



Transformation of Satisfaction into Entrepreneurship: Cultural Tightness, Life Satisfaction, and Individual Economic Orientations

Filiz Bozağaç^{1,a,*}, Ömür Saltık^{2,b}, Süleyman Değirmen^{3,c}

¹ Independent Researcher

² Dokuz Eylül University, Faculty of Business, Department of Economics

³ Sivas Cumhuriyet University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Econometrics

*Corresponding author

Research Article

History

Received: 24/04/2025

Accepted: 16/06/2025

JEL Codes: M14, B21, L26, I31, D01

ABSTRACT

This study investigates the impact of organizational cultural tightness on individuals' entrepreneurial orientation through the lenses of microeconomics and behavioral economics, with a focus on the mediating role of life satisfaction. Using Structural Equation Modeling (SEM) on data from private sector employees in Türkiye, the findings reveal that cultural tightness positively influences proactiveness, innovativeness, risk-taking, and autonomy, while showing no significant effect on aggressive competitiveness. Life satisfaction serves as a partial mediator, enhancing forward-looking behaviors but promoting caution in autonomy and competitiveness. By integrating subjective well-being and cultural norms into economic decision-making, the study challenges classical utility maximization models. It underscores that entrepreneurship should be supported not only by economic incentives but also by organizational and policy measures that improve life quality. At the microeconomic level, life satisfaction functions as a critical leverage mechanism, transforming the influence of cultural tightness and guiding entrepreneurial behavior.

Keywords: Cultural Tightness, Subjective Utility, Planning Fallacy, Entrepreneurial Orientation, Life Satisfaction

Tatminin Girişimciye Dönüşümü: Kültürel Sıkılık, Yaşam Tatmini ve Bireysel İktisadi Yönelimler

Süreç

Geliş: 24/04/2025

Kabul: 16/06/2025

JEL Kodları: M14, B21, L26, I31, D01

Öz

Bu çalışma, örgütsel kültürel sıkılığın bireylerin girişimcilik yönelimine etkisini mikro ve davranışsal iktisat çerçevesinde incelemek; yaşam tatmininin aracılık rolünü değerlendirmektedir. Türkiye'de özel sektör çalışanlarından elde edilen verilerle YEM kullanılarak test edilen model, kültürel normların ekonomik kararları etkilediğini göstermiştir. Bulgular, kültürel sıkılığın ileriye etkililik, yenilikçilik, risk alma ve özerklik gibi girişimcilik bileşenlerini pozitif etkilediğini; saldırgan rekabetçilik üzerinde ise anlamlı bir etkisi olmadığını ortaya koymuştur. Yaşam tatmini, ileriye dönük planlamayı desteklerken; özerklik ve saldırgan rekabetçilikte daha temkinli yaklaşımları teşvik etmektedir. Bu sonuçlar, klasik fayda maksimizasyonu anlayışını genişleterek, kültürel normlar ve öznel iyilik hâlinin ekonomik davranışlardaki belirleyici rolünü vurgulamaktadır. Çalışma, girişimciliğin yalnızca ekonomik teşviklerle değil, yaşam kalitesini artıran kurumsal ve politik desteklerle de güçlenebileceğini göstermektedir. Yaşam tatmini, mikro iktisadi düzeyde kültürel sıkılığın etkilerini dönüştürerek girişimsel davranışları yönlendiren önemli bir kaldıraç işlevi görmektedir.

Anahtar Kelimeler: Kültürel Sıkılık, Öznel Fayda, Planlama Yanlılığı, Girişimcilik Yönelimi, Yaşam Tatmini

Copyright



This work is licensed under
Creative Commons Attribution 4.0
International License

^a fbozagac@gmail.com

^b 0000-0002-3764-0111

^c suleymandegirmen@gmail.com

^d 0000-0001-8750-652X

^e omursaltik09@gmail.com

^f 0000-0001-8507-8971

How to Cite: Bozağaç, F., Saltık, Ö., & Değirmen, S. (2025). Transformation of satisfaction into entrepreneurship: Cultural tightness, life satisfaction, and individual economic orientations. *International Journal of Current Social Science*, 4(1), 54–64.

Giriş

Günümüz rekabetçi iş dünyasında bireylerin kurumsal karar süreçlerindeki davranışları yalnızca rasyonel beklentilerle değil, aynı zamanda kültürel bağlam ve öznel iyi oluş düzeyiyle şekillenir (Kahneman ve Tversky, 1979; Covin ve ark., 2006). Bu çerçevede mikro iktisadın davranışsal ve kurumsal alt alanları, bireysel kararların arkasındaki psikolojik, kültürel ve yapısal faktörleri açıklamak için güçlü bir teorik temel sunar.

Kültürel sıklık, toplumların birey davranışlarına yönelik normatif beklenti ve yaptırımlarının yoğunluğunu ifade eder (Gelfand ve ark., 2006; 2011). Mikro iktisadi bakış açısıyla bu yapı, bireyin stratejik tercihlerini sınırlandırarak davranışsal esneklik ve seçim özgürlüğünü etkiler (Thaler ve Sunstein, 2008). Bu doğrultuda risk alma, yenilik yapma ve motivasyon geliştirme biçimleri, bireylerin maruz kaldığı kurumsal normlarla etkileşim içinde gelişir (North, 1990; Williamson, 2000).

Bu çalışma, mikro iktisat düzeyinde kültürel sıklık, yaşam tatmini ve girişimcilik yönelimi arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Yaşam tatmini, bireyin genel ve iş yaşamına dair öznel memnuniyetini yansıtırken, davranışsal iktisatta “duygusal fayda” bileşeni olarak değerlendirilir (Diener, 1984; Ryan ve Deci, 2001). Girişimcilik yönelimi ise bireyin risk alma, yenilik yapma ve fırsatları değerlendirme kapasitesini temsil eder (Covin ve ark., 2006; Lumpkin ve Dess, 1996).

Çalışmanın amacı, işletmelerdeki kültürel sıklığın girişimcilik yönelimi üzerindeki etkisini, yaşam tatmini aracılığıyla, mikro iktisadi düzlemde ortaya koymaktır. Bu kapsamda örgütsel kültürün bireylerin öznel fayda algısı ve davranışsal tercihleri üzerindeki etkisi değerlendirilmekte; yaşam tatmininin aracılık rolüne özel vurgu yapılmaktadır. Böylece girişimcilik davranışlarının yalnızca ekonomik ya da yapısal değil, bireyin psikolojik durumu ile de şekillendiği öne sürülmektedir.

Çalışmanın özgünlüğü, bireysel düzeyde Davranışsal Fayda Teorisi ile kurumsal düzeyde kültürel normlar arasındaki etkileşimi test etmesinde yatmaktadır. Gelfand’ın Kültürel Sıklık Teorisi ile Diener’in öznel iyi oluş modeli mikro iktisadi çerçevede birleştirilerek kültür, yaşam tatmini ve girişimcilik arasında bütüncül bir bağ kurulmaktadır. Bu yaklaşım, davranışsal ve yeni kurumsal iktisat literatürüne çok katmanlı bir açıklama sunarak katkı sağlamayı hedeflemektedir.

Kavramsal Çerçeve

Kültürel sıklık, bir organizasyonda bireylerin belirli değer, inanç, norm ve davranış kalıplarına sıkı biçimde bağlı olmalarını ifade eder ve genellikle normatif, geleneksel örgüt kültürlerinde gözlemlenir (Khandwalla, 1977). Davranışsal iktisat bağlamında, bu yapı bireylerin karar kümesini daraltarak, alternatif değerlendirme süreçlerinde bilişsel maliyetleri artıran dışsal bir kısıt olarak işlev görmektedir (Kahneman, 2011; Thaler ve Sunstein, 2008). Bu nedenle, kültürel sıklık; örgütsel

esneklik, yenilikçilik ve adaptasyon kapasitesi üzerinde sınırlayıcı bir etki yaratabilir (O’Reilly ve Chatman, 1996).

Mikro iktisadi açıdan bu durum, bireylerin sınırlı rasyonalite (bounded rationality) ilkesiyle hareket etmelerine yol açar. Yani bireyler, mevcut bilgi ve kurumsal kısıtlar doğrultusunda “en iyi” seçeneği değil, “yeterli” olanı tercih ederler (Simon, 1959). Yüksek düzeyde kültürel sıklığa sahip örgütlerde, çalışanlar düşünsel ve davranışsal kalıplarda daralma yaşayarak yenilikçi fikirlere karşı direnç geliştirebilirler (Gelfand ve ark., 2006). Kurumsal iktisat çerçevesinde bu durum, bireylerin fırsat maliyetini artırarak yenilik üretme motivasyonunu azaltmaktadır (Williamson, 2000).

Kültürel sıklık, genellikle merkezîyetçi ve hiyerarşik örgüt yapılarıyla ilişkilendirilir. Bu tür yapılarda bireysel davranışlar sıkı şekilde denetlenirken, onaylanmış kalıplar dışında davranış sergilemek caydırılır (Mintzberg, 1989). Yaratıcılıktan ziyade, uyum ve normlara bağlılık ön plandadır (Schein, 1990). Her ne kadar bu yapı kısa vadede örgütsel istikrar ve verimlilik sağlasa da, değişken ve belirsiz piyasa koşullarında inovasyon kapasitesini sınırlandırabilir (Harrison ve Bazzy, 2017). Özellikle yenilikçiliğin marjinal faydasının yüksek olduğu sektörlerde, bu durum işletmelerin rekabet gücünü zayıflatmaktadır (Tirole, 1988; Gelfand ve ark., 2011).

