

GİRİŞİMCİLİK

Girişimcilik; yaşadığımız çevrenin yarattığı fırsatları sezme, o sezgilerden düşler üretme, düşleri projelere dönüştürme, projeleri yaşama taşıma ve zenginlik üreterek insan yaşamını kolaylaştırma becerisine sahip olmaktır. Bir başka tanımla girişimcilik; risk alma, yenilikleri yakalama, fırsatı değerlendirme ve tüm bunları hayata geçirme sürecidir.

Girişimciliği ikiye ayırmak mümkündür:

1- Fırsat girişimciliği: Pazardaki fırsatları görüp, mevcut olan bir mal veya hizmetin pazara yeterince ya da istenilen kalitede sunulmaması hâlinde, pazarda hiç olmaması nedeniyle ortaya çıkan girişimciliktir.

2- Yaratıcı girişimcilik: Yeni bir fikir veya buluşun ya da mevcut olan bir mal veya hizmetin; dizayn, fiyat, kalite gibi yönlerden iyileştirilerek kâr elde edilecek biçimde pazara sunulmasını sağlayan girişimciliktir.

Girişimcilikte Temel Kavramlar

Girişimci: Girişimde bulunacak kişi

Girişimcilik: Girişimcinin yaptığı iş

Girişimsel: Girişimcinin yaklaşımı

Girişimsel süreç: Girişimcinin iş ve projeyi gerçekleştirme süreci

Yaratıcılık: olmayan bir şeyi hayal ederek, yeni fikirler geliştirebilme yeteneğine denir.

İcat: yaratıcılık sürecinin bir sonucu olarak ortaya çıkan yeni bir kavramdır. Hayal gücümüzü kullandığımızda yaratıcı veya üretici fikirler geliştirebiliriz. İcat ile keşif birbirinden farklıdır. Keşif, önceden var olan her hangi bir şeyi bulmaya denirken; icat insan becerisini genişleten daha önce olmayan yeni araçlar, ürünler veya hizmetlerin ortaya çıkmasıdır.

Yenilik: yeni bir ürün veya üretim süreci yaratmadaki bütün faaliyetlerdir. Yaratıcılığın toplumsal yaşama aktarılması olarak da tanımlayabiliriz.

İnovasyon (yenilik): Daha önce hiç denenmemiş ve geliştirilmiş ürün veya üretim yöntemlerinin ortaya çıkardığı büyük atılımlar olarak tanımlanmakta ya da adım adım yapılan, bir dizi iyileştirme ve iyileştirme faaliyetini içeren çalışmaların bir sonucu olarak artımsal inovasyon olarak çıkmasıdır. İnovasyon kesinlikle bir icat değildir. İcatların sonuçlarından yararlanabilirler. Ancak önemli olan iktisadi getirisi olan, henüz hiç yapılmamış, bilinmeyen bir şeyler yapmaktır.

Lider: işletme faaliyetlere yön veren ve çalışanlarını işletmenin amaçlarına ulaşmak için etkileyen kişidir. Daha iyi bir anlatımla; bireyleri ortak hedeflere yönelten ve benimseten, bireyler arası köprüyü oluşturarak, dağınık olan güç ve bilgiyi bir araya getirerek sinerji yaratan kişiye denir.

Yönetici: Hayal gücü ile geniş bir bakış açısına dayanan, yönlendirmeye uygun olarak planlar yapan ve bu planları usullere uygun olarak uygulayan ve öngörülen hedeflere ulaştıran kişidir. Ayrıca yöneticilik işini kendisine meslek edinen kişidir.

Fırsat: Girişimcilerin yaratıcı ve yenilikçi olabilmeleri için "pazar" risklerini ortaya çıkararak, kaynakları bulup, işi şansa bırakmadan bilinçli ve disiplinli bir çaba gösterebilmesi olarak tanımlanabilir.

Risk: Kontrol edilemeyen faktörlerdir. Risk genellikle olumsuz sonuçlar doğurmaktadır.

