlerin çözüme kavuşturulduğu işletmelerin oluşturulmasıdır. İşletmelerin bu tarz girişimsel fırsatları yakalamasında ise; işletmenin piyasadaki mevcut varlık yaşı, büyüklüğü, stratejik odak noktaları, yenilikçi olma ve Ar-Ge faaliyetleri sıklığı, patentlere sahip olması, ihracat potansiyeli gibi çeşitli faktörler etkilidir (Özkul ve Dulupçu, 2014: 136-137).

Her şeyden önce, bireyin birden fazla görev üzerinde aynı anda çalışabilme fırsatının örgütü tarafından yaratılması ile bireyin polikronik çalışma yönünde tercihi ve istekliliği arasında eşleşme gerçekleştiğinde birey-örgüt uyumu yaşanmaktadır. Bu uyumu yakalamak isteyen girişimciler, ilgili alanda faaliyet göstermek istediklerinde fırsatları gözeticeklerdir. Böylelikle, eşleşmeye ilişkin önermemiz şu şekildedir.

Önerme 6: *Bireylerin polikronik olma tercihleri ile tüm fırsat türlerine ilişkin örgütündeki (girişim) fırsat ve olanakların yeterliliği ilişkilidir.*

Dolayısıyla bu fırsatlar-girişim (örgüt)-çalışan tercihleri döngüsü girişimin devamlılığı açısından da süreklilik arz etmektedir (Şekil 2).



Şekil 2: Fırsatlar-Girişim-Çalışan Tercihleri Döngüsü

8. SONUÇ VE ÖNERİLER

Fırsat girişimciliği ve temel öğretileri ile polikronik olma özellikleri arasındaki ilişkileri tanımlama ve önermeler geliştirme kurgusuyla hazırlanan bu çalışmada, öncelikle girişim, girişimci ve girişimcilik kavramlarına ilişkin literatür taraması yapılmıştır. Daha sonra, fırsatlar ve girişimcilik arasındaki ilişki bağları ile Ardichvili vd. (2003)'nin öne sürmüş oldukları Girişimsel Fırsat Teşhis-Gelişim Teorisi temel boyutlarıyla açıklanmıştır. Yazarların çalışmalarında yer verdikleri fırsatlar matrisindeki fırsat tipleri bağlamında girişimciler için önem taşıyan piyasa ihtiyaçları ve mevcut kişisel yetenekler karşılaştırması yapılmıştır.

Sonrasında, çok yönlü düşünme ve hareket etmeyi, aynı zaman diliminde birden fazla görev ve etkinliği gerçekleştirme tercihi ve bu tercihin de o anda yapılabilecek en iyi şey olduğuna dair inanç olarak atfedilen polikronisitenin, bir diğer ifadeyle polikronik olmanın, zaman yönetimi ile ilişkisi açıklanmıştır. Bireylerin zaman algısı ve kişisel farklılıkları ile kültürel ve toplumsal bağlamda da incelebilen bir kavram olarak polikronisite, bu çalışmada bireysel ölçüde ele alınmıştır.

İhtiyaçtan öte, fırsatları teşhis etme, geliştirme ve uygulama konusunda başarılı olan girişimcilerin, onları ayırt eden en önemli özelliklerinden biri risk almaktır ve bazı araştırmacılara göre (örn., de Mel vd., 2010) psikolojik bir özellik olarak risk almaya isteklilik, polikronik olmanın da göstergelerinden biridir. Bu temel özelliğin dışında, zamanı etkin ve verimli yönetmedeki beceri, sosyal ağların düzeyi ve tesadüfi araştırmalar gibi unsurların fırsat girişimciliği ile ilişkili olduğu görülmüştür.

Araştırma amacımıza uygun olarak geliştirdiğimiz önermelerde, öncelikle girişimcinin tetikte olma durumu olarak da ifade edilen girişimcinin dakik ve uyanık olması polikronik olma özelliğinden ileri gelmiş olabilmektedir. Ben-

zer şekilde, girişimcinin piyasa denge durumundan faydalanarak bilgi paylaşımı ve geçmiş deneyimlerine dayalı mevcut bilgi birikimi; kurmuş olduğu sosyal ağları; kişilik özellikleri (doğuştan gelen ya da sonradan öğrenilen) polikronik olmasıyla ilişkilendirilebilmiştir. Fakat fırsat girişimcisinin sistematik olmayan keşifsel/tesadüfi araştırmalar yapması polikronik olması veya olmaması durumu ile ilişkilendirilememiştir.

Bu çalışmada özellikle ve önemle üzerinde durulması gereken bir diğer nokta ise, bireyin polikronik olmaya istekliliği (tercihi) ile yaratacağı girişimin sağlayacağı fırsatlar arasındaki uyumu yakalama düzeyidir. Söz konusu girişimci veya çalışanların özellikleri ile girişimin (örgütün) sunduğu fırsatlar arasındaki mükemmel eşleşme, hem bireysel düzeyde tatmin ve bağlılığı hem de örgütsel düzeyde devamlılığı beraberinde getirecektir. Fırsatların mı girişim yarattığı, girişimlerin mi fırsat yarattığı tartışması bir yana dursun, bu uyum sürecinde en önemli aktör, fırsat girişimcisidir.

Sık sık yeni oluşumlara veya fırsatlara yönelik dikkatlerini eş zamanlı veya aralıklı görevler üzerine yoğunlaştıran fırsat girişimcileri, hayalleri ile yaşanan teknolojik gelişmeleri birleştirme ve harekete geçme noktasında polikronik olmayı, “faaliyetlerinin zamansal modeline yardımcı araç” olarak görmektedirler. Üst yönetim ekipleri üzerinde ise yüksek yönetsel takdir yetkisine sahip olma polikronik olmanın getirilerinden biri olarak görülmektedir (Souitaris ve Maestro, 2010: 653-654). Ayrıca bazı çalışmalar sonucunda daha yüksek seviyedeki polikroniklik daha yüksek firma performansı ile ilişkilidir (Souitaris ve Maestro, 2010) ve bu ilişki stratejik karar hızı ve kapsamlılığı ile kısmen de aracılık etmektedir (Klotz vd., 2014: 243).

Bu konularla ilgili olarak, gelecekte yapılacak araştırmalar için söz konusu önermelerin hipotez halini alarak test edilmesi ve desteklenip desteklenmediğinin bulgulanması önerilmektedir. Ayrıca, Türkiye'nin, çalışma boyunca açıklanan kültürel değerler göz önüne alındığında, monokronik bir kültüre sahip olduğu düşünülse de bu konuda nicel bir araştırmanın yapılması da literatüre yapılacak en önemli katkılardan biri olacaktır.