Bu bağlamda, girişimcilik yönelimi kavramı önem kazanmaktadır. Girişimcilik yönelimi; bireylerin yenilikçilik, risk alma, fırsatları tanıma ve bağımsız hareket etme eğilimlerini yansıtan bir davranış biçimi olup hem bireysel girişimcilikte hem de örgüt içi girişimcilik pratiklerinde gözlemlenir (Stevenson ve Jarillo, 2007; Covin ve ark., 2006). Davranışsal iktisat yaklaşımı bu yönelimi, bireylerin risk algısı, belirsizlik toleransı ve öznel fayda beklentileri çerçevesinde açıklamaktadır (Knight, 1921; Simon, 1959).

Girişimcilik yönelimi; öz-yeterlik, içsel motivasyon ve belirsizlik altında fırsatları değerlendirme kapasitesi gibi bireysel faktörlerle şekillenir (Rauch ve Frese, 2007; Kahneman ve Deaton, 2010). Bireyler mevcut kurumsal yapıya rağmen yenilikçi davranışlar geliştirebilir; ancak kültürel sıklık bu davranışları sınırlandırabilir. Lumpkin ve Dess’in (1996) öne sürdüğü özerklik, yenilikçilik, risk alma, ileriye etkililik (proaktiflik) ve saldırgan rekabetçilik boyutları bu etkiyi analiz etmek için uygun bir çerçeve sunar.

İleriye etkililik, çevresel fırsatları erken fark edip hızlı tepki verme yeteneğidir (Lumpkin ve Dess, 1996; Bateman ve Crant, 1993). Mikro iktisat bağlamında, gelecekteki getirileri maksimize etme çabasıyla ilişkilidir (Knight, 1921; Simon, 1959). Davranışsal iktisat ise bu süreci bireyin öznel beklentilerine göre şekillenen karar alma olarak görür (Kahneman ve Tversky, 1979). Örgütsel düzeyde, çevresel değişimlere uyum sağlama kapasitesiyle ilişkilidir (Teece ve ark., 1997).

Salırgan rekabetçilik, pazarda liderlik ve rakiplere üstünlük sağlama hedefini içerir (Covin ve ark., 2006). Bu yönelim, yenilikçilik ve risk alma ile ilişkilidir (Miller, 1983) ve kurumsal iktisatta “öncü avantajı” yaratma kapasitesiyle öne çıkar (Lieberman ve Montgomery,

1988). Bireysel düzeyde özsaygı, statü ve kendini gerçekleştirme ile bağlantılıdır (Maslow, 1943; Deci ve Ryan, 2000).

Yenilikçilik, birey ve organizasyonların ürün, süreç ve hizmetlerde yaratıcı değişim yapma kapasitesidir (Miller, 1983). Sadece teknolojiyle sınırlı olmayıp, örgütsel yapıları da kapsar (Lumpkin ve Dess, 1996). Bu boyut davranışsal iktisatta bilişsel esneklikle; kurumsal iktisatta stratejik bilgi yönetimiyle; mikro iktisatta ise yüksek getirili yatırım kararlarıyla ilişkilendirilir (Tversky ve Kahneman, 1992; Zahra, 1991).

Risk alma, belirsizlik altında yatırım yapma cesaretini ifade eder (Stevenson ve Jarillo, 2007). Bu, yalnızca teknik değil, psikolojik ve beklentiye dayalı riskleri de içerir (Lumpkin ve Dess, 1996). Mikro iktisatta bu davranış, marjinal fayda beklentisi ile Beklenen Fayda Teorisi arasında yapılan tercihlere dayanır (Von Neumann ve Morgenstern, 1944). Davranışsal iktisat ise bu süreçte kayıptan kaçınma gibi psikolojik önyargıların etkisine odaklanır (Kahneman ve Tversky, 1979). Knight'ın (1921) Belirsizlik Teorisine göre girişimciler, ölçülebilir risklerden çok öngörülemez durumlarla baş etmeye çalışırlar.

Özerklik, bireyin bağımsız karar alma kapasitesidir (Lumpkin ve Dess, 1996). Fayda maksimizasyonu doğrultusunda daha geniş tercih kümesi oluşturma isteğini yansıtır. Öz-yeterliği yüksek bireylerde özerklik, girişimcilik eğilimini destekler (Bandura, 1986). Deci ve Ryan'a (2000) göre, Öz-belirlenim Teorisinde içsel motivasyon için özerklik temel bir ihtiyaçtır. Kurumsal düzeyde, karar yetkisinin yaygınlaştırılması bireysel performansı artırır (Mintzberg, 1989).

Yaşam tatmini, bireyin yaşamını olumlu değerlendirme düzeyidir (Diener, 1984). Mikro iktisat açısından tüketim, işgücü ve yatırım tercihleriyle; davranışsal iktisatta ise bireyin fırsat maliyeti algısı ve karar süreçleriyle ilişkilidir (Becker, 1976; Kahneman ve Deaton, 2010). Kurumsal iktisatta örgütsel performansın dolaylı bir göstergesidir (Helliwell ve ark., 2023). Tatmin düzeyi yüksek bireyler daha üretken ve işbirlikçi olur (Diener ve Seligman, 2004).

Yaşam tatmini, aynı zamanda sağlık, gelir düzeyi, toplumsal refah ve sosyal adalet gibi yapısal faktörlerden etkilenir (Ryff, 1989). Artan gelir, yaşam standardını yükseltse de, Easterlin Paradoksu'na (1974) göre bu etkinin marjinal faydası zamanla azalır (Kahneman ve Deaton, 2010). Psikolojik dayanıklılık, özsaygı, öz-yeterlik ve içsel motivasyon yaşam tatminini destekler (Seligman, 2011). Kültürel değerler de yaşam tatmini üzerinde belirleyicidir. Bireyci toplumlarda başarı, kolektivistlerde uyum öne çıkar (Hofstede, 1980). Toplumsal adalet ve eşitlik algısı da tatmini etkiler (Diener ve Suh, 1997).

Bu kavramsal çerçeve doğrultusunda, çalışmada ele alınan temel değişkenler arasında teorik olarak öngörülen ilişkilerin ampirik düzlemde test edilmesine yönelik hipotezler geliştirilmiştir.

Hipotez Geliştirme

Yaşam tatmini, bireylerin genel memnuniyet düzeyini ifade eden çok boyutlu bir kavram olup, mikro iktisat

bağlamında öznel faydanın bir yansıması olarak değerlendirilir (Becker, 1976; Frey ve Stutzer, 2002). Neoklasik Fayda Teorisi faydayı tüketimle açıklarken, davranışsal iktisat, algısal, sosyal ve kültürel faktörlerin de bu değerlendirmeye dâhil edilmesi gerektiğini savunur (Diener ve Seligman, 2004; Markus ve Kitayama, 1998). Bu nedenle yaşam tatmini yalnızca gelir düzeyine değil; kültürel normlar, sosyal karşılaştırmalar ve bireysel değerlere bağlı olarak da şekillenir.

Kültürel değerler ve sosyal yapılar, yaşam tatmini üzerinde belirleyici rol oynar. Bireyci kültürlerde kişisel başarı; toplulukçu kültürlerde ise sosyal uyum ve karşılıklı sorumluluk ön plana çıkar (Markus ve Kitayama, 1998). Bu fark, bireyci toplumlarda homoeconomicus modeliyle, toplulukçu yapılarda ise sosyal fayda maksimizasyonu ile ilişkilendirilir (Sen, 1977).

Sosyal sermaye ve güven ilişkileri yaşam tatmini üzerinde pozitif dışsallıklar yaratır (Putnam, 2000). Easterlin'in (1974) çalışması ise gelir ile yaşam tatmini arasındaki ilişkinin belirli bir noktadan sonra zayıfladığını, yani marjinal faydanın azaldığını ortaya koyarak klasik varsayımları sorgular. Bu yönüyle yaşam tatmini, yalnızca ekonomik değil; kurumsal yapı, sosyal ilişkiler ve kültürel normların da etkilediği çok boyutlu bir olgudur.

Bu doğrultuda çalışmada, yaşam tatmininin mikro iktisat yaklaşımlarıyla kültürel bağlamda incelenmesi çerçevesinde birinci hipotez geliştirilmiştir.

Hipotez 1: İşletmelerde kültürel sıklık özelliğinin yaşam tatmini üzerinde anlamlı etkisi vardır.

İş yaşamında yaşam tatmini, çalışanların çalışma koşulları ve kurumsal çevreden elde ettikleri psikolojik ve sosyal faydaların bir göstergesidir. Girişimcilik yönelimi ise yenilikçilik, risk alma ve iş kurma gibi mikro iktisadi eylemleri kapsar. Yaşam tatmini yüksek bireyler daha yaratıcı ve motive olma eğilimindedir (Rauch ve Frese, 2007; Kahneman ve Deaton, 2010).

Kültürel sıklık, organizasyon kültüründe katı normlar ve kurallarla ortaya çıkar. Bireylerin tercihlerini sınırlandırarak risk alma ve yenilik yapma kapasitesini engelleyebilir (North, 1990; Gelfand vd., 2011). Ancak bazı durumlarda bu yapı, örgütsel istikrar sağlayarak yaşam tatminini artırabilir (Harrison ve Bazzy, 2017). Dolayısıyla etkisi, bireysel değerlerle olan uyumuna bağlı olarak değişir (Sen, 1977).

Hofstede (1980), belirsizlikten kaçınma ve güç mesafesinin kültürel sıklığın temel belirleyicileri olduğunu ileri sürmüştür. Belirsizlikten kaçınma, girişimcilik davranışlarını sınırlandırabilir (Gelfand vd., 2006; Shane, 2003). Mikro iktisat perspektifinden kültürel sıklık, bireyin fayda fonksiyonunu etkileyen çevresel kısıtlamalar olarak görülür; tercih setini daraltarak yaşam tatminini azaltabilir (Sen, 1999).