Girişimcilik Türleri

1-İç Girişimcilik

Büyük ölçekli işletmeler içinde yeni bir fikri, risk alarak ve yenilik yaparak kârlı bir ürüne dönüştürme sorumluluğudur.

2-Ticari Girişimcilik

Emek, sermaye, doğal kaynak, girişimci gibi üretim faktörlerini bir araya getirilerek kâr elde etmek amacıyla mal veya hizmet üretimine sevk edilmesidir.

3-Kadın Girişimciliği:

Girişimcilik yalnızca erkeklere özgü değildir. Girişimcilikte önemli olan kadın erkek değil, girişimcilik kimliğine sahip olmaktır.

4-Sosyal Girişimcilik:

Sosyal girişimci, toplumun karışık problemlerine çözümler üreten kişiye sosyal girişimci denir. Bu tür problemlere çözüm yolu bulurken her zaman olumlu yönden yaklaşılmaya çalışılır.

5-Kamu Girişimciliği:

Kamu sektöründe çalışanlar yeni bir süreç geliştirme, yeni hizmet alanları geliştirme, uygulamalarda kolaylık sağlama gibi alanlarda girişimcilik yapabilir.

6-Sanal Girişimciliği:

Günümüz teknolojisinde önemli gelişmeler olduğundan dolayı sanal ortamda da yeni girişimcilik alanları meydana gelmektedir. Örneğin, E- ticaret gibi.

Girişimciliği Teşvik Eden Faktörler

Kişisel, Çevresel, Demografik

Girişimcilik İçin Gerekli Kaynaklar

Doğa, İş gücü (Emek), Bilgi (Teknoloji), Motivasyon, Sermaye

Kendi İşini Kurmanın Avantajları

Bağımsızlık, başarıma hissi, finansal kontrol, kar elde etmek saygınlık kazanma, izlemek yerine liderlik yapma, fikirleri icraata geçirme, yaratıcılığa açık olma, toplumsal fayda yüksek kazanç elde etme, iş ortamını kontrolde tutma.

Kendi İşini Kurmanın Dezavantajları

Kişisel özveriler, sorumluluk, risk, gelir düzensizliği, daima finansmanla uğraşma zorunluluğu, kurumların veya toplumun baskısı, zaman kısıtlaması, sürekli yenilikleri takip etme ve öğrenme, talep yaratamama sorunu, çalışma süresi ve başarısızlık sebebiyle ortaya çıkan psikolojik sıkıntı.

Girişimcinin Özellikleri

Meredith' e göre girişimci olacak kişilerde olması gereken özellikler;

- İş fırsatlarını fark ederek değerlendirebilme
- Doğal kaynakları fayda yaratmak için bir araya getirmek
- Başarıyı sağlayacak uygun eylemleri uygulamak
- İş kurmaya hevesli olmak
- Başarısızlığa rağmen vazgeçmeme
- Güven
- Kararlı olmak
- Riski yönetimi
- Fırsatları değerlendirme
- Değişimleri fırsat olarak görme
- Başarma isteği
- Detaylara önem verme

- Hırs
- Büyümeye odaklı olmak

Girişimcide Olması Gereken Kişisel Özellikler

- Etkili iletişim,
- İş planını yürütebilme
- Teknolojiyi kullanma
- Yönetme ve organizasyon becerisi
- Sosyal olma
- Ekip çalışmasına açık olma
- Planlama
- Problemleri çözme yeteneği
- İç kontrol
- Yeni deneyimlere açık olma
- Sabırlı olma
- Yaratıcılık

Girişimcide Olması Gereken Davranışsal Özellikler

- Bağımsız olma
- Tecrübelerden yararlanma
- Tutarlılık
- İkna yeteneği
- Yöneticilik özelliği
- Sorumluluk alma
- Çalışma isteği
- Yetki almak ve sorumluluk paylaşmak
- Keşfe veya fırsatları değerlendirmeye açık olmak
- Çalışma arkadaşlarını motive etmek
- Kültürel etkinliklere açık olmak
- İletişim yeteneği

Girişimcilerde Bulunması Gereken Teknik Beceriler

Beceriler: Yazma, sözlü iletişim, çevreyi izleme, teknik yönetim, teknoloji, dinleme, organize etme becerisi, şebeke oluşturma becerisi, yönetsel tarzlar.

