



İŞ FİKRİ BULMA YÖNTEMLERİ: ISPARTA GİRİŞİMCİLERİ ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA



Yrd. Doç. Dr. Kürşat ÖZDAŞLI*



Burcu ÖZKARA**

ÖZET

İş fikri bulmak ve bu iş fikrini gerçekleştirmek girişimcilik sürecinin iki temel adımıdır. Türkçe girişimcilik literatüründe özellikle girişimciliğin gerçekleştirilmesi ve desteklenmesi konularına önem verilmiştir. Girişimcilik açısından önemli olan bu konuların yanı sıra iş fikri bulma yöntemlerine de odaklanmak gerekmektedir. İş fikri bulma yöntemleri ile ilgili araştırmamız sonucunda, Isparta girişimcilerinin beyin fırtınası tekniğini daha çok kullandıkları ve ters beyin fırtınası ve taklit hariç diğer yöntemlere karşı da olumlu tutum sahibi oldukları tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, girişimci türleri, iş fikri bulma yöntemleri.

BUSINESS IDEA DETECTING METHODS: A RESEARCH on ISPARTA ENTERPRENEURS

SUMMARY

To find a business idea and realized it are the main steps of entrepreneurship process. Especially to realized and supported entrepreneurship are the attached importance subjects in Turkish entrepreneurship literature. Besides these subjects which are important for entrepreneurship it's necessary to focused on finding a business idea too. After our research about business idea finding methots, to determined that Isparta entrepreneurs are mostly used the brainstorm and except the inverse brainstorming and the imitation they have a positive attitude about the other methots.

Key Words: Entrepreneurship, entrepreneurship kinds, business idea finding methots.

* Süleyman Demirel Üniversitesi, İİBF İşletme Bölümü, kursad@iibf.sdu.edu.tr

** Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Öğrencisi, burcuozkara85@hotmail.com



GİRİŞ

Girişimci son yıllarda önemli bir üretim faktörü olarak kabul edilmektedir. Çünkü girişimci ülke kaynaklarını hem kendi adına hem de toplumun adına kullanmakta, ekonomik artı değer ve istihdam meydana getirmektedir. Dolayısıyla, kurulan bir işletmenin başarılı olması ya da olmaması sadece girişimcisini ilgilendiren bir konu değildir. En az girişimci kadar devletin ve hatta kamuoyunun meselesidir.

Girişimci işletmesini kurmadan önce kurmak istediği işin kazançlı ve piyasada yer edinebilecek bir iş olma ihtimalini herkesten fazla merak edecektir. Ancak bir iş fikrinin ne kadar başarılı olacağını tahmin edebilmek için belirsizliğin en aza indirilebilmesi gerekmektedir. İş fikri ile ilgili belirsizliklerin en aza indirilmesi ise ancak o iş fikrinin belirlenmesi aşamasında etkin yöntemlerin kullanılması ve gerçekleştirilmek istenen iş fikrinin pazarda yer edinebilirliği ile ilgili pazar araştırmalarının etkin bir şekilde gerçekleştirilebilmesi ile mümkündür.

Bu çalışmada temel amacımız iş fikri belirlenirken kullanılacak yöntemleri belirlemek ve son dönem girişimcilerimiz tarafından bu yöntemlerden hangisinin daha çok tercih edildiğini tespit etmektir. Bu amaç doğrultusunda öncelikle girişimcilik ve iş fikri bulma yöntemleri teorik olarak ortaya konulacak ve daha sonra da 15 Mart 2009'a kadar Isparta'da son 96 işletmeyi kuran girişimci üzerine yapılan araştırmanın sonuçları sunulacaktır.