KAYNAKÇA

- ADAMS, S. J. VE VAN EERDE, W. (2012). Polychronicity in Modern Madrid: An Interview Study. *Time & Society*, 21(2), 175–202.
- AKDEMİR, A. (2016). Kavramsal Temeller. (Editör: Prof. Dr. Ali Akdemir). *Girişimcilik ve İş Kurma* (2. Baskı). Ankara: Orion Kitabevi, ss. 5-24.
- ARDICHVILI, A., CARDOZO, R. ve RAY (2003). A Theory of Entrepreneurial Opportunity Identification and Development. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 105-123.
- AY, Ü. (2016). Girişimcilik De Eleştirilmeli. (Editör: Prof. Dr. Himmet Karadal). *Girişimcilik: Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, Güncel Konular, Girişimci Destekleri, İş Planı* (4. Baskı). İstanbul: Beta Basım, ss. 51-54.
- BEKMEZCI, M. (2017). Girişimsel Fırsat Teşhis ve Gelişim Teorisi. (Editörler: Doç. Dr. Ömer Turunç & Doç. Dr. Hakan Turgut). *Yönetim ve Strateji: 101 Teori ve Yaklaşım*. Ankara: Siyasal Kitabevi, ss. 165-221.
- BERGH, J., ve STAGL, S. (2003). Coevolution of Economic Behaviour and Institutions: Towards A Theory of Institutional Change. *Journal of Evolutionary Economics*, 13(3), 289–317.
- BERTOLOTTI, F., MATTARELLI, E. VIGNOLI, M. ve MACRI, D. M. (2015). Exploring the Relationship Between Multiple Team Membership and Team Performance: The Role of Social Networks and Collaborative Technology. *Research Policy*, 44: 911–924.
- BLUEDORN, A. C. (2002). *The Human Organization of Time: Temporal Realities and Experience*. Stanford University Press.
- BLUEDORN, A. C. (2015). Polychronicity, Individuals, and Organizations. *Workplace Temporalities, Research in the Sociology of Work*, 17: 179–222.
- BLUEDORN, A. C. ve MARTIN, G. (2008). The Time Frames of Entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 23: 1-20.
- BLUEDORN, A. C., KALLIATH, T. J., STRUBE, M. J. ve MARTIN, G. D. (1998). Polychronicity and the Inventory of Polychronic Values (IPV). *Journal of Managerial Psychology*, Vol. 14 No. 3/4, pp. 205-230.
- BÖYÜKASLAN, H. D. (2017). Girişimcilik. (Editör: Doç. Dr. Erdoğan Kaygın). *Girişimcilik: Temel Kavramlar, Girişimcilik Türleri, Girişimcilikte Güncel Konular*. İstanbul: Cinius Yayınları. ss. 13-30.

- BRATU, A., CORNESCU, V. ve DRUICA, E. (2009). The Role of the Necessity and the Opportunity Entrepreneurship in Economic Development. *Annals of the University of Oradea, Economic Science Series*. pp. 242-245.
- BULUT, P. (2011). “Zaman” Kavramının Kültürlere Göre Değişen Algılanışı. <http://www.blog.usmer.org/2011/07/%E2%80%98zaman%E2%80%99-kavraminin-kulturlere-gore-degisen-algilanisi/> (Erişim Tarihi; 13.05.2018).
- CANINA, L., PALACIOS, D. VE DEVECE, C. (2012). Management Theories Linking Individual and Organizational Level Analysis in Entrepreneurship Research. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8(3), 271-284.
- CHRISTENSEN, P. S., MADSEN, O. O. ve PETERSON, R. (1989). *Opportunity Identification: The Contribution of Entrepreneurship to Strategic Management*. Aarhus University Institute of Management, Denmark.
- COLLIS, D. (2016). Yalın Strateji. *Harvard Business Review Türkiye*, 5(3), 89-94.
- ÇİĞDEM, Z. (2014). Girişimcilerin Zaman Yönetimi Verimliliğine İhtiyaçları Var. <http://www.zafercigdem.com/girisimcilerin-zaman-yonetimi-verimlilikine-ihitiyaclari-var/> (Erişim Tarihi; 19.05.2018).
- D’MELLO, J. (2015). *The Time Frames of New Venture Teams*. A Dissertation Submitted to the Faculty College of Business of the University of Louisville, Kentucky.
- DE BONO, E. (1999). *Altı Şapkalı Düşünme Tekniği* (Çev. E. Tuzcular). İstanbul: Remzi Kitabevi.
- DE-GRAFT AIKINS, A. (2012). Familiarising the Unfamiliar: Cognitive Polyphasia, Emotions and the Creation of Social Representations. *Papers on social representations*, 21, 7.1-7.28. ISSN 1021-5573.
- DE MEL, S., MCKENZIE, D. ve WOODRUFF, C. (2010). Who are the Microenterprise Owners? Evidence from Sri Lanka on Tokman versus De Soto. National Bureau of Economic Research. (Editörler; Josh Lerner ve Antoinette Schoar) *International Differences in Entrepreneurship*. University of Chicago Press, ss. 63-87.
- DEMİRKAYA, H. (2016). Girişimcilikte Başarı ve Başarısızlık Nedenleri. (Editör: Prof. Dr. Ali Akdemir). *Girişimcilik ve İş Kurma (2. Baskı)*. Ankara: Orion Kitabevi, ss.43-78.
- DE KONING, A. (1999). *Conceptualizing Opportunity Recognition as a Socio-Cognitive Process*. Centre for Advanced Studies in Leadership, Stockholm.
- DE TIENNE, D. R. ve CHANDLER, G. N. (2004). Opportunity Identification and Its Role in the Entrepreneurial Classroom: A Pedagogical Approach and Empirical Test. *Academy of Management Learning & Education*, 3 (3), 242-257.
- FUENTEELSAZ, L., GONZALEZ, C., MAICAS, J. P. ve MONTERO, J. (2015). How Different Formal Institutions Affect Opportunity and Necessity Entrepreneurship. *Business Research Quarterly*, 18, 246-258.
- GEOFFEE, R. ve SCASE, R. (1983). Business Ownership and Women’s Subordination: A Preliminary Study of Female Proprietors. *The Sociology Review*, 31 (4): 625–648.
- GERBER, M. E. (2015). *Girişimcilik Tutkusunu: Küçük İşletmeler Niçin Batar, Nasıl Büyür?* (2. Baskı). (Çeviren: Tayfur Keskin). İstanbul: Agora Kitaplığı.
- HALL, E. T. (1959). *The Silent Language*. New York: Doubleday.
- HALL, E. T. VE HALL, M. R. (1990). *Understanding Cultural Differences*. Boston, MA/London: Intercultural Press.
- HILLS, G., LUMPKIN, G.T. ve SINGH, R. P. (1997). Opportunity Recognition: Perceptions and Behaviors of Entrepreneurs. *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Babson College, Wellesley, MA, 203–218.
- HISRICH, R. D. (1990). Entrepreneurship/Intrapreneurship. *Am. Psychol.* 45 (2), 209–222.
- HOFSTEDE, G. (2001). *Culture’s Consequences—Comparing Values, Behaviours, Institutions and Organisations Across Nations*. London: Sage Publications.
- IRELAND, D. R., HITT, M. A. ve SIRMON, D. G. (2003). Model of Strategic Entrepreneurship: The Construct and its Dimension. *Journal of Management*, 29(6), 963-989.
- İRAZ, R. (2010). *Yaratıcılık ve Yenilik Bağlamında Girişimcilik ve Kobiler* (2. Baskı). Konya: Çizgi Kitabevi.
- İYİCİL, A. G. (2006). *Avrupa Birliği’ne Giriş Sürecinde Türkiye’deki Kadın Girişimciliğinin İrdelenmesi ve Bir Araştırma*, Yüksek Lisans Tezi, Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- KANTROWITZ, T. M., GRELE, D. M., BEATY, J. C. ve WOLF, M. B. (2012). Time Is Money: Polychronicity as a Predictor of Performance Across Job Levels. *Human Performance*, 25: 114-137.