Girişimciyi Başarısızlığa Götüren Hatalar

Kişisel güven: Kişisel güven, özel yaşamda veya iş yaşamında mutlaka olmalıdır. İşle ilgili gerekli araştırmalar yapılmalı ve deneyim eksikliği dikkate alınmalıdır.

Yanlış ortak: Ortak seçimi genellikle mevcut duruma göre yapılır. Kişi kendi eksikliğini giderecek kişiyi ortak olarak seçer. Eğer bir fikri var, parası yoksa parası olan ortak; ürün var, pazarı yoksa satıcı ortak bulur.

Eksik kayıt: İnsanlar yazmayı sevmeyişinden dolayı pek fazla kayıt tutmazlar. İşin bir parçası olan her şey, her zaman kaydedilmeli ve saklanmalıdır.

İyimserlik: İş kararlarını alırken olumsuz düşünmediğimiz için beklentilerimizi yükseltiriz. Satış cirosunu ve zamanlamasını abartır, masraf ve giderleri düşük gösteririz. Ama yine de gerçeklerden uzaklaşmamalı ve gerçekçi düşünmeliyiz. İyi bir araştırma yaparak B planı oluşturmaliyiz

Kanısama: Elinden geleni yapmış olmak girişimci için yeterli olmamalıdır. Başarıya ulaşmak ancak planlı çalışmayla olur. Elden gelen yetmeyecekse çekilmek zarardan kurtarır.

Girişimcilik ile ilgili Bilinen Yanlışlar

- Girişimci doğudur, sonradan olunmaz
- Herkes yeni bir iş kurabilir.
- Girişimciler bütün olayı sahiplenmek ister.
- Girişimciler kendilerinin patronudur ve bağımsızdırlar.

- Girişimciler büyük firmalardaki profesyonel yöneticilerden daha çok çalışırlar.
- Girişimciler çok stres altında çalışırlar
- Girişimciler genç ve enerjik olmalıdır.
- Girişimcilerin motivasyon kaynağı para kazanmaktır.
- Girişimciler başkaları ile çalışamaz.
- Başarılı girişimci, iyi okul performansı gösterir.

SWOT Analizi:

SWOT Analizi incelenen kuruluşun, tekniğin, sürecin veya durumun güçlü ve zayıf yönlerini belirlemekte ve dış çevreden kaynaklanan fırsat ve tehditleri saptamakta kullanılan bir tekniktir. Pek çok güçlü firma tarafından kullanılmaktadır.

S : Strength (Organizasyonun güçlü/üstün olduğu yönlerinin tespit edilmesi demektir.)

W :Weakness (Organizasyonun güçsüz/zayıf olduğu yönlerin tespit edilmesi demektir.)

O :Opportunity (Organizasyonun sahip olduğu fırsatları ifade etmektedir.)

T :Threat (Organizasyonun karşı karşıya bulunduğu tehdit ve tehlikeleri ifade etmektedir.)

Güçlü Yönlerin Saptanması

Üstünlükleriniz nelerdir?

Neleri iyi yaparsınız?

Başkaları, güçlü yanlarınız olarak neleri görmekteler?

Zayıf Yönlerin Saptanması

Neleri kötü yapmaktasınız?

Neleri iyileştirmeye ihtiyacınız var?

Başkaları hangi konularda sizden daha iyidirler?

Başkalarının gözüyle ne gibi zayıflıklarınız ortaya çıkmakta?

Fırsatlar

Önünüzde duran fırsatlar nelerdir?

Çevrede ne gibi ilginç gelişmeler yaşanmakta?

Fırsat Yaratan Kaynaklar: Teknoloji ve pazarda oluşan değişimler, hükümet politikalarındaki değişiklikler, sosyo-kültürel yapıdaki değişimler, yerel olaylar.

Tehditler

Ne gibi engellerle karşılaşmaktasınız?

Rakipleriniz ne yapmaktalar?

Beklenen iş, ürün veya hizmet standartları değişmekte mi?

