

T.C.
AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
SOSYAL BİLİMLER VE TÜRKÇE EĞİTİMİ ANABİLİM DALI
SOSYAL BİLGİLER ÖĞRETMENLİĞİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI
2019-YL-119

**SOSYAL BİLGİLER DERSİNDE ÖĞRENCİLERE MİNİ
ŞİRKETLER KURMALARI YOLUYLA GİRİŞİMCİLİK
BECERİSİNİN KAZANDIRILMASI: BİR EYLEM
ARAŞTIRMASI**

HAZIRLAYAN
Kübra GÖNÜLCÜ

TEZ DANIŞMANI
Doç. Dr. Elif ALADAĞ

AYDIN -2019

T.C.
AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE
AYDIN

Sosyal Bilimler ve Türkçe Eğitimi Anabilim Dalı Yüksek Lisans Programı Öğrencisi Kübra GÖNÜLCÜ tarafından hazırlanan “Sosyal Bilgiler Dersinde Öğrencilere Mini Şirketler Kurmaları Yoluyla Girişimcilik Becerisinin Kazandırılması: Bir Eylem Araştırması” başlıklı tez, 22.07.2019 tarihinde yapılan savunma sonucunda aşağıda isimleri bulunan jüri üyelerince kabul edilmiştir.

Ünvanı, Adı Soyadı	Kurumu	İmzası
Başkan:		
Üye :		
Üye :		

Jüri üyeleri tarafından kabul edilen bu Yüksek Lisans tezi, Enstitü Yönetim Kurulunun tarihsayılı kararı ile onaylanmıştır.

Doç. Dr. Ahmet Can BAKKALCI
Enstitü Müdür V.

T.C.
AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE
AYDIN

Bu tezde sunulan tüm bilgi ve sonuçların, bilimsel yöntemlerle yürütülen gerçek deney ve gözlemler çerçevesinde tarafımdan elde edildiğini, çalışmada bana ait olmayan tüm veri, düşünce, sonuç ve bilgilere bilimsel etik kurallarının gereği olarak eksiksiz şekilde uygun atıf yaptığımı ve kaynak göstererek belirttiğimi beyan ederim.

.../.../2019

Kübra GÖNÜLCÜ

ÖZET

SOSYAL BİLGİLER DERSİNDE ÖĞRENCİLERE MİNİ ŞİRKETLER KURMALARI YOLUYLA GİRİŞİMCİLİK BECERİSİNİN KAZANDIRILMASI: BİR EYLEM ARAŞTIRMASI

Kübra GÖNÜLCÜ

Yüksek Lisans Tezi, Sosyal Bilimler ve Türkçe Eğitimi Anabilim Dalı

Tez Danışmanı: Doç. Dr. Elif ALADAĞ

2019, XXI + 139 sayfa

Girişimcilik becerisi, ilkokul ve ortaokul öğretim programlarında çeşitli kazanımlarla ilişkilendirilerek öğrencilere kazandırılması hedeflenen bir beceridir. Bu çalışmada ortaokul 6. sınıf öğrencilerine, sosyal bilgiler dersinde kendi mini şirketlerini kurarak ve işleterek girişimcilik becerisinin kazandırılması amaçlanmıştır. Girişimcilik becerisi 6. sınıf sosyal bilgiler programında “Üretim, Dağıtım ve Tüketim” öğrenme alanında yer alan “Ülkemizin Kaynakları” ünitesindeki kazanımlar ile ilişkilendirilmiştir. Bu süreçte öğrencilerden girişimciliğin alt becerileri olan; olumlu ilişkileri kurma, ihtiyaçları fark etme, talep edilebilecek bir ürünü arz etme, iş planları yapma ve planları uygulama, risk alma gibi becerileri kazanmaları beklenmiştir. Öğrencilerin kendi şirketlerini kurmaları sürecinde, iş fikrini oluşturmaları/ olgunlaştırmaları için çalışmalar yapılmıştır. Hazırlıklar tamamlandıktan sonra çevre koşullarına uygun yatırım fikirlerini hayata geçirmeleri sağlanmıştır. Araştırma 2017-2018 eğitim öğretim yılında araştırmacının öğretmen olarak görev yaptığı Aydın iline bağlı bir devlet ortaokulunda gerçekleştirilmiştir. Araştırma nitel araştırma yöntemlerinden eylem araştırması deseninde tasarlanmıştır. Çalışma grubunun belirlenmesinde amaçlı örnekleme yöntemlerinden kolay ulaşılabilir durum örnekleme kullanılmıştır. Araştırmaya 6/B şubesinin bütün öğrencileri katılmıştır. Veriler 6/B şubesinden rastgele seçilen 6 öğrenciden toplanmıştır. Araştırmacı, ders öğretmeni rolünde araştırmayı yürütmüştür. Veri toplama aracı olarak kontrol listesi, yarı yapılandırılmış görüşme formu, araştırmacı ve öğrenci günlükleri kullanılmıştır. Veriler içerik analizine tabi tutularak çözümlenmiştir. Araştırmanın sonucunda girişimcilik becerisini kazandırmaya yönelik hazırlanan eylem planının öğrenciler üzerinde girişimci özelliklerini edinmelerine, sorun çözmelerine ve kendi yeteneklerini keşfetmelerine katkı sağladığı görülmüştür. Araştırmadan elde edilen sonuçlar doğrultusunda ilköğretimde öğrencilerin girişimcilik becerisi edinmelerine fırsat yaratacak ortamların hazırlanması, mini şirketlerin kurulması,

yakın çevrede bulunan işletmelerle ortak okul projelerinin yürütülmesi, çalışmaların 1 yıl ile sınırlı kalmayıp “Üretim, Dağıtım ve Tüketim” öğrenme alanı içinde uzun bir sürece yayılması, diğer branşlarla işbirliğine gidilmesi şeklinde önerilerde bulunulmuştur.

ANAHTAR SÖZCÜKLER: Girişimcilik, Girişimcilik Becerisi, Sosyal Bilgiler, Mini Şirket.

ABSTRACT

PRIMARY SCHOOL STUDENTS' ACQUIRING ENTREPRENEURSHIP SKILLS IN SOCIAL STUDIES LESSONS THROUGH ESTABLISHING THEIR OWN MINI COMPANIES: AN ACTION RESEARCH

Kübra GÖNÜLCÜ

Master Thesis, Social Sciences and Turkish Education Department

Supervisor: Assoc. Prof. Dr. Elif ALADAĞ

2019, XXI + 139 pages

Entrepreneurship is a skill that is aimed to get students acquire by associating with various acquisitions in primary education programs. In this research, it is aimed to make 6th grade students acquire entrepreneurship skills by establishing and operating their own mini companies in Social Studies lessons. Entrepreneurship skills were associated with the acquisitions in the unit "Resources of our country" in the 6th grade Social Studies program in the field of Production, Distribution and Consumption learning area. In this process, students were expected to gain the skills which are accepted as sub-skills of entrepreneurship such as building positive relationships, recognizing needs, offering a product that can be requested, making business plans and implementing them, taking risks. During the process of establishing their own companies, students were provided with an entrepreneurship seminar to form / mature their business idea, successful entrepreneur stories were introduced, business ideas were tried and business plans were formed. After the preparations were completed, students were provided to implement investment ideas appropriate to the environmental conditions. The research was conducted in a public secondary school in Aydın province in the 2017-2018 academic year where the researcher still works as a teacher. The research was designed as an action research, which is one of the qualitative research approaches. The study group consisted of six randomly selected students in 6/B. The researcher conducted the research as a teacher of the class. In the research, check list, semi-structured interview form, researcher and student diaries were used as data collection tools. The data were analyzed by content analysis. As a result of the study, it was seen that the action plan contributed to the acquisition of entrepreneurship skills, problem solving and self-discovery of the students. With the light of the results, some suggestions have been made such as students should be enabled to gain entrepreneurship skills in primary education and establish mini companies, joint projects should be carried

out with the establishments nearby, activities should be disseminated not only for one year but also for a long period in the “Production, Distribution and Consumption” learning area, cooperation should be made with other branches,

KEY WORDS: Entrepreneurship, Entrepreneurship Skills, Social Studies, Mini Company.

ÖNSÖZ

Öğrencilerin etkin vatandaş olarak yetişmesini amaçlayan sosyal bilgiler dersi, bir ilköğretim dersi olmasından başka, edindirmek istediği bilgi, beceri ve değerlerle hayatın kendisi olarak da tanımlanabilir. Günümüzün değişen dünyasına ayak uydurabilmek için öğrencilerin çevrelerini tanımalarına, yeni fikirler ortaya koymalarına, yaratıma ve üretime katkı sağlamalarına ihtiyaç vardır. Öğrencilerin hem manevi anlamda hem de ekonomik anlamda dünyada söz sahibi olmalarını sağlamak için girişimcilik becerisini edinmeleri gerekmektedir. Sosyal bilgiler, sınıfın dışında da devam eden bir ders olduğu için öğrencilere girişimcilik deneyimini yaşatacak en uygun programlardan biridir. Bu nedenle öğrencilere mini şirketler kurdurarak girişimcilik deneyiminin yaşatılmasının, bir model olarak kabul edilip beceri kazandırmada sınıf içi ve sınıf dışı etkinliklerde kullanılmasının faydalı olacağı düşünülmektedir.

Bu araştırmanın gerçekleşmesinde emeği çok büyük olan değerli tez danışmanım Doç. Dr. Elif ALADAĞ'a ve değerli meslektaşım Sinem DAL'a teşekkürlerimi sunarım. Olaylara farklı açılardan bakmayı öğrettiği için Doç. Dr. Esin ACAR'a çok teşekkür ederim.

Tez yazım aşamasında bana kolaylık sağlayan idarecilerime ve çalışma arkadaşlarıma teşekkür ederim. KOSGEB Aydın Müdürlüğüne katkılarından ötürü teşekkür ederim.

Yüksek lisans sürecim boyunca desteklerini esirgemeyen sevgili aileme teşekkür ederim.

Kübra GÖNÜLCÜ

İÇİNDEKİLER

KABUL VE ONAY SAYFASI.....	iii
BİLİMSEL ETİK BİLDİRİM SAYFASI.....	iv
ÖZET	v
ABSTRACT	vii
ÖNSÖZ.....	ix
ŞEKİLLER DİZİNİ	xi
TABLolar DİZİNİ.....	xii
EKLER DİZİNİ	xiii
KISALTMALAR DİZİNİ	xiv
GİRİŞ.....	1
1. BÖLÜM	7
1. KURAMSAL VE KAVRAMSAL ÇERÇEVE.....	7
1.1. Girişimcilik Kavramı	7
1.1.1. Girişimciliğin Tanımı	7
1.1.2. Girişimci Kime Denir?	8
1.1.3. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi	9
1.1.4. Türkiye’de Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi:	10
1.1.5. Girişimciliğin Ekonomik Açıdan Önemi	11
1.2. Girişimcilik ve Eğitim	12
1.2.1. Dünyada Girişimcilik Eğitimi:	13
1.2.2. Türkiye’de Girişimcilik Eğitimi:	14
1.3. İlköğretim Programlarında Girişimcilik Becerisi	16
1.3.1. Sosyal Bilgiler Programında Girişimcilik Becerisi:	17
1.4. Girişimcilik Becerisi ile İlgili Yapılan Çalışmalar	20
2. BÖLÜM	24
2. YÖNTEM.....	24

2.1. Araştırmanın Modeli.....	24
2.2. Çalışma Grubu	26
2.3. Veri Toplama Araçları	27
2.4. Uygulama Süreci.....	29
2.5. Verilerin analiz edilmesi ve yorumlanması	34
3. BÖLÜM	37
3. BULGULAR	37
Birinci Alt Amaca Yönelik Bulgular.....	37
İkinci Alt Amaca Yönelik Bulgular.....	45
Üçüncü Alt Amaca Yönelik Bulgular	48
Dördüncü Alt Amaca Yönelik Bulgular.....	54
4. TARTIŞMA VE SONUÇ	58
5. KAYNAKLAR	68
6. EKLER	73
ÖZGEÇMİŞ	96

