

GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİK ÜZERİNE: PİTTSBURGH'DAKİ TÜRK GİRİŞİMCİLER



Zehra Nuray NİŞANCI

Yrd. Doç. Dr., İzmir Katip Çelebi Üniversitesi
İİBF, İşletme Bölümü
zehranuray.nisanci@ikc.edu.tr

Geliş Tarihi: 21.08.2014

Kabul Tarihi: 28.05.2015

ÖZ

Bu çalışmanın amacı, göçmen işletme sahipleri olarak ABD'deki Türk girişimcilerin girişimcilik davranışının temelinde yatan faktörleri ve girişimci tiplerini belirlemektir. Örnekleme, 2013 yılında Pittsburgh'da faal olan ve çoğu gıda üzerine çalışan on iki girişimci oluşturmaktadır. Yarı yapılandırılmış görüşme tekniği ve gözleme dayanarak gerçekleştirilen çalışmada girişimcilik davranışı, McClelland ve Vroom'un Motivasyon Teorileri, girişimci tipleri, Smith'in esnaf girişimci-fırsatçı girişimci sınıflaması bağlamında ele alınmaktadır. Çalışmanın yürütüldüğü ABD'de, çoğunluğunu öğrenci ve girişimcilerin oluşturduğu binlerce Türk yaşamaktadır. Irkçılığın, ayrımcılığın ve yabancı düşmanlığının 11 Eylül sonrası, din ve özellikle de İslam karşıtlığı ile farklı bir duruş sergilediği günümüzde, göçmen Türk girişimcilerin, ekonomik sisteme katkı yanında, ikili ilişkilerin geliştirilmesi ve güçlendirilmesinde, önyargıların kırılması ve barışın sağlanmasında, ulusal kültürü tanıtmaya ve yaşatmada önemli bir misyon yükledikleri gözlenmektedir. Ancak bu önemli işleve rağmen, göçmen Türk girişimcilerin girişimcilik davranışlarının, bu davranışların temelinde yatan faktörlerin ve girişimci tiplerinin yeterince araştırılmadığı düşünülmektedir. Buradan hareketle gerçekleştirilen araştırmada, göçmen Türk girişimcilerin girişimcilik davranışının, başarıya ihtiyacı, kâr/ödül/kazancı arzulan derecesi ve yaşadıkları toplumda çabanın ödülle sonuçlanacağı yönündeki güçlü inanç, yani yüksek bekleşinin bir fonksiyonu olarak ortaya çıktığı bulgulanmıştır. Smith'in sınıflamasına göre ise, göçmen Türk girişimcilerin daha çok fırsatçı girişimci özellikleri taşıdıkları anlaşılmıştır..

Anahtar Kelimeler: Göçmen Türk Girişimciler, Girişimcilik Davranışları, Girişimci Tipleri.

ON IMMIGRANT ENTREPRENEURSHIP: TURKISH ENTREPRENEURS IN PITTSBURGH

ABSTRACT

The aim of this study is to identify the factors underlying the entrepreneurial behavior of Turkish entrepreneurs in the US as immigrant business owners and types of entrepreneurs. The sample consists of twelve entrepreneurs who were active in Pittsburgh in 2013 and were mostly working in the food industry. In the study that used a

semi-structured interview technique and observations, entrepreneurial behavior is addressed in the context of McClelland and Vroom's Theories, Smith's craftsmen and opportunistic entrepreneurs. Thousands of Turks live most of whom are students and entrepreneurs, in the US where the study was conducted. It is thought that to study their entrepreneurial behaviors is crucial since the Turkish immigrant entrepreneurs, besides their contribution to the economy, have an important mission as a bridge in developing and strengthening bilateral relations, breaking prejudices and establishing peace, and promoting and preserving the national culture at a time where xenophobia, discrimination and racism gained a new dimension with the religious axis and anti-Islamism after September 11. According to the data, the immigrant Turkish entrepreneurs are in need of success and they act accordingly. They state that they desire the gain/profit/award that they will acquire as a result of their enterprise and they have the belief that their effort will be rewarded in the society they live in. Besides, it can be said that the immigrant entrepreneurs mostly have opportunistic entrepreneurial features according to Smith's classification.

Keywords: Immigrant Turkish Entrepreneurs, Entrepreneurial Behavior, Entrepreneur Types.

GİRİŞ

Girişimcilik, atıl kaynakların ekonomiye kazandırılması, etkin/verimli kullanılmasında, yeni teknoloji üretiminde, istihdam hacminin genişletilerek işsizliğin önlenmesinde, refah düzeyinin yükseltilmesi ve geniş bir toplumsal tabana yaygınlaştırılmasında, orta sınıfın güçlendirilmesinde, bölgesel gelişmişlik farklarının azaltılmasında, katılımcı demokrasinin yerleşmesi ve genel olarak toplumsal barışın sağlanarak bütünleşmenin güçlendirilmesinde işlevsel olmuştur (İlhan, 2005:218). Dünya Girişimcilik Platformu (GEM, 2001) tarafından, yüksek girişimcilik faaliyetleri olan ülkelerin, ortalama ekonomik büyümenin üzerinde gelişme gösterdiği (Türkiye'de Girişimcilik, 2002:40), girişimciliğin göstergesi olarak kabul edilen küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin ülkemizde de üretime, istihdama, genel olarak ekonomik sisteme oldukça önemli boyutta katkı koyduğu (Bkz.<http://www.kobigirisim.net> 21.3.2014), dünyanın hemen her bölgesinde girişimciliğin, işsizliği ve yoksulluğu önleme politikası olarak benimsendiği (Çelik, 2006:471) ve işsizliğin olumsuz etkilerini azaltarak ümitsizliği ortadan kaldırdığı (Audretsch vd. 2000; Akt. Çelik, 2006:471) belirtilmektedir.

Dünyada yaşanan en önemli değişimlerden birisi, gücün el değiştirmesidir. Sanayi toplumunda güç, parasal anlamda sermayeye sahip olana iken, bilgi toplumunda güç, entelektüel sermayeye sahip olana geçmiştir (Koçel, 2013:455). Geçmişte "geleneksel üretim fak-

törleri, toprak, emek, sermaye olarak ifade edilse de, günümüzde anlamlı tek kaynağın “bilgi” olduğu ifade edilmektedir. Drucker, yeter ki bilgi olsun geleneksel üretim faktörleri, kolaylıkla elde edilebilir şeylerdir demektedir (Drucker, 1994:66). Girişimci, entelektüel sermaye, yani bilgiyi üreten insan kaynağını istihdam ederek bilgi üretme sürecinde ihtiyaç duyulan örgütsel yapıyı oluşturmada olmazsa olmazdır. Bu olmazsa olmazlık, girişimcinin geleneksel üretim faktörleri yanında “dördüncü üretim faktörü olarak literatürde yer almasına” (Boone ve Kurtz, 2013:7; Tutar ve Küçük, 2003:167) sebep olmuştur.

Bilgi toplumuna geçişle beraber bilgiye dayalı bir ekonomik yapı ortaya çıkmıştır. Bilgi ekonomisinin ortaya çıkmasında tanımlanabilir iki temel güç vardır. Bunlardan ilki ekonomik aktivitelerde bilgi yoğunluğunun yükselmesi, diğeri ise ekonomik ilişkilerde küreselleşmenin yükselmesidir (Houghton ve Sheehan, 2000; Akt. Özkul, 2008:26). Bu iki gücü elde etme ve kullanmada girişimcilik ve göçmen girişimcilik stratejik öneme sahiptir.

Bilgi toplumlarında gelişmişliğin merkezi değerinin girişimcilik olduğu (Gibb, 2000:32) ifade edilmektedir. Bu değeri etkin biçimde kullanan ülkelerin, başta ekonomik olmak üzere, toplumsal, sosyal, siyasal, teknolojik ve bilgi temelli kalkınmayı daha çabuk gerçekleştirecek küreselleşen dünyada önemli bir aktör olarak yerini alacağı açıktır. “Küreselleşme sürecinde kârın maksimizasyonu için hareket eden sermaye ve tamamlayıcısı olan girişimci, 1980’lerden itibaren sadece üretimi ve kârı değil aynı zamanda pazarı da dünya ölçeğine taşıyarak ekonomik küreselleşmeye öncülük etmiş” (Dulupçu, 1997:148), küreselleşme, devletin ekonomideki etkinlik alanını ve rolünü değiştirmiştir. Devlet, hakem rolünü üstlenerek, yani oyunun kurallarını belirleyerek aktörlerin bu kurallara uymasını sağlamayı ilke edinmiş; devletin ekonomide oynadığı bu yeni rol, girişimcilik ruhunun ortaya çıkmasını tetikleyen bir yapı olarak ortaya çıkmıştır (İraz, 2005:230). Toplumun ekonomik kalkınması için gerekli faaliyetleri kimlerin gerçekleştireceği, yeni teknoloji ve bilgiyi kimlerin üreteceği ve kullanacağı, ekonomik, sosyal, teknolojik, kültürel, politik ve ekolojik sorunları dünya platformuna kimlerin taşıyacağı ve çözüm önereceği, ikili ilişkilerde köprüyü kimlerin inşa edeceği gibi soruların yanıtları, ekonomik, sosyal ve yönetsel açıdan önemli olmakla birlikte, yerel ve küresel boyutta girişimcilik ve göçmen girişimcilikle çok yakından, hatta doğrudan ilişkilidir.

Göçmen girişimcilik, öncelikle istihdamın artırılması ve işsizlikle mücadelede, ekonomik sistemin güçlendirilmesi, krizlerin önlenmesi, karşılaşılan problemlerin çözülmesinde, bilginin üretilmesi ve hayata geçirilmesinde, kültürel zenginlik ve çeşitliliğin küresel boyuta taşınmasında, ikili ilişkilerin güçlendirilmesinde ve nihayetinde dünya-

nın bütün coğrafyalarında insanlık refahının yükseltilmesinde fonksiyonel olmaktadır. Dünyanın birçok ülkesinde, binlerce kilometre uzakta, çok sayıda başarılı Türk girişimci ve göçmen Türk girişimci, ekonomik, sosyal ve toplumsal gelişmişliğe ve refaha katkı yapmaktadır. Mesela, Türk iş adamı Ahmet Çalık, Orta Asya ve Ortadoğu ülkelerinde yaptığı projeler ve bu coğrafyadaki insan refahının yükselmesine olan katkılarından dolayı 2014 yılı içerisinde ABD'nin en prestijli uluslararası ödülllerinden biri olan Ellis Adası Şeref Madalyası'na layık görülmüştür (<http://www.calik.com/tr> 8.7.2014). Yine 1.1 Milyar dolarlık servetiyle Forbes küresel milyarderler listesine adını yazdıran ve ABD, Kanada, Avustralya ve İngiltere'ye uzanan milyar dolarlık bir marka ile küresel piyasaya hükmeden 1426 insandan bir tanesi olan göçmen Türk girişimci Hamdi Ulukaya, Ernst&Young dergisi tarafından 2012 yılında ABD'nin en iyi girişimcisi seçilmiştir (<http://www.isplaniornekleri> 25.2.2014). Konu ile ilgili örnekleri arttırmak mümkündür.