- KARABEY, C. N. ve BİNGÖL, D. (2010). Girişimciliğin Başlangıcı Olarak Fırsat Tanımlama. *Yönetim*, 67, 9-31.
- KARATAŞ, ATEŞ (2016). *Girişimcilik Türleri*. <https://www.slideshare.net/kesmeray/4hafta-giriimcilik-trleri>. (Erişim Tarihi: 29.05.2018).
- KAUFMAN, C. F., LANE, P. M. ve LINDQUIST, J. D. (1991). Exploring More than 24 Hours a Day: A Preliminary Investigation of Polychronic Time Use. *Journal of Consumer Research*, 18 (3): 392-401.
- KIRZNER, I., (1997). Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *J. Econ. Lit.* 35, 60–85.
- KLOTZ, A. C., HMIELESKI, K. M., BRADLEY, B. H. ve BUSENITZ, L. W. (2014). New Venture Teams: A Review of the Literature and Roadmap for Future Research. *Journal of Management*, 40 (1): 226-255.
- KRUEGER, N. J. ve BRAZEAL, D. H. (1994). Entrepreneurial Potential and Potential Entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19, 91–104.
- KUMKALE, İ. (2017). Stratejik Girişimcilik ve Girişimcilikte Yeni Yönetim Yaklaşımları. (Editör: Doç. Dr. Erdoğan Kaygın). *Girişimcilik: Temel Kavramlar, Girişimcilik Türleri, Girişimcilikte Güncel Konular*. İstanbul: Cinius Yayınları. ss. 215-241.
- MACAN, T. H. (1994). Time Management: Test of a Process Model. *Journal of Applied Psychology*, 79 (3): 381–391.
- MACMILLAN, I. C. ve MCGRATH, R. G. (1997). Discovering New Points of Differentiation. *Harvard Business Review*, Temmuz-Ağustos, Sayı: 97408, 3-11.
- ÖZKUL, G. ve DULUPÇU, M. A. (2014). TR61 Bölgesinde Girişimsel Fırsat Tipleri ve Belirleyici Unsurları: Kirzneryen Fırsatlara Karşı Schumpeteryen Fırsatlar. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 6 (2): 131-151.
- PETRAKIS, P. E. (2014). The Construction of Opportunity Entrepreneurship Function. *International Entrepreneurship Management Journal*, 10: 207–230.
- SAHASRANAMAM, S. ve SUD, M. (2016). Opportunity and Necessity Entrepreneurship: A Comparative Study of India and China. *Academy of Entrepreneurship Journal*, Vol. 22, No. 1, pp. 21-40.
- SATHE, V. (1989). Fostering Entrepreneurship in the Large, Diversified Firm. *Organ. Dyn.* 18 (1), 20–32.
- SEMERCI, A. B. ve MUTLU, S. (2016). Türk Geleneksel Yiyecek Endüstrisinde Girişimsel Fırsatların İncelenmesi: Simit Sarayı Örnek Olayı. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 11 (2): 140-174.
- SHANE, S. ve VENTKATARAMAN, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- SHAVER, K. G. ve SCOTT, L. R. (1991). Person, Process, Choice: The Psychology of New Venture Creation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16 (2), 23–45.
- SIGRIST, B. (1999). Entrepreneurial Opportunity Recognition. A Presentation at the *Annual UIC/AMA Symposium at Marketing/Entrepreneurship Interface*, Sofia-Antipolis, France.
- SOUTARIS, V. ve MAESTRO, B. M. M. (2010). Polychronicity in Top Management Teams: The Impact on Strategic Decision Processes and Performance of New Technology Ventures. *Strategic Management Journal*, 31: 652-678.
- STEVENSON, H. H., ROBERTS, M. J. ve GROUSBECK, H. I. (1985). *New Business Ventures and the Entrepreneur*. Irwin, Homewood, IL.
- ŞENER, S. ve HAYKIR, E. (2016). Girişimciliğin Fonksiyonları. (Editör: Prof. Dr. Ali Akdemir). *Girişimcilik ve İş Kurma (2. Baskı)*. Ankara: Orion Kitabevi, ss. 27-39.
- TAŞGÜZEN, Z. (2010). *Düş ve Tasarım: Temel Bir Oluşuma İlişkin Bir Soruşturma*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Üniversitesi.
- TUMASJAN, A., WELPE, I. ve SPÖRRLE, M. (2012). Easy Now, Desirable Later: the Moderating Role of Temporal Distance in Opportunity Evaluation and Exploitation. *Entrepreneurship Theory and Practice*.
- TURKINA, E. ve THAI, M. T. T. (2015). Socio-Psychological Determinants of Opportunity Entrepreneurship. *International Entrepreneurship Management Journal*, 11: 213-238.
- VENKATARAMAN, S. (1997). The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research: An Editor's Perspective. In: Katz, J., Brockhaus, R. (Eds.), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth*, Vol. 3, pp. 119–138.

Health Expenditures-Economic Growth Nexus: The EU 28 And Panel Feder-Ram Model

ÖZ

This study uses the dynamic panel data Feder-Ram model to analyze possible direct and indirect (external or productivity enhancer) effects of the health expenditures on economic growth for 28 European Union Countries period of 2006-2015. The main findings obtained from the study; The Feder-Ram equations show that the direct effect of healthcare expenditures on economic growth is negative and statistically significant. However, the indirect effect of healthcare expenditures on other sectors are positive and significant. The healthcare expenditures increase the productivity of labour factor and thus, the efficiency on other sectors and consequently, healthcare expenditures provide a positive contribution to production. Results obtained from the equations have shown that indirect effect is higher than direct effect. As a result, it can be smoothly said that the net effect of healthcare expenditures is positive.

Keywords: Direct and Indirect Effects, Health Expenditures, Economic Growth, The Feder-Ram Model.