1. GİRİŞİMCİLİK ve İŞ FİKRİ BULMA YÖNTEMLERİ

Girişim, bir işletmeyi kurma düşüncesine sahip olma, bunun için çaba gösterme, planlar yapma ve o işletmeyi kurmaktır. (Akdemir, 1999: 32). Bir girişimin başlatılması için girişimcinin bu yeniliği gerçekleştirmesini engelleyici güçlerin üstesinden gelerek, yakaladığı fırsatı değerlendirmesi ve geliştirmesi gerekmektedir. Öncelikle, iş kurmaya karar vermeli ve gerekli motivasyona sahip olmalıdır (Berber, 2000: 25). Girişimci kişi, fırsatları gözleyen ve onları ele geçirdiğinde her türlü riski alarak gerçekleştirmeye çalışan kişidir. (Schumpeter, 2000: 67). Bu noktada bizi girişimcilikle ilgili iki soru karşılamaktadır; ilki girişimciliği etkileyen faktörler nelerdir ikincisi ise girişimci iş kurmaya karar vermeden iş fikrine nasıl karar vermelidir.



Girişimcilik türü bize o girişimciliğin hangi iş fikri yöntemi kullanılarak ortaya çıkarıldığı konusunda ipucu verecektir. Literatürde girişimcilik türleri, ekonomik, psikolojik ve sosyolojik koşullar ve kültürün etkisi dikkate alınarak sınıflandırılmıştır. Mesela, Norman R. Smith'in (1967) "esnaf girişimci" (craftsman entrepreneurs) ve "fırsatçı girişimci" (opportunistic entrepreneurs) ayrımını yapmıştır (Rauch ve Frese, 2000:118). Filley ve Aldag ise, (1978), girişimcileri "esnaf" (craftsman), "promosyon" (promotion) ve "yönetici" (administrator) tipleri olarak sınıflandırmıştır. (Landström, 2005: 275-276). E. Chell vd. (1991) kişilik özelliklerini, stratejilerini ve demografik özelliklerini kullanarak girişimcileri, "prototipçi girişimci" (prototypical entrepreneur), "geçici girişimci" (caretaker entrepreneur) "yarı girişimci" (quasi-entrepreneur), "yönetici girişimci" (administrator entrepreneur) şeklinde sınıflandırmışlardır (Chell ve diğerleri, 1991:72). Olaf Isachsen (1996) yönetici girişimci, taklitçi girişimci, stratejist girişimci ve idealist girişimci şeklinde sınıflandırma yapmıştır. (Levander ve Raccuia, 2001:8). Bu sınıflandırmalara bakarak; esnaf girişimciliğinin geleneğin devamlılığının, fırsatçı girişimciliği düşünerek ve araştırarak fırsatlar aramanın, yönetici girişimciliğinin profesyonelleşmenin ürünü olduğu ve taklitçi girişimcilik tamamen kopyalamaya dayalı olduğu söylenebilir.

Girişimciliğin türü her ne kadar bize o girişime ait iş fikri bulma yöntemiyle ilgili olarak ipucu verse de aynı tür girişimciliklerin temelinde yatan iş fikrinin hep aynı olduğunu savunmak mümkün değildir. Çünkü girişimci üzerinde kişiliğin ve çevresel faktörlerin de rol oynadığını unutmamak gerekmektedir. Bu açıdan girişimciliğe bakıldığında girişimciliği çözümlenmede bireysel, çevresel ve örgütsel yaklaşımları göz önüne almak gerekmektedir.

Bireysel Yaklaşımına göre, bireyin kişilik özellikleri; yüksek motivasyonu, kendine güveni, yüksek enerjisi, yenilik ruhu, yüksek başarı beklentisi, içsel kontrol odağı, sabrı, risk alması, kendini yönlendirmesi, bağımsızlık ihtiyacı ve çevreyi etkileyecek faaliyetleri yapmaya yatkınlığı girişimci olma olasılığını artırmaktadır. Çevresel Yaklaşımına göre, girişimciler planlı ve niyetli davranır. Bu şekilde davranma girişimciliğinin kumar olmadığını ve kişisel ve çevresel faktörlere bağlı olarak ortaya çıktığını gösterir. Bu yaklaşım, girişimciliğin ilk adımını; yaşam stili, iş deneyimi, destek sağlama, politik koşullar, iş tatminsizliği, yetiştirme tarzı, eğitim tercihi, arkadaşlık ve toplum sevgisi, mensup olunan sosyal sınıf, isin yapısı, iş ilişkileri, gelir düzeyi, emeklilik imkanları gibi birey açısından itici veya çekici özellikleri olan sosyal, kültürel ve ekonomik faktörlerin sonucuna bağlar (Naktiyok,