Bu nedenle kültürel sıklık, yalnızca örgütsel verimlilik değil, bireylerin psikolojik refahı ve yaşam tatmini açısından da değerlendirilmelidir. Bu çerçevede çalışmanın ikinci hipotezi geliştirilmiştir.

Hipotez 2: İşletmelerde kültürel sıklık özelliğinin girişimcilik yönelimi üzerinde anlamlı etkisi vardır.

Girişimcilik yönelimi, yenilikçilik, risk alma, özerklik ve rekabetçilik gibi stratejik davranışları kapsar (Lumpkin ve Dess, 1996). Mikro iktisadi bakış açısıyla, bu yönelim fayda maksimizasyonu amacıyla kaynak tahsisi ve stratejik pozisyon alma süreçlerini ifade eder (Knight, 1921).

Kültürel sıklık, normlara yüksek bağlılık ve düşük toleransla girişimcilik kapasitesini sınırlayabilir (Gelfand vd., 2007; North, 1990). Belirsizlikten kaçınmanın yüksek olduğu kültürlerde yenilikçilik ve risk alma zayıflar, bu da girişimcilik yönelimini olumsuz etkiler (Hofstede, 1980; Shane, 2003).

Davranışsal iktisat, kültürel sıklığın statüko yanlılığı ve kaygı kaçınma gibi psikolojik tepkileri tetikleyerek risk alma ve yenilikçiliği baskıladığını ortaya koymaktadır (Kahneman ve Tversky, 1979). Böylece, yüksek kültürel sıklık girişimcilik yönelimini pasifleştirmekte ve ekonomik dinamizmi azaltmaktadır (North, 1990; Rauch ve Frese, 2007). Bu bağlamda alt hipotezler geliştirilmiştir;

Hipotez 2a: *İşletmelerde kültürel sıklık özelliğinin girişimcilik yöneliminin ileriye etkililik boyutu üzerinde anlamlı etkisi vardır.*

İleriye etkililik, firmaların gelecekteki stratejik başarılarını sürdürebilme kapasitesiyle ilgilidir (Lumpkin ve Dess, 1996). Yüksek belirsizlikten kaçınan kültürlerde statükoyu koruma motivasyonu, stratejik agresifliği sınırlar (Hofstede, 1980; Kahneman ve Tversky, 1979). Bu nedenle kültürel sıklık, girişimciliğin ileriye dönük etkisini zayıflatır (Gelfand ve ark., 2011). Dolayısıyla;

Hipotez 2b: *İşletmelerde kültürel sıklık özelliğinin girişimcilik yöneliminin saldırgan rekabetçilik boyutu üzerinde anlamlı etkisi vardır.*

Saldırgan rekabetçilik, pazar liderliği ve yenilik gibi stratejik davranışları kapsar (Lumpkin ve Dess, 1996; Miller, 1983). Ancak yüksek belirsizlikten kaçınan ve katı normlara bağlı kültürlerde bu davranışlar sosyal riskler nedeniyle baskılanır (Hofstede, 1980; Gelfand vd., 2006; Kahneman ve Tversky, 1979). Yüksek belirsizlikten kaçınma oranı, organizasyonları sıkı normlara ve hiyerarşiye bağlarken, stratejik agresiflik içsel sansür mekanizmalarıyla bastırılır risk alma ve yenilikçiliği engeller (Gelfand ve ark., 2006). Bu bağlamda oluşturulan alt hipotez;

Hipotez 2c: *İşletmelerde kültürel sıklık özelliğinin girişimcilik yöneliminin yenilikçilik boyutu üzerinde anlamlı etkisi vardır.*

Yenilikçilik, mikro iktisadi bağlamda firmaların dinamik verimlilik kapasitesini artıran önemli bir unsurdur (Teece ve ark., 1997). Kültürel sıklık, bilgi paylaşımı ve risk alma kapasitelerini sınırlayarak yenilikçiliği engeller. Yenilikçilik sadece ekonomik değil, normatif uyum maliyetiyle de değerlendirilir (Williamson, 2000; Erez ve Gati, 2004). Bu durum, organizasyonların statikleşmesine yol açabilir (Teece ve ark., 1997). Hem birey hem organizasyon düzeyinde normlara uyum sağlama baskısı, radikal fikirlerin ortaya çıkmasını engeller, risk alma kapasitesini sınırlar. Dolayısıyla;

Hipotez 2d: *İşletmelerde kültürel sıklık özelliğinin girişimcilik yöneliminin risk alma boyutu üzerinde anlamlı etkisi vardır.*

Özerklik, mikro iktisadi yaklaşımlarda bireyin bağımsız karar alma kapasitesiyle ilgilidir ve kültürel sıklık bu kapasiteyi daraltır (North, 1990; Williamson, 2000). Yüksek güç mesafesi ve belirsizlikten kaçınma, bireylerin özerkliğini kısıtlar (Hofstede, 1980). Yeni kurumsal iktisat perspektifinden, kültürel sıklık, bireyin eylem alanını kısıtlayan kurumsal bir engel oluşturur (North, 1990; Williamson, 2000); girişimcilik cesaretini azaltır (Shane, 2003; Erez ve Gati, 2004; Kahneman ve Tversky, 1979). Dolayısıyla, kültürel sıklığın hâkim olduğu yapılar, özerklik davranışlarının gelişmesini engeller. Bu bağlamda;

Hipotez 2e: *İşletmelerde kültürel sıklık özelliğinin girişimcilik yöneliminin özerklik boyutu üzerinde anlamlı etkisi vardır.*

Kültürel sıklık, organizasyonlarda katı normlar ve düşük sapma toleransı ile tanımlanır (Gelfand ve ark., 2011). Bu yapı, bireylerin yaratıcı düşünme, risk alma ve yenilikçilik gibi girişimcilik yönelimi bileşenlerini sınırlandırabilir. Schumpeter'in (1934) "yaratıcı yıkım" kavramıyla tanımladığı girişimci tipi, sıkı kültürlerde sistemsel dirençle karşılaşabilir.

Belirsizlikten kaçınmanın yaygın olduğu yapılarda bireyler davranışlarını statükoya göre şekillendirir (Hofstede, 1980; Gelfand ve ark., 2006). Bu durum, fırsatları erken fark edip harekete geçme olarak tanımlanan proaktif davranışları da baskılayabilir (Bateman ve Crant, 1993). Bu tür ortamlarda bireyler, kendi faydalarını değil, sosyal olarak kabul gören davranışları tercih etme eğilimi gösterir (Thaler ve Sunstein, 2008). Ancak bu sınırlandırıcı yapı, yaşam tatmini ile dengelenebilir. Yaşam tatmini bireyin öznel refah algısını yansıtır ve duygusal-bilişsel süreçleri etkileyerek daha cesur ve yaratıcı davranışları destekleyebilir (Diener ve ark., 2009; Judge ve ark., 2002). Yüksek yaşam tatmini, öz-yeterlik algısını güçlendirerek proaktif tutumları teşvik eder (Bandura, 1986; Benz, 2009).

Pozitif psikolojik sermaye (öz-yeterlik, umut, iyimserlik, dirençlilik), girişimcilik yönelimini destekleyen önemli kaynaklardanır (Glaeser ve ark., 2002). Mikro iktisadi beklenti teorilerine göre bireyler, gelecekteki fayda beklentilerine göre bugünkü davranışlarını şekillendirir. Bu doğrultuda yaşam tatmini, bireyin psikolojik kaynaklarını güçlendirerek kültürel normların baskısını dengeleyebilir (Zahra, 1991; Lumpkin ve Dess, 1996; Sen, 1999; Thaler ve Sunstein, 2008). Bu kapsamda üçüncü hipotez öne sürülmüştür:

Hipotez 3: *İşletmelerde kültürel sıklık özelliğinin girişimcilik yönelimi üzerindeki etkisinde yaşam tatmininin anlamlı aracılık etkisi vardır.*

İleriye etkililik, bireylerin uzun vadeli hedef koyma, stratejik plan yapma ve vizyon geliştirme kapasitesini ifade eder (Schneider ve ark., 2018). Ancak kültürel sıklık, sosyal maliyet algısı ve normatif sınırlarla bu eğilimleri sınırlandırabilir (Gelfand ve ark., 2011; Miller ve Friesen, 1982; Zhao ve ark., 2024).

Davranışsal iktisada göre, yaşam tatmini bilişsel çerçevelemeyi etkileyerek risk ve stratejik kararları biçimlendirir (Kahneman, 2011). Tatmini yüksek bireyler,

geleceğe dair fayda beklentilerini daha güçlü yapılandırır ve stratejik adımlar atma eğilimindedir (Ryan ve Deci, 2001; Judge ve ark., 2002; Diener ve ark., 2009; Seligman, 2011). Bu durum, kısa vadeli riskten kaçınma yerine uzun vadeli faydayı önceliklendirmeyi sağlar (Thaler ve Sunstein, 2008). Yaşam tatmini, kültürel sıklığın sınırlayıcı etkilerini azaltan psikolojik bir tampon görevi görebilir. Yüksek tatmin, bireyin öz-yeterlik, vizyon ve belirsizlik toleransını artırarak kültürel normlara rağmen ileriye dönük girişimci davranışları destekleyebilir. Dolayısıyla geliştirilen alt hipotez:

Hipotez 3a: *İşletmelerde kültürel sıklık özelliğinin girişimcilik yöneliminin ileriye etkililik boyutu üzerindeki etkisinde yaşam tatmininin anlamlı aracılık etkisi vardır.*

Saldırgan rekabetçilik, piyasa liderliği için cesur ve stratejik hamleleri içerir (Tirole, 1988). Bu stratejiler, mikro iktisatta oligopolistik rekabette “öncü-fırısatçı” davranışlarla açıklanır (Tirole, 1988). Ancak sıkı kültürel normlar, sosyal yaptırım riski nedeniyle bu davranışları kısıtlayabilir (Hofstede, 1980; Gelfand ve ark., 2011).