Bu çalışmanın yürütüldüğü ABD'de, çoğunluğunu üniversite öğrencisi ya da girişimcilerin oluşturduğu binlerce göçmen Türk yaşamaktadır. Irkçılık, ayrımcılık ve yabancı düşmanlığının farklı bir boyut kazandığı günümüzde, göçmen Türk girişimcilerin, başta ekonomik sistemin güçlendirilmesi ve istihdamın artırılması olmak üzere, ikili ilişkilerin geliştirilmesi ve güçlendirilmesinde, önyargıların kırılması ve barışın sağlanmasında, ulusal kültürü tanıtmaya ve yaşatmada önemli sorumluluklar yüklendiği gözlenmektedir. Dolayısıyla ABD'ye göç etmiş ve zamanla göçmen işletme sahibi olmuş göçmen Türk girişimcilerin girişimcilik davranışları ve girişimci tipleri önem arz etmektedir.

Çalışmanın örneklemini, Pittsburgh'da faaliyet gösteren ve çoğu gıda üzerine çalışan 12 (şubeleri ile sayıldığında 28) göçmen girişimci oluşturmaktadır. Yarı yapılandırılmış görüşme tekniği ile yapılan görüşmelere ve gözleme dayanan bu çalışmada öncelikle göç ve göçmenlik, girişimcilik ve göçmen girişimcilik, Amerika'da göçmen girişimcilik konuları ele alınmış, girişimcilik davranışı McClelland'ın ve Vroom'un Motivasyon Teorileri ile ilişkilendirilerek oluşturulan bir model kapsamında incelenmiştir. Çalışmada, göçmen Türk girişimcilerin faaliyet alanları, işgücü ve müşteri bilgileri ile Smith'in esnaf girişimci-fırısatçı girişimci sınıflaması bağlamında, hangi tip girişimci oldukları ortaya konmaya çalışılmıştır.

Literatürde göçmen girişimcilerle ilgili (Waldinger, 1984; Waldinger vd.1985; Waldinger vd.1990; Kloosterman ve Rath, 2001; Baycan Levent ve Kundak, 2006; Turan ve Nacumidinova, 2006; Şen vd.,2007; Turan ve Kara, 2007; Taş ve Çitçi, 2009; Sinnya ve Parajuli, 2012) birçok çalışma mevcut olduğu gibi, motivasyon-girişimcilik ilişkisini inceleyen (Johnson, 1990; Shanea ve arkadaşları, 2003;

Christophe ve arkadaşları, 2004; Süral Özer ve Topaloğlu, 2007) çalışmalar ile girişimci tiplerine ilişkin (Smith,1967; Özkul,2008; Zahra vd., 2009:519-532; Fitzsimmons ve Douglas, 2011:431-440 ve Oğuztimur, 2013:175-178) çalışmalar da vardır. Göçmen Türk girişimcilerin girişimcilik davranışının temelinde yatan faktörlerin motivasyon teorileri kapsamında ele alındığı bir çalışmaya literatürde rastlanmamıştır. Buradan hareketle, girişimcilik davranışının McClelland ve Vroom'un Teorileri, girişimci tiplerinin Smith'in esnaf girişimci-fırıfatçı girişimci tiplemesi bağlamında ele alınmasını içeren bu çalışmanın literatüre farklı açımlar getirilebileceği ve katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

1. GÖÇ VE GÖÇMENLİK

Göç, ekonomik, toplumsal, siyasi sebeplerle bireylerin veya toplulukların bir ülkeden başka bir ülkeye, bir yerleşim yerinden başka bir yerleşim yerine gitme işi, taşınma, hicret, muhaceret olarak tanımlanmaktadır (<http://tdk.gov.tr/index>). Göçler, otoriter ya da doğal bir zorlanmadan ötürü zorunlu göç veya kişilerin kendi iradesiyle serbestçe gerçekleştirdikleri gönüllü göç (Gökdere, 1978:11; Akt. Şahin, 2001:59) şeklinde sınıflanabileceği gibi, şekil ve sebeplerine göre, münferid, kitlesel, geçici, serbest, mecburi ve daimi göç şeklinde de sınıflanabilir (İpek, 1995: 259). Göçmen girişimcilik kapsamında ele alınabilecek göç çeşidi, bir ülkeden diğer bir ülkeye yapılan göçtür. "Bu tür göçler, iki yönlü olmaktadır. Birincisi, bir ülkeyi veya öz vatani terk etmektir ki buna, emigration (giden göç, dışa göç) denilmektedir. İkincisi ise başka bir ülkeye varmak ve yerleşmektir ki, buna da immigration (gelen göç, dıştan içe göç) denilir" (İpek, 1995: 259).

Göçmen kavramı ise, kendi ülkesinden ayrılarak yerleşmek için başka ülkeye giden (kimse, aile veya topluluk), muhacir (<http://www.tdk.gov.tr>) olarak tanımlanmaktadır. Göçmen ya da muhacir kavramı en az iki ülkeyi ilgilendirmektedir. Biri göç eden bireyin kendi ülkesi, diğeri yerleştiği ülkedir. Bazı ülkelerin, kendi etkinlik ve gücünü korumak amacıyla göçmenlere yönelik tutum ve politikalarında olumsuzluk gözlenebilmektedir. Göçmenlerin toplum tarafından dışlandıklarını hissetmeleri, onların içinde buldukları topluma uyum isteklerini olumsuz etkileyebilmektedir. Dolayısıyla göç alan ülkelerin göçmenleri kucaklayıcı politikalara sahip olmaları genellikle beklenen bir durumdur. Göçmenler gittikleri ülkeye katkıda, göç alan ülkeler de göçmenleri kabulde istekli olmalıdır. Yani göçmenlik aslında her iki tarafa da bir takım yükümlülüklerle birlikte fayda getiren çift taraflı bir süreç olarak algılanmalıdır. Özellikle 11 Eylül sonrasında "yabancı düşmanlığı, ayrımcılık ve ırkçılığın din eksenini ve İslam karşıtlı-

ğrı/korkusu (İslamofobi) ile yeni bir boyut kazandığı günümüzde bu yöndeki söylem ve uygulamalarda artış olduğu gözlenmektedir” (Dışişleri Bakanlığı, <http://www.mfa.gov.tr>16.5.2014). Her türlü olumsuzluğa rağmen göçmen Türk girişimcilerin, göç ettikleri ülkelerde faaliyetlerine kesintisiz bir biçimde devam ettikleri gözlenmektedir.

2. GİRİŞİMCİLİK VE GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİK

Girişimci ve girişimcilik kavramları, günümüzün en popüler kavramlarından. Say'ın terimi icadından bu yana, yaklaşık iki yüz yıldır bu kavramların tanımları üzerinde tam bir karışıklık yaşanmıştır (Drucker, 1985:21). Her bilim dalı girişimciliğe kendi perspektifinden bakmış ve kavrama farklı anlamlar yüklenmiştir.

Girişimcilik, risk ve belirsizlik koşulları altında kazanç elde etmek ve büyümek amacıyla yenilikçi bir ekonomik organizasyonun oluşturulmasıdır (Dollinger, 1999:4). Literatürde girişimcilik için, yeni kombinasyonları gerçekleştirme (Schumpeter, 1978; Akt.Brémond ve Gélédan, 1990:153), değer yaratma (Top, 2006:7), kültürel bir refleks (Bygrave-Minniti, 2000; Akt. Aytaç, 2006: 154), toplumsal davranış biçimi (Şahin, 2011:131), ekonomik büyümenin itici gücü, büyüme deposunun yakıtı (Boone ve Kurtz, 2013:11) gibi ifadeler de kullanılmaktadır.

Girişimci ise, riski ve yönetimi üstlenen (Girard,1962; <http://www.google.com.tr> 26.12.2013) mevcut kaynakları yaratıcı bir biçimde birleştiren (Schumpeter,2000; <http://papers.ssrn.com> 15.4.2014), ekonomik kaynakları, verimliliği düşük bir alandan çıkarıp, verimliliği ve getirisi daha yüksek bir alana kaydıran (Drucker, 1985:21), asıl sorumluluğu bir işi başlatmak için gerekli kaynakları bir araya toplamak olan (Cole,1959; Akt.Smith,<http://papers.ssrn.com> 26.12.2013), dünya ekonomisinin en küçük aktörü, küresel ekonominin en güçlü oyuncusu (Naisbitt, 1994; Akt.Oğuztimur, 2013:176), değişimi harekete geçiren güçtür (Cuervo, Akt. Özku, 2008:49).

Göçmen girişimcilik, bir ülkede göçmen tüm gruplar tarafından gerçekleştirilen girişimciliğe atıfta bulunmaktadır (Waldinger vd.,1990; Akt.Sinnya ve Parajuli,2012:6). Göçmen girişimcilik, girişimcilik faaliyetlerinin göç edilen ülkede gerçekleştirilmesi, ekonomik ve sosyal değer göçmenler eliyle ortaya çıkarılması sürecidir. Göçmen girişimci ise, küresel ve stratejik bir düşünce ile üretim faktörlerini bir araya getiren, risk ve yönetimi üstlenen, değişim ve yeniliklere açık, nihai hedefi büyüme ve gelişme olan küresel bir oyuncudur.

Günümüzde girişimcilik, küresel rekabet, yenilikçilik, etkinlik/verimlilik, kalite ve işsizlikle mücadele gibi kavramlarla birlikte anılmakta, milli gelir, istihdam, vergi, hizmet, ekonomik kalkınma, bireysel ve toplumsal refah ile doğru orantılı bir biçimde ilişkilendirilmektedir. Bu ilişkinin aynı şekilde göçmen girişimcilikle de kurulabileceği açıktır. Bilgi ve iletişim araçlarındaki gelişme ve ulaşım kolaylığının, dünyanın küçülmesine, bireylerin ulusal sınırlar dışına çıkma, farklı coğrafyalarda refah içinde yaşama taleplerine, bunların da girişimciliğin temel hedefleri arasında yer alan finansal başarı elde etme isteği ile bütünleşerek göçmen girişimciliğe sebep olduğu söylenebilir. Göçmen girişimcilik öncelikle bilginin üretilmesi ve uygulamaya aktarılmasında, istihdamın artırılması ve işsizlikle mücadelede, ekonomik krizlerin önlenmesi ve karşılaşılan problemlerin çözümlenmesinde, kültürel zenginlik ve çeşitliliğin küresel boyuta taşınmasında, nihayetinde dünyanın bütün coğrafyalarında insanlık refahının yükseltilmesinde fonksiyoneldir. Ayrıca göçmen girişimciler özellikle devletlerarası ikili ilişkilerin geliştirilmesi ve güçlendirilmesinde, önyargıların kırılması ve barışın sağlanmasında, kendi kültürlerini farklı ülkelerde tanıtmaya ve yaşatmada köprü görevi görerek önemli bir misyonu gerçekleştirmektedirler.

Literatürde göçmen girişimciler hakkında birçok çalışma mevcuttur. Waldinger, 1984:60-71; Waldinger vd.1985:586-597; Waldinger vd.1990; Kloosterman ve Rath, 2001:189-201; Taş ve Çiftçi, 2009:376, bunlardan bazılarıdır. “Bu çalışmalarda, göçmen girişimciler için fırsatlar ve engeller, kritik başarı ve performans koşulları tanımlanmaya çalışılmış, göçmen girişimciliği etkileyen yapısal faktörler (sosyal dışlanma ve ayrımcılık, işgücü piyasasına zayıf erişim ve yüksek düzeyde işsizlik, vb.), kültürel faktörler (bağımsızlık, sadakat, esneklik, kişisel motivasyon, çalışma ahlakı, esnek finansal düzenlemeler vb. özel değerler, beceriler ve kültürel özellikler) ya da bu faktörlerin bileşimi incelenmiştir”(Baycan Levent, Kundak, 2006: 405-418).