2004, 13-15.). Firma Yaklaşımına göre, girişimcinin kurmuş olduğu organizasyonun yaşaması ve büyümesi, girişimcinin özelliklerine bağlıdır. Bu girişimcinin, yönetsel özelliklere de sahip olması anlamına gelir. Çünkü dinamik bir süreç sonucunda oluşan her bir girişimin; başlangıç, büyüme, olgunluk ve istikrar devreleri vardır. Başka bir ifade ile girişimci bir birey sadece bir girişimi başlatmaz, onun ötesinde büyütür ve geliştirir. Bu nedenle girişimci olabilmek, başarılı bir yöneticide olan özelliklere sahip olmayı da gerektirir. (Timmons, 1998, 93).

Girişimci bütün bu kişilik özellikleri, çevresel faktörler ve girişimcilik özellikleri içerisinde kendisine uygun iş fikri bulma yöntemini kullanarak girişim yöntemini seçer ve uygulamaya koyar. Kısaca, girişimcinin girişim yapma şekli kadar iş fikri bulma yöntemi de bütün bunlardan etkilenmektedir.

Bir girişimcinin iş fikri bulmakta kullanabileceği yöntemleri yedi temel başlık altında ortaya koymak mümkündür:

1. *Beyin Fırtınası*: Başarılı bir Beyin Fırtınası uygulaması için, öncelikle bir grup insanı bir araya getirmek gerekiyor bu insanlar aile fertleri, meslektaş veya dostlar olabilir. Bir grupta en iyi sonuç, dört ila sekiz kişi ile alınmaktadır. Beyin fırtınası genellikle şöyle gelişmektedir; yeni fikirler bulmak istenilen bir konu seçilir, yaklaşık onbeş dakikalık bir seans sırasında üretilecek tüm fikirleri not edecek birisi belirlenir. Başlamak için, herkese, basitçe, düşünebildikleri her ve herhangi fikri önermelerini rica edilir. Beyin Fırtınası sırasında, ne kadar çılgın ya da acayip görünürse görünsün, her fikir geçerlidir. Hiçbir fikre karşı olumsuz tepki verilmemelidir. Son bahsedilen fikirden yeni fikirler kıvılcımlandırmaya çalışılır. Fikirleri birbirleri ile ilişkilendirmeye çalışıp; geri dönüp seans sırasında daha önce geliştirilen fikirlere bakıp ve bunların başka fikirlerle birleştirilerek daha başka fikirler üretilip üretilmeyeceğini sınırlanarak en iyi fikir bulunmaya çalışılır.

2. *Ters Beyin Fırtınası*: Ters beyin fırtınası yöntemi, beyin fırtınası yöntemi ile eleştirilere izin verilmesi dışında aynıdır. Aslında bu yöntem hataların “Bu fikir nasıl başarısızlığa uğrayabilir?” sorusu sorularak bulunmasına dayanmaktadır. Bu yöntemin doğasının negatif olması nedeniyle, grubun moralinin düşmemesine dikkat edilmelidir.

3. *Yatay Düşünme*: Bu teknik, bizi meselelere değişik bir açıdan bakmak konusunda teşvik eder. Bunu bir örnekle açıklayabiliriz: Otuz yıl önce benzin istasyonlarında yakıt ve yağdan başka pek bir şey satılmıyordu. Bugün benzin istasyonlarında kömürden sandviçe her şey satılmaktadır. Sadece genel olarak insanların ihtiyaç ve istekleri hakkında düşünmek



yerine, belli insan grupları hakkında düşünmek çok yararlı olabilir. İnsanları kendi aralarında gruplandırdıktan sonra onların muhtemel ihtiyaç, istek ve sorunlarının bazılarını belirleyebiliriz.