Pozitif psikoloji, yaşam tatmininin motivasyonu artırarak bu kısıtlamalara karşı daha dirençli stratejik davranışları desteklediğini öne sürer (Fredrickson, 2001). Beklenti Teorisine göre ise yaşam tatmini, kazanç çerçevesi algısını güçlendirerek daha cesur rekabetçi tutumları teşvik eder (Kahneman ve Tversky, 1979). Böylece mikro iktisadi düzeyde daha dinamik bir rekabet ortamı oluşabilir. Dolayısıyla;

Hipotez 3b: *İşletmelerde kültürel sıklık özelliğinin girişimcilik yöneliminin saldırgan rekabetçilik boyutu üzerindeki etkisinde yaşam tatmininin anlamlı aracılık etkisi vardır.*

Yenilikçilik, yalnızca fikir üretimi değil, bu fikirlerin ekonomik yaşama dönüştürülmesini de içerir (Schumpeter, 1934). Ancak kültürel sıklık, bireyin yaratıcı kapasitesini sınırlandıran normatif engeller doğurur (Gelfand ve ark., 2011).

Bu sınırlamalar, bireyin psikolojik refahı aracılığıyla aşılabılır. Yaşam tatmini, bireyin duygusal istikrarını ve bilişsel esnekliğini artırarak yenilikçilik yönelimini destekler (Diener ve ark., 2009; Judge ve ark., 2002). Bandura’nın (1986) Öz-yeterlik Yaklaşımı ve Fredrickson’un (2001) Pozitif Duygular Kuramı bu ilişkiyi güçlendirmektedir. Davranışsal iktisat literatürü de, yenilikçiliğin içsel motivasyon, duygusal refah ve bilişsel esneklikle pozitif ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır (Thaler ve Sunstein, 2008). Bu bağlamda;

Hipotez 3c: *İşletmelerde kültürel sıklık özelliğinin girişimcilik yöneliminin yenilikçilik boyutu üzerindeki etkisinde yaşam tatmininin anlamlı aracılık etkisi vardır.*

Risk alma, belirsizlik altında karar verebilme ve potansiyel kayıpları göze alma eğilimidir (Knight, 1921). Sıkı kültürel yapılar, bu eğilimi sosyal yaptırımlar ve hata korkusu aracılığıyla sınırlar (Gelfand ve ark., 2011).

Neoklasik modelde bireyler rasyonel tercihlerle hareket ederken, davranışsal iktisat bireysel kararların bilişsel önyargılar ve psikolojik durumlarla etkilendiğini ortaya koyar (Kahneman ve Tversky, 1979). Yaşam

tatmini, bireyin risk algısını yumuşatarak daha girişimci davranışlara yönelmesini sağlar (Diener ve ark., 2009). Mikro iktisat açısından bu durum, bireyin karar setini genişleterek daha yüksek potansiyel getirili stratejilere yönelmesine neden olur (Sen, 1999; Becker ve Murphy, 1988). Dolayısıyla;

Hipotez 3d: *İşletmelerde kültürel sıklık özelliğinin girişimcilik yöneliminin risk alma boyutu üzerindeki etkisinde yaşam tatmininin anlamlı aracılık etkisi vardır.*

Özerklik, bireyin bağımsız hareket etme ve kendi kararlarını alma kapasitesini ifade eder (Deci ve Ryan, 1985). Kültürel sıklık, bireyin bu kapasitesini normatif kısıtlamalar yoluyla zayıflatır (North, 1990; Gelfand ve ark., 2011).

Yaşam tatmini ise bireyin içsel kaynaklarını güçlendirerek bu dışsal sınırlamalara karşı özerklik yönelimini sürdürmesini sağlayabilir (Bandura, 1986; Judge ve ark., 2002). Vroom’un (1964) Motivasyonel Beklenti Teorisi, yaşam tatmininin bireysel fayda beklentilerini güçlendirdiğini ve bu yolla özerk davranışları desteklediğini vurgular. Bu bağlamda;

Hipotez 3e: *İşletmelerde kültürel sıklık özelliğinin girişimcilik yöneliminin özerklik boyutu üzerindeki etkisinde yaşam tatmininin anlamlı aracılık etkisi vardır.*

Teorik tartışmalarda genel olarak, yaşam tatmininin girişimcilik yöneliminin beş boyutundaki (ileriye etkililik, saldırgan rekabetçilik, yenilikçilik, risk alma, özerklik) aracılık rolü, kültürel sıklığın olumsuz etkilerini yumuşatmada önemli bir psikolojik mekanizma olarak ortaya çıkmaktadır. Bu durum, pozitif psikoloji ve mikro iktisat temelli teorik çerçevelerle uyumludur ve girişimcilik süreçlerinin kültürel bağlamda nasıl şekillendiğine dair derinlemesine bir anlayış sağlar. Bu teorik temeller doğrultusunda, çalışmanın devamında kültürel sıklık ve yaşam tatmini arasındaki etkileşimin girişimcilik yönelimi üzerindeki etkilerini ampirik olarak test edebilmek amacıyla izlenen yöntemsel yaklaşıma yer verilmiştir.

Metodoloji ve Yöntem

Bu araştırma, nicel yöntem temelinde yapılandırılmıştır. Amacı, kültürel sıklık ve yaşam tatmini gibi sosyo-kültürel ve psikolojik etkenlerin girişimcilik yönelimine etkisini, ileriye etkililik, saldırgan rekabetçilik, yenilikçilik, risk alma ve özerklik alt boyutları çerçevesinde incelemektir. Bu kapsamda, hipotez testine dayalı açıklayıcı bir model kullanılmıştır.

Veriler, geçerliliği sağlanmış ölçeklerle yüz yüze anket yöntemiyle toplanmıştır. Bu yaklaşım, mikro iktisatta “ortaya çıkan tercihler” (revealed preferences) anlayışıyla örtüşmektedir. Araştırma evrenini Türkiye’deki endüstriyel üretim işletmeleri, örnekleme ise Mersin Organize Sanayi Bölgesi’ndeki iki imalat şirketinin çalışanları oluşturmaktadır. Toplam 489 katılımcıdan veri elde edilmiştir. Olasılıksız kolayda örnekleme yöntemi, maliyet-etkinlik ilkesiyle uyumlu olarak tercih edilmiştir.

Araştırmada kullanılan “Örgütsel Sıklık Ölçeği” Khandwalla (1976) tarafından geliştirilmiş, Türkçeye Wasti ve Fiş (2010) tarafından uyarlanmıştır, Cronbach’s α :

0,65'tir. "Yaşam Tatmini Ölçeği" Diener ve arkadaşları (1985) tarafından geliştirilmiş ve Köker (1991) tarafından Türkçeye uyarlanmıştır, Cronbach's α : 0,85'tir. Girişimcilik yönelimi ise Khandwalla (1977), Lumpkin ve Dess (1996) ile Covin ve arkadaşları (2006) tarafından geliştirilen "Girişimcilik Yönelimi Ölçeği" ile ölçülmüş, Türkçeye Fiş ve Wasti (2009) tarafından uyarlanmıştır. Alt boyutlara ait Cronbach's α değerleri: İleriye etkililik 0,81, saldırgan rekabetçilik 0,75, yenilikçilik 0,76, risk alma 0,74, özerklik 0,77 olarak elde edilmiştir. Ayrıca katılımcıların yaş, cinsiyet, medeni durum, öğrenim düzeyi, işyerindeki çalışma süresi ve mevcut pozisyonlarına ilişkin yedi demografik değişkene dair veri toplanmıştır.

Veri analizi SPSS 23 ve AMOS 24 programlarıyla yapılmıştır. Araştırma modeli, literatür temelli öneriler doğrultusunda geliştirilmiştir. Bu model, kültürel sıklığı bireylerin girişimcilik kararlarını etkileyen davranışsal bir çevresel unsur olarak konumlandırmakta ve yaşam tatminini psikolojik bir aracı olarak ele almaktadır. Model, mikro iktisat, kurumsal iktisat, davranışsal iktisat ve pozitif psikoloji disiplinlerine kuramsal katkılar sağlamayı hedeflemektedir. Hofstede'nin kültürel boyutları ile Gelfand ve arkadaşları (2011)'nin sıklık-esneklik çerçevesi, çalışmanın kuramsal dayanakları arasındadır.

Çalışmada, bireylerin risk alma, yenilik yapma ve uzun vadeli düşünme gibi girişimcilik eğilimleri mikro düzeyde analiz edilirken, yaşam tatmininin aracılık rolü test edilmiştir (Becker, 1976; Kahneman ve Krueger, 2006). Böylece iktisadi modellerde bireysel psikolojik yapıların rolü vurgulanmıştır.

Kullanılan ölçeklerin geçerlik ve güvenilirlik analizleri doğrulayıcı faktör analizleri (DFA) ile SPSS ve AMOS 24'te yapılmıştır (Kline, 2011). DFA'nın mikro iktisadi kullanımı, özellikle öznel tercihler, davranışsal sabiteler ve kurumsal normların ölçülmesi gibi soyut kavramların modellenmesinde ön plana çıkmaktadır (Gintis, 2014). Kültürel Sıklık Ölçeği, yapılan DFA sonucunda tek faktörlü bir model olarak doğrulanmıştır. Benzer şekilde, Girişimcilik Yönelimi Ölçeği için gerçekleştirilen DFA analizinde çok faktörlü bir yapı önerilmiştir. Yaşam Tatmini Ölçeği ise tek faktörlü bir model olarak test edilmiştir. Tüm değişkenlerin uyum iyiliği değerleri yeterli düzeyde bulunmuştur (Arbuckle, 1994) (Çizelge 1).