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 2.1. Eylem Araştırması Döngüsü	26
--	----

TABLolar DİZİNİ

Tablo 2.1. Araştırmaya Katılan Öğrencilerin Özellikleri	27
Tablo 2.2. Araştırmada Kullanılan Veri Toplama Araçları.....	27
Tablo 2.3. Verilerin Çözümlemesine Yönelik Örnek Kategori ve Kodlar	35
Tablo: 2.4 Geçerlik ve Güvenirlik Kriterleri ve Soruları	35
Tablo 3.1. Öğrencilerin İş Fikirlerine Dair Görüşleri.....	37
Tablo 3.2. Öğrencilerin KOSGEB Ziyaretinde Öğrenilenler Hakkındaki Görüşleri	39
Tablo 3.3. Öğrencilerin Öğrendiklerini Nerelerde Kullandıkları Hakkındaki Görüşleri	41
Tablo 3.4. Öğrencilerin Ataman Özbay'ın Kitabı Hakkındaki Düşünceleri	42
Tablo 3.5. Pazarlanacak Ürünlerin Belirlenmesi.....	44
Tablo 3.6 Öğrencilerin Üstlendikleri Görev ve Sorumlulukları Yerine Getirirken Nerelerde Zorlandıklarına ve Zorluklarla Nasıl Mücadele Ettiklerine Dair Görüşleri	45
Tablo 3.7. Öğrencilerin Araştırma Öncesinde ve Sonrasında Kendilerinde Bulunan Girişimcilik Özellikleri Hakkında İfadeleri.....	49
Tablo 3.8. Öğrencilerin Bu Çalışmanın Girişimcilik Özelliklerinin Gelişmesine Etkisi Hakkındaki Görüşleri.....	51
Tablo 3.9. Öğrencilerin Projeyi İyileştirmek ve Şirketin Geleceği Hakkındaki Görüşleri ...	52
Tablo 3.10. Öğrencilerin Mini Şirket Kurma Sürecinin Ne Hissettirdiği ve Sürecin Daha Önceki Yaşantılarından Farkı Hakkında Görüşleri	55

EKLER DİZİNİ

Ek 1. Veli Katılım Gözlem ve Video Kaydı Yazılı İzin Belgesi.....	73
Ek 2. Kontrol Listesi.....	74
Ek 3. Araştırmacı Günlükleri.....	75
Ek 4. Öğrenci Günlükleri.....	77
Ek 5. Yarı Yapılandırılmış Görüşme Formu	80
Ek 6. Öğrenci Fikirleri.....	82
Ek 7. Mali Müşavirin Notu.....	84
Ek 8. İş Planları ve Şirket Sözleşmesi	85
Ek 9. Muhasebe Defteri	95

KISALTMALAR DİZİNİ

KOSGEB : Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

MEB : Milli Eğitim Bakanlığı

GİRİŞ

Sosyal Bilgiler, etkin ve üretken bireyler yetiştirmek, öğrencilerin insani ilişkilerini ve vatandaşlık yeterliliklerini geliştirmek amacıyla sosyal bilimleri kaynaştıran bir ilköğretim dersidir (Milli Eğitim Bakanlığı [MEB], 2015).

Günümüz koşullarında etkin ve üretken bireyler yetiştirmek için öğrenme öğretme süreçlerinde bilgi, beceri ve değerler birlikte ele alınmaktadır. Çünkü sanayi çağında geçerli olan kurallar okula gitmeyi, iyi notlar almayı, yan gelirleri olan sağlam, güvenli bir iş bulmayı ve o işte çalışmayı gerektirmekteydi. Yaklaşık 20 yıl sonra emekli olunurdu ve geri kalan ömrünüzde devlet size bakardı. Bilgi çağında ise kurallar değişti. Yerini iyi notlar almak, iyi bir iş bulmak, o işte kalmak için kendini yeni baştan eğitmek, yeni bir iş kurmak, yeniden eğitim görmek, yeniden kendini eğitmek şeklinde bir döngüye bıraktı. Bilgi çağındaki en geçerli yasa, Moore Yasası yani bilginin her 18 ayda bir ikiye katlandığı yasıdır (Kiyosaki, 2013:12). Bu nedenle çocuğun eğitiminden sorumlu olan okullarda bütün bilgileri öğrencilere öğretmek çok zordur. Bu sağlansa bile yeni bilgiler eklenmektedir. Bilgi çağının yaşandığı günümüzde eğitim sistemimizde temel amaç, öğrencilere mevcut bilgileri olduğu gibi aktarmaktan ziyade, onları bilgiye ulaştıracak temel becerileri kazandırmak olmalıdır (Aladağ, 2015: 309).

Sosyal bilgiler programında ilköğretim düzeyinde kazandırılması amaçlanan beceriler şunlardır (MEB, 2017):

1. Araştırma
2. Çevre okuryazarlığı
3. Değişim ve sürekliliği algılama
4. Dijital okuryazarlık
5. Eleştirel düşünme
6. Empati
7. Finansal okuryazarlık
8. Girişimcilik

9. Gözlem
10. Harita okuryazarlığı
11. Hukuk okuryazarlığı
12. İletişim
13. İş birliği
14. Kalıp yargı ve önyargıyı fark etme
15. Kanıt kullanma
16. Karar verme
17. Konum analizi
18. Medya okuryazarlığı
19. Mekânı algılama
20. Öz denetim
21. Politik okuryazarlık
22. Problem çözme
23. Sosyal katılım
24. Tablo, grafik ve diyagram çizme ve yorumlama
25. Türkçeyi doğru, güzel ve etkili kullanma
26. Yenilikçi düşünme
27. Zaman ve kronolojiyi algılama

Bu araştırmada girişimcilik becerisi ele alınmıştır. Girişimcilik; bireyin düşüncelerini eyleme dönüştürme becerisi, yaratıcılık, yenilik ve risk almakla birlikte hedeflere ulaşmak için planlama yapma ve proje yönetme yeteneği şeklinde tanımlanır. Bu yetkinlik, herkesi sadece evde ve toplumda değil işlerine ait bağlam ve şartların farkında olabilmeleri ve iş

fırsatlarını yakalayabilmeleri için aynı zamanda iş hayatında desteklemekte; toplumsal ve ticari etkinliklere girişen veya katkıda bulunan kişilerin ihtiyaç duydukları daha özgün bilgi ve beceriler için de bir temel teşkil etmektedir. Etik değerlerin farkında olma ve iyi yönetişimi desteklemeyi de kapsar (MEB, 2018).

Sosyal Bilgiler Öğretim Programı hazırlanırken, öğrencilerin yetişkin hayatlarını sürdürecekleri yıllardaki ihtiyaçları da dikkate alınarak öğrenme alanları belirlenmiştir. Bunlardan biri girişimcilik becerisi ile ilişkili olarak ekonomi ve sürdürülebilirlik içeriğidir. Çünkü tüketim, insanların ortak özelliği olmakla birlikte ihtiyaçlar sınırsız, kaynaklar sınırlıdır. İnsanlar sınırsız ihtiyaçlarını karşılarken sınırlı kaynaklarını rasyonel bir şekilde kullanmak durumundadır. Bununla birlikte kaynakların sürdürülebilirliği ilerleyen süreçte dünyanın en önemli gündem maddelerinden birisi olacaktır. Bu öğrenme alanı ile öğrencilerin ekonomi okuryazarı olmaları, ekonomik kaynakları sürdürülebilir ve verimli bir şekilde kullanmaları amaçlanmaktadır (MEB, 2015).

Beceri öğretiminin çeşitli yolları olmakla birlikte bu araştırmada öğrencileri gerçek hayatlarında karşılaşılabilecekleri sorunlarla yüzleştirecek, sorunu ve çözümleri deneyimlemeleri sağlanarak kazanmalarına çalışılmıştır. Gerber (1996) yaşayarak öğrenmeyi bir Çin atasözü ile açıklar: *“Bir şey duyduğunuzda onu unutursunuz, bir şey gördüğünüzde onu hatırlarsınız, ama bir şeyi yapana kadar onu anlayamazsınız. Eyleme geçin. Çünkü yapıncaya kadar anlayamazsınız. Yapana kadar sadece iyi bir fikir, yaratıcı bir düşünce olarak kalır.”*

Problem Durumu

İçinde bulunduğumuz çağ bilgi çağı olarak adlandırılmaktadır. Bilgi çağında etkin ve üretken bireyler yetiştirmek daha da önem kazanmıştır. Çünkü bilginin katlanarak arttığı günümüzde hem bilgiye güncellendiği hızıyla ulaşmak zordur hem de safi bilgiyi bilmek yarar getirmemektedir. Okul bittiğinde becerileri geliştirilmeden, sadece bilgi yüklenmiş olarak mezun olan öğrenciler için gerçek hayatta etkin ve üretken olmak kolay olmamaktadır. Öyleyse sosyal bilgiler dersi okul sıralarında gerçek hayatı tecrübe ettirecek etkinliklerle zenginleştirilmelidir.

Bu araştırma, ilköğretim öğrencilerine girişimcilik becerisinin kazandırılması üzerine kurulmuştur. Girişimcilik; sosyal ilişkilerde, iletişimde, iş dünyasında ve benzeri alanlarda gerekli ve etkili davranışları uygun bir şekilde ve uygun zamanda ortaya koymak

veya talep görebilecek bir ürünü veya hizmeti daha iyi üretebilmek ya da pazarlayabilmek amacıyla yeni bir sistem kurmak için gerekli olan becerilerdir. Girişimcilik; empati kurma, insan ilişkilerinde uyumlu davranışları gösterebilme, plan yapma, planları uygulayabilme, risk alma, herhangi bir alanda ihtiyaç duyulabilecek bir ürünün gerekliliğini sezme, ürünü planlama, üretme, pazar araştırması yapma, pazarlayabilme gibi alt becerileri içerir (MEB, 2005).

Bu araştırmada temel problem, öğrencilerin girişimcilik becerisine sahip olmadıklarının gözlemlenmesidir. Bu sorunun giderilmesi için de bir eylem araştırması yapılmasına karar verilmiştir.

Problem durumunun ortaya çıkmasında literatürde girişimcilik becerisi kazandırmaya yönelik çalışmaların eksikliğinin görülmesi etkili olmuştur. Literatür taramasında girişimcilik eğilimlerinin belirlenmesine yönelik çalışmaların var olduğu görülmüştür. Bu çalışmalarda, çoğunlukla öğretmen adayları ve öğretmenlerin girişimcilikle ilgili görüşlerine yer verilmiştir. Fakat tespit edilen girişimcilik becerilerinin iyileştirilmesine ya da sahip olunmayan bir özelliğin kazandırılmasına yönelik çalışmalara yeterince yer verilmediği görülmüştür.

Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı, sosyal bilgiler dersinde, öğrencilerin kendi mini şirketlerini kurmaları ve yönetmeleri yoluyla girişimcilik becerisini kazandırmaktır. Bunu yaparken de yaşantı edinmeleri ve ortaya koyacakları ürünlerle becerinin kazanılıp kazanılmadığının somutça görülebilmesini sağlamaktır. Çünkü bir öğrencide girişimcilik becerisinin var olduğunu tespit etmek kolay değildir ve öğrencide girişimcilik becerisi varsa bile yalnızca sınıf ortamında birkaç kazanım vasıtasıyla geliştirilmesi zordur. Öğrencinin bu beceriyi edindiğini ya da geliştirdiğini göstermesi için iyi hazırlanmış ve düzenli kontrolü sağlanmış bir sürece ihtiyaç vardır. Bu araştırmanın problem cümlesi “Sosyal bilgiler dersinde öğrencilerin kendi mini şirketlerini kurmalarının girişimcilik becerisi kazanmalarına katkısını nedir?” sorusudur. Adım adım bu süreci değerlendirmesi amacıyla aşağıdaki sorulara cevap aranacaktır:

1) Öğrencilerin şirket kurmak için fikir üretme aşamasına yönelik çalışmalarla ilgili görüşleri nelerdir?

2) Mini şirket kurma sürecinde öğrencilerin karşılaştıkları zorluklar ve çözüm yolları nelerdir?