JEL Classifications: H23, I15, O11, O41

Sağlık Harcamaları - Ekonomik Büyüme İlişkisi: 28 AB Ülkesi ve Panel FEDER-RAM Modeli

ABSTRACT

Bu çalışma, 2006-2015 yılları arasında 28 Avrupa Birliği ülkesi için sağlık harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki olası doğrudan ve dolaylı (dışsal veya üretkenliği artırıcı) etkilerini analiz etmek için dinamik panel veri Feder-Ram modelini kullanmaktadır. Feder-Ram modelinden elde edilen sonuçlar sağlık harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki doğrudan etkisinin negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Sağlık harcamalarının diğer sektörler üzerindeki dolaylı etkisi ise pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Sağlık harcamalarının işgücü verimliliğini, dolayısıyla sağlık harcamaları dışındaki diğer sektörlerin verimliliğini arttırmakta olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Sağlık harcamalarının diğer sektörlerin üretimine olumlu katkı sağlaması toplam üretimi artırıcı bir etki olarak değerlendirilmektedir. Denklemlerden elde edilen sonuçlar, dolaylı etkinin doğrudan etkiden daha yüksek olduğunu göstermiştir. Sonuç olarak, sağlık harcamalarının net etkisinin olumlu olduğu ve üretime artırıcı bir etkiye sahip olduğu söylenebilir.

Anahtar Kelimeler: Doğrudan ve Dolaylı Etkiler, Sağlık Harcamaları, Ekonomik Büyüme, Feder-Ram Modeli.

JEL Sınıflandırması: H23, I15, O11, O41.

Nilgün SERİM¹

Serdar KURT²

¹ Prof. Dr., Çanakkale Onsekiz Mart University, Faculty of Economics and Administrative Sciences

nserim@comu.edu.tr

² Doç. Dr., Çanakkale Onsekiz Mart University, Faculty of Economics and Administrative Sciences

skurt@comu.edu.tr

1. INTRODUCTION

Healthcare expenditures provide a direct contribution to economic growth because it provides an increase in work efficiency of individuals, healthy individuals generate more income and are much more willing to spend. Studies addressing the effect of health policies on economic growth began after the 1960s. (Schultz 1961) has stated that incurring healthcare expenditures will increase the opportunities for individuals to find a better job and allow them to earn more money. (Schultz, 1961:1) Mushkin (1962) has argued that costs incurred for the health of human capital are an investment.

Thus, individuals maintain their productive powers, become sick less and later than usual. Consequently, the loss of labour is prevented. Healthcare services towards controlling of diseases that may become more severe in the future prevent healthcare expenditures that will need to be incurred more in the future. Healthy individuals are better educated.

Having an educated workforce is a factor increasing production. Healthy people live longer. Thus, investments in education provide longer term individual and social benefits. (Mushkin,1962:156) in addition, incurring preventive healthcare expenditures will also avoid healthcare expenditures that will need to be incurred in the future at higher rates due to diseases that would emerge in the future. Healthy individuals produce better quality goods and services. in his book titled "Economics of Health" published in 1965, Klarman examined decisions taken in health policy and studies conducted by economists on the contribution of healthcare services to economy. (Klarman,1965) Disability of an individual engaged in production in business life or ill health of any of his/her relatives will affect his/her labour productivity. His/her psychology affected negatively by the current situation and time period he/she spends in taking care of his/her such ill health relative will create a loss of labour. As a result, the quality of goods and services produced will decrease even if personal income does not reduce. Similarly, an infectious virus will also have a negative effect on the social production. for example, preventing reduced supply of labour by avoiding untimely death through vaccination will increase production levels. Increased production will bring in an increase both in individual and social income.

Economic benefits derived from the utilization of health services by individuals affect the economy towards production as well as consumption as mentioned above. Healthcare expenditures contributes to economic growth in the form of healthy individuals in business life and individuals generating higher income and spending more money in their everyday life. Such contributions are monetary contributions. It can be argued that there is a correlation between investments made in order to create a community where healthy people live and economic growth and moreover, development of healthcare services accelerates economic growth.

2. LITERATURE REVIEW

The exogenous growth theory has basically evaluated economic growth process from the neo-classical perspective. It was developed by Ramsey (1928), Solow (1956), Swan (1965), Cass (1965) and Koopmans (1965). A feature of this model is that it has adopted the convergence property hypothesis at international level. So, it is assumed that developing countries with the same conditions will grow faster than developed countries and close the prosperity gap in between in the long term.

According to the neoclassical exogenous growth theory, economic growth particularly depends on productivity. Productivity depends on technological progress. Technological progress was considered to be an exogenously given factor. It is claimed that no continuous and sustainable growth can be achieved without technological progress especially in economic growth. The fact that growth theorists explained the growth only with technological improvement in the 1950s and 1960s and ignored other factors that may affect the growth has paved the way for new quests in the economic growth theory. Economic growth theories have been developed based on the endogenous growth theory with the studies carried out by Romer (1986), Lucas (1988), Barro (1991), Barro and Sala-i-Martin (1995).

One of the common starting points of endogenous growth models is that the importance attached to physical capital for many years is exaggerated. According to this approach, the important factor of production in terms of long-term growth is human capital. Any activity that increases the efficiency, quality and productivity of workforce, such as health (creation of conditions that will allow individuals to be healthy in the country where they live) is important in terms of human capital.

While increases in healthcare expenditures improve the quality of life of individuals, they also provide social benefits to the entire community. The increase in production occurring due to higher consumption by healthy individuals contributes to both the individual and the community. The reduction of social production with unhealthy individuals also means a reduction in national income at macro level and downsizing of the economy. Therefore, expenditures incurred for healthcare is important among public expenditures. Any increase in resources allocated to healthcare services will ensure individuals to live longer, improve their productivity and make them remain productive in working life longer. These individuals will contribute to the improvement of economic growth. As a result, it can be argued that economies with budgetary possibilities expanding will allocate more resources to health. To summarize, healthcare services have also indirect effects on the economic growth, in addition to their direct effects which we have briefly addressed above. These indirect effects can be represented as the correlation between increase in healthcare expenditures, increase in trainable labour force and growth increase and as increase

in healthcare expenditures, increase in healthy population and growth increase.

There are various studies in the empirical literature which support the theoretical literature and investigate the relationship between healthcare expenditures and economic growth by addressing a single country with time series analysis as well as multiple countries with panel data analysis. Summary of the empirical literature on healthcare expenditures and economic growth is given below.

Table 1. The Literature between Health Expenditures and Economic Growth.