Ölçeklerin içsel tutarlılığı Cronbach's Alpha (Cronbach's α) ile test edilmiş, değerler literatürle uyumlu bulunmuştur (Lorcu, 2015) (Çizelge 1).

Çizelge 1. Ölçeklerin Doğrulayıcı Faktör Analizi ve Güvenilirlik Düzeyleri Sonuçları

Table 1. Results of Confirmatory Factor Analysis Reliability Levels and of Scales

DFA	Değişkenler	Model	$\Delta\chi^2$	sd	$\Delta\chi^2/sd$	RMSEA	CFI	TLI	RFI	NFI
Güvenilirlik	S	Tek faktörlü	18.486	5	3.697	.074	.976	.952	.935	.967
	GY	Çok faktörlü	448.854	99	4.534	.085	.900	.862	.830	.876
	YT	Tek faktörlü	9.492	2	4.746	.088	.994	.968	.959	.992
		Boyutlar	Cronbach's α Temelli Standard Öge					Madde Sayısı		
	S	Tek Boyut			.756				5	
	GY	Tüm maddeler			.837				17	
		IE			.778				3	
		SR			.630				3	
		Y			.678				3	
		RA			.781				4	
Güvenilirlik		OZ			.755				4	
	YT	Tek Boyut			.866				5	

Not: "Kültürel Sıklık= S"; "Yaşam Tatmini= YT"; "İleriye Etkililik= IE"; "Saldırgan Rekabetçilik= SR"; "Yenilikçilik= Y"; "Risk Alma= RA"; "Özerklik= OZ" olarak kodlanmıştır.

Not: $0.05 \leq RMSEA \leq 0.10$; $0.90 \leq CFI \leq 0.95$; $0.95 \leq NFI < 1$; $TLI \sim 1$; $RFI \sim 1$ (Arbuckle, 1994).

Kültürel sıklık ölçeğinin tek faktörlü yapısı, normatif yapıların bireylerin davranışsal tercihlerini sınırladığına işaret etmektedir (Gelfand ve ark., 2011). Bu bağlamda kültürel sıklık, girişimcilik davranışları üzerinde dışsal bir kısıtlayıcı unsur olarak işlev görmektedir (North, 1990). Girişimcilik yöneliminin çok boyutlu yapısı da mikro iktisatla örtüşmektedir (Schumpeter, 1934; Shane, 2003). Yaşam tatmini ölçeği, davranışsal iktisat yaklaşımlarıyla uyumlu bir öznel refah göstergesidir (Frey ve Stutzer, 2002; Kahneman ve Krueger, 2006).

Ölçeklerin güvenilirliği, bilişsel ve duygusal yapılara dair tutarlı ölçüm sunduğunu göstermektedir (Akerlof ve Kranton, 2000; Camerer, 2003). Kültürel sıklık, normatif baskılara cevabın tutarlılığını (Bowles, 2004), girişimcilik yöneliminin bireylerin risk tercihi ve özyeterliliğini (Knight, 1921; Shane, 2003), yaşam tatmininin ise öznel refahın

iktisadi karar süreçlerine etkisini göstermektedir (Frey ve Stutzer, 2002; Kahneman ve Deaton, 2010).

Normallik testleri, parametrik varsayımların sınırlı ölçüde karşılandığını, çarpıklık ve basıklık değerlerinin asimptotik dağılıma yakın olduğunu göstermiştir. Bu durum, homoeconomicus modelinden sapmaları açıklamada önemlidir (Kahneman ve Tversky, 1979; Thaler, 1994).

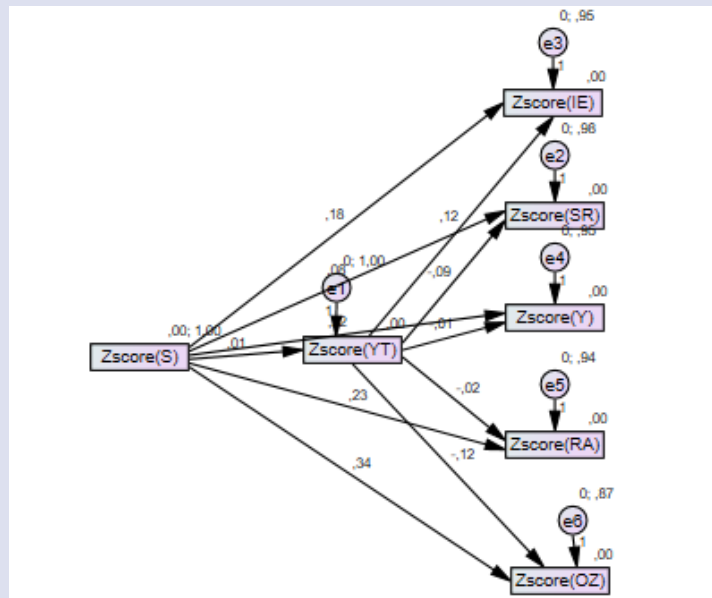
Sonuçlar, bireylerin girişimcilik kararlarının kurumsal yapı, risk algısı ve öznel refah düzeyine göre çeşitlendiğini göstermektedir. Firma yapıları, bilgiye sınırlı erişim ve hiyerarşik iletişimle işlem maliyetlerini düşürürken, esnek yönetim yaklaşımları da benimsenmektedir.

Kuramsal Model Testi ve Regresyon

Kuramsal model testinden önce, kültürel sıklık, yaşam tatmini ve girişimcilik yönelimi gibi tutum ve algı temelli değişkenler SPSS ile standartlaştırılarak (z score) çoklu bağlantı sorunları önlenmiştir. Bu işlem, değişkenler arası karşılaştırılabilirliği artırarak modelin güvenilirliğini sağlamaktadır (Zhang, 2011).

Daha sonra gözlenen değişkenlerle AMOS 24 kullanılarak Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) kurulmuş ve kültürel sıklık, yaşam tatmini ile girişimcilik yönelimi arasındaki ilişkiler test edilmiştir. Şekil 1’de sunulan modelde, kültürel sıklığın yaşam tatmini üzerindeki doğrudan etkisi ile yaşam tatmini aracılığıyla girişimcilik yöneliminin beş alt boyutuna (ileri etkililik, saldırgan rekabetçilik, yenilikçilik, risk alma, özerklik) dolaylı etkileri analiz edilmiştir. Bulgular, kültürel sıklığın girişimcilik davranışlarını dolaylı olarak etkilediğini ve bunun kurumsal iktisat ile davranışsal mikroekonomi yaklaşımlarıyla örtüştüğünü göstermektedir (Bowles, 2004).

YEM analizine göre, sıklık (S) değişkeni girişimcilik yöneliminin ileriye etkililik (IE), yenilikçilik (Y), risk alma (RA) ve özerklik (OZ) boyutlarına anlamlı pozitif etkiler yaparken, yaşam tatmini (YT) yalnızca ileriye etkililik (IE) boyutuna pozitif aracılık etkisi göstermiştir (Çizelge 2). Bu durum, yaşam tatmininin girişimcilik davranışlarını güçlendirdiğini ve Becker’in (1976) Bilişsel Fayda Maksimizasyonu Teorisiyle uyumlu olduğunu göstermektedir. Öte yandan, yaşam tatmininin (YT) saldırgan rekabetçilik (SR) ve özerklik (OZ) üzerindeki negatif etkisi, Simon’un (1955) sınırlı rasyonalite ve Kahneman ve Tversky’nin (1979) davranışsal iktisat yaklaşımlarıyla ilişkilidir. Bu durum, bireylerin kararlarının yalnızca dışsal ekonomik faktörler değil, içsel psikolojik faktörlere bağlı olarak şekillendiğini ve bunun da risk alma ve rekabetçilik gibi davranışları sınırlayabileceğini göstermektedir.



Şekil 1. Değişkenler Arası Yapısal Eşitlik Modeli
Figure 1. Structural Equation Model Between Variables

Çizelge 2. Model Regresyon Katsayıları

Table 2. Model Regression Coefficients

			Tahmin	Standart Hata	Kritik Oran	P
ZYT	←	ZS	.011	.045	.245	.807
ZIE	←	ZYT	.117	.044	2.651	.008 *
ZSR	←	ZYT	.092	.045	-2.053	.040 *
ZY	←	ZYT	-.012	.044	-.282	.778
ZRA	←	ZYT	-.024	.044	-.554	.579
ZOZ	←	ZYT	-.121	.042	-2.872	.004 *
ZIE	←	ZS	.179	.044	4.047	***
ZSR	←	ZS	.083	.045	1.839	.066
ZY	←	ZS	.220	.044	4,990	***
ZRA	←	ZS	.232	.044	5.271	***
ZOZ	←	ZS	.342	.042	8.096	***

Not: *** p<0,01 anlamlılık değerinde yorumlanmıştır. * p<0,05 anlamlılık değerinde yorumlanmıştır.

Sıklık ile yaşam tatmini ve saldırgan rekabetçilik arasında anlamlı ilişki saptanamamıştır ($p>0,05$), dolayısıyla *Hipotez 1* ve *Hipotez 2b* desteklenmemiştir. Bu sonuç, yaşam tatmininin örgütsel normlardan çok kişisel ve psikolojik faktörlere bağlı olduğunu ve kültürel sıklığın öznel refahı tek başına açıklamakta yetersiz kaldığını göstermektedir (Becker, 1976; Frey ve Stutzer, 2002; Varian, 2014). Saldırgan rekabetçilik ise sıkı kültürlerin teşvik etmediği, riskli ve kural dışı stratejilerle ilişkilidir (Schumpeter, 1934; Tversky ve Kahneman, 1992).