Baycan Levent ve Kundak(2006)'ın çalışmaları, İsviçre'deki Türk girişimcilerin demografik ve kişilik özellikleri, Şen vd.(2007)'nin çalışmaları ise Avrupa Birliği ve Almanya'daki Türk girişimcilerin demografik özellikleri ile ilgilidir. Yine, Turan ve Nacumidinova (2006)'nın çalışmaları, Türk ve Kırgızlı girişimcilerin, Turan ve Kara (2007)'nin çalışmaları ise Türk ve İrlandalı girişimcilerin karşılaştırılmasını içermektedir. Göçmen Türk girişimcilerin girişimcilik davranışının incelendiği bu çalışmanın, daha önce yapılmış çalışmalar gibi alana katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

3. AMERİKA'DA GÖÇMENLİK VE GÖÇMEN GİRİŞİMCİLİK

ABD Başkanı Kennedy, 1958'de yazdığı kitabında, Amerika-lıları "Göçmenlerin Ulusu" (A Nation of Immigrants) olarak nitelemiş, göçmenlerin inançlardan siyasete, ekonomiden sanata, eğitimden spora kadar her alanda, Amerikan toplumunu etkileyip şekillendirdiğini yazmıştı. Beraberlerinde eski gelenekleri getiren, yeni ülkelerinde yeni ufuklar, yeni özgürlükler, yeni bir gelecek inşa etmeye çalışan göçmenlerin, bunun güvencesini özgürlüklerde bulmalarına bağlamış ve bunu, "Amerika'nın Sırrı" olarak nitelemişti (<http://www.sabah.com.tr/barlas>). Ekonomik alandaki özgürlükleri de kapsayan bu sırrın, hiç kuşkusuz hem girişimcilik, hem de göçmenlerin girişimcilik eğilimlerini harekete geçirci bir fonksiyonunun olduğu söylenebilir.

Günümüzde Amerika Birleşik Devletleri'nde karma ekonomi olduğu ifade edilmektedir. Çünkü hem bireysel teşebbüs hem de hükümet, ekonomide önemli rol oynamaktadır. Bireysel iş sahipliğine verilen bu önem, kısmen Amerikalıların kişisel özgürlüğe olan inançlarından kaynaklanmaktadır. Amerikalılar, iyi bir yeni fikre ve kararlılığa sahip, yoğun çalışmayı kabul eden herkesin, bir iş kurabileceği ve zengin olabileceği bir fırsatlar ülkesinde yaşadıklarına her zaman inanmışlardır. Amerika, uyguladığı serbest teşebbüs sistemini diğer ülkelere örnek olarak göstermektedir (<http://www.usemb-ankara.org.tr> 16.5.2014). Serbest teşebbüs sistemini, bir başka ifadeyle girişimci ekonomiyi en başarılı şekilde uygulayan ülke olarak kabul edilen ABD, diğer ülkeler için ulaşılmak istenen bir model oluşturmaktadır (Türkiye'de girişimcilik, 2002:40). Girişimcilik faaliyeti ile ilgili yapılan bir çalışmada otuz altı ülkede ABD'nin girişimcilik faaliyeti ilk üçte tespit edilmiştir. Yeni bir çalışma, diğer ülkelerle karşılaştırıldığında ABD nüfusunun oldukça girişimci olduğunu ortaya koymuştur. Amerikalıların yüzde 70'inden fazlasının başkası için çalışmaktansa, girişimci olmayı tercih ettikleri ifade edilmektedir (Pride vd.,2008:185).

Amerika Mali Politika Enstitüsünce yapılmış bir araştırma, göçmenlerin, genellikle girişimci kişiler olduğunu doğrular niteliktedir. Bunun arka planında, göçmenlerin, yaşadığı yeri terk edip uzak bir ülkede yeni bir hayat kuracak kadar hırslı ve enerjik, işleri ve ekonomiyi geliştirecek kadar da iyi donanımlı olmalarının var olduğu ifade edilmektedir. ABD'nin nüfus sayımı verilerine dayalı araştırmaya göre, ABD'deki küçük işletme sahiplerinin yaklaşık yüzde 18'ini oluşturan 900 bin tanesi göçmendir (<http://www.sabah.com.tr> 15.5.2014). 2010 yılında 4.2 trilyon gelir elde edilen Fortune 500

şirketlerinin yüzde 40'ının kurucularının göçmen olduğu belirtilmektedir. 2011 yılında ABD'de faaliyete giren her dört yeni işletmeden biri, göçmen girişimciler tarafından oluşturulmuştur (<http://www.turkishny.com>, 30.4.2014). GEM 2012 raporuna göre, ABD'de göçmen olmayanların girişimcilik oranı %12,9 iken göçmenlerin %12,7, göçmenler arasında birinci jenerasyonun girişimci olma oranı %16,4 iken, ikinci jenerasyonun %8,9'dur (GEM United States Report, 2012:36). Bu oranlar Amerika'da göçmenlerin girişimciliği tercih ettiklerini, ancak bu tercihin ikinci jenerasyon tarafından pek kabul görmediğini göstermektedir.

4. GİRİŞİMCİLİK DAVRANIŞI VE MOTİVASYON

Motivasyon ile girişimcilik davranışı arasında bir ilişkinin var olup olmadığı, Johnson (1990:39-54); Shanea vd. (2003:257-279); Christopher vd. (2004:95-117); Süral Özer ve Topaloğlu (2007:439) gibi araştırmacılar tarafından yapılan araştırmalarla ortaya konmaya çalışılmıştır. Johnson(1990) çalışmasında, çok boyutlu bir girişimcilik modeli oluşturmaya çalışmış ve özellikle bireydeki başarı isteği ile girişimcilik arasında çok tutarlı bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur (Johnson,1990:39). Shane ve arkadaşları ise, motivasyonun girişimcilik sürecinde kritik bir rol oynadığını (Shanea, vd., 2003:258), Christopher ve arkadaşları da (2004), başarı isteğinin hem girişimcilik kariyerini seçme ile hem de girişimcilik performansı ile ilişkili olduğunu bulgulamışlardır. Süral Özer ve Topaloğlu da (2007), girişimcilerin başarı ve bağımsızlık ihtiyaçlarının, diğer ihtiyaçlara göre daha yüksek olduğunu ortaya koymuşlardır.

4.1. Girişimcilik Davranışı

Davranış, bir organizmanın bir ortamdaki hareket tarzı, (Şimşek vd., 2011:3) belirli uyarıcılara karşı gösterdiği tepki olarak tanımlanmaktadır (Roediger III vd.1984; Akt. Eroğlu, 1995:13). Bütün davranışların, davranışta bulunan kişinin veya organizmanın yapısı (kişiliği) ve içinde bulunduğu durumun (durumun özellikleri dahil) ürünü olduğu (Eren, 1998:158), kişiliğin davranışlar üzerinde etkili olduğu, "kişilik gelişimine katkıda bulunan birçok faktör arasında, en önemlilerinin, kalıtım, kültür, aile, üye olduğu gruplar ve tecrübe olduğu" (Coté vd.1994:58) ifade edilmektedir.

Davranış olgusunun genel olarak iki temel determinantı vardır: Uyarıcılar ve tepkiler. Uyarıcı-tepki (U-T) formülüne göre, insan davranışlarının ön şartlarına ve hazırlayıcılarına "uyarıcılar", bunlara karşılık organizmada meydana gelen her türlü değişikliklere ise

“tepkiler” denebilir (N.L.Munn, 1961; Akt.Eroğlu, 1995:14). Konumuzla ilişkilendirilecek olursa, girişimcilik davranışının ön şartlarına ve hazırlayıcılarına, yani girişimcilik davranışını harekete geçiren her tür uyarıcıya, “uyarıcı faktör”, girişimle ilgili bir davranış ortaya koyma, yani işletme/girişim kurma eylemine de, “teпки” denebilir.

Avrupa Komisyonu (2003)'na göre girişimcilik davranışı, yeni değer ortaya koyma veya ekonomik başarı elde etme amacıyla bir fırsat belirleme ve bunu devam ettirmede bir bireyin motivasyonunu ve kapasitesini yansıtan bir tutum (Samer, 2010:262) olarak ele alınmaktadır. Bu ifade, iki önemli boyuta dikkat çekmektedir. Birincisi, yeni bir değer ortaya koyma/ekonomik başarı elde etme, diğer bir deyişle girişimcinin gayretleri sonucu elde edeceği ödül/yüksek kazanç/kâr; diğeri ise motivasyondur. Girişimcilik davranışı gösterme konusunda bireyi harekete geçirme potansiyeli açısından her iki boyut da çok önemlidir. Bu bağlamda girişimcilik davranışı, aynı anda hem McClelland'ın Başarma İhtiyacı, hem de Vroom'un Bekleyiş Teorisi ile ilişkilendirilebilir.

4.2. McClelland'ın Başarma İhtiyacı Teorisi ve Girişimcilik Davranışı

Davranış deyiminin kapsamına giren insan faaliyet ve hareketleri çok çeşitlilik arz eder. Buna göre gözlenebilen, kaydedilebilen ve ölçülebilen bütün etkinlikleri davranış tanımı içerisinde düşünmek mümkündür (Crider vd.; Akt.Eroğlu, 1995:13). Davranışın, nedenli, güdümlü ve amaca yönelik olduğu ve davranışta rastgelelik ve nedensizlik olmadığı ifade edilmektedir (Kolasa,1979; Akt.Şimşek vd., 2011:3). Dolayısıyla girişimcilik, bilinçli bir davranış olarak ele alınabilir. Bilinçli davranışın ortaya çıkmasında en önemli faktör, insan ihtiyaçlarıdır.

McClelland'a göre, insanların günlük faaliyetlerinde sergiledikleri davranışların temelinde mutlaka itici bir güç vardır. Bu itici güç, güdü, saik, dürtü, istek ve/veya ihtiyaç şeklinde nitelendirilebilir (Şimşek ve Çelik, 2011:98). İhtiyaç, gereksinim, güçlü istek olarak tanımlanmaktadır (TDK, <http://www.tdk.gov.tr/ihtiyaç/10.4.2014>). Karşılandığı zaman insanlara haz ve zevk veren, karşılanmadığı zaman ise acı ve üzüntü duyulan duygulara ihtiyaç denir. İhtiyacın kaynağı ya da ortaya çıkış nedeni insanoğlunun hem hayatını devam ettirmek zorunda olması, hem de hayat standardını yükseltme düşüncesidir (www.metinberber.com).

Başarma İhtiyacı Teorisi, bir diğer adıyla Üç İhtiyaç Teorisi (Robbins ve Coulter, 2012:434)'ne göre birey, üç grup ihtiyacın et-

kisi altında davranış gösterir: İlişki kurma ihtiyacı, güç kazanma ihtiyacı ve başarıma ihtiyacı. Bu ihtiyaçlar, tüm iş gören ve yöneticilerde değişen derecelerde bulunur (McClelland,1961). Bu teoriye göre insanın en büyük ihtiyacı başarılı olmaktır. Bu nedenle, insanları, en çok başarı ihtiyacı ile motive etmek mümkündür (Güney, 2012:323). Bir başka ifadeyle, bireyin motive edilmesi, başarıma ihtiyacını harekete geçirecek unsurlarla çok yakından ilişkilidir.