3) Mini şirket kurma sürecinin öğrencilerin girişimcilik özelliklerine etkisi nelerdir?

4) Mini şirket kurmak öğrenciler için ne anlam ifade etmektedir?

Araştırmanın Önemi

Bu araştırma, ilköğretim programlarının üç temel ayağından biri olan beceri öğretimine yöneliktir ve günümüz insanının sahip olması gereken girişimcilik becerisini kazandırmada nasıl bir yol izlendiğini incelemektedir. Girişimcilik kavramı yalnızca ekonomi ile ilgili olmayıp yeni fikirler üretmek, farklı bakış açılarına sahip olmak ve var olmayana ortaya koymak anlamlarına da gelmektedir ve bilgi çağında söz sahibi olmak için gereklidir.

Yapılan literatür taramasında girişimcilik becerisini kazandırma yollarından ziyade öğrencilerdeki mevcut girişimcilik becerisini değerlendiren çalışmaların var olduğu görülmüştür. Bu çalışmalar çoğunlukla ön lisans ve lisans düzeyindeki öğrenciler ile yapılmıştır. İlköğretim düzeyinde yapılan çalışmalar ise öğrencilerle değil, öğretmen görüşlerine başvuru ve doküman incelemesine dayanan çalışmalardır. Bu doğrultuda ilköğretim düzeyinde girişimcilik becerisini kazandırmaya çalışan araştırmaların eksikliği hissedilmiştir.

Girişimcilik becerisi ile ilgili yapılan diğer araştırmalardan farklı olarak bu çalışmada, ilköğretim öğrencilerinin aktif olmasını sağlayan uygulamalar bulunmaktadır. Yurt dışında örnekleri olmasına rağmen ülkemizde öğrencilerin kendi şirketlerini kurmalarına dair bir çalışma yer almamaktadır. Çalışmanın bu açıdan literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Ayrıca öğrenciler yaparak yaşayarak öğrendikleri için öğrenilenlerin kalıcı olması beklenmektedir. Beceri kazandırmaya yönelik etkinlikler hazırlanırken bu çalışmada kullanılan etkinliklerin uyarlanabilir olması ve diğer sosyal bilgiler öğretmenlerine örnek oluşturması bakımından önemli görülmektedir.

Varsayımlar

1) Kullanılan veri toplama tekniklerinin araştırmanın amacına uygun olduğu varsayılmaktadır.

2) Araştırmaya katılan öğrencilerin kendilerine yöneltilen soruları içtenlikle cevapladıkları varsayılmaktadır.

Araştırmanın Sınırlılıkları

Bu araştırma,

1) 2017- 2018 eğitim öğretim yılı ile,

2) Aydın iline bağlı bir devlet ortaokulu 6/B sınıfında öğrenim gören öğrenciler ile,

3) 6. sınıf sosyal bilgiler dersi Ülkemizin Kaynakları ünitesi ile sınırlıdır.

Tanımlar

Sosyal bilgiler: Etkin ve üretken bireyler yetiştirmek, öğrencilerin insani ilişkileri ve vatandaşlık yeterliklerini geliştirmek amacıyla sosyal bilimleri kaynaştıran bir ilköğretim dersidir (MEB, 2015).

Girişimcilik: Yeterli çaba ve zaman tahsis edilerek, finansal, fiziksel ve kaynakları kullanarak ve risklere katlanarak parasal ödüller, kişisel tatmin ve bağımsızlık elde edilerek yeni bir değer yaratma süreci olarak tanımlanmaktadır (Hisrich ve Peters, 1998; akt: Cansız, 2013: 14).

1. BÖLÜM

1. KURAMSAL VE KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Girişimcilik becerisi, ilköğretimde kazandırılması hedeflenen becerilerden biridir. Çocukların ve gençlerin günümüzün değişen şartlarına uyum sağlayabilmeleri için erken yaşlarda girişimcilik eğitimi ile tanışmaları gerekmektedir. Girişimcilik eğitiminin verilebileceği en uygun derslerden biri de sosyal bilgiler dersidir. Hem sosyal bilgiler dersinin etkin vatandaş olarak çağın gereklerine uyma amacı ile örtüşmektedir hem de girişimcilik becerisi, Sosyal Bilgiler Öğretim Programında da yer alan şekliyle öğrencilerin fikir ya da ürün ortaya koymasını teşvik etmektedir (MEB, 2010).

1.1. Girişimcilik Kavramı

1.1.1. Girişimciliğin Tanımı

Köken olarak Latince’de *intare* kökünden gelen girişimci kavramı, İngilizce’de *enter* (giriş) ve *pre* (ilk) kelime köklerinden gelmekte ve *entrepreneur* yani ilk girişen, başlayan anlamına gelmektedir (Korkmaz, 2000). 1971’de Kilby girişimciliği Heflaman benzetmesiyle açıklar. Heflaman birçok insan tarafından dahice tuzaklar kullanılarak avlanılagelen, genişçe ve önemli bir hayvandır. Onu gördüğünü iddia edenler onun büyük olduğunu rapor ederler fakat özellikleri konusunda bir türlü anlaşamazlar. Onun yaşama ortamını dikkatlice incelemeyen bazı avcılar yem olarak onların en sevdiği yiyeceği kullandıklarını iddia ederler ve yakaladıkları şeyin Heflaman oldukları konusunda insanları ikna etmeye çalışırlar. Bu benzetme girişimcilik konusunun zor ve içinden çıkılması güç bir konu olduğunu gösterir. Bu sebeple girişimcilik tanımı ve yönetim anlayışları girişimcilerin kendileri hakkındaki düşüncelerinden veya onların en yakınlarındakilerin kendileri hakkındaki fikirlerinden çıkabilir (Yüzbaşıoğlu, 2006:235). Sözlükteki anlamına bakıldığında; üretim için bir işe girişen, kalkışan kimse, müteşebbis ve ticaret, endüstri vb. alanlarda sermaye koyarak girişimde bulunan kimse şeklinde tanımlanmıştır (Türk Dil Kurumu [TDK], 2015). Literatürde girişimcilik kavramına ait tek bir tanımın olmadığı görülmektedir. Bu da girişimciliğin sürekli değişen bir olgu olduğunu göstermektedir. Girişimcilikle ilgili farklı yazarların tanımlarına bakıldığında girişimcilik; geçmişte daha çok kâr amacı ile kendi işini kurma ve büyütme olarak tanımlanan girişimcilik günümüzde daha çok risk alma, yenilikleri yakalama, fırsatları değerlendirme ve bunları hayata geçirme

süreci olarak tanımlanmaktadır (Bozkurt, 2006). Girişimciliğin birçok tanımı olmakla beraber, hemen tümündeki ortak nokta girişimcinin daima başkalarının baktığı ama göremediği fırsatları görüp, bunları birer iş fikrine dönüştürebilmesi ve risk almaya yatkınlığıdır (Tekin, 2004:18).

1.1.2. Girişimci Kime Denir?

Girişimcilik tanımı ilk kez 18. yüzyılın başlarında Fransa'da yaşayan İrlandalı ekonomist Richard Cantillon tarafından yapılmıştır. Cantillon girişimciyi; henüz belirli olmayan bir bedelle satmak üzere üretim girdilerini ve hizmetlerini satın alan ve üreten kişi olarak tanımlamıştır. Bu tanımda girişimcinin risk alma özelliği vurgulanmaktadır (Başar, 2013). Schumpeter dinamik girişimciyi; yeni tedarik kaynakları, yeni satış piyasaları, yeni ürünler, yeni süreçler ve yeni organizasyon şekillerini uygulayarak eskinin yerine yeniyi koyan, kısaca sürekli bir yenilik süreci içinde eskiyi terk edip daha etkin yeni yolları ve yöntemleri devreye sokarak (yıkıcı yaratıcılık) yasayan kişiler olarak tanımlamış ve bu kişilerin ekonomik büyümenin en önemli aktörü olduğunu iddia etmiştir (Akt: Durukan, 2004).

Dünyadaki girişimcilerin en genel ortak özellikleri; başkalarının baktığı fakat göremediği fırsatları görüp onları birer iş fikrine dönüştürebilmesi ve risk almaya yatkın cesaretleri olarak sıralanabilir (Titiz, 1994).

Girişimci, emek, hammadde ve diğer varlıkları daha büyük değer yaratacak şekilde bir araya getiren ve aynı zamanda, yenilik ve yeni bir düzenin yaratıcısıdır (Hisrich ve Peters, 2001; akt: Cansız, 2013:14).

Girişimci kişiliğe sahip insanlar, hayatları boyunca çok önemsiz durumları bile çok önemli duruma çevirebilirler. Girişimciler, toplumun vizyon sahibi üyeleridir. Geçmişte değil, gelecekte yaşarlar (Gerber, 1996: 24).

Özetle; genel olarak bir girişimcide bulunması istenen özellikler, risk alabilme yeteneği, başarılı olma isteği, başkalarıyla çalışabilme, onlara güvenebilme ve onları yönetebilme eksikliklerini kabul edebilme ve araştırmacı olma, zor ve ağır şartlar altında çalışabilme ve sabırlı olma şeklinde sıralanabilir (Sönmez ve Toksoy, 2014).

Küçük (2005:26)'e göre girişimcinin başlıca amaçları şunlardır:

- İşletmenin stratejisini belirleme,
- Yönetim ve organizasyon politikalarını belirleme,
- Üretim faktörlerini temin ederek üretim faaliyetine geçme,
- Yeni mal ve hizmetler bulma, yeni üretim yöntemleri, dağıtım kanalları araştırma
- Çevreyi takip etme; işletmenin karşısına çıkacak değişme ve gelişmelerin fırsat mı yoksa tehdit mi oluşturacağını tahmin etme, fırsatların değerlendirilmesi, tehditlerden zarar görülmemesi için gerekli tedbirleri alma,
- Teknolojideki değişme ve gelişmeleri üretim sürecine uygulayabilme, faaliyetlerinin daha ucuz ve kaliteli yapılabilmesi için sürekli bir çaba içinde bulunma, çeşitli riskleri karşılama.
- Yeni mal veya hizmet üretme
- Yeni üretim yöntemleri geliştirmek ve uygulayabilme
- Endüstride yeni organizasyonlar kurma
- Yeni pazarlara ulaşma

1.1.3. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi

Tarihsel süreç içerisinde insanlar, ilkçağlardan bu yana yaşamını sürdürebilmek amacıyla her türlü olumsuz koşula rağmen ihtiyaçlarını karşılama eğiliminde olmuştur. Kaba taş, yontma taş, cilalı taş ve demirin icadına kadar olan tarihi devirleri, insanoğlunun girişimcilik ruhuyla ve risk almak suretiyle ortaya koyduğu birer yenilik olarak kabul etmek mümkündür. O halde insanlık tarihinin her döneminde insanoğlu şu veya bu şekilde bir girişimcilik faaliyetinde bulunmuştur. İlkel insan, bugün girişimciliğin tanımlarında ortaya konulan tüm özellikleri içinde barındırmaktadır. Risk almakta, yenilik yapmakta, yaşamını ortaya koymakta ve bu faaliyetleri yalnızca yaşamını sürdürebilmek amacıyla yapmaktadır (Demirez, 2005).

Girişimcilik, insanoğlunun avcılık ve toplayıcılık devrine son verip cilalı taş döneminde üretime başlamasıyla birlikte ilk şekillerini oluşturmaya başlamıştır. Maden devrinin başlamasıyla bugünkü anlamda olmasa bile iş yerlerinin kurulması ticari hayatı da başlatmış; tunç devrinde ticaret şehirlerarasına yayılmıştır. İlk çağda Fenikeliler orta ve uzak doğunun mallarını Akdeniz şehirlerine taşımışlardır. İyonyalılar Akdeniz’de ve

Karadeniz’de ticaret yapmışlardır. Lidyalılar parayı icat etmiş ve Kral Yolunu yaparak ticarete önemli bir katkı sağlamışlardır. Çin’de kurulan girişimlerde üretilen ürünler İpek yolu ile Akdeniz’e ulaşmıştır. Coğrafi keşifler sayesinde edinilen sermaye ve modern bilim metodolojisi sayesinde sanayi devrimi gerçekleşmiştir. Çağdaş girişimcilik ise, sanayi devrimiyle başlayan bir süreçle ortaya çıkmıştır (Ercan ve Gökdeniz, 2009).