Sıklığın ileriye etkililik ($\beta=.179$; $p<0,01$), yenilikçilik ($\beta=.220$; $p<0,01$), risk alma ($\beta=.232$; $p<0,01$) ve özerklik ($\beta=.342$; $p<0,01$) üzerindeki pozitif etkileri anlamlı bulunmuş; bu bulgular sırasıyla *Hipotez 2a*, *2c*, *2d* ve *2e*'nin desteklendiğini göstermiştir (Çizelge 2). İleriye etkililik, Simon'un (1955) sınırlı rasyonelite yaklaşımıyla örtüşürken; yenilikçilik, yapısal güvenlik sağlayan sıkı kültürlerde dahi gelişebilir (Covin ve ark, 2006, 1991; Acemoglu, 2010). Risk alma davranışı, Beklenen Fayda Teorisi ve Umut Teorisi kapsamında değerlendirilir; kültürel sıklık sayesinde güvenli sınırlarda teşvik edilebilir (Kahneman ve Tversky, 1979; Gennaioli ve Shleifer, 2018). Özerklik ise neo-kurumsal iktisat literatürüne göre kısıtlı ancak yapılandırılmış serbesti olarak tanımlanabilir (Williamson, 2000; Deci ve Ryan, 1985).

Yaşam tatmininin girişimcilik yöneliminin ileriye etkililik boyutuna ($\beta=.117$; $p<0,05$) pozitif aracılık etkisi bulunmuştur; bu, *Hipotez 3a*'yı desteklemektedir (Çizelge 2). Bu bulgu, bireylerin uzun vadeli hedeflere yönelmesini ve örgütsel bağlılıklarını açıklayan teorik çerçevelerle uyumludur (Loewenstein ve Prelec, 1993; Rousseau, 1989). Öte yandan, yaşam tatmini saldırgan rekabetçilik ($\beta=-.092$; $p<0,05$) ve özerklik ($\beta=-.121$; $p<0,05$) üzerinde negatif etkiler göstermiş; *Hipotez 3b* ve *3e* bu sonuçlarla desteklenmiştir. Tatmini yüksek bireyler, daha temkinli stratejiler benimser ve marjinal fayda maliyet hesabında özerklikten ziyade sosyal uyum tercihinde bulunabilir (Arrow, 1971; Kahneman ve Tversky, 1979; Simon, 1955; Akerlof ve Kranton, 2000). Bu durum Herbertçi sınırlı rasyonellik çerçevesinde anlamlıdır (Simon, 1955).

Yaşam tatmini ile yenilikçilik ve risk alma arasında anlamlı ilişki saptanamamış, dolayısıyla *Hipotez 3c* ve *3d* reddedilmiştir (Çizelge 2). Bu durum, yenilikçilik ve risk almanın yaşam tatmininden çok bireysel yetkinlik ve beklenti temelli kazanç hesaplarıyla bağlantılı olduğunu göstermektedir (Becker, 1976; Kahneman ve Tversky, 1979; Rabin, 2000; Loewenstein ve ark., 2003).

Hipotez 3a, *3b* ve *3e*'nin desteklenmesi, yaşam tatmininin kültürel sıklık ile girişimcilik yönelimi arasındaki ilişkide aracılık rolü üstlendiğini göstermektedir.

Sonuç olarak, Türkiye'deki örgütlerde kültürel sıklık girişimcilik davranışlarını şekillendirmekte; yaşam tatmini ise bu etkiyi yönlendiren önemli bir değişken olarak öne çıkmaktadır.

Sonuç ve Tartışma

Bu çalışma, Türkiye'deki işletmelerde örgütsel kültürel sıklığın girişimcilik yönelimi üzerindeki etkisini ve yaşam tatmininin bu ilişkideki aracılık rolünü mikro iktisadi perspektiften ele almaktadır. Kültürel normların birey davranışlarını yönlendirme kapasitesi, sınırlı rasyonelite yaklaşımları (Simon, 1955) ve davranışsal mikro iktisat bağlamında değerlendirilmiştir. Elde edilen bulgular,

kültürel normların yalnızca bireysel davranışları kontrol etmekle kalmayıp, aynı zamanda bireyin stratejik yönelimlerini şekillendiren temel bir çerçeve işlevi gördüğünü göstermektedir.

Araştırmada, kültürel sıklığın girişimcilik yöneliminde ileriye etkililik, yenilikçilik, risk alma ve özerklik gibi boyutlar üzerinde pozitif etkilerinin olduğu belirlenmiştir. Bu sonuçlar, North'un (1990) Kurumsal İktisat Yaklaşımı ile Glaeser ve arkadaşlarının (2002) Sosyal Sermaye Teorisiyle uyumludur. Örgütsel normlar, bilgi asimetrisini azaltmanın yanı sıra bireylerin davranışsal sınırlarını da netleştirmektedir. Bununla birlikte, kültürel sıklığın saldırgan rekabetçilik üzerinde destekleyici bir etkisinin olmadığı gözlemlenmiştir. Bu durum Hofstede'in (1980) belirsizlikten kaçınma boyutu ile açıklanabilir. Mikro düzeyde, bireylerin normlara uyum sağlayarak fayda fonksiyonu oluşturdıkları (Akerlof ve Kranton, 2000) tespit edilmiştir.

Yaşam tatmininin, ileriye etkililik, özerklik ve saldırganlık gibi girişimcilik davranışlarında aracılık rolü üstlendiği görülmüştür. Bu bulgu, Etkileme Sezgisel Kuramı (Slovic ve ark., 2002) ve bireysel refah ile ekonomik davranış arasındaki ilişkiyi ortaya koyan Easterlin'in (1974) çalışmalarıyla tutarlıdır. Ancak, yaşam tatmininin yenilikçilik ve risk alma davranışları üzerindeki etkisinin sınırlı olması, bu girişimcilik boyutlarının daha çok kişilik özellikleri ve bilişsel yeteneklerle şekillendiğini göstermektedir (Zhao ve Seibert, 2006). Bu durum, heterojen ajan modelleri perspektifinden bireylerin farklı risk tercihlerinin girişimcilik kararlarını nasıl farklılaştırdığını desteklemektedir (Kihlstrom ve Laffont, 1979).

Sonuç olarak, girişimcilik yöneliminin yalnızca rasyonel karar süreçleriyle açıklanamayacağı; sosyal normlar ve öznel refah düzeyleri gibi çok boyutlu psikososyal faktörlerle biçimlendiği anlaşılmaktadır.

Hipotez 2a doğrultusunda, kültürel sıklığın girişimcilik yöneliminin ileri etkililik boyutuna anlamlı ve pozitif etkisi tespit edilmiştir. Bu, normların planlama ve öngörülebilirliği destekleyerek belirsizliği azalttığını göstermektedir (Schwartz, 1999; Kahneman ve Tversky, 1979). Kurumsal yapılar böylece dışsal risklere karşı direnç kazandırmakta ve Knight'in (1921) Epistemik Belirsizlik Teorisi bağlamında eksik bilgiye rağmen karar alma süreçlerini kolaylaştırmaktadır (Knight, 1921; Schein, 1990).

Hipotez 2c'ye göre, kültürel sıklık yenilikçilik üzerinde de pozitif etki yaratmaktadır. Normlar yalnızca sınırlayıcı değil, aynı zamanda yönlendirici olup sistematik inovasyonu teşvik etmektedir (Hofstede, 1980; Zahra ve George, 2002). Bu bulgu, Schumpeter'in "yaratıcı yıkım" modelinden çok, kontrollü inovasyon yaklaşımıyla örtüşmektedir (Mueller ve Thomas, 2001).

Hipotez 2d, kültürel sıklığın risk alma davranışını desteklediğini göstermiştir. Bireyler yapılandırılmış cesaretle hareket ederek irrasyonel risklerden kaçınmakta, rasyonel riskleri tercih etmektedir (Schwartz, 1999; Shane, 2003). Bu durum kültürel sıklığın kurumsal bir sigorta işlevi gördüğünü ortaya koymaktadır (Knight, 1921).

Hipotez 2e kapsamında, kültürel sıklığın özerkliği pozitif etkilediği görülmüştür. Normatif sınırlamalar,

bilişsel mekanizmaları harekete geçirerek bireylerin bağımsız karar alma eğilimini artırmaktadır (Schwartz, 1999). Böylece girişimcilik yalnızca ekonomik değil, aynı zamanda bireysel ifade biçimi haline gelmektedir (Shane, 2003). Özerklik, hem üretim sürecinde hem strateji geliştirmede bireysel kapasiteyi artırmaktadır.

Hipotez 3a, yaşam tatmininin kültürel sıklığın ileriye etkililik üzerindeki etkisini güçlendirdiğini ortaya koymuştur. Yaşam tatmini yüksek bireyler, stratejik davranışlar ve geleceğe dönük kararlar almada daha isteklidir (Diener, 1984; Mueller ve Thomas, 2001). Bu, çalışan yaşam kalitesine yatırım yapılmasının girişimcilik yetkinliğini artırabileceğini göstermektedir.

Hipotez 3b, düşük yaşam tatmininin kültürel sıklık ile saldırgan rekabetçilik arasındaki ilişkiyi zayıflattığını göstermiştir. Psikolojik sermayesi düşük bireyler yüksek riskli stratejilerden kaçınmakta, bu da kültürel normların etkisini sınırlamaktadır (Mueller ve Thomas, 2001).

*Hipotez 3e'*ye göre, yaşam tatmini özerklik üzerindeki kültürel sıklık etkisini zayıflatmaktadır. Bu bulgu, mikro iktisatta bireyin öz-yeterlik algısı ile kültürel normlar arasındaki gerilimi yansıtmaktadır (Schwartz, 1999). Yüksek yaşam tatmini, bireysel motivasyonu ve öz-yeterliği artırarak özerk davranışı desteklemektedir (Zahra ve George, 2002). Bu durum, iktisadi karar modellerinde psikososyal değişkenlerin dikkate alınması gerektiğini ortaya koymaktadır.