4. *Taklit:* Yapılan bir girişimin başarılı olduğunu görerek, aynı yerde, aynı tipte, benzer hizmetler veren bir şirket kurmak, Türkiye’de eskiden beri gelen çok yaygın bir anlayıştır. Oysa her işletme kendi içinde bir dinamiğe sahiptir, bir başkasının yaptığının aynısını yaparak bir adım öne geçmenin mümkün olmamaktadır. Bunun için yapılan işe ve hizmete mutlaka yenilik getirmeli, bir iş fikri hayata geçirirken yenilikçi tarafını mutlaka ön plana çıkarılmalıdır. (www.kobifinans.com.tr)

5. *Sorun Çözme Yaklaşımı:* Bir çok ürün ve hizmet, belli sorunlara yanıt olarak geliştirilmişlerdir. Kendimiz veya ailemiz veya dostlarımız hakkında düşünmeye biraz zaman ayırarak ne tür sorunlardan bahsettiklerini duyabiliriz. Bir sorunla karşı karşıya olduğumuz zaman, sorunu çözmek için takip ettiğimiz bir aşamalar dizisi vardır, öncelikle olguları / gerçekleri belirleyerek mümkün olan en iyi şekilde sorunun tam olarak ne olduğunu öğreniriz. Sorunun nedenini öğreniriz, birkaç nedenden herhangi biri veya bunların herhangi bir kombinasyonu olabilir. Çözümler hakkında düşünerek mümkün olan çözümleri bir elemeyen geçiririz ve mümkün olan çözümlerin olabilirliğini sınarız. En iyi çözümü seçerek bir tercih yaparız ve karar veririz. Seçtiğiniz çözümü uygulayarak çalışıp çalışmadığını görürüz.

6. *Becerileri Kullanmak:* Bir çok insan içgüdüsel bir şekilde sahip oldukları iş becerilerine dayalı bir iş kurmayı düşünürler. Mesela kaynakçılık, açıcılık, mühendislik gibi işler olabilir. Ancak başka bir çok insanda da aynı becerilerin olması ve dolayısı ile karşı tarafta çok güçlü bir rekabet olması muhtemeldir. Buna karşı önlem alınmanın bir yolu, kendi işimize kendine has bir özellik vermektir.

7. *Bilimsel Yöntem:* Bu yöntem, süreçlerden oluşan, gözlem ve deneylere dayanan bir yöntem olup, geniş bir kullanım alanına sahiptir. Bu yaklaşım, girişimcinin problemi tanımlamasını, analiz etmesini, verileri toplamasını, olası çözümleri geliştirmesini ve test etmesini içermektedir.



2. ARAŞTIRMA

2.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmamızda temel amacımız, herhangi bir girişimin iki temel başlangıç uygulamasından birincisi olan iş fikrinin bulunmasında kullanılabilir yöntemlerin teorik bir çerçevesinin çizilmesi ve Isparta’da bulunan son dönem girişimcilerinin bu yöntemlerden yararlanma düzeylerinin tespit edilmesidir. Bu temel amacın yanı sıra yapacağımız araştırma ve veri analizi neticesinde girişimcilerin iş fikri yöntemlerine ilişkin tutumlarında eğitim düzeylerinin, cinsiyetlerinin ve ebeveyn mesleklerinin herhangi bir etkisi olup olmadığı da test edilmiş olacaktır.

Böylece çalışmamızın özellikle Türkçe girişimcilik literatürüne iki temel katkısı söz konusu olmaktadır. Bunlardan birincisi, girişimcilikle ilgili literatürümüzde gerekli ilgiyi görememiş olan iş fikri bulma yöntemlerine ilişkin bir teorik tartışmanın başlatılması ve bu konuda ki araştırmalara temel teşkil edebilecek bir ölçek geliştirme çabasıdır. İkincisi ise, eğitim, cinsiyet, aile üyelerinin meslekleri gibi değişkenlerin iş fikri bulma yöntemlerini etkileyip etkilemediğinin tespit edilmesidir.

2.2. Araştırmanın Kapsamı ve Yöntemi

Araştırmanın kapsamını Isparta’da 15 Mart 2009 tarihine kadar işletme kurmuş girişimciler oluşturmaktadır. Bu tarihten daha önceki tarihlerde Isparta Sanayi ve Ticaret Odası ile sözlü ve resmi yazılı iletişime geçilmiş ve bu tarihten geriye doğru kurulan 150 işletmenin girişimcilerinin isimleri ve iletişim bilgilerine ulaşılmıştır. 20 Mart 2009 - 20 Haziran 2009 tarihleri arasında kendisine ulaşabildiğimiz ve bizimle anket çalışmasını yapmaya razı olan 96 girişimciye anket uygulaması gerçekleştirilmiştir.