Başarma ihtiyacı kavramı, yüksek düzeyde performans gösterme ya da rekabet ortamında öne çıkma arzusunu ifade eder. İnsanı bu yönde motive eden güdü ise başarı güdüsü olarak nitelendirilmekte (Demirel, 2003; Akt.Başer ve Büber, 2012:138) ve bireylerin mükemmel sonuçlara ulaşmak için çabalamalarına neden olan saik olarak tanımlanmaktadır (McClelland, 1985; Akt. Kaya ve Selçuk, 2007:176). Bu güdüye sahip bireylerin, bireysel ve profesyonel hedeflere yönelik olarak istekli ve gayretli çalışma ile zorluklara meydan okuma eğilimlerinin yüksek olduğu belirtilmektedir. Bu nedenle başarı güdüsünde mükemmellik, kazanma ve içsel başarı duygusu ön plana çıkmaktadır (Atkinson, 1964; McClelland, 1961; Epstein ve Harackiewicz, 1992; Aktaran, Kaya ve Selçuk, 2007:176). Atkinson'a (1957) göre yüksek başarı motivasyonuna sahip bireyler, orta düzeyde riskli faaliyetleri tercih etmekte (Shanea vd.2003:264) ve başarı ihtimallerini 0.5(%50-50 başarı ihtimali) gördükleri zaman en yüksek performansla ulaşırlar. Kendilerini biraz zorlayan hedefler koymayı da severler (Robbins ve Judge, 2013:210). Bu bilgilerden hareketle, McClelland'ın Başarma İhtiyacı Teorisi'nin girişimcilere çeşitli faydalar sağladığı söylenebilir. Bu faydalar arasında, başarı güdüsünü harekete geçirme potansiyeline sahip faktörlerin farkında olma, bilgi, tecrübe ve yeteneklerine uygun, ancak kapasitelerini zorlayabilecek nitelikte hedefler belirleme, hedeflere ulaşmaya çalışırken karşılaşılabilecek zorluklara rıza gösterme ya da zorluklardan yılmama sayılabilir.

4.3. Vroom'un Bekleyiş Teorisi ve Girişimcilik Davranışı

Bekleyiş Teorisi, belirli bir davranış gösterme eğilimini, davranışın sonuçlarının çekiciliğine ve sonuçlara ilişkin beklentilerin gücüne bağlamaktadır (Robbins ve Judge, 2013:225). Buna göre, insanların başarıları, ihtiyaçlarının giderilmesinden ziyade onların ödüllendirilmiş davranışları sonucu oluşmaktadır. Yani bireyler, arzuladıkları bir ödül olasılığı algısına sahiplerse ve o ödül kendileri için önemli ise ancak davranışı gerçekleştirmek üzere harekete geçeceklerdir.

Bekleyiş Teorisinin üç temel kavramı, valens, bekleyiş ve araçsallıktır. Valens, ödülü arzulama derecesidir ki, insan ihtiyaçlarının farklı olması sebebiyle bazıları böyle bir ödülü son derece arzu ederken, bazıları bu ödüle hiç değer vermeyecektir. Netice olarak yüksek valens, kişinin daha fazla gayret göstermesine sebep olacaktır. Bekleyiş, kişinin algıladığı bir olasılığı ifade etmektedir. Eğer kişi, gayret sarf etmekle belirli bir ödülü elde edebileceğine inanıyorsa, daha fazla gayret gösterecektir. Eğer bir kişinin hem valensi hem de bekleyişi yüksek ise, o kişi motive olacaktır. Yani, bütün bilgi, enerji ve yeteneğini ortaya koyarak çalışacaktır (Koçel, 2013:632,633).

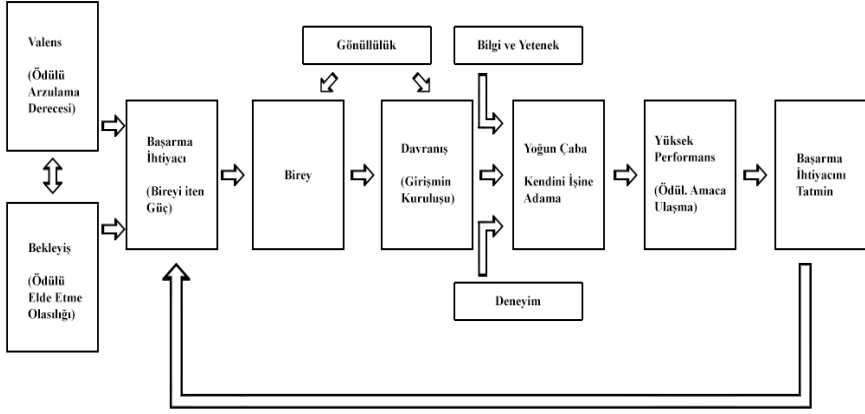
Bekleyiş faktörleri(belli bir davranışa yöneldiği zaman belli bir sonuca ulaşacağı konusunda bireyin beklentisi) ve ödülü arzulama derecesi (sonucun birey için çekicilik derecesi) motivasyonu belirlemektedir. Vroom'a göre, Motivasyon=Arzulama Derecesi x Bekleyiş olarak gösterilmektedir. Bunlardan birisi yoksa bireyi motive etmek güçleşmektedir(Güney, 2012:326). Araçsallık ise, birinci kademe sonuçların/ödüllerin, ikinci kademe sonuçlara ulaştıracağı konusunda kişinin sahip olduğu sübjektif olasılığı ifade etmektedir (Huse and Bowditch,1977; Aktaran, Koçel, 2013:633). Vroom'un Bekleyiş Teori'sinde valens, bireyin psikolojik durumu ile; bekleyiş, bireyin yaşadığı toplum veya sosyal çevrenin özellikleri ile; yüksek performans, bireyin ekonomik ihtiyaçları ve istekleri ile ilişkilendirilebilir. Teoriye girişimcilik davranışı açısından bakılacak olursa, bireyler/girişimciler, ödülü arzuluyorlarsa ve yüksek performans göstermeleri halinde içinde buldukları çevrede ödülü kazanabilecekleri algısına/inancına sahiplerse, o zaman girişimcilik davranışını gerçekleştirmek üzere harekete geçeceklerdir.

4.4. McClelland ve Vroom'un Teorileri Açısından Girişimcilik Davranışının Analizi

Göçmen girişimcilerin girişimcilik davranışının analizinde, McClelland'ın Başarma İhtiyacı Teorisi ile Vroom'un Bekleyiş Teorisi bir arada düşünüldüğünde aşağıdaki gibi (Şekil 1) bir model oluşturulabilir.

Şekil 1. McClelland ve Vroom'un Motivasyon Teorileri Açısından Girişimcilik

Davranışı



Modele göre, bireyin/girişimcinin, girişim davranışı sonucu elde edeceği ödülü arzulama derecesi(valensi) ve çabasının karşılıksız kalmayacağına olan yüksek inancı(bekleyişi) bireyin içindeki başarıma ihtiyacını tetiklemekte ve bu üç unsur, girişim kurma yönünde itici güç oluşturarak girişimcinin girişimcilik davranışı göstermesine neden olmaktadır. Kuruluş öncesinde valens ve bekleyiş yüksek ise, girişimci, ekonomik değere/yüksek kazanç/kâra ulaşmak için gönüllü olarak yoğun çaba sarf edecek, bilgi birikimini, yeteneklerini, tecrübelerini birleştirerek girişim davranışının başarı ile sonuçlanmasına ve başarıma ihtiyacının tatmin olmasına sebep olacaktır.

Bu bağlamda göçmen girişimcilere, Başarma İhtiyacı Teorisi ile ilişkili olarak girişimcilik davranışının temelinde, “ilişki kurma ihtiyacı mı, güç kazanma ihtiyacı mı, başarıma ihtiyacı mı” olduğu konusundaki düşünceleri sorulmuştur. Göçmen Türk girişimcilerin tümü, girişimcilik davranışının ortaya çıkmasında başarıma ihtiyacının önemli bir etken olduğunu, ancak yaşamış oldukları toplumda emeğin karşılıksız kalmayacağına olan inançlarının ve girişimcilik davranışı sonucu elde edecekleri kârı/ödülü/ekonomik başarıyı arzulamalarının da etkili olduğunu vurgulamışlardır. Ayrıca, Amerika'nın girişimciliği destekleyen bir yapıya sahip olmasının ve çevrenin kültürüne uyma veya kendi kültürünü orada yaşatma arzusunun da tercihlerini etkilediğini ifade etmişlerdir. Buna göre, girişimcilik davranışının, davranışın asıl sebebinin davranış sonunda elde edilecek ödül olduğunu savunan Vroom'un Bekleyiş Teorisi ile ilişkilendirilmesi mantıklıdır.

Göçmen Türk girişimciler, yüksek kazancı/kârı/ödülü arzularını (valens), çabalarının karşılıksız kalmayacağına inançlarının (bekleyiş) yüksek olduğunu, aslında bu iki faktörün, başarıma isteğini harekete geçirici bir rol oynadığını ifade etmişlerdir. Girişimcilerin kârı arzu etmelerinin, bireysel ihtiyaçları ve psikolojik durumlarıyla, çabalarının karşılıksız kalmayacağı yönündeki inançlarının ise yaşadıkları toplumla ilişkili olduğu söylenebilir. Girişimci, yaşadığı çevrede ne kadar çalışırsa çalışsın istediği sonuca ulaşamayacağı yönünde bir inanca sahipse, o zaman bekleyişi düşük olacak, bu durumda çalışma isteği duymayacak ve çaba göstermeyecektir. Vroom'a göre valens ve bekleyişin yüksekliği, motivasyonun yüksekliğine işaret etmektedir. Bu bağlamda göçmen girişimcilerin, valens, bekleyiş ve motivasyonlarının yüksek olduğu ve sonuç itibarıyla girişimcilik davranışının, başarıma ihtiyacı, ödülü arzulan derecesi ve yüksek bekleyişin bir fonksiyonu olarak ortaya çıktığı söylenebilir.

Yukarıdaki modele göre girişimci, bilgi birikimini, yeteneklerini, tecrübelerini ve yoğun çabasını birleştirmekle girişim davranışının başarı ile sonuçlanmasında üzerine düşeni yapmaktadır. Gece gündüz çalışarak kendini işine adamakta ve yaşadığı tüm zorluklara rıza/gönüllülük göstermektedir. Tatmin edilen başarı ihtiyacı, yüksek performans ile bireyin aynı zamanda ulaşmak istediği diğer amaçlarına (refah seviyesini yükseltmek gibi) ulaşmada aracılık rolü görmekte Vroom'un Teorisine göre araçsallık da gerçekleşmektedir. Aslında araçsallığa bir başka açıdan da yaklaşmak mümkündür. Her yeni değer, bir başarı ihtiyacını tatmin ederken, her tatmin, yeni bir başarı güdüsünün doğmasına sebep olabilecektir. Örnek vermek gerekirse girişimci, girişimcilik davranışını Türk Restoran kurarak göstermekte, belli bir gelir düzeyini yakaladıktan sonra ikinci girişimini İtalyan Restoran kurarak gerçekleştirmektedir. Böylece ilk başarı, ikinci başarıya aracılık etmiş olmaktadır. Bu döngü ile girişimci, çevredeki değişimlere uyma, çevrede gelişen fırsatları kollama ve gerektiğinde harekete geçerek alanda kendini gösterme gibi bilinçli bir davranış da sergilemiş olmaktadır.