Ortaçağ’da ortaya çıkan “büyük üretici” kavramı 17. yy.’da risk kavramını da içine almış ve 18. yy.’da sermaye sahipliği ile risk üstlenebilme özelliği ayrı ayrı ele alınmıştır. 19. yy.’da da sermayeye ait kazanç, girişime ait kârdan ayrılmıştır. 20. yüzyılda ise girişimci kavramı şekillenmeye “yenilikçi, organizatör ve orta derecede risk alan kişi” olarak ifade edilmeye başlanmıştır (Güleç, 2011).

1.1.4. Türkiye’de Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi:

Türkiye’de girişimciliğin durumuna bakılırken Osmanlı İmparatorluğu dönemine kadar gidilmesi gerekmektedir. Osmanlı imparatorluğunda ekonomik faaliyetler geniş ölçüde devlet kontrolü altında yapılmıştır. Kuruluş yıllarından itibaren Anadolu Selçuklu Devletinde olduğu gibi, şehirde üretim yapan zanaatkarlar merkezi otoritenin yönlendirmesiyle yarı resmi örgütler halinde birleşmişlerdir ve Ahi şeyhinin önderliğinde çalışmalarını sürdürmüşlerdir. 15. yüzyıldan itibaren ise Osmanlı şehirlerinde Lonca teşkilatı yaygın olarak faaliyet göstermiştir. Loncaların amacı esnaf ve sanatkarlar arasında sosyal eşitliği ve dayanışmayı sağlamak ve mesleki faaliyetin uygulanışını düzenlemek ve denetlemektir. Fakat loncalar üyelerine durağan, yeniliklere kapalı, kanaatkar, ihtiyacı kadar çalışma zihniyetini yerleştirmesi ve dükkan ve atölye sayısını sınırlamak, rekabeti engellemek suretiyle girişimcilik fırsatlarını daraltması bakımından girişimciliğin gelişmesini olumsuz yönde etkilemiştir. Girişimciliği olumsuz etkileyen başka bir neden de tüccarların sahip olduğu mal ve servetin müsadere yoluyla elinden alınabilmesi olmuştur. Ayrıca memuriyetin daha cazip olması, göçler, savaşlar, kapitülasyonlar yüzünden ekonomik faaliyetler gayrimüslimlerin elindeydi. Bu nedenlerden dolayı Osmanlı İmparatorluğu’ndan Türkiye Cumhuriyeti’ne yeterli sermaye birikimi ve girişimci bir sınıf intikal etmemiştir (Cansız, 2013:35).

Cumhuriyet döneminde ise bu dönemin kurucuları ekonomik bağımsızlıklarını kazanmak amacıyla ulusal girişimciler grubu yaratma çabasına girmişlerdir. Cumhuriyetin ilanından dokuz ay önce toplanan İzmir birinci iktisat kongresinin temel ilkelerinden biri

Türk insanını girişimci yapmak olmuştur (Küçük, 2005:3). İktisat Kongresi'nde alınan ilke kararlarından biri de, "Türk ve Müslüman ahalden tüccar ve iş adamı insanlar oluşturma" konusundadır. Yeni cumhuriyetin bu politikası 1930'lu yıllara kadar sürdürülmüştür (Müftüoğlu ve Durukan, 2004).

Türkiye'de cumhuriyetin kurulmasından sonra, üzerinde önemle durulan nokta girişimci bir sınıfın devlet koruyuculuğunda meydana getirilmesi olmuştur. 1960'lı yıllarda, girişimciliğin geliştirilmesi amacıyla bir dizi kanun çıkarılmış ve iktisadi devlet teşekkülleri kurulmuştur. 1960-1970'li yıllar, Türkiye'de özel girişimciliğin gelişme gösterdiği dönem olmuştur. 1980'li yıllar ise, piyasa ekonomisine geçiş ve dünya ekonomisiyle eş güdümün sağlanması amacıyla birçok yeni düzenlemelerin yapıldığı bir dönem olmuştur (Güngör, 1999).

1.1.5. Girişimciliğin Ekonomik Açıdan Önemi

Tarih boyunca bütün ülkeler ekonomik faaliyetlerini en uygun şekilde yerine getirebilmek, belirli bir refah seviyesine ulaşabilmek için sürekli bir mücadele içinde olmuşlardır. Kapitalist ekonomik dönüşüm sürecinden sonra dünya ekonomileri büyük değişim geçirmiş, bütün olumsuzluklara ve sorunlara rağmen refah seviyesi yükselmiş, II. Dünya savaşından sonra batı ekonomileri görece refah çağını yaşamıştır. Ne var ki sonraki yıllar kapitalizm yeni dönüşümler geçirmiş her seferinde de istihdam önemli bir sorun olarak ortaya çıkmıştır. Sık sık ortaya çıkan ekonomik krizlerin büyük kitlesel işsizlik dalgalarına ve sosyal bunalımlara neden olabilmesi ve işsizlik konusu gelecek dönemdeki hükümetlerin üzerinde en çok durdukları sosyo-ekonomik sorun olacaktır. Bu sorunun çözümünde yeni girişimler, hem istihdam sorunun çözümünde hem de dinamik işletme yapılarının geliştirilmesinde büyük öneme sahiptir (Güner ve Korkmaz, 2011).

Bir ülkede serbest rekabet sisteminin işleyebilmesi için girişimcilik en önemli unsurlardan biridir. Girişimciliğin önemi;

- 1) Küresel pazarlara mal ve hizmet üretilmesi
- 2) Kamu kesiminde aşırı istihdamın istenen düzeye çekilmesi
- 3) Yeni teknolojilerin hayata geçirilmesi
- 4) İşsizlikle mücadele ve gelir yetmezliğine çözüm getirilmesi

5) Genç nüfusun istihdam edilerek ekonomik bir güç haline gelmesi şeklinde sıralanabilir (Tekin, 2004:7).

1.2. Girişimcilik ve Eğitim

Genel girişimci davranışı oluşturmaya yönelik girişimcilik eğitiminin temelini, girişimcilik kavramının anlaşılması, fikirden eyleme dönüşen girişimcilik sürecinin bir takım deneyimler yoluyla kazandırılması ve bir fırsatın değerlendirilmesi aşamaları oluşturmaktadır. Diğer bir görüşe göre ise girişimcilik eğitimi, yenilikçi bir fikre sahip bir kişinin o fikri karlı faaliyetlere dönüştürmesinde kullanılan yöntemler olarak tanımlanmaktadır. Ekonomik gelişme için gerekli olan tutum ve davranışların ve girişimci yeteneklerin kazandırılmasında girişimcilik eğitiminin rolü büyüktür. Girişimcilik eğitimi geleneksel eğitimin dışındaki hedef kitleye ulaşmayı sağlamaktadır. Dolayısıyla eğitim sisteminin tüm düzeylerinde girişimcilik eğitimlerinin sağlanması oldukça önemlidir (Başar, 2013).

Girişimcilik eğitiminin amacı bir kişide girişimcilik potansiyeline yönelik olarak gizli kalmış birtakım özelliklerin ortaya çıkmasını ve farkında olmasını sağlamaktır. Girişimci niteliklere sahip olanların yanlış işler yapmalarını önlemek, kaynaklarının daha verimli kullanılmasını gerçekleştirmektir (Çetinkaya Bozkurt ve Alparıslan, 2013).

Girişimcilik eğitimi, öğrencilerin işsizlikle baş etmelerinde destek sağlamak için onları gerekli yetenek ve yetkinlikler ile donatmada bir araç olarak tanımlanabilir. Bunun yanı sıra girişimcilik eğitiminin ulusal barış ve güvenliği sağlamaya yardımcı olma; işveren pozisyonundaki bireylerin sayısının ofislerde çalışan insanlardan daha fazla olmasını sağlama; bireyleri çeşitli bilgi ve becerilerle donatarak ve motivasyonlarını arttırarak onları başarılı girişimciler olmaları yönünde cesaretlendirme; bireylerin fırsatları görmek için farklı bir bakış açısı kazanmalarını sağlama; görüşlerini geliştirerek daha yaratıcı, kendine güvenen ve kararlı bireylere dönüşmelerine katkıda bulunmalarına yardımcı olma gibi amaçları vardır (Selanik Ay ve Acar, 2016).

Girişimcilik eğitiminde öğretmenin rolüne bakıldığında; yapılandırmacılık yaklaşımında öğretmen özelliklerini Brooks ve Brooks (2003) aşağıdaki gibi belirlemiştir:

- Öğretmen öğrenenin özelliğini ve girişimciliğini kabul eder,
- Öğrencileri konuya ilgi uyandıracak sorulara yöneltir,

- Öğrencilerin bakış açılarını ortaya çıkararak bunlara değer verir,
- Öğretim programlarını öğrencilerin öngörülerine göre planlar,
- Öğrencinin öğrenmelerini süreç bağlamında değerlendirir,
- Öğrencilerin fikirleri yeniden düzenlemeleri, ilişkiler kurmaları, sonuca ulaşmaları için öğrenciyi merkeze alan bir yaklaşım sergiler,
- Açık uçlu sorularla öğrenciyi teşvik eder,
- Öğrencilerin öğretim stratejilerini ve içeriği değiştirmeleri konusunda esnektir (akt; Demirel, 2011).

Eğitimle girişimciliğin ilişkisine bakıldığında; Cansız (2013), yaptığı bir araştırmada girişimlerin büyüme hızı ile girişimcinin eğitimi arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Buna göre yenilikçi girişimcilerin yüzde 31'i yüksek lisans ve yüzde 30'u doktora derecesinde eğitime sahiptir. Okul öncesi eğitimi alan girişimcilerin işletmelerinin, eğitimin bireye kazandırdığı sorgulama, yaratıcılık ve özgüvenle ilişkili olarak, daha hızlı büyüdüğü görülmektedir. Ayrıca yabancı dile hakim olan girişimcilerin işletmeleri, lisan bilmeyenlere göre daha hızlı büyümektedir. Yenilikçi girişimcilerin ebeveynleri, kendi yaş gruplarında Türkiye ortalamasının oldukça üzerinde bir eğitime sahiptirler. Annenin çalışma hayatında olması ve eğitim düzeyinin yüksek olması ile girişimci başarısı arasında bir ilişki bulunmaktadır.

1.2.1. Dünyada Girişimcilik Eğitimi:

Bütün ülkeler, girişimleri teşvik etmek ve yeni müteşebbisler için girişimci kültürü geliştirmekle ilgilenmektedirler. Aynı şekilde dünyadaki birçok eğitim sistemi de, yeni yaklaşımlar keşfederek girişimcileri teşvik etmenin yollarını aramaktadır (Kirby, 2005; akt: Patır ve Karahan: 2010).

Dünya'da 1950'li yıllarda ortaya çıkan işletme disiplini, son yirmi yıllık süreç içerisinde girişimciyi ve girişimciliği ciddi olarak incelemeye başlamıştır. Amerika Birleşik Devletlerinde girişimcilik konusu, 1980'lerden başlayarak derslere yoğun bir şekilde dahil edilmiştir. 1990'lı yıllardan itibaren ise dünyanın birçok ülkesinde işletmecilik okullarında girişimcilik dersleri verilmeye başlanmıştır. İlerleyen zaman içerisinde girişimcilik sadece lisans programlarında değil, yüksek lisans ve hatta doktora programlarında bile yer almaya başlamıştır. Blaug'ın 1986'da ifade ettiği gibi "*ekonomi öğrencilerine girişimcilik öğretilmemesi bir skandaldır*". Bu nedenle başta Amerika olmak üzere dünyanın her

tarafındaki okullarda girişimcilik eğitimi, öğretim programlarının vazgeçilmezleri arasında yer almaya başlamıştır. Girişimcilik eğitiminde Amerika Birleşik Devletleri dünyadaki en büyük oranı teşkil etmektedir. Örneğin 1993'te ABD'deki 400'den daha fazla üniversitede lisans veya yüksek lisans düzeyinde girişimcilik dersleri verilmiştir (Yelkikalan vd.,2010).