Araştırmada üç ana bölümden oluşan anket kullanılmıştır. Birinci bölümde yaş, cinsiyet, eğitim durumu, baba mesleği, anne mesleği vb. konuları araştıran demografik sorular yer almıştır. İkinci bölümde girişimcilerin bu güne kadar yaptıkları tüm girişimlerde hangi iş fikri bulma yöntemini kullandıklarını tespit etmek üzere birden çok seçeneği işaretleyebildikleri, “kullandım” ve “kullanmadım” olmak üzere iki ölçekli sorular yer almıştır. Üçüncü bölümde ise girişimcilerin iş fikri bulma yöntemlerine ilişkin tutumlarını ölçmek üzere 5’li Likert Ölçeği (1. Kesinlikle Katılıyorum 2. Katılıyorum 3. Kararsızım 4. Katılmıyorum 5. Kesinlikle Katılmıyorum) kullanılarak kapalı uçlu 7 soru kullanılmıştır.



2.4. Araştırmanın Bulguları

Veriler SPSS 15.0 programıyla değerlendirilmiştir. Öncelikle araştırma konumuza ilişkin bir takım yorumlar yapmamıza ve fikri edinmemize yarayacak “Tanımlayıcı İstatistiksel Analiz”ler yapılmıştır. Diğer taraftan araştırmamıza dahil edilen girişimciler arasında anne ve baba mesleği, eğitim düzeyleri ve cinsiyet gibi demografik değişkenleri dikkate alarak iş fikri bulma yöntemlerine ilişki anlamlı tutum farklılıkları olup olmadığını ölçmeye yarayan “Bağımsız Örneklem t Testi” ve “Anova Testi” uygulanmıştır. Bu analizler sonucunda aşağıdaki bulgular elde edilmiştir.

2.4.1. Tanımlayıcı İstatistiksel Analiz Sonuçları

- Anketimize katılan 96 girişimcinin 83’ü (%86,5’i) erkek ve 13’ü (%13,5’i) bayandır.

- Girişimcilerin yaş dağılımları da şu şekildedir; 20-35 yaş arasında 36 kişi (%37,5), 35-50 yaş arasında 41 kişi (%42,7), 50-65 yaş arasında 18 kişi (%18,8), 65 yaş ve üzerinde 1 kişi (%1) bulunmaktadır.

- Girişimcilerin eğitim düzeylerine bakıldığında ise 27 kişinin (%28,1) ortaöğretim mezunu, 43 kişinin (%44,8) lise mezunu, 6 kişinin (%6,3) ön lisans mezunu, 20 kişinin (%20,8) lisans mezunu olduğu görülmektedir.

- Anketimizi uyguladığımız girişimcilerin %75’inin (72 kişi) tek işletmesi, %18,8’inin (18 kişi) iki işletmesi, %3,1’inin (3 kişi) üç işletmesi ve %1’inin (1 kişi) de beş işletmesi bulunmaktadır.

- Girişimcilerin %15,6’sı (15 kişi) en çok beş yıllık işletmeciyken %82,3’ü (79 kişi) beş yıldan fazla yıldır işletmecilik faaliyetlerini yürütmektedir.

- Yapılan girişimlerin sektör dağılımlarına baktığımızda ise %44,8’inin (43 tane) hizmet sektöründe, %28,1’inin (27 tane) imalat sektöründe, %15,6’sının (15 tane) ticaret sektöründe, %7,3’ünün (7 tane) turizm sektöründe ve %3,1’inin (3 tane) tarım sektöründe yapıldığını görmekteyiz.