Son olarak, *Hipotez 1* doğrultusunda, kültürel sıklığın yaşam tatmini üzerinde doğrudan anlamlı etkisi bulunmamıştır. Bu, yaşam tatmininin daha çok bireysel otonomi, psikolojik ihtiyaçlar ve çevresel koşullarla ilişkili olduğunu göstermektedir (Gelfand ve ark., 2011). Yaşam tatmini, bireylerin öznel fayda algısına dayalı çok boyutlu bir olgudur.

Sonuç olarak, bu araştırma, girişimcilik yöneliminin yalnızca rasyonel beklentilerle değil, sosyal normlar ve psikososyal değişkenlerle biçimlenen çok boyutlu bir yapı olduğunu ortaya koymaktadır. Kültürel sıklık, bazı durumlarda girişimciliği baskılamak yerine yönlendiren bir filtre işlevi görerek sistematik ve stratejik davranışları teşvik etmektedir. Türkiye gibi kültürel açıdan melez yapılarda, örgütsel normlar bireylerin girişimcilik davranışlarını şekillendirmede merkezi bir rol oynamaktadır. Bu bulgular, mikro iktisada hem kuramsal derinlik hem de uygulama açısından yeni açılımlar sunmakta; kültür ve yaşam tatmini gibi sosyal-psikolojik değişkenlerin girişimcilik davranışları üzerindeki yapısal etkisinin, klasik iktisadi modellerin ötesinde çok boyutlu karmaşık bir etkileşim alanı olduğunu göstermektedir.

Politika Önerileri ve Araştırmanın Sınırlılıkları

Araştırma bulguları, kültürel sıklığın girişimcilik yönelimi üzerindeki etkisinin doğrudan değil, bireylerin yaşam tatmini düzeyine bağlı olarak değiştiğini göstermektedir. Yaşam tatmini, kültürel normlara verilen tepkileri dönüştürerek girişimcilik davranışlarını şekillendiren önemli bir aracı değişken olarak öne çıkmaktadır. Bu, girişimciliğin sadece kültürel değil, aynı

zamanda öznel iyi oluş düzeyine bağlı olduğunu ortaya koymaktadır.

Mikro iktisadi açıdan yaşam tatmini, bireyin fayda maksimizasyonunu etkileyen bilişsel ve duygusal bir unsur olup, yüksek yaşam tatmini bireyleri risk alma, yenilikçilik ve özerkliğe daha açık hale getirmektedir. Bu nedenle girişimcilik yalnızca maddi teşviklerle değil, psikolojik refahı artıran kurumsal uygulamalarla da desteklenmelidir.

Özellikle kültürel olarak sıkı yapılarda, yaşam tatmini bireylerin normlara karşı daha esnek ve dirençli tutumlar geliştirmelerinde içsel bir tampon işlevi görebilir. Bu durum, girişimcilik sermayesinin hem kültürel yapılar hem de bireysel psikolojik kaynaklarla güçlendirilmesi gerektiğini göstermektedir.

Politika yapıcılar için de bu bulgular önemlidir. Girişimcilik yalnızca yapısal değil, bireysel refahı önceleyen sosyal politikalarla da desteklenmelidir. Psikolojik sermaye, öz-yeterlik ve yaşam doyumu gibi değişkenler politika tasarımlarında dikkate alınmalıdır.

Araştırmanın sınırlılıkları; örneklemin coğrafi ve sektörel daralması, kültürel sıklık algısının bireyler arasında değişebilmesi ve yaşam tatmini gibi öznel değişkenlerde ölçüm yanlılığı riski olarak özetlenebilir. Ayrıca kültürel yapılar dinamik ve zamana bağlı değişebileceğinden, bulgular farklı toplumsal bağlamlarda farklılık gösterebilir.

Gelecek araştırmalarda daha geniş örneklem ve farklı kültürel bağlamlar üzerinden, iş tatmini, öz-yeterlik ve psikolojik sermaye gibi değişkenlerin aracı/düzenleyici rolleri incelenmelidir. DeneySEL ve boylamsal çalışmalarla desteklenen kültürler arası karşılaştırmalar, bu ilişkilerin daha net anlaşılmasını sağlayacaktır.

Kaynakça

- Acemoglu D. (2010). Theory, general equilibrium, and political economy in development economics. *Journal of Economic Perspectives*, 24(3), 17-32. <https://doi.org/10.1257/jep.24.3.17>
- Akerlof GA, Kranton R E. (2000). Economics and identity. *Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 715-753. <https://doi.org/10.1162/003355300554881>
- Arbuckle JL. (1994). Computer announcement amos: Analysis of moment structures. *Psychometrika*, 59(1), 135-137.
- Arrow KJ. (1971). *Essays in the Theory of Risk-Bearing*. North-Holland. ISBN: 0841020019.
- Bandura A. (1986). *Social foundations of thought and action*. Englewood Cliffs, NJ, 1986(23-28), 2. ISBN: 0761972706, 9780761972709.
- Bateman TS, Crant JM. (1993). The proactive component of organizational behavior: A measure and correlates. *Journal of Organizational Behavior*, 14(2), 103-118. <https://doi.org/10.1002/job.4030140202>
- Becker GS. (1976). *The Economic Approach to Human Behavior* (Vol. 803). University of Chicago press. ISBN: 0226041123, 9780226041124.
- Becker GS, Murphy KM. (1988). A theory of rational addiction. *Journal of Political Economy*, 96(4), 675-700. <https://doi.org/10.1086/261558>
- Benz M. (2009). Entrepreneurship as a non-profit-seeking activity. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5, 23-44. <https://doi.org/10.1007/s11365-006-0031-y>

- Bowles S. (2004). *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution*. Princeton University Press. <https://doi.org/10.1515/9781400829316>
- Camerer CF. (2003). *Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction*. Princeton University Press. ISBN: 1400840880, 9781400840885
- Covin JG, Green KM, Slevin DP. (2006). Strategic process effects on the entrepreneurial orientation-sales growth rate relationship. *Entrepreneurship theory and practice*, 30(1), 57-81. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2006.00110.x>
- Deci EL, Ryan RM. (2000). The "what" and "why" of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11(4), 227-268. https://doi.org/10.1207/S15327965PLI1104_01
- Diener E. (1984). Subjective well-being. *Psychological Bulletin*, 95(3), 542. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0033-2909.95.3.542>
- Diener ED, Emmons RA, Larsen RJ, Griffin S. (1985). The satisfaction with life scale. *Journal of Personality Assessment*, 49(1), 71-75. https://doi.org/10.1207/s15327752jpa4901_13
- Diener ED, Suh ME. (1997). Subjective well-being and age: An international analysis. *Annual Review of Gerontology and Geriatrics*, 17(1), 304-324. <https://doi.org/10.1891/0198-8794.17.1.304>
- Diener E, Oishi S, Lucas RE. (2009). Subjective Well-Being: The Science of Happiness and Life Satisfaction. In Shane J. Lopez, and C. R. Snyder (eds), *The Oxford Handbook of Positive Psychology*, 2nd edn (2009; online edn, Oxford Academic, 18 Sept. 2012), <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780195187243.013.0017>, accessed 4 Mar. 2025.
- Diener E, Seligman ME. (2004). Beyond money: Toward an economy of well-being. *Psychological Science In the Public Interest*, 5(1), 1-31. <https://doi.org/10.1111/j.0963-7214.2004.00501001.x>
- Easterlin RA. (1974). Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence. In *Nations and households in economic growth* (pp. 89-125). Academic press. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-205050-3.50008-7>
- Erez M, Gati E. (2004). A dynamic, multi-level model of culture: from the micro level of the individual to the macro level of a global culture. *Applied Psychology*, 53(4), 583-598. <https://doi.org/10.1111/j.1464-0597.2004.00190.x>
- Fiş AM, Wasti SA. (2009). Örgüt kültürü ve girişimcilik yönelimi ilişkisi. *METU Studies in Development*, 35, 127.
- Fredrickson BL. (2001). The role of positive emotions in positive psychology: The broaden-and-build theory of positive emotions. *American Psychologist*, 56(3), 218-226. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0003-066X.56.3.218>
- Frey BS, Stutzer A. (2002). What can economists learn from happiness research?. *Journal of Economic Literature*, 40(2), 402-435. <https://doi.org/10.1257/002205102320161320>
- Gelfand MJ, Nishii LH, Raver JL. (2006). On the nature and importance of cultural tightness-looseness. *Journal of Applied Psychology*, 91(6), 1225.
- Gelfand MJ, Erez M, Aycan Z. (2007). Cross-cultural organizational behavior. *Annu. Rev. Psychol.*, 58(1), 479-514. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.58.110405.085559>
- Gelfand MJ, Raver JL, Nishii L, Leslie LM, Lun J, Lim BC, ..., Yamaguchi S. (2011). Differences between tight and loose cultures: A 33-nation study. *science*, 332(6033), 1100-1104. <https://doi.org/10.1126/science.1197754>
- Gennaioli N, Shleifer A. (2018). *A crisis of beliefs: Investor psychology and financial fragility*. Princeton University Press, 2018 - 264 p. - ISBN: 9780691184920, <http://digital.casalini.it/9780691184920> - Casalini id: 5559644
- Gintis H. (2014). *The Bounds of Reason: Game Theory and the Unification of the Behavioral Sciences*. Princeton University Press. ISBN: 1400851343, 9781400851348
- Glaeser EL, Laibson D, Sacerdote B. (2002). An economic approach to social capital. *The Economic Journal*, 112(483), F437-F458. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00078>
- Harrison T, Bazzy JD. (2017). Aligning organizational culture and strategic human resource management. *Journal of Management Development*, 36(10), 1260-1269. <https://doi.org/10.1108/JMD-12-2016-0335>
- Helliwell JF, Layard R, Sachs JD. (2023). The Happiness Agenda: The Next 10 Years. In *World Happiness Report 2023* (11th ed., Chapter 1). Sustainable Development Solutions Network.
- Hitt MA, Ireland RD, Hoskisson RE. (2016). *Strategic Management: Concepts and Cases: Competitiveness and Globalization*. Cengage Learning.
- Hofstede G. (1980). *Culture's Consequences: International differences in work-related values*. Sage Publications. ISBN: 0803913060, 9780803913066
- Judge TA, Bono JE, Ilies R, Gerhardt MW. (2002). Personality and leadership: a qualitative and quantitative review. *Journal of Applied Psychology*, 87(4), 765.
- Kahneman D, Tversky A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Kahneman D, Krueger AB. (2006). Developments in the measurement of subjective well-being. *Journal of Economic Perspectives*, 20(1), 3-24. <https://doi.org/10.1257/08953300677652603>
- Kahneman D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Penguin Books, London.
- Kahneman D, Deaton A. (2010). High income improves evaluation of life but not emotional well-being. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107(38), 16489-16493. <https://doi.org/10.1073/pnas.1011492107>
- Khandwalla PN. (1976). Some top management styles, their context and performance. *Organization and Administrative Sciences*, 7(4), 21-51.
- Khandwalla PN. (1977). *The Design of Organizations* New York: Harcourt Brace Jovanovich. ISBN: 0155173669
- Kihlstrom RE, Laffont JJ. (1979). A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion. *Journal of Political Economy*, 87(4), 719-748. <https://doi.org/10.1086/260790>
- Kline RB. (2011). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling* (3rd ed.). Guilford Press. ISBN: 1462551912, 9781462551910
- Knight FH. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit* (Vol. 31). Houghton Mifflin.
- Köker S. (1991). *Normal ve Sorunlu Ergenlerin Yaşam Doyumu Düzeyinin Karşılaştırılması*. Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü,
- Lieberman MB, Montgomery DB. (1988). First-mover advantages. *Strategic Management Journal*, 9(S1), 41-58. <https://doi.org/10.1002/smj.4250090706>
- Loewenstein GF, Prelec D. (1993). Preferences for sequences of outcomes. *Psychological Review*, 100(1), 91. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0033-295X.100.1.91>
- Loewenstein G, O'Donoghue T, Rabin M. (2003). Projection Bias in Predicting Future Utility. *The Quarterly Journal of Economics*, 118(4), 1209-1248. <http://www.jstor.org/stable/25053938>
- Lorcu F. (2015). *Örneklerle Veri Analizi SPSS Uygulamalı*. Ankara: Detay Yayıncılık, 1, 18.
- Lumpkin GT, Dess GG. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21(1), 135-172. <https://doi.org/10.5465/amr.1996.9602161568>
- Markus HR, Kitayama S. (1998). The cultural psychology of personality. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 29(1), 63-87. <https://doi.org/10.1177/0022022198291004>
- Maslow AH. (1943). A theory of human motivation. *Psychological Review*, 50(4), 370-396. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/h0054346>
- Miller D. (1983). The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management Science*, 29(7), 770-791. <https://doi.org/10.1287/mnsc.29.7.770>
- Miller D, Friesen PH. (1982). Innovation in conservative and entrepreneurial firms: Two models of strategic momentum.