Burada dikkat çekilmesi gereken bir husus, girişimcilerin çaba, yetenek ve tecrübelerine uygun hedefler belirlemeleridir. "McClelland'a göre başarı ihtiyacı olan bireyler hedeflerini belirlerken çaba ve yetenekleri doğrultusunda belirlerler ve bu hedefler, kendilerince ulaşılabilir hedeflerdir" (<http://www.businessballs.com> 12.4.2014). Bu bağlamda tüm girişimciler, geçmiş tecrübeleri, bilgi birikimleri ve kendilerine özgü yeteneklerini dikkate alarak rotalarını ve hedeflerini belirlediklerini, buna uygun yoğunlukta çaba harca-

dıklarını ve nihayetinde amaçlarına ulaştıklarını ifade etmişlerdir. “McClelland, bu sonuç odaklı yaklaşım görüntüsünün, neredeyse tüm başarılı iş adamlarında ve girişimcilerde her zaman mevcut olduğunu belirtmektedir” (<http://www.businessballs.com>, 12.4.2014). Göçmen girişimciler, sonuçları kolay alınabilecek işler yerine biraz da olsa sonuçları zorla alınabilecek işleri tercih ettiklerini, bir takım riskleri göğüslediklerini, belirli dönemlerde bazı zorluklar yaşadıklarını, ancak yılmadan yollarına devam ettiklerini, kendilerini geliştirme yönünde çok çaba sarf ettiklerini ve çabalarının karşılığını aldıklarını ifade etmişlerdir.

Konu ile ilgili araştırma sonuçları, yüksek başarı güdüsüne sahip bireylerin bireysel gelişime önem verdiklerini, orta derecede risklere girmeyi istediklerini, sonuçları kolay alınabilecek işlere daha yatkın olduklarını, çoğunlukla kendilerini işlerine adadıklarını, gönüllü olarak sorumluluk üstlendiklerini ve zorluklar karşısında yılmadıklarını, işlerin gidiş yönü hakkında geri bildirim istediklerini göstermiştir (<http://www.businessballs.com> 12.4.2014). Ülkemizde yapılan çalışmalar (Başer ve Büber, 2012; Özkul, 2008) da bu sonuçları destekler niteliktedir. Sonuç itibarıyla göçmen girişimcilerin, yüksek başarı ihtiyacı içerisinde olan bireylerin göstermiş oldukları eğilimleri gösterdikleri söylenebilir.

5. AMERİKA'DA GÖÇMEN TÜRK GİRİŞİMCİLER

Yurt dışında yaşayan Türk toplumun nüfusuna bakılacak olursa, Dış İşleri Bakanlığı verilerine göre, “yurt dışında yaklaşık 5 milyonu aşkın göçmen Türk yaşamaktadır. Bunların yaklaşık 4 milyonu Batı Avrupa ülkelerinde, 300.000’i Kuzey Amerika’da, 200.000’i Orta Doğu’da, 150.000’i de Avustralya’da yerleşmiştir. Bugün yurt dışında yaşayan Türk toplumun önemli bir bölümü, buldukları ülkelerde sürekli olarak ikamet etmekte olup, yaşadıkları ülkelerin vatandaşlığını almıştır (Dışişleri Bakanlığı, 16.5.2014). ABD’de resmi rakamlara göre 350 bin, konsoloslukta kayıtlı olmayan Türk vatandaşlarıyla birlikte, beş yüz binin üzerinde göçmen Türk olduğu (<http://www.zaman.com.tr/dunya> 16.3.2014) belirtilmektedir. Göçmen Türklerin çoğunluğu, eskiden olduğu gibi sadece işçi konumunda değildirler. Akademisyen, bilim adamı, doktor, mühendis, avukat, gazeteci, iş adamı/girişimci, sanatçı, politikacı, sporcu gibi çeşitli alanlarda meslek sahipleri olarak gittikleri ülkelerin siyasal, sosyal, ekonomik ve kültürel hayatına katılmaktadırlar. Göçmen Türk girişimcilerin de özellikle, yerel ve küresel ekonominin büyüme performansına, refaha, barışa, kültürel çeşitliliğe ve zenginliğe katkı yaptıkları söylenebilir.

5.1. Araştırmaya Konu Göçmen Türk Girişimci ve Girişimlerine İlişkin Bilgiler

Görüşme yapılan on iki göçmen Türk girişimciye ait bilgiler aşağıda sunulduğu gibidir:

Girişimci A: Türk yemekleri, döner, kebab vs. sunan bir lokanta. Bir de üretim yeri olarak da kullanılan bir şubesi var. Helal ürünlerle çalışıyor. Genellikle Müslüman kesime hizmet ediyor. Ancak Amerikalı Müslüman olmayan müşterileri de var. 2005 yılında kurulmuş. Turizm Otelcilik eğitimi almış. Dört çalışanı var. Yaş, 45.

Girişimci B: Pizzacı. Müşterilerinin hepsi Amerikalı. 2007'de kurulmuş. Tümü Amerikalı on çalışanı var. İşletme Mühendisi. Aynı zamanda yüksek lisans yapmış. Başka sektörlerde ortaklıkları var. Yaş, 39.

Girişimci C: Türk Restoran. Ayrıca bir ofis, bir pizza, bir İtalyan mutfağı, bir de farklı bir sektörde ortaklık olmak üzere toplam beş şubesi var. Hem Müslüman hem de Amerikalı müşterilere hitap edecek şekilde çalışıyor. Ancak müşterilerinin %99'u Amerikalı. 2006 yılında kurulmuş. Spor Akademisi mezunu. Altmış çalışanı var. Yaş, 39.

Girişimci D: Pizzacı. Merkez dışında iki şubesi var. Müşterilerinin hepsi Amerikalı. Bazen Müslümanlardan sipariş alıp helal ürün kullanılarak özel pizzalar yapıyor. 2001 yılında kurulmuş. İşletme mezunu. Daha çok aile şirketi görünümünde olan işletmede aile üyelerinin tümü aynı zamanda çalışan konumunda. Yaş 48.

Girişimci E: Pizzacı. Toplam dört şube, tümü pizzacı. Müşterilerinin hemen hepsi Amerikalı. Ancak göçmenlere de hizmet ediyor. Kimya Mühendisi. MBA yüksek lisanslı. 2001 yılında kurulmuş. Eşi de bir diğer şubede yönetici. Otuz çalışanları var. Yaş, 49.

Girişimci F: Pizzacı. Hem Müslümanlara hizmet ediyor hem de gayrimüslimlere. Müslümanlar için en güvenilir pizza yemenin adresi olarak görülüyor. Maden ve Çevre Mühendisi. Aynı zamanda doktorası var. 2006 yılında kurulmuş. Beş çalışanı var. Yaş.44.

Girişimci G: Pizzacı. Aynı zamanda Türk tatlıları sunuyor. Tüm müşterileri Amerikalı. Türkiye'de inşaatlarda çalışmış. Amerika'da hem çalışmış hem okumuş. İşletme mezunu. Halen Dukey Üniversitesi'nde öğrenciliği devam ediyor. Yeşil kartı çıkmadığı için öğrenciliğinin devam etmesi gerekiyor. 2010 yılında kurulmuş. Yedi çalışanı var. Yaş, 30.

Girişimci H: Döner, kebab salonu. Bunların yanında Türk yemekleri, börek ve tatlı çeşitlerini de bulmak mümkün. Tamamıyla

helal ürün kullanılıyor. Müşterilerinin çoğu Müslüman. Ancak Amerikalı gayrimüslimlerden de gelen var. Konum itibarıyla iki üniversite yakınında olduğu için müşteri kitlesi üniversite öğrencilerinden oluşuyor. 2012 yılında kurulmuş. Üç çalışanı var, kendisi, eşi ve bazen çocuğu da çalışıyor. Yaş, 49.

Girişimci I: Pizzacı. Merkez dışında iki pizza, bir kebabçı şubesi var. Orta okul mezunu. Amerika'ya gelmeden önce İstanbul'da babası ile birlikte yine ticaretle meşgulmüş. Çekirdekten girişimci denilebilir. Müslümanlara sipariş üzerine hizmet veriyor. Müşterilerinin %99'u Amerikalı. Elli çalışanı var. Çalışanların çoğu göçmen. 2004 yılında kurulmuş. Yaş, 39.

Girişimci İ: Alışveriş merkezi. Tamamen helal ürün satıyor. Türkiye imalatı ürünleri bulabileceğiniz bir market. Kuaför şubesi var. Kerkük doğumlu Türk asıllı bir girişimci. İletişim mezunu. Bir ortağı, iki çalışanı var. Müşterilerinin % 65'i Müslüman. 2003 yılında kurulmuş. Yaş, 51.

Girişimci J: Doktoralı iki girişimciden birisi. Matematik mezunu. Oto galeri ve tamir atölyesi var. Eşi yardımcısı. Tamir atölyesinde 7-8 kişi çalıştırıp yetiştirmiş. Onlar da kendi iş yerlerini kurup girişimci olmuşlar. 1998 yılında kurulmuş. Yaş, 52.

Girişimci K: Granit fabrikasyon atölyesi. Üç şubesi olan bir aile şirketi. Pittsburgh yöneticisi kendisi, diğer şubenin başında kardeşi var. İşletme mezunu. Yüz çalışanları var. 2006 yılında kurulmuş. Yaş, 42.

5.2. Göçmen Türk Girişimcilere İlişkin Bulgular

Örnekleme oluşturan girişimcilerin üçte biri eğitim amacı ile Amerika'ya gelmiş ancak daha sonra Türkiye'ye dönmeyerek girişimci olmuş kişilerdir. Bundan dolayı eğitim seviyeleri yüksek olup, ikisi doktora, üçü yüksek lisans, beşi lisans mezunudur. Girişimcilerden biri hariç, diğerlerinin tümü 2001 yılından sonra kurulmuş işletme sahipleridir. Bunlardan biri 30, ikisi, 51 ve 52, diğerleri, yani %75'i, 39-49 yaş aralığındadır. Görüşme yapılan girişimcilerin çoğu, kendi işletmelerini kurmadan önce başka bir iş yerinde çalışmış, daha sonra kendi işletmelerini kurmuşlardır. Girişimcilerin bir kısmı çalıştıkları işlerle aynı iş kolunda çalışmaya devam ederken, bir kısmı farklı alanlarda işletme kurmuşlardır. Girişimciler genellikle eğitimleri ile paralel bir iş yapmaktadırlar ve çalışma saatlerinin fazlalığı, sosyal hayata fazla vakit ayıramama, sürekli işinin başında olma gibi konularda zorluklar yaşamaktadırlar. Girişimcilerden dördü kendi mutfak kültürlerini devam ettirme yönünde, diğerleri buldukları yerin yemek kültürüne uyarak

hizmet etmektedirler. Çalışanları ve müşterilerinin neredeyse tamamı Amerikalılardan oluşan girişimciler, büyümek, şube sayılarını arttırmak ve daha iyiye ulaşmak amacıyla yoğun çaba içinde olduklarını ifade etmekte.

6. GİRİŞİMCİ TIPLERİ

Norman R. Smith 1967 yılında yapmış olduğu, Girişimci ve Firması (The Entrepreneur and His Firm: The Relationship Between Type of Man and Type of Company) adlı çalışmasında girişimcileri, esnaf girişimci (craftsman entrepreneurs) ve fırsatçı girişimci (opportunistic entrepreneurs) olarak iki tipte/sınıfta toplamıştır (Rauch ve Frese, 2000). Daha sonra Woo ve arkadaşları bu tiplere, icatçı girişimci tipini ilave etmiş; Isachsen (1996) ise girişimcileri, yönetici girişimci, taktikçi girişimci, stratejist girişimci ve idealist girişimci olarak dört farklı tipte incelemiştir (Isachsen, 1996; Akt. Özkul, 2008:135). Bu çalışmada göçmen Türk girişimciler, esnaf girişimci-fırsatçı girişimci sınıflaması bağlamında incelenmektedir.