Tablo 1.: İş Fikri Bulma Yöntemlerinin Kullanılma Düzeyleri

İş fikri	1. Kullandım		2. Kullanmadım		Ağırlıklı Ortalama
	F	%	F	%	
1.Beyin Fırtınası	55	57,5	41	42,7	1,4271
2.Ters Beyin fırtınası	12	12,5	84	87,5	<u>1,8750</u>
3.Yatay Düşünmek	28	29,2	68	70,8	1,7083
4.Taklit	25	26	71	74	1,7396
5.Sorun Çözümü	30	31,3	66	68,8	1,6875
6.Becerilerini Kullanma	32	33,3	64	66,7	1,6667
7.Bilimsel Yöntem	36	37,5	60	62,5	1,6250

Tabloya göre girişimcilerin iş fikri bulurken kullandıkları yöntemlerde beyin fırtınası %57,5'le en çok kullanılan iş fikri bulma yöntemi olurken, ters beyin fırtınası %12,5'le en az tercih edilen yöntem olmuştur.

Tablo 2 : İş Fikri Bulma Yöntemlerine İlişkin Tutumlara Göre Dağılımlar

	1=Kesinlikle Katılmıyorum		2=Kısmen Katılmıyorum		3=Kararsızım		4=Kısmen Katılıyorum		5=Kesinlikle Katılıyorum	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
	1	1	4	4,2	5	5,2	44	45,8	42	43,8
eyin	13	13,5	6	6,3	20	20,8	33	33,4	24	25
	1	1	3	3,1	9	9,4	36	37,5	46	47,9
	0	0	6	6,3	14	14,6	38	39,6	36	37,5
ri	0	0	2	2,1	11	11,5	32	33,3	49	51
	1	1	5	5,2	11	11,5	39	40,6	38	39,6
	14	14,6	5	5,2	13	13,5	37	38,5	26	27,1

Tabloya göre girişimcilerin en olumlu baktıkları iş fikri yöntemi 4,3617 ağırlıklı ortalama ile becerilerini kullanma olurken, en olumsuz tutum ise 3,5104 ağırlıklı ortalama ile ters beyin fırtınası olmuştur.



2.4.2. Tutum Farklılıklarını Test Eden İstatistiksel Analiz Sonuçları

Girişimcilerin eğitim düzeyleri ile tercih ettikleri iş fikri yöntemleri arasında herhangi bir ilişki olup olmadığı Bağımsız Örneklem –t testi ile analiz edilmiştir. Sadece “sorun çözmeye” yöntemine ilişkin olarak üniversite mezunu olan girişimcilerle olmayan girişimciler arasında ($\alpha = 0,05$ iken $p \leq 0,030$) tutum farklılığı tespit edilmiştir. Üniversite mezunları çevremizde gördüğümüz ve karşılaştığımız sorunları çözerken yeni iş fikirleri bulunabileceğine inanırken, üniversite mezunu olmayanlar bu fikre nispeten daha olumsuz bakmamaktadırlar (ortalama farkı = -0,400).

Cinsiyet ile tutumlar arasındaki ilişkinin analizi için yine Bağımsız Örneklem –t testi kullanılmıştır. Yapılan analiz sonucunda bayanlarla erkekler arasında iş fikri bulma yöntemlerine ilişkin bir tutum farklılığı ($\alpha = 0,05$ iken beyin fırtınası yöntemi için $p \leq 0,596$; ters beyin fırtınası yöntemi için $p \leq 0,934$; yatay düşünme yöntemi için $p \leq 0,449$; sorun çözmeye yönetimi için $p \leq 0,658$; becerileri kullanma yöntemi için $p \leq 0,291$; bilimsel yöntemler kullanma yöntemi için $p \leq 0,565$ ve taklit etme yönetimi için $p \leq 0,884$) bulunamamıştır.

Girişimcilerin baba mesleklerinin iş fikri bulma yöntemi tercihleri üzerinde etkili olabileceği düşüncesiyle Anova Testi yapılmıştır. Neticede farklı baba mesleğine sahip girişimcilerin iş fikri bulma yöntemlerine ilişkin anlamlı tutum farklılıklarının ($\alpha = 0,05$ iken beyin fırtınası yöntemi için $p \leq 0,058$; ters beyin fırtınası yöntemi için $p \leq 0,061$; yatay düşünme yöntemi için $p \leq 0,058$; sorun çözmeye yönetimi için $p \leq 0,631$; becerileri kullanma yöntemi için $p \leq 0,246$; bilimsel yöntemler kullanma yöntemi için $p \leq 0,456$ ve taklit etme yönetimi için $p \leq 0,527$) olmadığı görülmüştür.