Study	Countries	Empirical results
Newhouse (1977)	13 Countries	Positive and from GDP to Health
Jones (1990)	USA	Negative
Barro (1991)	98 Countries	Negative and from Health to GDP
Fogel (1994)	United Kingdom	Positive and from GDP to Health
Atkinson (1995)	Europe	Positive and from Health to GDP
Hansen and King (1996)	20 OECD Countries	Positive
Barro (1996)	100 Countries	Positive
Hitiris (1997)	EC Countries	Positive
Blomqvist and Carter (1997)	24 OECD Countries	Non-significant
McCoskey and Selden (1998)	20 OECD Countries	Non-significant
Barros (1998)	24 OECD Countries.	Non-significant
Rivera and Currais (1999a)	OECD Countries	Positive
Rivera and Currais (1999b)	OECD Countries	Positive
Schieber ve Maeda (1999)	Developing Countries	Positive
Arora (2001)	10 Industrialised Count.	Positive
Brinkley (2001)	USA	Positive
Fielding and Shields (2001)	3 Scandinavia Countries	Negative
Bhargava etc.(2001)	92 Countries	Positive
Heshmati (2001)	OECD Countries	Positive and from Health to GDP
Bloom et al.(2001)	104 Countries	Positive and from Health to GDP
Kar and Taban (2003)	Turkey	Negative
Javadipour (2004)	33 Developing countries	Positive
Erdil and Yetkiner (2004)	75 Countries	Low and middle income: From GDP to Health High income: From Health to GDP
Beraldo et al. (2005)	OECD Countries	Positive Long Run: Positive Short Run:
Dreger and Reimers (2005)	21 OECD Countries	Low and middle income: From GDP to Health High income: From Health to GDP
Chang and Ying (2006)	15 OECD Countries	Positive
Bokhari et al. (2007).	189 Countries	Positive and from GDP to Health Long Run: Positive and from Health to GDP Short Run: Non-significant
Akram (2009)	Pakistan	Long Run: Positive and from Health to GDP Short Run: Non-significant
Yumuşak and Yıldırım (2009)	Turkey	Negative
Hartwig (2010)	21 OECD Countries	Non-significant
Narayan et al. (2010)	5 Asian Countries	Long Run: Positive and from Health to GDP
Çetin and Ecevit (2010)	15 OECD Countries	Non-significant
Pradhan (2011)	11 OECD Countries	Long and Short Run: Both from Health to GDP and from GDP to Health
Eryiğit et al. (2012)	Turkey	Positive
Lago-Peñas et al.(2013)	31 OECD Countries	Long Run: Positive and from Health to GDP From Health to GDP.
Kurt (2015)	Turkey	The direct impact: Positive Indirect impact: Negative

3. FEDER-RAM MODEL

Feder (1983, 1986) examined the direct and indirect effect of export on economic growth. in Feder's (1983, 1986) model, economy is divided into two parts, being export industries and other non-export industries. Feder (1983, 1986) developed a model to examine the direct and indirect effects of the export industry on other industries. Consequently, he concluded that there was a positive exogeneity from the export industry to other industries. Later, Ram (1986) and Biswas and Rati (1986) developed different approaches based on this approach of Feder (1983, 1986) and investigated effects of various sectors in the economy. Accordingly, the export industry output in the model shows E and the rest of the non-export industry output shows NE. represents labour employed in the export industry, capital used for the export industry, labour employed in the non-export industry and capital used for the non-export industry with the assumption that labour (L) and capital (K) are homogeneous in both the industries.

$$E = F(L_E, K_E), NE = F(L_{NE}, K_{NE}, E) \quad (1)$$

$$L = L_E + L_{NE}, K = K_E + K_{NE} \quad (2)$$

Y being the amount of total output,

$$Y = E + NE \quad (3)$$

Biswas and Rati(1986) the growth model equation as,

$$\dot{Y} = NE_K \frac{\Delta K}{Y} + NE_L \frac{\dot{L}}{Y} + \delta \frac{E}{Y} \dot{E} + \theta \dot{E} \quad (4)$$

$$\dot{Y} = NE_K \frac{\dot{Y}}{Y} + NE_L \frac{\dot{L}}{Y} + \left(\frac{\gamma}{1+\gamma} - \theta \right) \frac{E}{Y} \dot{E} + \theta \dot{E} \quad (5)$$

Double points appearing on the variables show growth rates of the variables and shows the difference operator. '1' is the coefficient representing investments, direct effect of export on the output, 'θ' indirect effect or exogeneity effect. shows the difference in productivity between the export industry and non-export industry. If is positive, it means that the export industry is more productive than non-export industries; and if it is negative, then it means that other industries are more productive than the healthcare industry. Zero value of indicates that there is no productivity difference in the two industries.

In this study, the Feder (1983, 1986) and Ram (1986) model and the Biswas and Rati (1986) model was used as the basis to investigate direct and indirect effects of the healthcare industry on economy. The variable 'Labour (L)' was not included in the model because the variable 'GDP per person employed (2011=100, PPP \$)' was used for the calculation of dependent variable and economic growth in the study. The reason for this is to analyse direct and indirect effects of the healthcare industry on economy more precisely for the calculation of the output taking into account both PPP and GDP per employed person. This study assumes that there are two industries as the key industries, being the healthcare industry (H) and non-healthcare (NH) industry. capital used for the healthcare industry, and capital used for the non-healthcare industry with the assumption capital (K) are homogeneous in both the industries.

$$\dot{Y} = NE_K \frac{\dot{Y}}{Y} + NE_L \frac{\dot{L}}{Y} + \left(\frac{\gamma}{1+\gamma} - \theta \right) \frac{E}{Y} \dot{E} + \theta \dot{E} \quad (6)$$

$$K = K_H + K_{NH} \quad (7)$$

Y is total output,

$$Y = NH + H \quad (8)$$

Biswas and Rati (1986) the growth model for health equation as,

$$\dot{Y} = NH_K \frac{\Delta K}{Y} + \delta \frac{H}{Y} \dot{H} + \theta \dot{H} \quad (9)$$

$$\dot{Y} = NH_K \frac{\dot{Y}}{Y} + \left(\frac{\gamma}{1+\gamma} - \theta \right) \frac{H}{Y} \dot{H} + \theta \dot{H} \quad (10)$$

We can use these equations to investigate direct and indirect effects of healthcare expenditures on economic growth.

4. ECONOMETRIC ANALYSIS AND DATA

The stationarity of the variables used in this study was investigated by Pesaran (2007) test unit root tests. Feder-Ram model was used to search the relationships between the variables.

4.1. Data

Data is covering the 2006-2015 period for 28 European Union countries, the study used GDPGR11 as growth rate of gross domestic product per person employed (2011=100, PPP \$), HPCGR11 as growth rate of total health expenditure per capita (2011=100, US\$), HPCGDP11 ratio of different of total health expenditure per capita (2011=100, US\$) to GDP per capita (2011=100, PPP \$), HPCGR05 as growth rate of total health expenditure per capita (2005=100, US\$), HPCGDP05 ratio of different of total health expenditure per capita (2005=100, US\$) to GDP per capita (2005=100, PPP \$) and INVESTGDP11 as ratio of different of the gross fixed capital formation (2011=100, US\$) to gross domestic product per person employed (2011=100, PPP \$). All data used in the study were taken from the World Bank World Development Indicators.

4.2. Panel Unit Root (Stationarity) Analysis

Stationarity or unit root tests are divided into two, being the first generation stationarity tests and the second-generation stationarity tests. The first generation tests do not take into account cross-section dependence between cross-sections, but the second-generation tests are the tests taking into account cross-sections. In this study, Pesaran (2007) tests, a second generation test, were used instead of the first generation tests of Levin, Lin and Chu (LLC) (2002) and Im, Pesaran and Shin (IPS) (2003) in order to determine the stationarity of the variables. However, in the event that there is a cross-section dependence in the variables, the Pesaran (2007) test which takes into account cross-section dependence must be used to test the stationarity of the variables. First, it should be investigated using different tests, such as Breusch-Pagan LM Test, Pesaran Scaled LM Test, Bias-Corrected Scaled LM Test, whether or not there is any cross-section dependence problem in the variables to be used for the equations.