6.1. Smith'in Esnaf Girişimci-Fırsatçı Girişimci Tipleme

Smith (1967), girişimcileri esnaf girişimci ve fırsatçı girişimci olarak iki tipte incelemiştir (Rauch ve Frese, 2000). Esnaf girişimciler (E), işçilik deneyiminden gelmiş, düşük bir eğitim seviyesine sahip, yönetim becerisi olmayan, finansal kaynakları kişisel birikimleri ile akraba ve arkadaşlarından aldığı paralarla sınırlı olan girişimciler olup esnek olmayan katı firmalara sahip olma eğilimindedirler. Buna karşın fırsatçı girişimciler (F), orta sınıf bir geçmişe sahip, daha geniş bir eğitim almış, yönetim deneyimi olan, yeni fırsatları görebilen, çok yenilikçi ve çok çeşitli stratejiler geliştirebilen, çeşitli finansal kaynaklar kullanan girişimcilerdir ve esnek/uyumlu bir yapılanması olan firmalara sahip olma eğilimindedirler. Fırsatçı girişimcilerin firmaları, esnaf girişimcilerinkine göre daha yüksek büyüme oranlarına sahiptir (Rauch ve Frese, 2000).

Smith'in fırsatçı girişimci (F), esnaf girişimci (E) ayrımında dikkate aldığı girişimcilik boyutları açısından girişimcilerin sahip olduğu özellikler yukarıdaki tabloda (Tablo 1) sunulmuştur.

Smith'in tiplemesinde esnaf girişimci, şu an ve geçmiş odaklı olma eğilimindedir, teknik eğitimde uzmanlaşmıştır, güven ve esneklik seviyesi düşüktür. Tersine, fırsatçı girişimci ileri bir eğitim ve sosyal farkındalığa sahip, yüksek derecede esneklik ve gelecek yönelimli

Tablo.1. Smith'in Esnaf Girişimci-Fırsatçı Girişimci Tipleme

Boyutlar/ Özellikler	Esnaf girişimci (E)	Fırsatçı girişimci (F)
Geçmiş deneyim	İşçilik deneyiminden gelmiş	Orta sınıf bir geçmişe sahip
Eğitim	Düşük bir eğitim seviyesine sahip	Daha geniş bir eğitim almış
Yönetim tecrübesi	Yönetim tecrübesi olmayan	Yönetim tecrübesi olan
Finansal kaynak	Finansal kaynakları kişisel birikimleri ve yakınları ile sınırlı	Çok çeşitli finansal kaynaklar kullanan
Esneklik-yenilik ve değişime açıklık-	Esneklik yok, yenilik ve değişime kapalı	Esneklik var, yenilik ve değişime açık
Yaratıcılık	Yaratıcılık özelliğine sahip değil	Yaratıcılık özelliğine sahip
Risk	Riske girme eğilimleri düşük	Riske girme eğilimleri yüksek
Gözlem ve Öngörü	Fırsatları göremeyen	Fırsatları görebilen
Karar verme	Kararlarında geçmiş ve bugün etkili	Kararlarında geçmiş, bugün ve gelecek etkili
Geleceğe bakış	Çok çeşitli stratejiler geliştiremeyen	Çok çeşitli stratejiler geliştirebilen

olma eğilimindedir. Smith'in çalışması, özellikle fırsatçı girişimcinin değişimde esnek ve gelecek odaklı olduğunu göstermektedir ki bu onun, inovasyonu teşvik kararlarında en etkili olacağı anlamına gelmektedir. Çalışmanın sonuçları, fırsatçı girişimci liderliğinde olan bir firmanın, satış açısından en yüksek büyüme oranını göreceğini de desteklemektedir (Smith,1967).

6.2. Göçmen Türk Girişimciler Esnaf Girişimci mi, Fırsatçı Girişimci mi?

Pittsburgh'daki göçmen Türk girişimcilerin, Smith'in fırsatçı girişimci, esnaf girişimci tiplerinden hangi sınıfa dahil edilebilecekleri, kendilerinin vermiş oldukları bilgilere göre belirlenmeye çalışılmış, düzenlenen tabloda, esnaf girişimci özelliklerine sahip girişimciler (E), fırsatçı girişimci özelliklerine sahip girişimciler (F) ile ifade edilmiştir. Bu bağlamda kendilerine işçilik deneyimleri, eğitimleri, yönetim tecrübeleri, finans kaynakları, esnek olup olmadıkları, yenilik ve değişim eğilimleri, yaratıcılık özellikleri, risk alma, öngöründe bulunma, karar verme ve gelecekle ilgili planları hakkında sorular sorulmuş, vermiş oldukları cevaplar ışığında da tablo (Tablo 2) düzenlenmiştir.

Tablodan açıkça görülebileceği gibi, girişimcilerin çoğu, işçilik deneyiminden gelme ve Smith'in tiplemesine göre bu boyut açısından esnaf girişimci özelliği taşımakta ise de, bu boyut dışarıda tutulduğunda girişimcilerin çoğu fırsatçı girişimci özelliği taşımaktadır. Buna göre, işçilikten gelme özelliği, esnaf girişimci-fırsatçı girişimci ayrımında göz ardı edilmesi gereken bir boyutmuş gibi durmaktadır. Tüm boyutlar açısından değerlendirildiğinde iki girişimci 11 boyutta 11, üç girişimci 11 boyutta 10, iki girişimci 11 boyutta 8, iki girişimci 11 boyutta 7, üç girişimci de 11 boyutta 6 boyut açısından fırsatçı girişimci özelliği taşımaktadır.

Göçmen girişimcilerin eğitim seviyeleri oldukça yüksektir. Girişimcilerden ikisi hariç geri kalanı lisans (L) ve üstü eğitime (üçü yüksek lisanslı (YL), ikisi doktoralı (D)) sahiptir. Yönetim tecrübesi bağlamında girişimciler, daha çok kendi işletmelerinde yönetim deneyimi kazandıklarını ifade etmişlerdir. Finans kaynakları boyutu ile 12 girişimciden altısı esnaf, altısı fırsatçı girişimci özelliği taşımaktadır. Esneklik boyutunda firmalarının esnek olmadığını, esnek olmalarının, amaçları ve yapıları ile çelişebileceğini ifade eden dört girişimci, helal ürün kullanan ve sunan işletme sahipleridir. Girişimcilerin verdikleri bilgilerden, yenilik ve değişim konusunda tümünün, yaratıcılık konusunda ise 10 girişimcinin fırsatçı girişimci özelliği taşıdığı anlaşılmaktadır.

Girişimcilerin hepsi belirli düzeyde riskleri üstlendiklerini, piyasa çok iyi gözlemleyerek fırsatları kolladıklarını ve genellikle tahminlerinde yanılmadıklarını ifade ederek fırsatçı girişimci özelliklerini doğrular bir görüş beyan etmektedirler. Karar verme konusunda, dört girişimci hariç genellikle geçmiş, bugün ve geleceği dikkate alarak karar verme davranışı gösterdikleri ve yedi girişimcinin ise uzun vadeli bakış açılara ve planlara sahip oldukları anlaşılmaktadır. Uzun vadeli bakışa sahip olmayan beş girişimcinin, finansal kaynak konusunda da esnaf girişimci özelliği taşıdıkları, bu nedenle gelecekle ilgili planlarında etkili olan faktörün, büyük bir olasılıkla geniş bir finansal kaynağa sahip olmamaları olduğu ifade edilebilir. Sonuç olarak göçmen Türk girişimcilerin, Smith'in tiplemesine göre, daha çok fırsatçı girişimci özelliği taşıdıkları söylenebilir.

Girişimci tiplemeleri ile ilgili yapılan çalışmalar arasında, Smith (1967), Zahra vd.(2009), Fitzsimmons ve Douglas (2011) ve Oğuztimur (2013)'un çalışmaları sayılabilir. Ancak bu çalışmaların hepsi, girişimcilerle ilgili olup, göçmen girişimciler konu edilmemiştir. Smith, girişimcileri esnaf ve fırsatçı girişimci olarak sınıflarken, Zahra ve arkadaşları sosyal girişimcilik tipolojisini incelemişler, Fitzsimmons

ve Douglas, cazibe ve zorluk boyutları açısından girişimci niyetin oluşmasını

Tablo 2. Göçmen Türk Girişimcilerin Girişimci Tipleri

Girişimciler/ Boyutlar	A	B	C	D	E	F	G	H	I	İ	J	K
İşçilik Deneyimi	E	E	F	E	F	E	E	E	F	E	F	E
Eğitim	FL	FY	FL	FL	FY	FD	FL	FL	EO	FY	FD	FL
Yönetim Tecrübesi	F	F	F	E	F	F	E	F	F	F	F	F
Finans Kaynakları	E	F	F	E	F	E	F	E	F	E	E	F
Esneklik	E	F	F	F	F	E	F	E	F	E	F	F
Yenilik ve Değişim	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F
Yaratıcılık	F	F	F	F	F	F	F	E	F	E	F	F
Risk	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F
Gözlem/Öngörü	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F
Karar verme	E	F	F	E	F	F	F	E	F	F	E	F
Gelecek	E	F	F	E	F	E	E	F	F	F	E	F
Toplam 11 boyutta	5E	1E	-	5E	-	4E	3E	5E	1E	4E	3E	1E

ele alırken kazara girişimci, doğal girişimci, girişimci dışı ve vazgeçilmez girişimci tiplerinden bahsetmişlerdir. Oğuztimur (2013)'un çalışması, konu açısından çalışmamıza benzer bir çalışmadır. Çalışmamızın bulguları, Kayserili girişimcilerin esnaf girişimci tipinde oldukları bulgusuna ulaşan Oğuztimur'un bulgularından farklıdır ve göçmen Türk girişimciler, daha çok fırsatçı girişimci özelliklerine sahiptirler. Literatürde göçmen girişimcilerin tiplerini ile ilgili bir çalışmaya rastlanmadığından bir genelleme yapılabilmesi için bulguların, farklı bölgelerde daha geniş bir örneklem üzerinde çalışılmış araştırmalarla desteklenmesi gerekir.

7. ÖRNEKLEM

Çalışmanın örneklemini 2013 yılında, ABD Pensilvanya Eyaleti Pittsburgh şehrinde ikamet ederek yüksek performansla faaliyetlerine devam etmekte olan ve çoğu gıda üzerine çalışan on iki (şubeleri ile sayıldığında yirmi sekiz) göçmen girişimci oluşturmaktadır. Göçmen girişimcilerin girişimcilik davranışının temelinde yatan faktörler, McClelland'ın Başarma İhtiyacı Teorisi ve Vroom'un Bekleyiş Teorisi birlikte ele alınarak incelenmekte, Smith'in fırsatçı girişimci-esnaf girişimci tiplemesine göre göçmen girişimcilerin hangi tip girişimci oldukları saptanmaya çalışılmaktadır. Ayrıca göçmen girişimcilerin etkin oldukları sektörler, işgücü ve müşteri profillerine ilişkin bilgiler de paylaşılmaktadır.

8. YÖNTEM

Çalışma, Pittsburgh'da faaliyet gösteren Türk girişimcilerle yarı yapılandırılmış görüşme tekniği ile yapılan görüşmelere ve gözleme dayanmaktadır.