Çeşitli ülkelerin girişimcilik eğitimlerine bakıldığında 2003'te Litvanya, 2004'te Norveç ve Birleşik Krallık, 2007'de Hollanda ve Finlandiya'da, sonraki yıllarda Macaristan, Portekiz ve Romanya'da ilköğretim ve ortaöğretim düzeylerinde görülmeye başlanmıştır. Girişimcilik eğitimi Avusturya, Bulgaristan, Letonya, Çek Cumhuriyeti, Litvanya ve Polonya'da zorunlu derslerin bir parçasıdır (Eurydice,2012; akt: Uğur, 2015). İngiltere ve İskoçya'da ilköğretim düzeyinde okul şirketleri kurulmaktadır. İlköğretimde özellikle Estonya, Letonya ve Litvanya gibi ülkelerde Junior Achievement-Young Enterprise tarzında mini şirketlerin kurulması yaygındır (Comission Européenne, 2004; akt: Uğur, 2015).

1.2.2. Türkiye'de Girişimcilik Eğitimi:

Türkiye'de öğretim programları açısından durum değerlendirildiğinde iktisadi ve idari bilimler fakültelerinin işletme bölümleriyle meslek yüksekokullarında yer alan işletmecilik programları içerik olarak kısmen girişimcilik eğitime yer veren bölümlerdir. Türkiye'deki üniversitelerin web sitelerinden edinilen bilgilere göre girişimcilik eğitimlerine ilişkin ders içeriklerinin dünya üniversitelerine kıyasla daha az kapsamlı ve birbirinin benzeri şekilde tasarlandığı tespit edilmiştir. Girişimcilik derslerinde genel olarak, girişimcinin taşıması gereken kişilik özellikleri, girişimcilikte başarı ve başarısızlık faktörleri, küçük işletmelerin güçlü ve zayıf yönleri, ekonomik ve sosyal sisteme katkıları, sorunları ve çözüm yolları ile iş planı hazırlama gibi konular yer almaktadır. (Çetinkaya Bozkurt ve Alparşlan, 2013).

Yükseköğretimde iktisadi ve idari programların dışında uygulamalı bilimlerde de girişimcilik eğitimi verilmesinin zorunluluğu tartışılmaktadır. Çünkü uluslararası düzeyde ekonomik açıdan ayakta kalmanın en önemli unsurlarından biri Ar-Ge temelli yenilikler yapacak girişimci ve üretici bir toplum olmaktır. Bu doğrultuda, mühendislik eğitim ve öğrenimi gören öğrencilere ve yeni mezun mühendislere gerekli eğitimin verilerek Ar-Ge konusunda çalışmalar yapmalarını sağlamak ve girişimcilik yönlerini de kullanarak kendi iş imkanlarını oluşturmalarına yardımcı olmak gerekmektedir (Kurban, 2005).

Türkiye’de girişimcilik eğitimi okullarda son yıllarda gelişmeye başlamıştır. Okul öncesinde birlikte çalışma, paylaşma, kişisel becerilerin iyileştirilmesi, ilköğretimde ise özgüvenin geliştirilmesi, yeteneklerin doğru kullanılması, çalışmaya istekli olma gibi girişimci özellikleri hakkında bilgi verilmekte ve öğrencilerin girişimcilik özellikleri geliştirilmeye çalışılmaktadır. Bu çerçevede girişimcilik, Ticaret Meslek Liseleri, Endüstri Meslek Liseleri ve Kız Meslek Liseleri gibi meslek liselerinde Girişimcilik adı altında 2 saatlik ders olarak okutulmaktadır (Küçük, 2009).

Türkiye’de devlet ve vakıf üniversiteleri de dâhil olmak üzere toplam 12 üniversitede girişimcilik merkezi bulunmaktadır. Bunlar:

- Akdeniz Üniversitesi Girişimcilik ve İş Geliştirme Araştırma ve Uygulama Merkezi
- Ankara üniversitesi Küçük İşletmecilik ve Girişimcilik Araştırma ve Uygulama Merkezi
- Anadolu Üniversitesi Girişimcilik Eğitim ve Araştırma Birimi
- Atatürk Üniversitesi Girişimcilik Araştırma ve Uygulama Merkezi
- Çanakkale On sekiz Mart Üniversitesi Dr. H. İbrahim Bodur Girişimcilik Uygulama ve Araştırma Merkezi
- ODTÜ Girişimcilik Araştırma ve Uygulama Merkezi
- Özyeğin Üniversitesi Girişimcilik Merkezi
- TOBB üniversitesi Girişimcilik Araştırmaları Merkezi
- İstanbul Kültür Üniversitesi Aile İşletmeleri ve Girişimcilik Uygulama ve Araştırma Merkezi
- Çankaya Üniversitesi Girişimcilik Merkezi
- Hacettepe üniversitesi Piyasa Ekonomisini ve Girişimciliği Geliştirme Merkezi
- İzmir Ekonomi Üniversitesi Yaratıcı Girişimcilik Uygulama ve Araştırma Merkezidir (Çetinkaya Bozkurt, 2011).

Üniversitelerin öğretim programları (ön lisans, lisans ve lisansüstü) dışında girişimcilik eğitimi veren çeşitli kurum ve kuruluşlar bulunmaktadır. Bunlar arasında; KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayiyi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı),

Üniversitelerin Araştırma ve Uygulama Merkezi, TEGEV (Teknolojik Eğitimi Geliştirme Vakfı), Genç Başarı Eğitim Vakfı, İş-Kur (Türkiye İş Kurumu) yer almaktadır (Çetinkaya Bozkurt ve Alparslan, 2013).

1.3. İlköğretim Programlarında Girişimcilik Becerisi

Girişimciliğin doğuştan gelen özellikler bütünü olmadığı ve sonradan da öğretilirliği, öğretim süreçlerinin önemini ortaya çıkarmıştır. Bu bağlamda okullarda öğrencilere davranış kazandırmada öğretim programlarının rolü önem kazanmaktadır (Eraslan, 2011).

İlköğretim programlarında girişimcilik becerisi şu şekilde yer almaktadır:

Hayat bilgisi öğretim programında; öğrencilerin yakın çevresinde yapılan üretim faaliyetlerini gözlemlemesi ve ilgi duyduğu mesleklerin özelliklerini araştırması girişimcilik becerisi ile ilişkilendirilen kazanımlardır (MEB, 2018). 2009 hayat bilgisi öğretim programı ile karşılaştırmak gerekirse; eski programda girişimcilik becerisi ile ilişkilendirilen kazanımlar öğrencilerin işbirliği yapabilmesi, dayanışma içerisinde olması, kendini tanıması, çevredeki değişik meslekleri tanıması, sorumluluk alması ve tasarruf bilincinde olması ile ilgilidir (MEB, 2009). Fakat Eraslan (2011), 2009 yılındaki öğretim programında yer alan kazanımları analiz ettiğinde öğrencilerin seviyelerinin üzerinde olduğu şeklinde bir eleştiride bulunmaktadır.

Fen bilimleri dersi öğretim programında beceriler; bilimsel süreç becerileri, yaşam becerileri ve mühendislik ve tasarım becerileri olarak belirlenmiştir. Girişimcilik becerisi yaşam becerilerinin alt alanı olarak ele alınmıştır. Programda fen, mühendislik ve girişimcilik uygulamaları kapsamında öğrencilerden günlük hayatta karşılaşılan bir ihtiyacı ya da problemi tanımlamaları beklenmektedir. Problemin çözümüne yönelik bir ürün tasarımları gerekmektedir. Girişimcilik becerilerinin geliştirilmesi amacıyla ürünü pazarlamak için stratejiler oluşturmaları ve tanıtım araçlarını kullanmaları istenir. Örneğin öğrenciler tanıtım amacıyla gazete, internet, televizyon reklamı hazırlayabilir veya kısa film çekebilirler (MEB, 2018).

Türkçe ve matematik dersi öğretim programlarında daha çok dersin özel amaçlarından bahsedilmekte ve girişimcilik becerisine dair özel bir açıklama yer almamaktadır.

1.3.1. Sosyal Bilgiler Programında Girişimcilik Becerisi:

Sosyal bilgiler dersi de pek çok yaşam becerisini bireylere kazandırarak erken yaşlardan itibaren girişimcilik bilincini geliştirmeye yardımcı olan derslerden biridir. Sosyal Bilgiler programı, içeriği aracılığıyla bireylere içinde yaşadıkları dünyayı anlamlandırmalarında yardımcı olmayı hedeflemektedir. Sosyal Bilgiler programının hedefi öğrencilerin iyi bir vatandaş olarak yetişmesidir. Güncel olaylar analiz edildiğinde özellikle de işsiz gençlerin suç oranlarında daha üst sıralarda olduğu görülmektedir. Bu durumu önlemenin en iyi yolu gençleri sorumluluk sahibi ve girişimci bireyler olarak yetiştirmek, bu sayede farklı iş olanaklarını fark eden, kendine güvenen ve kendine farklı iş alanları yaratabilen bireyler yetiştirmekle olabilir. Bu da ancak girişimcilik eğitimi ile mümkündür (Selanik Ay ve Acar: 2016).

Sosyal bilgiler dersi girişimcilik becerilerinin kazandırılmasında önemli bir işleve sahiptir. Sosyal bilgiler dersinin amacı milli, manevi ve evrensel değerlerin ve ideal vatandaşlığın yanı sıra üreten bireylerin toplumda yer almasının da sağlanmasıdır. Sosyal bilgiler eğitiminden yararlanılarak, ekonomik ve sosyal bir durum olarak bireylerin toplum içerisindeki varlıklarını çeşitli faaliyetlerle oluşturmak ve topluma yönelik sorumluluk bilinci içerisinde üretimi desteklemek amacıyla girişimci bireyleri yetiştirmek, özellikle de daha girişimcilik projesine ve girişimciye muhtaç olan ülkemiz açısından oldukça önemlidir (Tarhan ve Kılıç, 2017).

Sosyal bilgiler öğretim programında girişimcilik becerisine ait kazanımlar “Üretim, Tüketim ve Dağıtım” ünitesi ile ilişkilendirilmiştir. 5.sınıfta bu öğrenme alanında girişimcilik ile ilgili kazanımlar şunlardır:

- Yaşadığı yerin ve çevresinin ekonomik faaliyetlerini analiz eder.

Ekonomik faaliyetlerle coğrafi özellikleri ilişkilendirir.

- Yaşadığı yer ve çevresindeki ekonomik faaliyetlere bağlı olarak gelişen meslekleri tanıır.
- Temel ihtiyaçları karşılamaya yönelik ürünlerin üretim, dağıtım ve tüketim ağını analiz eder.
- İş birliği yaparak üretim, dağıtım ve tüketime dayalı yeni fikirler geliştirir.

Farklı alanlarda yeni fikirler geliştiren başarılı girişimcilerin çalışmalarından örnekler verilerek öğrenciler yeni fikirler üretmeye teşvik edilir.

Değişen toplumsal ilgi ve ihtiyaçlar araştırılarak bunları karşılamaya yönelik yenilikçi fikirler geliştirilir.

6. sınıfta bu öğrenme alanı ile ilişkilendirilen girişimcilik becerileri şunlardır:

- Ülkemizin kaynaklarıyla ekonomik faaliyetlerini ilişkilendirir.

Kaynakların ülke ekonomisindeki yeri ve önemi tartışılır.

- Türkiye'nin coğrafi özelliklerini dikkate alarak yatırım ve pazarlama proje önerileri hazırlar.
- Nitelikli insan gücünün Türkiye ekonomisinin gelişimindeki yerini ve önemini analiz eder.
- İlgi duyduğu mesleklerin gerektirdiği kişilik özelliklerini, becerileri ve eğitim sürecini araştırır.