Table 2. Cross-Section Dependence Tests.

Variables	Breusch-Pagan LM Test	Pesaran Scaled LM Test	Bias-Corrected Scaled LM Test
GDPGR11	1672 ^a	46.04 ^a	44.64 ^a
INVESTGDP11	516 ^a	3.99 ^a	2.24 ^b
HPCGDP11	905 ^a	18.14 ^a	16.39 ^a
HPCGR11	1206 ^a	29.10 ^a	27.35 ^a
HPCGDP05	610 ^a	7.42 ^a	5.67 ^a
HPCGR05	638 ^a	8.44 ^a	6.69 ^a

a and b respectively significant at %1 and %5.

As a result of the tests conducted on the variables, it has been concluded that there is a cross-section dependence in the variables as shown in Table 2. For this reason, the Pesaran (2007) test taking into account cross-section dependence was used to test the stationarity of the variables in this study.

Table 3. Pesaran (2007) Panel Unit Root test (CIPS).

Variables	Intercept	Intercept-Trend
GDPGR11	-2.99 (0) ^a	-2.19 (0) ^b
INVESTGDP11	-2.90 (0) ^a	-1.06 (0)
HPCGDP11	-4.66 (0) ^a	-1.09 (0)
HPCGR11	-3.26 (0) ^a	-0.38 (0)
HPCGDP05	-5.15 (0) ^a	-1.51 (0) ^c
HPCGR05	-5.90 (0) ^a	-2.51 (0)

a and b respectively significant at %1 and %5. The values in parentheses are the optimal lag length by Modified Akaike Information Criteria. Null for CIPS tests: series is I(1). CIPS test assumes cross-section dependence is in form of a single unobserved common factor.

Stationarity of the variables used for equations was tested using the Pesaran (2007) Panel Unit Root test, and all of the relevant variables have been found to be stationary for constant and constant-trend models as they were used in the Feder-Ram model and can be used for the equation in their current forms.

In order to determine direct and indirect effects of healthcare expenditures on economy and output using the Feder-Ram model, we can use the following equations econometrically.

$$\dot{Y} = \alpha + \beta \frac{I}{Y_{-1}} + \delta \frac{\dot{H}}{Y_{-1}} + \theta \dot{H} + e \tag{11}$$

$$\dot{Y} = \alpha + \beta \frac{I}{Y_{-1}} + \left(\frac{\gamma}{1+\gamma} - \theta\right) \frac{\dot{H}}{Y_{-1}} + \theta \dot{H} + e \tag{12}$$

In the equation, show coefficients of the variables. The variable represents GDPGR11, the variable INVESTGDP11, the variable HPCGDP11 or HPCGDP05, the variable HPCGR11 or HPCGR05 and e random error terms. The results obtained are given in Table 3 below.

$$\text{(Model A)} \text{ GDPGR11}_{it} = \alpha + \beta \text{INVESTGDP11}_{it} + \left(\frac{\gamma}{1+\gamma} - \theta\right) \text{HPCGDP11}_{it} + \theta \text{HPCGR11}_{it} + e_{it} \tag{13}$$

$$\text{(Model B)} \text{ GDPGR11}_{it} = \alpha + \beta \text{INVESTGDP11}_{it} + \left(\frac{\gamma}{1+\gamma} - \theta\right) \text{HPCGDP05}_{it} + \theta \text{HPCGR05}_{it} + e_{it} \tag{14}$$

Results of the redundant fixed effect test show that we should prefer the fixed effect model. for potential autocorrelation and heteroscedasticity problems in the models, the White diagonal pattern standard errors and covariance (degree of freedom corrected) correction are used. in addition, the Cross Section Dependence linear estimation after one-step weighting matrix using cross section weights and Swamy and Arora estimator of component variances is used.

Table 4. The Feder-Ram Model (Dependent Variable: GDPGR).

Variables	Model A ¹	Model B ¹
α	0.0022 (1.29)	0.007 ^a (5.97)
β	36.62 ^a (3.49)	61.91 ^a (6.30)
δ_{11}	-0.00004 ^b (-2.20)	-----
θ_{11}	0.1509 ^a (5.09)	-----
δ_{05}	-----	-0.0629 ^a (-2.84)
θ_{05}	-----	0.1726 ^b (2.52)
γ	0.18	0.12
R ²	0.36	0.31
F	45.63 ^a	36.95 ^a
N	248	248
DW	2.13	1.99
RFE	0.70	0.79

a, b, c denote significant at 1%, 5% and 10%, respectively. Values in parenthesis are t statistics. RFE: Redundant fixed effect test stats. 1: Pooled OLS. White diagonal standard errors and covariance (degree of freedom corrected) are used. Linear estimation after one-step weighting matrix using cross section weights.

According to the results both from the Model A and Model B, the effect of investments on economic growth was found to be positive and statistically significant. The Model A shows that the direct effect of healthcare expenditures on economic growth is negative and statistically significant. However, the Table 4 shows that the direct effect in the Model B is negative and statistically significant and a greater coefficient comparing to the Model A. The negative direct effect can be explained by the import of medicines and health supplies from other countries in healthcare expenditures. It is seen that the indirect effect or the exogeneity effect is positive and statistically significant in both equations. In other words, increased healthcare expenditures have a positive effect on other industries. Given that healthcare expenditures are incurred for the treatment of patients, it can be easily said that healthcare expenditures will increase the productivity of patient workers and entrepreneurs, in short, of the labour factor; will increase productivity in other industries and provide positive contributions to production. Indirect effect which increases productivity and is positive is greater than direct effect. It is seen in the Model A that the proportion of the coefficients to each other is much higher, while the indirect effect is approximately 3 times of the direct effect in Model B. Consequently, based on the table, it can be smoothly said that the net effect of healthcare expenditures is positive. Another indicator to this is that it is . That this coefficient is positive indicates that productivity of the healthcare industry is higher than other industries. Coefficients are calculated to be 0.18 for the Model A and 0.12 for the Model B. These coefficients are such values close to each other and such results supporting each other on the productivity of the healthcare industry to be higher than other industries.

5. CONCLUSIONS

The effect of healthcare expenditures on economic growth is an important issue requiring to investigate whether or not expenditures incurred are productive, whether or not expenditures are incurred for productive areas and whether or not they increase welfare level and labour productivity of individuals and community. In this study, the investigation of the direct and indirect effects of healthcare expenditures on economy and the productivity of the healthcare industry comparing to other industries was examined using the Feder-Ram model. In the study, macro-economic variables per worker and per person were used differently from the Feder-Ram model.