- Strategic Management Journal, 3(1), 1-25. <https://doi.org/10.1002/smj.4250030102>
- Mintzberg H. (1989). The Structuring of Organizations (pp. 322-352). In: Asch, D., Bowman, C. (eds) Readings in Strategic Management. Palgrave, London. https://doi.org/10.1007/978-1-349-20317-8_23. ISBN: 978-0-333-51809-0
- Mueller SL, Thomas AS. (2001). Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of Business Venturing*, 16(1), 51-75. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(99\)00039-7](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(99)00039-7)
- North DC. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. ISBN: 0521397340, 9780521397346
- O'Reilly CA, Chatman JA. (1996). Culture as social control: Corporations, cults, and commitment. In B. M. Staw & L. L. Cummings (Eds.), *Research In Organizational Behavior: An Annual Series of Analytical Essays and Critical Reviews*, Vol. 18, pp. 157–200. Elsevier Science/JAI Press.
- Schwartz SH. (1999). A theory of cultural values and some implications for work. *Applied Psychology: An International Review*, 48(1).
- Putnam RD. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon and Schuster, New York. <http://dx.doi.org/10.1145/358916.361990>.
- Rabin M. (2000). Risk aversion and expected-utility theory: A calibration theorem. *Econometrica*, Vol. 68, No. 5 (Sep., 2000), pp. 1281-1292 (12 pages). https://doi.org/10.1142/9789814417358_0013
- Rauch A, Frese M. (2007). Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and success. *European Journal of work and organizational psychology*, 16(4), 353-385. <https://doi.org/10.1080/13594320701595438>
- Ryan RM, Deci EL. (2001). On happiness and human potentials: A review of research on hedonic and eudaimonic well-being. *Annual Review of Psychology*, 52(1), 141–166. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.52.1.141>
- Ryff CD. (1989). Happiness is everything, or is it? Explorations on the meaning of psychological well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57(6), 1069.
- Seligman ME. (2011). *Flourish: A Visionary New Understanding of Happiness and Well-being*. Simon and Schuster. ISBN: 1439190771, 9781439190777
- Schein EH. (1990). Organizational Culture: What it is and How to Change it. In *Human resource management in international firms: Change, globalization, innovation* (pp. 56-82). London: Palgrave Macmillan UK. https://doi.org/10.1007/978-1-349-11255-5_4
- Schneider K, Klünder J, Kortum F, Handke L, Straube J, Kauffeld S. (2018). Positive affect through interactions in meetings: The role of proactive and supportive statements. *Journal of Systems and Software*, 143, 59-70. <https://doi.org/10.1016/j.jss.2018.05.001>
- Schumpeter JA. (1934). *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press. Cambridge, MA.
- Schwartz SH. (1999). A theory of cultural values and some implications for work. *Applied Psychology: An International Review*, 48(1).
- Sen A. (1977). Rational fools: A critique of the behavioral foundations of economic theory. *Philosophy & Public Affairs*, 6(4), 317–344. <https://www.jstor.org/stable/2264946>
- Sen A. (1999). *On ethics and economics*. OUP Catalogue. Oxford University Press, number 9780195627619, Decembrie.
- Shane S. (2003). A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus. In *A General Theory of Entrepreneurship*. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781781007990>
- Slovic P., Finucane ML, Peters E, MacGregor DG. (2002). The affect heuristic. In *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment* (pp. 397–420).
- Simon HA. (1955). A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99–118. <https://www.jstor.org/stable/1884852>
- Simon HA. (1959). Theories of decision-making in economics and behavioral science. *The American Economic Review*, 49(3), 253–283.
- Stevenson HH, Jarillo JC. (2007). A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. In *Entrepreneurship: Concepts, theory and perspective* (pp. 155-170). Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg. 1-46. <https://doi.org/10.1007/BF00300268>
- Teece DJ, Pisano G, Shuen A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509–533. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199708\)18:7%3C509::AID-SMJ882%3E3.0.CO;2-Z](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7%3C509::AID-SMJ882%3E3.0.CO;2-Z)
- Thaler RH. (1994). *Quasi-rational Economics*. Russell Sage Foundation. ISBN: 087154847X, 9780871548474
- Thaler RH, Sunstein CR. (2008). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. New Haven, CT (USA), Yale University Press.
- Tirole J. (1988). *The Theory of Industrial Organization*. MIT Press. ISBN: 0262200716, 9780262200714
- Tversky A, Kahneman D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4), 297–323. <https://doi.org/10.1007/BF00122574>
- Varian HR. (2014). *Grundzüge der Mikroökonomik*. Walter de Gruyter GmbH & Co KG. ISBN: 3110408082, 9783110408089
- Von Neumann J, Morgenstern O. (1944). *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton University Press.
- Vroom VH. (1964). *Work and Motivation*. John Wiley & Sons.
- Williamson OE. (2000). The new institutional economics: Taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595–613. <https://doi.org/10.1257/jel.38.3.595>
- Zahra SA. (1991). Predictors and financial outcomes of corporate entrepreneurship: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 6(4), 259-285. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(91\)90019-A](https://doi.org/10.1016/0883-9026(91)90019-A)
- Zahra SA, George G. (2002). Absorptive capacity: A review, reconceptualization, and extension. *Academy of Management Review*, 27(2), 185-203. <https://doi.org/10.5465/amr.2002.6587995>
- Wasti A, Fiş AM. (2010). Örgüt kültüründe sıklık-esneklik boyutu ve kurumsal girişimcilik etkisi. *Journal of Management Research/Yonetim Arastirmalari Dergisi*, 10.
- Zhang XD. (2011). Illustration of SSMD, z score, SSMD*, z* score, and t statistic for hit selection in RNAi high-throughput screens. *SLAS Discovery*, 16(7), 775-785. <https://doi.org/10.1177/1087057111405851>
- Zhao H, Seibert SE. (2006). The Big Five personality dimensions and entrepreneurial status: A meta-analytical review. *Journal of Applied Psychology*, 91(2), 259–271.
- Zhao R, Niu L, Wang S. (2024). How do managers make decisions in the face of innovation failure? From a risk governance perspective. *Management Decision*. <https://doi.org/10.1108/MD-03-2024-0628>