7. sınıfta üretim, dağıtım ve tüketim öğrenme alanı işlenirken değişim ve sürekliliği algılama, zaman ve kronolojiyi algılama becerilerinin kazandırılmaya çalışılması sağlanmaktadır. Bununla birlikte öğrencilerin Türklere meslek edindirmeye ve meslek etiği kazandırmada rol oynayan kurumları tanınması, dünyadaki gelişmelere bağlı olarak ortaya çıkan yeni meslekleri dikkate alması ve kendi kişisel özellikleri, yetenekleri ve ilgilerini tanıyarak kariyer planları yapması girişimcilik ile ilişkilendirilebilir.

2005 ve 2017 öğretim programları girişimcilik becerisi açısından karşılaştırıldığında; 2005 programında girişimcilik; sosyal ilişkilerde, iletişimde, iş dünyasında ve benzeri alanlarda gerekli ve etkili davranışları uygun bir şekilde ve uygun zamanda ortaya koymak veya talep görebilecek bir ürünü veya hizmeti daha iyi üretebilmek ya da pazarlayabilmek amacıyla yeni bir sistem kurmak için gerekli olan beceri olarak tanımlanır. Girişimcilik; empati kurma, insan ilişkilerinde uyumlu davranışları gösterebilme, plan yapma, planları uygulayabilme, risk alma, herhangi bir alanda ihtiyaç duyulabilecek bir ürünün gerekliliğini sezme, ürünü planlama, üretme, pazar araştırması yapma, pazarlayabilme gibi alt becerileri içerir. Sosyal Bilgiler Programında girişimcilik becerisine ait olarak öğrencilerden beklenenler;

- Meslekleri ve çevresindeki işyerlerini tanıma,
- Çevresindeki tanınmış ve başarılı girişimcileri tanıma,
- Kişilerin ekonomi içinde çalışan ve tüketici olarak oynadıkları rolleri keşfetme,
- Eğitimin kendi gelecekleri üzerindeki önemli rolünü anlama,
- Ekonominin temel kavramlarını edinme, girişimciliğin karşı karşıya kaldığı zorlukları anlama,
- Yenilikçi fikirler sunma ve ürünler tasarlayabilme olarak söylenebilir (MEB, 2005).

2017 programında girişimcilik; Türkiye Yeterlilikler Çerçevesinde belirlenen sekiz anahtar yetkinlikten biri olarak ele alınmaktadır. Buna göre inisiyatif ve girişimcilik; bireyin düşüncelerini eyleme dönüştürme becerisini ifade eder. Yaratıcılık, yenilik ve risk almanın yanında hedeflere ulaşmak için planlama yapma ve proje yönetme yeteneğini de içerir. Bu yetkinlik, herkesi sadece evde ve toplumda değil işlerine ait bağlam ve şartların farkında olabilmeleri ve iş fırsatlarını yakalayabilmeleri için aynı zamanda iş hayatında desteklemekte; toplumsal ve ticari etkinliklere girişen veya katkıda bulunan kişilerin ihtiyaç duydukları daha özgün bilgi ve beceriler için de bir temel teşkil etmektedir. Etik değerlerin farkında olma ve iyi yönetişimi desteklemeyi de kapsar (MEB, 2018).

Temelde her iki programda da öğrencilerden beklenen alt beceriler aynıdır. Fakat yeni programa fırsatları yakalama ve etik değerlerin farkında olma da eklenmiştir.

Sosyal bilgiler dersinin girişimcilik eğilimleri ile ilişkisini araştıran çalışmalara bakıldığında; Baysal ve Özkul'un (2009) sosyal bilgiler ders kitaplarını incelediği çalışmasında, girişimci ve girişimcilik kelimesinin en yoğun 5. sınıf ders kitabında yer aldığı görülmektedir. Girişimci kelimesi 10 kez geçmektedir. Alt kategoride yer alan işletme kelimesi 14 kez geçmektedir. Buluş, icat kelimeleri 10 kez, lider kelimesi 1 kez, hayal gücü kelimesi 4 kez geçmektedir. Özel girişim, ithalat, ihracat, üretim kavramları yer almakta ve Türkiye'nin önemli iş adamlarından rahmetli Vehbi Koç hakkında girişimcilik öyküsü anlatılmaktadır. Girişimcinin özelliklerinde *“hızlı düşünür; kararlı, azimli ve çalışkandır; yeniliklere açıktır; iyi gözlem yapabilir; hayal gücü yüksektir; kendine güvenir”* ifadeleri yer alırken risk alma, liderlik vasfı, kar etme amacına yer verilmediği gözlenmiştir. *“Birlikte Başardık”* adlı okuma parçasında çocukların kendi çabalarıyla limonata standı açma çabalarından bahsedilmektedir. Sonuçta da para ile birlikte neler kazandıkları ifade

edilmektedir. Örneğin çocuklardan Pelin ailesine katkı sağlamış, Metin kardeşine oyuncak almış, diğer çocuklar yeni proje için paralarını birleştirmişlerdir. Büyükleri ise limonata projesinden dolayı çocukları kutlamışlardır. Bu da çocuklara özgüven ve cesaret vermiştir. “Gerçekleşen Düşler” isimli ünite de birçok icattan bahsedilmekte ve bunları kimlerin nasıl başardığı anlatılmaktadır. Kağıdın bulunuşu, kağıttan sonra matbaanın bulunması, insanlığın uçma serüveni, sinemanın icadı anlatılmaktadır. Ayrıca önemli bilim adamlarının çabaları ve çalışmaları anlatılmakta okuyucular bu yönde teşvik edilmektedir. Hatta bu insanlardan “Öncü” olarak bahsedilmektedir. Edison, Newton, İbni Sina, Einstein, Da Vinci, Galileo, Gazi Yaşargil gibi bilim dünyasının önemli mucitleri ve bilim insanlarından bahsedilmektedir.

Polat vd. göre (2015); sosyal bilgiler ders kitapları incelendiğinde, öğretmenlerin girişimcilik becerisini genel olarak ekonomik faaliyetlere yönelik olarak değerlendirdiği görülmektedir. Girişimci bireylerin sahip olması gereken özelliklerin başında ise öz güven, kararlılık ve yaratıcı düşünme becerisi gelmektedir. Ders kitaplarında girişimcilik becerisine kapsamlı şekilde yer verilmektedir. Ancak girişimcilik becerisini öğrencilerin gelmiş olduğu ekonomik yapı ve kültürel özellikler etkileyebilmektedir. Öğrencilerin girişimcilik becerilerinin kazandırılmasında sınıf ve okul içi etkinlikler önemlidir.

Sosyal Bilgiler dersinin girişimcilik becerilerinin geliştirilmesinde uygun bir araç olduğunu ortaokul öğrencilerinden gelen dönütlerle ifade eden çalışma mevcuttur. Bu dönütlere göre öğrenciler girişimciliği, sosyal etkinliklere katılma, yeni işyeri kurma, insanlara yardım etme, çocuklar için çalışmak gibi ifadelerle açıklamaya çalışmışlar ve Sosyal Bilgiler dersinin girişimcilik düşüncelerine olumlu katkı sunduğunu ifade etmişlerdir (Deveci, 2015).

1.4. Girişimcilik Becerisi ile İlgili Yapılan Çalışmalar

Bu bölümde girişimcilik becerisi ile ilgili olarak yapılan çalışmalardan bazılarına yer verilmiştir.

Thomas N. Garavan ve Barra O'Conneide (1994), girişimcilik eğitim ve öğretim programları: bir gözden geçirme ve değerlendirme adlı çalışmasında bilgiye çok fazla vurgu yapıldığını belirtmektedir. Bilgi aktarımının proje ekiplerinin, akran değişimi, bireysel danışmanlık ve atölye çalışmaları gibi küçük grup öğrenme yöntemlerine yetmediğini ifade etmektedir. Öğrenme stratejilerinin girişimci yeterliliklerin gelişimini

nasıl etkilendiğine ve bu yeterliliklerin yeni proje / girişim oluşumuna nasıl aktarıldığına dair ortak noktaları ve tasarım ve yapı açısından farklılıkları tanımlamak için karşılaştırmalı bir araştırmaya ihtiyaç olduğunu aktarmaktadır.

Murnane ve Levy (1996), yeni becerilerin öğretimi: değişen bir ekonomide gelişmek için çocukları eğitmek için ilkeler adlı kitapta son 15 yıldaki hızlı değişim sırasında başarılı işletmeler tarafından kullanılan ilke ve uygulamaları kullanarak eğitim sisteminin yeniden yapılandırılmasını önermektedir. Günümüzde okulların öğrettiği becerilerin gittikçe değişen, zorlu bir işyerinde lise mezunları için yeterli olmadığını göstermektedir. Bunun için dokuzuncu sınıf veya daha yüksek düzeyde okuma becerisi; dokuzuncu sınıf veya daha yüksek seviyede matematik yapabilme yeteneği; hipotezlerin test edilmesi gereken yarı yapılandırılmış problemleri çözme becerisi; farklı geçmişlere sahip gruplar halinde çalışma yeteneği; sözlü ve yazılı olarak etkin biçimde iletişim kurabilmek; ve bilgisayarları word dosyası gibi basit işleri yapmak için kullanma yeteneği şeklinde 6 yeni temel beceri önermektedir. Öğrencilerin bu becerilere ulaşmadaki başarısını arttırmak amacıyla yeni temel beceriler gerektiren kurumlar ve değişmek isteyen okullar hakkında çok sayıda örnek verilmiştir.

Yılmaz ve Sünbül (2009), bu alanda bir ihtiyaç olarak gördükleri için üniversite öğrencilerinin girişimcilik becerilerini ölçen bir ölçek geliştirmişlerdir.

Oosterbeek ve M. Van Praag (2010) ‘da girişimcilik eğitiminin girişimcilik becerileri ve motivasyonu üzerindeki etkisi adlı çalışmalarında, öncü bir girişimcilik eğitim programının üniversite öğrencilerinin girişimcilik becerileri ve motivasyon üzerindeki etkilerini farklılıklar çerçevesinde farklı araçsal değişkenler yaklaşımı kullanarak analiz etmişlerdir. Sonuçlar, programın amaçlanan etkilerinin gerçekleşmediğini göstermektedir.

Heidi M. Neck ve Patricia G. Greene (2010), Girişimcilik eğitimi: bilinen dünyalar ve yeni sınırlar adlı çalışmada girişimcilik eğitimcilerinin genellikle öğretme yöntemini öğrettiği ve yeni bir sınır tanıttığı üç “dünyayı” keşfetmekten bahsederler. Girişimcilik eğitiminde anlamamanın, bilmenin ve konuşmanın ötesinde kullanmak, uygulamak ve davranmak gerektiğini yani uygulamanın esas alınması gerektiğini savunur.

Güven (2010), ilköğretim hayat bilgisi programlarını öğrencilere kazandırılmak istenen girişimcilik özellikleri bakımından incelemiştir. Çalışmada, 2005 yılı Hayat Bilgisi dersi öğretim programının kazanımlarının öğrencilere girişimcilik özellikleri kazandırma

yönünden önceki yıllardaki programların amaçlarına göre daha belirgin olduğu, fakat yeterli olmadığı ortaya çıkmıştır.

Akyüz vd. (2010) Karadeniz Bölgesi genelinde var olan girişimci ruhun ve yeteneklerin ortaya çıkarılması amacıyla Rize ilinde gerçekleştirdikleri çalışma ile, Rize ilinin istenilen nitelikte bir girişimci potansiyeline sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Kılıç vd. (2012) yaptıkları çalışmada üniversite öğrencilerinin girişimcilik eğilimlerini belirlemeyi amaçlamışlardır. Uygulamada Yılmaz ve Sünbül'ün geliştirmiş olduğu ölçek kullanılmıştır. Araştırma sonucunda üniversite öğrencilerinin yenilik özellikleri ile cinsiyetleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu ve erkek öğrencilerin kız öğrencilere göre daha yenilikçi bir yapıya sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Bacanak'ın (2013) ilköğretim 6., 7. ve 8. sınıf Fen ve Teknoloji dersinin öğrencilerin girişimcilik becerileri üzerine etkisine dair fen ve teknoloji öğretmenlerin görüşlerini ortaya koymak için yaptığı çalışmada öğretmenlerin, girişimcilik kavramı ile ilgili yeterli bilgiye sahip olmadıkları, dolayısıyla öğrencilerine girişimcilik becerisi kazandırma konusunda farklı anlayış ve uygulamalara sahip oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte, öğrenci merkezli öğretim yöntem ve tekniklerinin girişimcilik becerisini geliştirmede etkili olacağı yönünde ortak görüşe sahip oldukları tespit edilmiştir.