Değişen teknoloji konumunuzu tehdit ediyor mu?

Finansal sorunlarınız var mı?

Liderlik ve Girişimcilik Karşılaştırması

Liderlik, öncü olarak insanları etkileyebilmektir. Liderlerin asla vazgeçmemeleri ve başarının peşinden gitmesi girişimciler ile ortak özelliğidir.

Girişimciler genellikle işin başlangıcına önem verirken, liderler işin gelişimine veya büyümesine daha çok odaklanırlar. İyi bir girişimcinin iyi liderlik özelliklerine sahip olması önemlidir.

Girişimci ve Yönetici Karşılaştırması

Yönetici disiplinli, girişimci kontrollüdür.

Yönetici problemlere, girişimci fırsatlara odaklanır.

Yöneticilik statik, girişimcilik dinamiklidir.

Yönetici eski, girişimci yeniyi düşünür.

Girişimci risk alır, pazarı takip eder, yöneticilik özellikleri barındırır; yönetici üretim faktörlerini temin eder, işletme için kar zararı kontrol eder, işletme sahibine karşı sorumluluk taşır.

Girişimci Olabilir Miyim?

Kendinize “Ben girişimci olabilir miyim?” diye sorduğunuzda; “Evet, ben kişisel özelliklerimle, aldığım eğitimle, bilgi ve becerilerimle, cesaretimle girişimci olmalıyım, kendi işimi kurup mal veya hizmet üretmeliyim ve para kazanmalıyım. Geleceğim için ben bu riski alabilirim” diyorsanız girişimci olmak için en büyük engeli aşmış olacaksınız. Bu engeli aştıktan sonra maddi, teknik, beşeri birtakım faktörleri bir araya getirmeniz ve çevrenizdeki insanlara bu inancınızı ispatlamanız gerekir.

Girişimcilerin Karar Alma Özellikleri

Temel problemi tanımlamak,
Problemin nedenlerini belirlemek,
Problemin olası çözümlerini belirlemek,
Olası çözümleri karşılaştırmalı olarak değerlendirmek,
En iyi çözümü seçmek,
Çözümü uygulama,
Çözümün doğruluğunu kontrol etmek.

Kendi İşini Kurmak İsteyen Girişimcilerin Risk Alma Özellikleri

Alınacak kararın/mevcut karar seçeneklerinin riskinin ne olduğunu belirlemek,
Girişimcinin ve işletmenin hedeflerini gözden geçirmek,
Bilgi toplamak,
Alternatifleri detaylandırmak,
Alternatifleri değerlendirmek,
Uygulama planı hazırlamak ve kararı gerçekleştirmek.

Farklı Bir İş Modeli Oluşturmak İçin 10 İpucu

1. Ürün ya da hizmette farklılaşın.
2. Süratte farklılaşın.
3. Kalitede farklılaşın.
4. Yenilikçilikte farklılaşın.
5. Reklam ve tanıtımda farklılaşın.
6. Ödeme koşullarında farklılaşın.
7. Tasarımda farklılaşın.
8. Markalaşarak farklılaşın.
9. Ürün çeşitliliği ile farklılaşın.
10. Garanti süresiyle farklılaşın.

Günümüzdeki Başarılı Girişimcilik Örnekleri İncelendiğinde Bazı Temel Özellikler;

Rekabetin yapıcı olması, yatırım yapılan alanın kârlı olması, belirsizliklerin az olması, ekip çalışması, iş planı. İş planı girişimcinin yol haritasıdır.

Girişimcilerden Girişimci Adaylarına Öneriler

İşe sıfırdan ve sağlam adımlar atılmalıdır.
Başkalarından daha iyi yapılan işler keşfedilmeli ve yapılmalıdır.
İnsanların talepleri ve istekleri karşılanmaya çalışılmalıdır.
Girişimci müşterilerle empati kurarak karar vermelidir.
Girişimcilikte olmazsa olmazlardan biri de kendine güvendir.
Satın almak kadar satmak da önemlidir.
İş yerinde çalışacak kişilerin seçimine dikkat edilmelidir.
Güven tüm iş hayatının en önemli unsurudur.
İş ahlakına sahip olmak iş hayatında sürekliliğin temelidir.
Her işi zamanında yapmak çok önemlidir.
Dengeli ve planlı hareket etmek gerekir.
İş hayatında kazanılan tecrübelerden yararlanmak gerekir.
Kendini geliştirme arzusuna sahip olmalı, sürekli araştırma ve gözlem yaparak kendini yenilemelidir.