Yarı yapılandırılmış görüşme tekniğinde, soruları içeren bir görüşme protokolü hazırlanır. Araştırmacı, görüşmenin akışına bağlı olarak değişik yan ya da alt sorularla görüşmenin akışını etkileyebilir ve kişinin yanıtlarını ayırtılandırmasını isteyebilir. Belli soruların yanıtları diğer soruların yanıtları içerisinde cevaplanmış ise araştırmacı bu soruları sormayabilir (Türnüklü, 2000:547). Çalışmada tercih edilmiş olan yarı yapılandırılmış görüşme tekniği, göçmen girişimcilerle işyerlerine bizzat gidilerek yapılan bir ön görüşme ve iş yerini yakından gözlem ile desteklenmiştir. Ayrıca ayrıntılı görüşme sonrasında da tam aydınlanmamış bir soru varsa onunla ilgili olarak üçüncü bir görüşme talep edilmiştir.

Göçmen Türk girişimcilere, eğitim seviyeleri, eğitim alanları, çalışma alanları, kuruluş yılları, yurt dışına çıkış nedenleri, yatırıma karar verdiklerinde finansal kaynaklarını nereden karşıladıkları, geçmiş tecrübeleri, bilgi birikimleri, yetenekleri ile rotalarını ve hedeflerini belirlerken bilgi, beceri ve tecrübelerini dikkate alıp almadıkları konularında sorular sorulmuştur. Girişimcilik davranışının temelinde, "ilişki kurma ihtiyacı mı, güç kazanma ihtiyacı mı, başarıma ihtiyacı mı" olduğu konusundaki görüşleri, bireysel gelişimlerine önem verip vermedikleri ve genel ruh hallerini en iyi tanımlayan kelimelere ilişkin bilgiler talep edilmiştir. Ayrıca, girişimcilere, risk alma konusundaki tutumları, işletme kurmalarındaki temel amaçları, sosyal aktivitelere vakit ayırıp ayıramadıkları, girişimcilik davranışı sonucu elde edecekleri kâ-

rı/ödülü/ekonomik başarıyı arzulama dereceleri, sonuç odaklı olup olmadıkları, kendilerini işlerine adayıp adamadıkları, yoğun çaba gösterip göstermedikleri, emeğin karşılıksız kalmayacağına dair bir inanca sahip olup olmadıkları, çabalarının karşılığını alıp almadıkları, zorluklar karşısında pişmanlık gösterip göstermedikleri, yaşadıkları toplumda girişimciliği destekleyen bir yapının var olup olmadığı, çevrenin kültürüne uyma veya kendi kültürünü orada yaşatma arzusuna sahip olup olmadıkları gibi hususlarda da sorular yöneltmiştir.

SONUÇ

GEM 2012 raporuna göre, ABD'de göçmen olmayanların girişimcilik oranı %12,9; göçmenlerin girişimcilik oranı %12,7'dir (GEM United States Report, 2012:36). ABD'deki küçük işletme sahiplerinin yaklaşık bir milyon tanesinin göçmen olduğu (<http://www.sabah.com.tr> 15.5.2014), 2011 yılında ABD'de faaliyete giren her dört yeni işletmeden birinin göçmen girişimciler tarafından kurulduğu ve 2010 yılında 4.2 trilyon gelir elde edilen Fortune 500 şirketlerinin yüzde 40'ının kurucularının göçmen olduğu belirtilmektedir (<http://posta212.com> 30.4.2014). ABD'de resmi rakamlara göre 350 bin, konsoloslukta kayıtlı olmayan Türk vatandaşlarıyla birlikte, beş yüz binin üzerinde göçmen Türk olduğu (<http://www.zaman.com.tr/dunya> 16.3.2014), bunların büyük çoğunluğunun da, üniversite öğrencisi ya da girişimci konumunda bulunduğu (<http://www.turkishny.com> 30.4.2014) ifade edilmektedir.

Göçmen girişimcilik, öncelikle bilginin üretilmesi ve uygulanmasında, istihdamın artırılması ve işsizlikle mücadelede, ekonomik krizlerin önlenmesi ve neden olduğu problemlerin çözümlenmesinde, kültürel zenginlik ve çeşitliliğin küresel boyuta taşınmasında ve nihayetinde dünyanın bütün coğrafyalarında insanlık refahının yükseltilmesinde fonksiyonel olmaktadır. Ayrıca göçmen girişimciler özellikle ülkelerarası ikili ilişkilerin geliştirilmesi ve güçlendirilmesinde, önyargıların kırılması ve barışın sağlanmasında, kendi kültürlerini farklı ülkelerde tanıtmaya ve yaşatmada köprü görevi görmektedirler. ABD'ye göç etmiş ve zamanla göçmen işletme sahibi olmuş Türklerin girişimcilik davranışlarının temelinde yatan faktörlerin McClelland ile Vroom'un Teorileri bağlamında ele alındığı ve Smith'in fırsatçı ve esnaf girişimci tiplerine göre girişimci tiplerinin tespit edilmeye çalışıldığı bu çalışmanın bulguları şöyle sıralanabilir:

- Göçmen Türk girişimcilerin tümü, girişimcilik davranışının ortaya çıkmasında başarma ihtiyacının önemli bir etken olduğunu, girişimleri sonucu elde edecekleri kazancı/kârı/ödülü arzuladıkları-

nı, yaşadıkları toplumda çabanın ödülle sonuçlanacağı inancına sahip olduklarını ifade etmişlerdir. Buna göre girişimcilik davranışı, başarıma ihtiyacı, ödülü arzulama derecesi ve yüksek bekleyişin bir fonksiyonu olarak ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla göçmen girişimcilik davranışının analizinde McClelland ve Vroom'un Teorileri'nin birlikte ele alınmasının isabetli olduğu söylenebilir.

- Girişimcilik davranışının, "başarıma ihtiyacı", "ödülü/kârı arzulama derecesi" ve "çabanın ödülle sonuçlanacağı inancı/bekleyiş" ile ilişkili olduğu bulgusu, daha önce yapılan araştırmalar (Johnson,1990:39-54; Shanea vd.,2003:257-279; Christopher vd.,2004:95-117; Süral Özer ve Topaloğlu,2007:439-456; Turan ve Kara, 2007:25-46; Başer ve Büber, 2012) ile elde edilen sonuçlarla, "başarıma ihtiyacı-girişimcilik" boyutu açısından örtüşmektedir.

- Girişimcilik davranışının başarı ile sonuçlanmasında göçmen Türk girişimcilerin, bilgi birikimleri, yetenekleri, tecrübeleri, gönüllülüğe dayalı yoğun çabaları ve tüm bunların ışığında kendilerine uygun hedefler belirlemelerinin önemli olduğu anlaşılmıştır. Ayrıca girişimcilerin, sonuçları kolay alınabilecek işler yerine, nispeten daha zor işleri tercih ettikleri, bir takım riskleri göğüsledikleri, belirli dönemlerde bazı zorluklar yaşadıkları, ancak yılmadan yollarına devam ettikleri, kendilerini geliştirme yönünde çok çaba sarf ettikleri ve çabalarının karşılığını aldıkları yönünde bir inanca sahip oldukları anlaşılmıştır. Bu sonuçlar, önceki çalışma (Turan ve Nacumidinova, 2006; Turan ve Kara, 2007; Başar ve Büber, 2012; <http://www.businessballs.com> 12.4.2014) bulguları ile kısmen örtüşmektedir.

- Göçmen Türk girişimcilerin eğitim seviyeleri yüksektir; daha çok kendi işletmelerinde yönetim deneyimi kazanmışlardır; finans kaynakları açısından girişimcilerin yarısı sınırlı, diğer yarısı geniş ve farklı finansal kaynaklara sahiplerdir. Firma esnekliği boyutunda, esnekliklerinin düşük olduğunu ifade eden dört girişimci, helal ürün kullanan ve sunan işletme sahipleridir. Göçmen Türk girişimcilerin hepsinin, yenilik ve değişime açık, on girişimcinin yaratıcı fikirlere sahip, sekiz girişimcinin karar verme konusunda, geçmiş, bugün ve geleceği dikkate alarak karar verme davranışı göstermiş oldukları, yedi girişimcinin uzun vadeli bakış açlarına ve planlara sahip oldukları anlaşılmıştır. Bu sonuçlara göre, göçmen Türk girişimcilerin, Smith'in fırsatçı-esnaf girişimci tiplemesi açısından daha çok fırsatçı girişimci özellikleri taşıdıkları söylenebilir.

- Girişimci tiplemeleri konusunda yapılmış çalışmalar arasında, Smith (1967), Özkul (2008), Zahra vd.(2009), Fitzsimmons ve Douglas (2011) ve Oğuztimur (2013)'un çalışmaları sayılabilir.

Bu çalışmaların hepsi, girişimcilerle ilgili olup, göçmen girişimciler konu edilmemiştir. Zahra ve arkadaşları(2009), sosyal girişimcilik tipolojisini incelerken, Fitzsimmons ve Douglas (2011), cazibe ve zorluk boyutları açısından girişimci niyetin oluşmasını ele almış; kazara girişimci, doğal girişimci, girişimci dışı ve vazgeçilmez girişimci tiplerinden bahsetmişlerdir. Özkul (2008) çalışmasında, Isparta ve Burdur girişimcilerinin; Oğuztimur (2013) ise, Kayserili girişimcilerin esnaf girişimci tipinde oldukları bulgusuna ulaşmıştır. Bulgularımız, Özkul ve Oğuztimur'un bulgularından farklı olarak Pittsburgh'daki Türk girişimcilerin, daha çok fırsatçı girişimci özelliklerine sahip oldukları yönündedir.

- Örnekleme oluşturan girişimcilerin üçte biri eğitim amacı ile Amerika'ya gelmiş ancak daha sonra Türkiye'ye dönmeyerek girişimci olmuş kişilerdir. Bundan dolayı eğitim seviyeleri yüksektir.
- Göçmen girişimcilerin kurmuş oldukları işletmelerden biri hariç, diğerleri 2001 yılından sonra kurulmuş işletmelerdir.
- Girişimcilerin çoğu, önce ücretli olarak çalışmış, daha sonra kendi işini kurmuştur.
- Göçmen Türk girişimcilerin, işgücü ve müşterilerinin neredeyse tamamı Amerikalılardır,
- Girişimciler genellikle eğitimleri ile paralel bir iş yapmaktadırlar.
- Girişimcilerden dördü kendi kültürünü devam ettirme yönünde, diğerleri, buldukları yerin kültürüne uyma yönünde hizmet ettiklerini, alacaklarında sıkıntı yaşamadıklarını ve ödenmeyen borç yüzdesinin iki binde bir olduğunu belirtmişlerdir.

Son olarak araştırmamızın kısıtlarına yer vermek gerekirse, çalışmamızın en önemli kısıtı, coğrafik anlamda dar ve girişimci sayısının az olduğu bir bölgede gerçekleştirilmiş olmasıdır. Benzer araştırmaların daha geniş ve farklı coğrafyalarda, daha çok sayıda girişimciye ulaşılma imkânının bulunduğu yerlerde yapılması önerilmektedir..