Çelik (2014), yaptığı çalışmada eğitim fakültelerinde Sınıf ve Sosyal Bilgiler Öğretmenliği okuyan öğretmen adaylarının girişimcilik bilgi ve beceri düzeyi arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı çıkmıştır.

Pan ve Akay (2015), öğretmen adaylarının girişimcilik düzeylerini belirlemeyi ve öğretmen adaylarının girişimcilik düzeylerini çeşitli değişkenlere göre incelemeyi amaçlayan bir çalışma yapmışlardır. Üniversite öğrencileri için Yılmaz ve Sünbül'ün (2009) geliştirdiği girişimcilik ölçeğini kullanarak veri toplamışlardır. Öğretmen adaylarının yüksek girişimcilik seviyesinde oldukları ve sadece aile gelirinin öğretmen adaylarının girişimcilik düzeylerini anlamlı olarak etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Yüksel vd. (2015) öğrencilerin girişimci kişilik özellikleri ile girişimcilik eğilimleri üzerine yaptıkları araştırmada işletme yönetimi bölümü öğrencileri ile çalışmışlardır. Veri toplama aracı olarak anket uygulamışlardır ve katılımcıların girişimcilik özellikleri ile

cinsiyet değişkeni ve aile meslekleri ile girişimcilik özellikleri arasındaki istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki tespit etmişlerdir.

Uygun ve Güner (2016), yaptıkları çalışmada bir üniversitenin farklı fakülte, bölüm ve programlarında okuyan genç girişimci adayların eğitim öncesi durumları da dikkate alınarak, aldıkları girişimcilik eğitimi ile girişimcilik eğilimleri arasındaki ilişkileri incelemişlerdir. Sonuçlar, alınan girişimcilik eğitimi ile genel girişimcilik eğilimi ve eğilimin alt boyutlarını oluşturan girişimciliğe yönelik tutum, girişimciliğe yönelik algılanan sosyal norm, davranışsal kontrol ve öz-yeterlik değişkenleri arasında istatistiksel olarak belli düzeyde anlamlı ilişkiler olduğunu ortaya koymuştur.

Selanik Ay ve Acar (2016) sınıf öğretmenlerinin girişimcilik becerisi kazandırmaya yönelik görüşleri ile ilgili bir çalışma yapmışlardır ve katılımcıları %9,52'sinin girişimcilik becerisine sahip olmadığını, %33,33'ünün orta düzeyde; % 28,57'sinin yüksek düzeyde, %23,80'inin en yüksek düzeyde girişimcilik becerisine sahip olduğunu belirlemişlerdir. Katılımcılar, girişimcilik becerisine sahip olmanın öğretmenlik mesleği için rol model olmak, farklı fikirler geliştirmek ve risk almak gibi avantajları olduğunu bildirmişlerdir.

Anagün ve Atalay (2017) sınıf öğretmeni adaylarının girişimcilik becerisine ilişkin görüşlerinin ortaya çıkarılması için bir araştırma yapmışlardır. Araştırma sonucunda öğretmen adayları girişimcilik kavramını dikkat çeken, kendine güvenen, donanımlı, lider, üretken, yeniliklere açık, aktif, risk alan kişilik özellikleri ile açıklamışlardır. Sınıf öğretmeni adaylarının, kendine güven, fırsatları görme ve değerlendirme, duygusal zekâ gibi girişimciliğe ilişkin boyutları yaşamlarında daha sıklıkla yer verdikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Tarhan ve Kılıç (2017), yaptıkları çalışmada girişimcilik eğitimi alanındaki ulusal ve uluslararası kitap, makale ve tezlerden oluşan kaynakları tarayarak bu alanda yapılmış olan çalışmaların bir bibliyografyasını ortaya çıkarmayı amaçlamışlardır.

2. BÖLÜM

2. YÖNTEM

Bu bölümde araştırmanın modeli, çalışma grubu, verilerin toplanması, uygulama sürecine yönelik eylem planı, verilerin analiz edilmesi ve yorumlanması ile ilgili konular açıklanmıştır.

2.1. Araştırmanın Modeli

Çalışma, nitel araştırma yaklaşımlarından biri olan eylem araştırması modelinde tasarlanmıştır.

Nitel araştırma, gözlem, görüşme ve doküman analizi gibi nitel veri toplama yöntemlerinin kullanıldığı, algıların ve olayların doğal gerçekçi ve bütüncül bir biçimde ortaya konmasına yönelik nitel bir sürecin izlendiği araştırma olarak tanımlanabilir (Yıldırım ve Şimşek, 2016). Nitel araştırma yaklaşımlarının eğitim sorunlarında uygulanması katılımcıların içerden, öznel bakışlarıyla daha isabetli çözümler bulunabilmesi açısından elverişlidir (Balcı, 2016).

Nitel araştırma yöntemlerinden biri olan eylem araştırması, uygulayıcının araştırma ortamında hem aktif katılımcı olduğu hem de gözlemleri sayesinde sistematik ve döngüsel olarak topladığı verilerle uygulamasını anlamlandırmaya çalıştığı, değerlendirdiği durumda ilerlemeyi kaydetmeyi de amaçlayan nitel bir araştırma türüdür. Johnson (2015) eylem araştırmasını gerçek okul ya da sınıf ortamında öğretimin ya da eylemlerin kalitesini anlamak ve geliştirmek amacıyla yapılan bir araştırma süreci ve önceden planlanmış, organize edilmiş ve diğer ilgili kişilerle paylaşılabilen bir araştırma türü olarak tanımlamaktadır.

Johnson (2015) araştırmacılara yol göstermek amacıyla eylem araştırmasının özelliklerini şu şekilde ifade etmiştir:

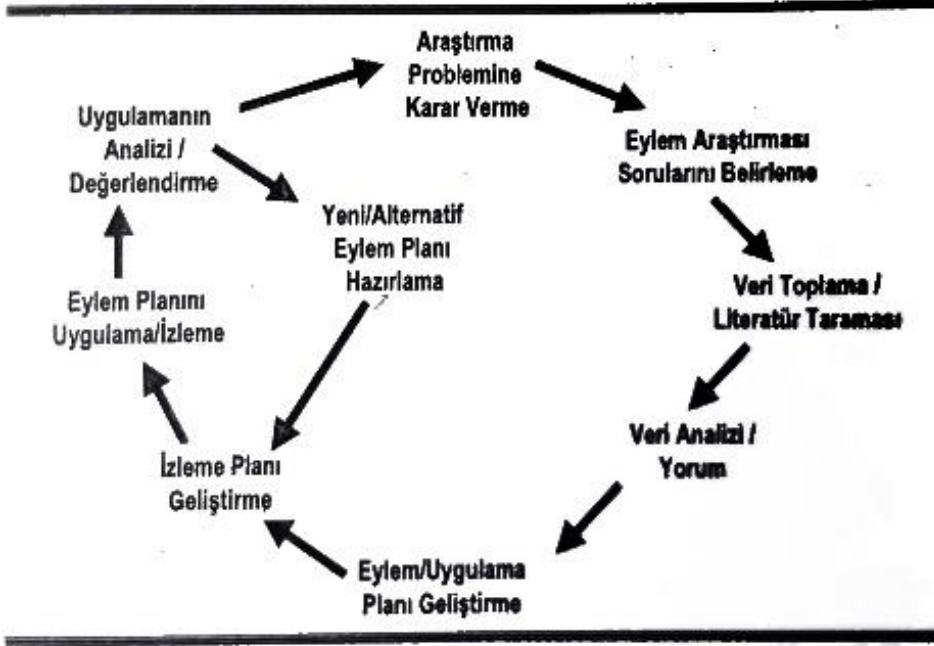
- *Eylem araştırması sistematiktir.*
- *Bir yanıtla başlanmaz. Amaç tarafsız bir gözlemlerle uygulamanın olumlu ve olumsuz tüm yönlerini anlamaktır.*
- *Karmaşık veya ayrıntılı olması gerekmez.*

- *Eylem araştırması projeleri çeşitli uzunluktadır.*
- *Gözlemler düzenli olmalı fakat uzun olmak zorunda değildir.*
- *Veri toplamaya başlamadan önce araştırma yeterince planlanmalıdır. Fakat araştırma sürecinde planlar değişebilir.*
- *Eylem araştırması bazen kurama gömülüdür.*
- *Nicel araştırma değildir fakat nicel verilerden de yararlanır.*
- *Sayısal eylem araştırması projelerinin bulguları sınırlıdır.*

Eylem araştırmalarında araştırmacı, tespit ettiği problemi iyileştirmeye yönelik bir plan oluşturur. Planını uygulama sürecinde görüşme, gözlem, kontrol listesi, günlükler, saha notları vb. veri toplama araçları kullanarak veri toplar. Topladığı verileri analiz eder ve gerekirse alternatif bir plan oluşturur. Dntlerle kontrol ettiği planının işe yararlığını inceler. Bu döngüselliği Mills (2003) bir odak alan belirleme- veri toplama- verileri analiz etme ve yorumlama- bir eylem planı geliştirme şeklinde ifade etmiştir (akt: Kuzu, 2009). Fakat bu adımlar gerekirse yeniden düzenlenebilir, gerektiğinde tekrar edilebilir. Literatürde eylem araştırmasının dngselliğini ifade eden çeşitli çalışmalar vardır. Örneğin Yıldırım ve şimşek (2016) bu süreci problemi belirleme- veri toplama- veri analizi- eylem planı belirleme- eylemi gerçekleştirme- alternatif ya da yeni bir eyleme karar verme şeklinde ortaya koyar. Johnson (2015) benzer bir şekilde eylem araştırmasının basamaklarını bir problem ya da araştırma konusu belirlenmesi- kuramsal bağlamda problemin ya da araştırma konusunun ortaya konması- veri toplamak için bir plan yapılması- verilerin toplanıp analiz edilmesi- gerektiğinde soruların ya da problemlerin değişmesine izin verilmesi- verilerin düzenlenip analiz edilmesi- raporlaştırma- yargılar ve öneriler- eylem planının oluşturulması- planın eyleme geçirilmesi şeklinde sıralamaktadır.

Bu araştırmada Yıldırım ve şimşek tarafından hazırlanmış olan eylem araştırması adımları takip edilmiştir:

Eylem Araştırması Süreci



Şekil 2.1. Eylem Araştırması Döngüsü (Yıldırım ve Şimşek, 2016).

2.2. Çalışma Grubu

Çalışma grubunun belirlenmesinde “kolay ulaşılabilir durum örnekleme” kullanılmıştır. Bu yöntem araştırmaya hız ve pratiklik kazandıran, maliyet ve ulaşılabilirliği açısından nitel araştırmalarda yaygın olarak kullanılan bir yöntemdir (Yıldırım ve Şimşek, 2016: 123). Bu araştırmada kolay ulaşılabilir durum örneklemesinin kullanılmasının sebebi hem araştırmacının derslerini yürüttüğü sınıf olması hem de problem durumunun hissedilmesine sebep olan sınıf olmasıdır. Araştırmacı yeni bir model deneyerek iyileşme olup olmadığını izlemek istediği için kolay ulaşılabilir durum örneklemesini seçmiştir. Araştırma kapsamında çalışmalar, 2017- 2018 eğitim öğretim yılında, Aydın il merkezine bağlı, araştırmacının görev yapmakta olduğu bir devlet ortaokulunda yapılmıştır. Uygulama, araştırmacının derslerini üstlendiği 6/B şubesinde yürütülmüştür. Uygulama sürecine 6/B şubesindeki tüm öğrenciler dahil edilmiştir fakat nitel bir araştırma olması nedeniyle verilerin derinlemesine incelemesi açısından öğrenci sayısını sınırlandırmak için veri toplama sürecinde 6 öğrenci ile çalışılmıştır. Bu 6 öğrencinin seçiminde şu yol izlenmiştir: 13’ü kız 13’ü erkek olan toplam 26 öğrenci arasından 1 kaynaştırma öğrencisi ve 2 devamsızlığı fazla olan öğrenci kuraya katılmamıştır. Geri kalan 12 kız ve 11 erkek öğrenci kendi içinde kuraya tabi tutulmuştur. 3 kız, 3 erkek öğrenci kura ile belirlenmiştir. Kurulan

iki şirkette kız ve erkek öğrenci sayılarının dengeli olmasına dikkat edilmiştir. Uygulamanın başında velilerden gereken izinler alınmıştır (EK 1).