Gerekli riskler üstlenilmelidir.

Yaratıcılık özellikleri kullanılarak fikirler projelere dönüştürülebilmelidir.

Diğer insanlarla iyi ilişkiler kurarak güven oluşturmak gerekir. Her felakette zaferin, her zaferde de felaketin tohumları aranmalıdır.

İster kazanın ister kaybedin ama daima kendinizi yenilmez olarak addedin.

Bazı dönemlerde zarar edilebilir hedef uzun vadeli olmalıdır.

Başarısızlıklar başarılı yola giden basamaklardır.

Ailenin ve çevrenin desteği mutlaka dikkate alınmalıdır.

Girişimcilikte cinsiyetin rolü yoktur, Türkiye' de çok başarılı kadın girişimciler bulunmaktadır.

Türkiye 'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) girişimci olmak isteyen vatandaşlarımızı eğitmektedir. Bununla birlikte, yaratıcı ve inovatif iş planı olan vatandaşlarımıza da önemli ölçüde finansal olarak desteklemektedir. Bunun için vatandaşlarımızın iş fikirlerini KOSGEB 'in belirtmiş olduğu format ve akışta düzenlemeleri ve bu fikirlerini sunmaları gerekmektedir.

Örnek Bir Sosyal Girişimcilik Hikayesi

“Eğer zorlukları uygun şekilde kullanırsak, zorluklar aracılığı ile büyüyebiliriz” der Abraham J.Twerski. Bu sözü daha önce duydunuz mu bilmiyorum ama bence etkileyici olduğunu hissediyorum. Nedenine gelince...

Bu değerli bilim insanının “İstakoz Hikayesi” ni anımsatayım: Abraham J.Twerski bir gün dışıde sıranın gelmesini beklerken gözüne önündeki sehpa da duran dergide bir yazı ilişir “İstakozlar Nasıl Büyür?”

“İstakozlar, yumuşak ve pelte kıvamında bir vücuda sahiptirler. Bu halleri ile kırılması oldukça zor olan ve hiç genişlemeyen kabuklarının içinde yaşarlar. Vücutları büyür ama kabukları aynı kalır vücutları ile beraber büyümeyen ve zamanla kabukları dar gelmeye başlar, içinde sıkışık kendilerini baskı altında ve rahatsız hissederek. O duruma geldiklerinde, bir kayanın altına geçip hem avcılardan saklanıp hem de mevcut kabuğundan sıyrılıp kendine yeni kabuk üretirler ve bu döngü büyümeye devam ettikleri sürece böyle ilerler”.

İstakozun doğal yaşamda büyümesini, insan hayatının değişim sürecine uyarlayıp hikayeleştirilmesini deneyimli psikiyatrist Abraham J.Twerski yapmış ve onun ağzından dünyaya yayılmış.

İstakozun büyümesini sağlayan güç kendini rahatsız, sıkışık hissetmesiyle başlamış ve işte buradan çıkmış “kabuğunu kırmak” sözü...

Yararlı olması dileğiyle, başarılar dilerim...

Kaynakça

- Afyonkarahisar Üniversitesi Uluslararası İş kadınları Derneği Genç Girişimciye Notlar 2023
Anadolu Üniversitesi Girişimcilik 2013,
Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi Ankara Üniversitesi Girişimcilik Ders Notları
Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı Girişimcilik Nedir? Girişimci Kimdir Kılavuzu
<https://www.tedepor.org/girisimcinin-el-kitabi/>
Girişimcilik Eğitiminde Kişilik Özelliklerinin Tanımı Bozkurt 2000

Sosyolog Selda AKSOY YETKİN