In the study, it was first investigated whether or not there was any cross-section dependence problem using different tests, such as Breusch-Pagan LM Test, Pesaran Scaled LM Test, Bias-Corrected Scaled LM Test, and it was observed that there was cross-section dependence in the variables. Therefore, the Pesaran (2007) test taking into cross-section dependence was used to test stationarity of the variables and it was seen that all the variables were stationary, i.e. $I(0)$, as they were used in the Feder-Ram model. The redundant fixed effect was used to decide which model out of the Pooled OLS, fixed effect models would be used. It was decided to use the Pooled OLS model for the Model A and B. For potential autocorrelation and heteroscedasticity problems in the models, the White diagonal pattern standard errors and covariance (degree of freedom corrected) correction are used. In addition, the Cross Section Dependence linear estimation after one-step weighting matrix using cross section weights and Swamy and Arora estimator of component variances is used.

The contribution of this paper to the literature on, according to the results from the equations, the effect of investments on economic growth was found to be positive and statistically significant. Both the Equations shows that the effect of healthcare expenditures on economic growth is negative and statistically significant. Products in the portfolio of European multinational pharmaceutical companies are out-dated comparing to US firms introducing new chemical compounds into the market. R&D activities in the pharmaceutical industry concentrate in North America. The share of the US market in sales of new drugs is gradually increasing. Most of the competition which threatens the EU in the pharmaceutical market comes from the US, Sweden and Switzerland. EU countries are both pharmaceutical exporters and importers in the pharmaceutical market. The negative direct effect can be explained by the import of medicines and health supplies from other countries in healthcare expenditures. It is seen that the indirect effect or the exogeneity effect is positive and statistically significant in both equations. In other words, increased healthcare expenditures have a positive effect on other industries. Given that healthcare expenditures are incurred for the treatment of patients, it can be easily said that healthcare expenditures will increase the productivity of patient workers and entrepreneurs, in short, of the labour factor; will increase productivity in other industries and provide positive contributions to production. Indirect effect which increases productivity and is positive is greater than direct effect. As a result, it can be smoothly said that the net effect of healthcare expenditures is positive. Another indicator to this is that it is . That this coefficient is positive indicates that productivity of the

healthcare industry is higher than other industries. Coefficients are calculated to be 0.18 for the Model A and 0.12 for the Model B. These coefficients are such values close to each other and such results supporting each other on the productivity of the healthcare industry to be higher than other industries.

A policy proposal to be concluded from this study is that domestic production of pharmaceutical products and medical equipment should be encouraged. However, it can be said that investments and quality in the healthcare industry and the number of people accessing healthcare services should be increased because healthcare expenditures increased to eliminate health problems of individuals and society increase labour productivity.

REFERENCES

- AKRAM, N., (2009). *Short Run and Long Run Dynamics of Impact of Health Status on Economic Growth Evidence From Pakistan*, Munich Personal RePEc Archive (MPRA) Papers, No. 15454 <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/15454/> (Retrieved on:6.11.16)
- ARORA S., (2001). Health, Human Productivity, and Longterm Economic Growth, *Journal of Economic History*, 61(3), 699-749.
- ATKINSON, A. B., (1995). The Scope for a European Growth Initiative: Is The Welfare State Necessarily an Obstacle to Economic Growth?, *European Economic Review*, 39: 723–30. DOI:10.1016/0014-2921(94)00079-F.
- BARRO,R.J., (1991).Economic Growth in a Cross Section of Countries,*Quarterly Journal of Economics*,106,2(-may),407-433. DOI:10.2307/2937943.
- _____ (1996), *Health and economic growth*, PAHO programme on public policy and health.
- BARRO, R. and Xavier S.M., (1995).*Economic Growth*,New York,Mc Graw Hill.
- BARROS, P. P., (1998).The Black Box of Health Care Expenditure Growth Determinants, *Health Economics*, Volume 7, Issue 6. 533–544
DOI: 10.1002/(SICI)1099-1050(199809)7:6<533::AID-HEC374>3.0.CO;2-B.
- BERALDO, S., MONTOLIO, D. and TURATI, G., (2005). *Healthy, Educated and Wealthy: Is the Welfare State Really Harmful for Growth?*,Working Papers in Economics 127, Barcelona: Universitat de Barcelona, Espai de Recerca en Economia.
- BISWAS, B. and RATI R., (1986). Military Expenditure and Economic Growth in Less Developed Countries: An Augmented Model and Further Evidence. *Economic Development and Cultural Change* 34, 361-72.
- BHARGAVA, A., JAMISON, D. T. ve LAU, L. J. MURRAY C.J.L., (2001). Modeling the Effects of Health on Economic Growth, *Journal of Health Economics*, 20(3): 423–440. DOI:10.1016/S0167-6296(01)00073-X
- BLOMQUIST A.G., CARTER R.A.L., (1997). Is health care really a luxury?, *Journal of Health Economics* 16 207-229. DOI: 10.1016/S0167-6296(96)00534-6
- BLOOM D.E., C. D. and S. J., (2001). *The Effect of Health on Economic Growth: Theory and Evidence*, NBER Working Paper 8587, Cambridge: National Bureau of Economic Research (www.nber.org/papers/w8587). (Retrieved on:6.11.16).
- BOKHARI F.A.S., GAI Y. and GOTTRET P., (2007). Government Health Expenditures and Health Outcomes, *Health Economics*,16: 257–273. DOI: 10.1002/hec.1157.
- BRINKLEY, G. L., (2001). *The Macroeconomic Impact of Improving Health: Investigating the Causal Direction*, unpublished.(<http://trc.ucdavis.edu/glbrinkley/Docs/Causal.pdf>). (Retrieved on 18.6.2009).
- CASS, D., (1965). Optimum Growth in an Aggregative Model of Capital Accumulation, *Review of Economic Studies*,32(-July),233-240.
- ÇETİN, M., Ecevit, E., (2010). The Effect of Health Expenditures on Economic Growth: a Panel Regression Analysis on OECD Countries. *Doğuş University Journal*, 1(2), 166-182.
- CHANG, K. and YING Y.H., (2006). Economic Growth, Human Capital Investment, and Health Expenditure: A Study of OECD Countries, *Hitotsubashi Journal of Economics*, 47(1), 1-16. DOI:10.15057/7644.
- DREGER, C. ve REIMERS H.E., (2005). *Health Care Expenditures in OECD Countries: A Panel Unit Root And Cointegration Analysis*, Iza Discussion Paper, 1469, 1-20.