KAYNAKÇA

- Aytaç, Ö. (2006); Girişimcilik:Sosyo-kültürel Bir Perspektif, Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi, S:15, s.139-160.
- Baycan Levent,T. & Kundak,S.(2006); İsviçre'nin Girişimci Türkleri, Uluslararası Girişimcilik Kongresi, Manas Üniversitesi Bildiri Kitabı, Bişkek, s.405-418.
- Boone,L.E.& Kurtz,D.L.(2013);Çağdaş İşletme, Çev.Edit: Azmi Yalçın, 14.Bas. Çev. Nobel, Ankara.
- Başer, H.& Büber, R.(2012) İş Kurma Amacı Olan Adayların Girişimcilik Öz.nin Ölçülmesi: Aydın İlinde Bir Uygulama, Sos.ve Beş.Bil.Der.C.4, No.1; s.135-143.

- Berber, M. www.metinberber.com/kullanici_dosyalari/file/mikroornek 14.2.2014,
- Brémond, J. & Gélédan, A.(1990); Dictionnaire Economique et Social, 5.Edit.,Hatier, Paris.
- Christopher J. Collins; Paul J. Hanges; Edwin A.Locke (2004); The Relationship of Achievement Motivation to Entrepreneurial Behavior: A Meta-Analysis, http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1207/S15327043HUP1701_5,11.5.2015, pages 95-117
- Coté, N.;Bélanger,L.;Jacques,J.(1994);La Dimension Humaine des Organisations, gaetan morin éditeur,
- Çelik, A.(2006); Bir İstihdam Politikası Olarak Girişimcilik, Uluslararası Girişimcilik Kongresi, Mayıs 2006, Bişkek, 467-474.
- Dış İşleri Bakanlığı <http://www.mfa.gov.tr/yurtdisinda-yasayan-turkler.tr.mfa> 16.5.2014
- Dollinger, M. J.(1999); Entrepreneurship, Prentice Hall.
- Drucker, P. F.(1985); İnnovation and Entprneurship, Harper &Row, Publishers.
- Drucker, P. (1994); Kapitalist Ötesi Toplum, Çev: B.Çorakçı, İnkilap Kitabevi.
- Dulupçu, M.A.(1997); İktisadi Kalkınmada Beşeri Sermaye Geliştirme Konsepti: Türkiye İçin Model ve Strateji, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Dumlupınar Üniversitesi, Kütahya.
- Eren, E.(1998); Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi, İstanbul.
- Eroğlu, F.(1995); Davranış Bilimleri, 2.Bası, Beta,İstanbul.
- Fitzsimmons,J.R. & Douglas, E.J.(2011); İnteraction Between Feasibility And Desirability In the Formation of Entrepreneurial Intentions,Science Direct, Journal of Business Venturing 26, pp.431-440
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2012 United States Report, <http://www.gemconsortium.org/docs/download/2645> 15.3.2014
- Gibb, A.(2000);Yarının Girişimcilerinin Eğitilmesi, Liberal Düşünce, Sayı 18:32-39, Ankara.
- Girard (1962), <http://www.google.com.tr/books> 26.12.2013.
- Güney, S.(2012); Örgütsel Davranış, Nobel
- İlhan, S.(2005); Bazı Değişkenler Açısından Elazığ'da Girişimci Profili, Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Cilt: 15, Sayı: 1, Sayfa: 217-248.
- İpek, N.(1995); Anadolu'dan Amerika'ya Ermeni Göçü, Ankara Üniversitesi Osmanlı Tarihi Araştırma ve Uygulama Merkezi (OTAM)Dergisi, Sayı: 6 Sayfa: 257-280.
- İraz, R.(2005); Küresel Rekabet Ortamında Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Ulusal Sosyo-Ekonomik Sisteme Katkıları Açısından Değerlendirilmesi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı: 13, ss:223-236.
- Johnson, B. R. (1990);Toward a Multidimensional Model of Entrepreneurship: The Case of Achievement Motivation and the Entrepreneur, Spring, pp.39-54 <http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=d2530766-9e20-446e-ba10-6fda21f01561%40sessionmgr4004&vid=0&hid=4106>, 11.5.2015
- Kaya, N. & Selçuk, S.(2007); Bireysel Başarı Güdüsü Organizasyonel Bağlılığı Nasıl etkiler? Doğu Üniversitesi Dergisi, 8 (2), 175-190
- Kloosterman, R. & Rath, J.(2001); Immigrant entrepreneurs in advanced economies:mixed embeddedness further explored, Journal of ethnic and migration studies 27 (2), 2001/4/1,pp.189-20;<http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13691830020041561>

- Koçel, T.(2013); İşletme Yöneticiliği, 14.Baskı, İstanbul, Beta.
- McClelland, D. (1961); The achieving society, Princeton, NJ: Van Nostrand ve <http://www.businessballs.com/davidmcclelland.htm> 12.4.2014
- Oğuztımur, Ş.(2013); Kayseri'deki Büyük Ölçekli İmalat Sanayisi Girişimcilerinin Girişimci Tipolojileri Bakımından Değerlendirilmesi, Megaron 2013;8(3):175-178,
- Özkul, G.(2008); Girişimcilik Teorileri ve Girişimcilik Tipleri Antalya-Burdur-Isparta (İbbs Düzey 2 TR61 Bölgesinde) İllerinde İmalat Sanayi Kobilerindeki Girişimciler Üzerine Bir İnceleme, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta.
- Pride, William M.;Hughes, Robert, J.;Kapoor, Jack R.(2008);Business;Houghton Mifflin Comp.
- Rauch, A. & Frese, M. (2000); Psychological approaches to entrepreneurial success. A general model and an overview of findings. In C.L. Cooper & I.T. Robertson (Eds.) International Review of Industrial and Organizational Psychology, pp.101-142http://www.eflglobal.com/sites/default/files/knowledge_center/Psyc.54sayfa, 16.3.2014.
- Robbins, S.P.& Coulter, M. (2012); Management;Pearson, Eleventh Edition.
- Robbins, S.P.&Judge, T.A(2013).; Örgütsel Davranış,Çev.Edt: İnci Erdem, Nobel, 14.Bas.Çeviri
- Samer M. Al-M.(2010); The Impact of BA Education over the Entrepreneurial Intentions of Jordanian Students: An Application of Theory of Planned Behavior, Jordan Journal of Business Administration, Volume 6, No. 2,pp.262-293.
- Schumpeter,J.A.(2000); Entrepreneurship as Innovation, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1512266, 15.4.2014
- Shanea, Scott; Locke, Edwin A.; Collins, Christopher J.(2003); Entrepreneurial motivation, Human Resource Management Review 13 (2003) 257 - 279
- Sinnya, U. & Parajuli, N.(2012); Immigrant Entrepreneurship: Why Immigrants choose to become self-employed?Umea School of Business and Economics, Spring semester 2012Master thesis,1st year, 15hp
- Smith, Norman R. (1967), The Entrepreneur and His Firm: The Relationship between Type of Man and Type of Company <http://papers.ssrn.com/sol3/Papers>, 26.12.2013.
- Süral Özer, P. & Topaloğlu, T. (2007); Girişimci ve Yöneticilerin Öğrenilmiş Gereksinimleri ile Kontrol Odaklarının Kıyaslanmasına Yönelik Bir Araştırma, Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 16, Sayı 2, 2007, s.439-456
- Şahin, C.(2001); Yurt Dışı Göçün Bireyin Psikolojik Sağlığı Üzerindeki Etkisine İlişkin Kuramsal Bir İnceleme, G.Ü. Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi Cilt 21, Sayı 2 (2001) 57-67
- Şahin, M.(2011); Girişimcilik Bağlamında Eğitimin sivilleşmesi ve Girişimcilik Örneği Olarak STK'lar, Dumlupınar Üniv. Sos.Bil. Derg. Sayı:30,121-132.
- Şen F.; Ulusoy,Y.; Şentürk, C.(2007); Avrupa Birliği ve Almanya'da Türk Girişimcilerin Ekonomik Gücü, Türkiye Araş. Merk. Vak. Essen, <http://www.dtik.org.tr.pdf> 15.4.2014
- Şimşek, M.Ş. & Çelik, A.(2011); Yönetim ve Organizasyon, Eğitim, Konya.
- Şimşek,M.Ş.;Akgemci,T.;Çelik, A.(2011);Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış, 7.Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara.

- Taş,A.&Çitçi,U.S.(2009); Göçmen girişimcilerin Girişimsel Yolculukları:Türkiye'deki Balkan Girişimciler, Uluslararası Balkanlarda Tarih ve Kültür Kong.,375-388.
- TDK, <http://www.tdk.gov.tr/ihitiyaç/10.4.2014>.
- TDK,http://tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama/göç/10.4.2015
- Top, S.(2006); Girişimcilik Keşif Süreci, Beta Yayınları, İstanbul.
- Turan,M. & Kara,A.(2007); An exploratory study of characteristics and attributes of Turkish entrepreneurs: A cross-country comparison to Irish entrepreneurs, Journal of International Entrepreneurship, 25-46.
- Turan M. & Nacumidinova S.(2006); Girişimcilerin Sahip Olduğu Kişiliklerin Kültürler Arası Değişim Göstermesi Türkiye ve Kırgızistanlı girişimciler Üzerinde Karşılaştırmalı Bir Araştırma, Uluslar arası Girişimcilik Kongresi, Manas, 351-361.
- Tutar, H. & Küçük,O.(2003); Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi, Ankara, Seçkin Yay.
- Türkiye'de Girişimcilik,Tüsiad,Aralık 2002, Yayın No. TÜSİAD-T/2002-12/340 <http://www.tusiad.org.tr/rsc/shared/file/girisimcilik.pdf> 28.1.2014
- Türnüklü, A.(2000); Eğitimbilim Araştırmalarında Etkin Olarak Kullanılabilecek Nitel Bir Araştırma Tekniği: Görüşme, Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi,Sayı:24:543
- Waldinger, R.(1984); İmmigrant Entrepriise İn The New York Garment Industry, Social Problems, Vol.32,No:1:60-71.
- Waldinger R., Robin W., Howard A.(1985) Ethnic Business And Occupational Mobility İn Advanced Societies, Sociology,Vol:19, No:4:586-597.
- Waldinger R., Robin W., Howard E. A., John H. S.(1990); Ethnic Entrepreneurs:İmmigrant Business in Industrial Societies;1990, <http://papers.ssm.com/sol3/papers.cfm?30.1.2014>
- Zahra, S.A.; Eric G.; Donald O. N.; Joel M. S. (2009); A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges, Journal of Business Venturing, Volume 24, Issue 5, September, 2009:519-532
- <http://www.calik.com.tr/BasinBultenleri2014/2014/05/20/ahmet-calika-abdnin-8.7.2014>
- <http://www.isplaniornekleri.org/amerikada-bir-turk-yogurtcu-chobani-basari-hika.25.2.2014>
- <http://www.kobigirisim.net/2013/08/basarl-girisimcilerin-ortak-ozellikleri.html>. 21.3.2014
- <http://posta212.com/gocmenlik/gocmenler-girisimci-oluyor> 30.4.2014
- <http://www.sabah.com.tr/NewYorkTimes/2012/07/09/gocmenlervekucukisletmeler/15.5.2014>
- <http://www.sabah.com.tr/yazarlar/barlas/2014/02/09/amerikada-gocmen-olarak-yasamanin-da-sartlari-var> 14.5.2015
- [http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts.guid.TDK\(göçmen\)15.5.2014](http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts.guid.TDK(göçmen)15.5.2014)
- <http://www.turkishny.com/special-news/56-special-news/108339-her-dort-yeni-isl>. 30.4.2014
- <http://www.usemb-ankara.org.tr/ABDAnaHatlar/Ekonomi.htm> 16.5 .2014
- <http://www.zaman.com.tr/dunyaabdde-yasayan-turk-nufusu-yarim-milyonu> 16.3.2014