Aynı test anne meslekleri göz önüne alınarak gerçekleştirilmiştir. Sonuç olarak anne mesleği farklı girişimciler arasında iş fikri bulma yöntemi tercihinin ilişkin tutum farklılıkları ($\alpha = 0,05$ iken beyin fırtınası yöntemi için $p \leq 0,871$; ters beyin fırtınası yöntemi için $p \leq 0,611$; yatay düşünme yöntemi için $p \leq 0,866$; sorun çözmeye yönetimi için $p \leq 0,471$; becerileri kullanma yöntemi için $p \leq 0,535$; bilimsel yöntemler kullanma yöntemi için $p \leq 0,980$ ve taklit etme yönetimi için $p \leq 0,594$) görülmüştür.

SONUÇ



Türkiye'deki girişimcilik literatürü genellikle girişimciliğin anlamı ve işlevleri, girişimci insanın özellikleri ve girişimciliğin finansal anlamda desteklenmesi gibi konulara eğilmiş durumdadır. Bu çalışmada girişimciliğin ilk aşaması olarak kabul edilebilecek işletmenin üreteceği temel ürün ya da hizmetlere ve hitap edeceği temel hedef kitleye karar verilecek olan iş fikrinin bulunmasına yoğunlaştık. Bu nedenle ilk amaç girişimci yani birey düzeyinde kurulacak işle ilgili başlangıç aşamasında hangi eylemlerin gerçekleştirilebileceğinin tespitidir.

Bir girişimci işletmesini kurmakta dayandığı iş fikrini bizzat kendisi bulabileceği gibi başkalarının gerçekleştirmiş olduğu iş fikirlerinden kopyalama ve taklit yapabilir. Ayrıca bir üçüncü yol olarak girişimci lisans sözleşmesi vb. yöntemlerle başka bir işletmenin iş fikrini lisans sözleşmesi vb. yöntemlerle satın alabilir. Çalışmamızda esas olarak ilk usule ilişkin araştırma yapılmıştır. Yani bir kişi ya kendisi bizzat bir şeyler yaparak iş fikrini bulacaktır ya da kopyalama ya da taklit yapacaktır.

İş fikri bulma aşamasının amaçlanan ya da gerçekleşen düzeylerde olabileceğini öncelikle söylemekte fayda vardır. Amaçlanan düzeyde olması demek, girişimciliğin iş fikri bulma aşamasının bilinçli bir eylem olarak gerçekleştirilmesi demektir. Gerçekleşen düzeyde olması demek ise, girişimcilikte iş fikri aşamasının mutlaka olması ama bu aşamanın bilinçli bir şekilde yönlendirilmemesi demektir. İdeal olan bir ülkedeki girişimcilerin iş fikri bulurken iş fikri bulma yöntemlerini bilmesi ve bu yöntemleri gerekli olduğu alanlarda kullanabilmesidir. Girişimcilerimizin iş fikri bulma aşamasını bilinçli olarak tamamlaması hem bireysel hem de toplumsal kaynaklarımızın daha etkin kullanılması anlamına gelmektedir. Bu nedenle çocuklarımızın ve gençlerimizin girişimcilikle ilgili eğitildiği gibi bu eğitim süreçleri içerisinde iş fikri bulma yöntemleri ve yaratıcılık gibi konularında yerleştirilmesi gerekmektedir.

Çalışmamızda örneklem olarak aldığımız girişimcilerin tamamı son dönemde işletme kurmuş olan insanlardır. O nedenle bu insanların iş fikri bulma yöntemlerine ilişkin kullandığı yöntemler Türk girişimcileri bağlamında günümüz yöntemleri olarak da ifade edilebilir.