- ERDİL, E. ve YETKİNER, H., (2004). *A Panel Data Approach for Income-Health Causality*, <https://core.ac.uk/download/pdf/7071589.pdf?repositoryId=153> (Retrieved on 6.11.16).
- ERYİĞİT, S. B., ERYİĞİT, K. Y., SELEN, U., (2012). The Long-Run Linkages Between Education, Health and Defence Expenditures and Economic Growth: Evidence from Turkey. *Defence and Peace Economics*, 23(6), 559-574
DOI:10.1080/10242694.2012.663577.
- FEDER, G., (1983). On Exports and Economic Growth. *Journal of Development Economics* 12, 59-73. DOI: [https://doi.org/10.1016/0304-3878\(83\)90031-7](https://doi.org/10.1016/0304-3878(83)90031-7).
- FEDER, G., (1986). *Growth in Semi-Industrial Countries: A Statistical Analysis*. In: Hollis C., Sherman R., Moshe S.: *Industrialization and Growth: A Comparative Study*. New York: Oxford University Press, 263-82.
- FIELDING, D. and SHIELDS, K., (2001). *Dynamic Interaction between Income and Health: Time-Series Evidence from Scandinavia*, Discussion Papers in Economics 01/5, Department of Economics, University of Leicester, <https://ideas.repec.org/p/lec/leecon/01-5.html> (Retrieved on 8.11.16).
- FOGEL, R. W., (1994). *Economic growth, population theory, and physiology: the bearing of long-term process on the making of economic policy*. NBER Working Paper Series, Working Paper No. 4638, Cambridge.
- _____ (1999) *The Human Capital Model of Demand for Health*, NBER, Working Paper, No: 7078, 1-100.
- HANSEN P., KING A., (1996). The Determinants of Health Care Expenditure: A Cointegration Approach, *Journal of Health Economics*. 15(1), ss. 127–137.
DOI: 10.1016/0167-6296(95)00017-8.
- HARTWIG, J., (2010). Is Health Capital Formation Good for Long-term Economic Growth? – Panel Granger-causality Evidence for OECD Countries, *Journal of Macroeconomics*, 32, 314–325. DOI:10.1016/j.jmacro.2009.06.003.
- HESHMATI, A., (2001). *On the Causality between GDP and Health Care Expenditure in Augmented Solow Growth Model*, SSE/EFI Working Paper Series in Economics and Finance, 423, 1-19.
- HITIRIS T. (1997) Health Care Expenditure and Integration in the countries of the European Union, *Applied Economics*, 29: 1, 1-6. DOI: 10.1080/000368497327335.
- IM, K. S., MOHAMMAD H. P., and YONGCHEOL S. (2003). Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels, *Journal of Econometrics* 115: 53–74.
DOI: 10.1016/S0304-4076(03)00092-7.
- JAVADIPOUR, S., (2005). *Studying the Impact of Health Expenditures on Economic Growth*, M.A. thesis by guidance of Mojtahed, A. Allameh, Tabatabaee University, Department of Economics.
- JONES, D. B., (1990). Public Policies and Economic Growth in the American States, *The Journal of Politics*, Cambridge University Press on Behalf of the Southern Political Science Association, Vol. 52, No.1, February, 219-233.
- KAR, M., TABAN, S., (2003). The Impacts of The Disaggregated Public Expenditure on Economic Growth. *Ankara University Faculty of Political Science Journal*, 53(3), 145-169.
- KLARMAN H. E., (1965). *Economics of Health*, First edition, Published by Columbia University, New York
- KOOPMANS, T. C. (1965). *On the Concept of Optimal Economic Growth*, in *The Econometric Approach to Development Planning*, Amsterdam, North Holland.
- KURT S., (2015). Government Health Expenditures and Economic Growth: A Feder–Ram Approach for the Case of Turkey, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 5(2), 441-447.
- LEVIN, A., LIN C.F. and CHU, C.S.J., (2002). Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties. *Journal of Econometrics*, 108:1-24. DOI:10.1016/S0304-4076(01)00098-7.
- LUCAS, R.E.J.,(1988).On the Mechanics of Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, 22,1(July),3-42. DOI:10.1016/0304-3932(88)90168-7.
- MCCOSKEY S. K. and SELDEN T. M., (1998). Health Care Expenditure and GDP: Panel Data Unit Root Test Results, *Journal of Health Economics*, 17(3): 369–376.
DOI :10.1016/S0167-6296(97)00040-4.
- MUSHKIN, S. J., (1962). Health as an Investment, *The Journal of Political Economy*, Vol: 70(5):129-157. DOI: 10.1086/258730.

- NARAYAN, S. W., NARAYAN P. K. and MISHRA S, (2010). Investigating The Relationship between Health and Economic Growth: Empirical Evidence from A Panel of 5 Asian Countries. *Journal of Asian Economics*, 21, pp. 401-411. DOI: 10.1016/j.asieco.2010.03.006.
- NEWHOUSE, J. P., (1977). Medical Care Expenditure: A Cross-National Survey, *Journal of Human Resources*, 12, ss. 115–125. DOI: 10.2307/145602.
- PESARAN, M. H., (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross section dependence. *Journal of Applied Econometrics* 27: 265–312. DOI: 10.1002/jae.951.
- PRADHAN, R. P., (2011). Effects of Health Spending on Economic Growth: A Time Series Approach, *Decision*, 38(2), 68-83.
- RAM, R., (1986). Government Size And Economic Growth: A New Framework And Some Evidence From Cross-Section And Time Series Data. *American Economic Review*, 76(1), 191-203.
- RAMSEY, F., (1928). A Mathematical Theory of Saving, *Economic Journal*, Vol. 38, No. 152 (December),543-559. DOI: 10.2307/2224098.
- RIVERA B. and CURRAIS L., (1999a). Economic growth and health: direct impact or reverse causation?, *Applied Economics Letters*, 6: 761–764. DOI:10.1080/135048599352367.
- RIVERA B. and CURRAIS L., (1999b). Income variation and health expenditure: evidence for OECD countries, *Review of Development Economics*, 3(3): 258–267. DOI: 10.1111/1467-9361.00066.
- ROMER, P. M. (1986), Increasing Returns and Long-Run Growth, *Journal of Political Economy*, 94,5(October),1002-1037. DOI: 10.1086/261420.
- LAGO-PEÑAS, S. & CANTARERO-PRIETO, D. & BLÁZQUEZ-FERNÁNDEZ, C., (2013). On the Relationship Between GDP and Health Care Expenditure: A New Look, *Economic Modelling* 32 124–129 DOI:10.1016/j.econmod.2013.01.021.
- SCHIEBER G. and MAEDA A., (1999). Health Care Financing and Delivery in Developing Countries,” *Health Affairs*, Vol: 18(3), May/June, pp.193- 205. DOI: 10.1377/hlthaff.18.3.193
- SCHULTZ, T. W., (1961). Investment in Human Capital, *The American Economic Review*, Vol: 1(1).pp.1-17.
- SOLOW, R. M. (1956), A Contribution to the Theory of Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics*, 70, 1(February),65-94. DOI: 10.2307/1884513.
- SWAN, T. W. (1965). Economic Growth and Capital Accumulation, *Economic Record*, 32(November), 334-361. DOI: 10.1111/j.1475-4932.1956.tb00434.x.
- YUMUŞAK, İ. G., YILDIRIM, D. Ç., (2009). An Econometric Examination over the Relation Between Health Expenditure and Economic Growth. *The Journal of Knowledge Economy and Knowledge Management*, IV, 57-70.