Araştırma sonuçları gösteriyor ki, girişimcilerimiz daha çok insanların kişisel becerilerinin olduğu alanlarda girişim yapmaları gerektiğine inanmaktadırlar. Ancak görülüyor ki, kendileri daha çok çevrelerindeki insanlarla fikir alışverişi yaparak kurdukları işletmelere ilişkin iş fikirlerini almışlardır. Bu sonuç geçmişte Türk yönetim kültürü ile ilgili



yapılan araştırmalarda da iddia edildiği gibi toplulukçu bir kültüre sahip olduğumuzun kanıtlarından biri olarak kabul edilebilir. Bizim gibi toplulukçu kültüre sahip olan ülkelerde istişareye verilen önemin iş fikri bulma yöntemleri üzerinde de ön plana çıkarıldığını söyleyebiliriz. Ayrıca girişimcilerimizin kişisel becerilerin olduğu alanlarda girişim yapma hususuna bu derece önem vermeleri, bir insanın bildiği işi yapması gerektiğine dair inancımızın devam ettiği anlamına gelebilir. Böylece girişimcilerimizin çoğunun kurdukları işletmelerde yapılan tüm işleri bilmek ve kendi kontrolleri altında tutmak isteyeceklerini söyleyebiliriz. Bu kapsamda işletme sahiplerimizin teknik yeteneğe hassasiyet gösterdikleri ileri sürülebilir. Halbuki, yönetim bilimi açısından düşündüğümüzde işletme sahipleri teknik yetenekten daha çok kavramsal yeteneğe sahip olmalıydılar. Çünkü üst yönetim rutin işlerin ve işleyişin yerine getirildiği değil stratejik ve geleceğe dönük hamlelerin düşünüldüğü ve eyleme geçirildiği örgütsel mevkidir. Bu nedenle girişimcilerimizin işin teknik boyutuyla ilgili olmaları elbette rekabetçi özellik olarak kabul edilebilir ancak daha kritik olan girişimcilerin örgütün bütününe görebilecek ve geleceğini planlayabilecek yeteneğe sahip olmalarıdır.

Çalışmamızda girişimcilik üzerinde etkili olan değişkenler üzerine yoğunlaşmadan genel hatlarıyla girişimcilerimizin hangi yöntemleri ağırlıklı olarak kullanıp iş fikirlerine sahip olduklarını ölçmeye çalıştık. Bu konuda gerçekleştirilecek gelecek araştırmalarda girişimciliği etkileyen değişkenlerin iş fikri bulma yöntemi tercihleri üzerinde ne yönde etkileri olduğu araştırılabilir.

KAYNAKLAR



AKDEMİR, Ali., KASIMOĞLU Murat ve KUTLUTÜRK M. Mustafa, 2003-2004
“Yönetim Gündemi Yönetmelik Yazının Gündemindeki Tartışmalar”, Çanakkale Onsekiz Mart
Üniversitesi Biga İİBF Yönetim Bilimleri Dergisi, Cilt 1

BERBER, A. 2000 “Girişimci İle Yönetici Profilinin Karşılaştırılması ve
Girişimcilikten Yöneticiliğe Geçiş Süresi”. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi,
C.29

BİR İş fikri Bulmak ve Test Etmek, 2005, KTSO – TÜGİDEM Girişimcilik Okulu
Yay.Ankara

CHELL E., HAWORTH, BREARLEY Sally, 1991, The Entrepreneurial Personality:
Concepts, Cases and Categories, New York: Routledge, London,

LANDSTRÖM Hans, 2005, Pioneers In Entrepreneurship and Small Business
Research, Springer Science,

LEVANDER Anna, RACCUIA Isabella, January 2001, Entrepreneurial Profiling,
Stimuli Reaction, Action, A Cognitive Approach to Entrepreneurship, Stockholm Schools of
Economics, Seminar Presentation:

NAKTİYOTİK, Atılhan, 2004, İç Girişimcilik. İstanbul: Beta Basım

RAUCH Andreas, FRESE Michael, 2000, Psychological Approachs to Entrepreneurial
Success: A General Model and An Overview of Findings , In C.L. Cooper ve I.T. Robertson
(Eds.), International Review of Industrial and Organizational Psychology, Chichester :
Willey,

SCHUMPETER, Joseph A., 2000, Entrepreneurship as Innovation. R. Swedberg (Ed.)
Entrepreneurship: The Social Science View, Oxford: Oxford University Pres.

TIMMONS, Jeffry A., 1998, New Venture Creation. New York: Irwin/McGraw Hill
Inc.

TOP Seyfi, 2006, Girişimcilik Keşif Süreci. İstanbul: Beta Basım Yayın

www.kobifinans.com (30.10.2009)