Tablo 2.1’de araştırmaya katılan öğrencilerin özellikleri verilmiştir. İsimler öğrencilerin gerçek isimleri değildir, kod isim kullanılmıştır.

Tablo 2.1. Araştırmaya Katılan Öğrencilerin Özellikleri

Öğrencinin Adı	5.Sınıf Sosyal Bilgiler Notu	6.Sınıf Sosyal Bilgiler Notu	7.Sınıf Sosyal Bilgiler Notu	7.Sınıf Geçme Notu	Kardeş Sayısı	Ailenin Kaçınıcı Çocuğu	Baba Mesleği	Anne Mesleği	Okul Ortalaması
Mustafa	87,64	86,80	79,77	78,73	2	2	Özel sektörde işçi	Çalışmıyor	Orta
Tarik	84,79	84,49	72,66	85,21	2	1	Çiftçi	Çalışmıyor	İyi
Aylin	87,54	88,01	86,77	89,94	1	1	Özel sektörde işçi	Çalışmıyor	İyi
Ece	84,05	85,44	80,66	83,3	2	1	Çiftçi	Çalışmıyor	İyi
Ayşen	75,28	73,04	66	70,42	3	3	Özel sektörde işçi	Çalışmıyor	Orta
Barış	77,81	78,01	63,61	70,61	4	3	Özel sektörde işçi	Çalışmıyor	Orta

2.3. Veri Toplama Araçları

Araştırmanın veri toplama araçlarını kontrol listesi, öğrencilerin ve öğretmenin tuttuğu günlükler ve yarı yapılandırılmış görüşme formu oluşturmaktadır. Araştırma öncesinde öğrencilerin sahip oldukları girişimcilik ile ilgili becerilerin saptanması ve araştırma sonrasında gerçekleşecek değişimi tespit etmek amacıyla kontrol listesi kullanılmıştır. Uygulama sürecine yönelik verileri toplamak için günlükler ve sürecin değerlendirilmesi için görüşme formu kullanılmıştır.

Tablo 2’de kullanılan veri toplama araçları ve kullanım amaçları gösterilmiştir.

Tablo 2.2. Araştırmada Kullanılan Veri Toplama Araçları

			Hangi Aşamada Kullanılacağı
Veri toplama aracı	Kullanım amacı	Kime uygulanacağı	İşlem işlem işlem Önü boyunca sonu
Kontrol listesi	Girişimcilik becerilerinin saptanması	Öğrencilere	x x
Araştırmacı ve öğrenci günlükleri	Süreçle ilgili araştırmacı ve öğrencilerin görüşlerinin belirlenmesi	Araştırmacı öğrenciye	x
Yarı yapılandırılmış görüşme formu	Sürecin değerlendirilmesi	Öğrencilere	x

Kontrol listesi: Çeşitli şekillerde tutulan kontrol listeleri davranışlar, özellikler, ödevler ve beceriler gibi belli nitelikleri belirleyebilmek için kullanılır. O nitelik görüldüğünde ya onu kontrol etmek ya da kaç kez olduğunu belirtmek için bazı yöntemler vardır (Johnson, 2015). Bu araştırmada düzey belirleme kontrol listesi (Johnson, 2015) kullanılmıştır. Kontrol listesinde öğrencilerden girişimcilik ile ilgili özelliklerden hangilerine sahip olduklarını işaretlemeleri istenmiştir. Bu özellikler empati kurma, plan yapma, planları uygulayabilme, risk alma, herhangi bir alanda ihtiyaç duyulabilecek bir ürünün gerekliliğini sezme, ürünü planlama, üretme, pazar araştırması yapma, pazarlayabilme olarak 6 Sınıflar Sosyal Bilgiler Öğretim Programına göre (MEB, 2005) belirlenmiştir (EK 2).

Araştırmacı ve Öğrenci Günlükleri: Araştırma günlüğü araştırmanın tüm bölümleriyle ilişkili gözlemlerin ve düşüncelerin kayıt edilmesi için kullanılan bir defterdir. Gözlemlerin, analizlerin, alıntılarının, duygu ve izlenimlerin yer verilebileceği bu defter, araştırmanın kronolojik olarak parçalarını bir araya getiren önemli bir kaynaktır (Johnson, 2016).

Araştırma sürecinde yaşananları aktarmak için araştırmacı tarafından günlük tutulmuştur. Bu günlükler yapılandırılmamış olup çoğunlukla etkinliklerin uygulandığı günün akşamında, bazen de alan notları şeklinde etkinlik devam ederken yazılmıştır. Günlük defter şeklinde değil düzenlenmesinin hızlı ve kolay olması sebebiyle bilgisayar dosyası olarak tutulmuştur. Günlüklerden girişimcilik becerisi kazandırma yönteminin üstün ve aksayan yönlerini yansıtmaya bakımından veri kaynağı olarak eylem araştırmasının her aşamasında yararlanılmıştır. Araştırmacı tarafından toplam 7 sayfa günlük tutulmuştur. (EK 3).

Öğrenci günlükleri ise yarı yapılandırılmış olarak tutulmuştur. Öğrencilere günlük olarak kullanabilecekleri bir defter dağıtılmamıştır. Bunun yerine her etkinliğin ardından dağıtılan kağıtlara duygu ve düşüncelerini, karşılaşılan güçlükleri, bu güçlükleri gidermek için hangi önlemleri aldıklarını vb. yazmaları istenmiştir. Araya zaman girmeden araştırmacının gözetiminde günlükler yazılmış ve etkinlik sonunda toplanıp dosyalanmıştır. Öğrencilerin tamamı uygulamaya katıldıkları için her öğrenci günlük tutmuştur. Fakat detaylı inceleme yapılabilmesi için belirlenen 6 öğrencinin günlüğü bulgulara işlenmiştir. 6 öğrenciden elde edilen 48 sayfa günlük dosyası mevcuttur. (EK 4).

Yarı Yapılandırılmış Görüşme Formu: Görüşme, bireyin deneyimlerine, tutumlarına, görüşlerine, şikayetlerine, duygularına ve inançlarına ilişkin bilgi edinmede etkili bir veri toplama aracıdır (Briggs,1989; akt: Yıldırım ve Şimşek, 2016). Bu araştırmada öğrencilerin kendi mini şirketlerini kurmayla ilgili deneyimlerini değerlendirmeleri için yarı yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılmıştır. Yarı yapılandırılmış görüşme tekniğinde, araştırmacı önceden sormayı planladığı soruları içeren görüşme protokolünü hazırlar fakat görüşmenin akışına bağlı olarak yan sorularla kişinin yanıtlarını ayrıntılandırmasını sağlayabilir (Türnüklü, 2000). Bu araştırmada kullanılan görüşme formu araştırmacı tarafından hazırlanmıştır. Formun hazırlanması aşamasında biri sosyal bilgiler eğitimcisi olan 2 öğretim üyesi ve biri öğretmenin görüşüne başvurulmuştur. Uzmanlardan alınan geri bildirimler doğrultusunda gerekli düzenlemeler yapılmıştır. 2 6. Sınıf öğrencisi ile yapılan pilot uygulamanın ardından görüşme sorularına 9 soruluk son hali verilmiştir (EK 5). Sorular açık uçlu olup sonda sorular yardımıyla daha ayrıntılı bilgi edinilmeye çalışılmıştır. Görüşme formunun uygulanması esnasında sorular araştırmacı tarafından yöneltilmiş ve görüşmelerin ses kaydı alınmıştır. Bir öğrenci ses kaydı alındığında rahat hissedemediği için yanıtları araştırmacı tarafından kağıda yazılmıştır.

2.4. Uygulama Süreci

Hazırlık Aşaması: 26 Eylül 2017 tarihindeki derse şirket kurma süreci ile ilgili ilk bilgilendirme yapılmıştır. 2017-2018 eğitim öğretim yılında, olağan ders düzenini aksatmayacak şekilde, gerektiğinde okuldan sonra belirlenen bir saatte yürütülmesine, yarıyıl tatili de göz önünde bulundurularak ocak ayının ilk haftası ile mart ayının ikinci haftası arasında uygulamanın yapılmasının, fakat öğrenci motivasyonu ve hazırlık çalışmalarına ekim ayında başlanmasının uygun olacağına karar verilmiştir. Okuldan sonraki toplantılara taşınmalı öğrenciler katılamayacağı için çarşamba öğle aralarında toplanılmasına karar verilmiştir. Yıllık ders planlarında “Üretim, Tüketim ve Dağıtım” öğrenme alanı 2018 Ocak- Mart aylarında yer aldığı için kazanımlarla uyumlu olması bakımından şirketin resmi tarihlerinin bu aralıklar olması uygun görülmüştür. Fakat hazırlıklarının ve değerlendirmelerin öğle aralarında yapılacak olan toplantılarla yürütülmesine karar verilmiştir.

Öğrencileri süreç hakkında bilgilendirmek için bilgilendirme toplantısı yapılmıştır ve şu açıklamalarda bulunulmuştur:

a) Çalışmalarınızdan elde edilen veriler bilimsel bir araştırmaya katkı sağlayacaktır.

b) Kuracağınız şirket, sermaye edinilmesinden muhasebe kayıtlarına, satıştan pazarlamaya tüm adımlarıyla sizin eseriniz olacaktır.

c) Kar ya da zarar size ait olacaktır. Çalışma sonunda edinilen kazanç nakit olarak size geri dönecektir.

İş Fikri Bulma Çalışmaları: 4 Ekim 2017 tarihinde araştırmacı tarafından öğrencilere hangi alanda şirket kurmak istedikleri sorusu yöneltilmiştir. Öğrencilerden;

- İncir, zeytin, ceviz, kestane vb. doğal ürünlerin pazarlanması
- Kendi yaptıkları boncuk takı vb. işlerin pazarlanması
- İncirli cevizli gözleme
- Doğal el ısıtıcısı olabilecek zeytin çekirdeği yastığı
- Kavanoz içerisinde zeytinyağlı cevizli incir dolması
- Araba tasarlayıp üretmek

gibi fikirler gelmiştir. Bazı öğrenciler fikirlerini yazılı olarak da vermiştir (EK 6). Bu fikirlerin üretime ya da pazarlamaya uygun olup olmadığıyla ilgili denemelerin yapılması için öğrencilere 2 haftalık süre verilmiştir. Bu süre zarfında incirli cevizli gözleme fikri raf ömrü olmadığı için, cevizli incir dolması fikri talep görmeyeceği düşüncesiyle elenmiştir. Araba tasarlayıp üretmenin bir sınıf projesi olup olmayacağını anlamak için çevredeki makine üreten bir fabrikanın ziyaret edilmesi planlanmıştır. Kiraz çekirdeğinin ısı tutma özelliğinden ilham alınarak öğrenciler zeytin çekirdeğinden ısı tutan mini yastıklar yapmayı denemiş fakat zeytin çekirdeğinin ısı tutma özelliği olmadığı görülmüştür. Araştırmacı tarafından ortaya atılan kestane unu imal edilip, tatlandırıcı olarak incirin kullanıldığı ceviz ile zenginleştirilen unsuz, şekersiz kurabiye fikri denenmiş hem maliyetin yüksekliği hem de raf ömrünün kısa olması nedeniyle kabul edilmemiştir.

Veli Toplantısı: 10 Kasım 2017 tarihinde projenin amacının anlatılması ve gerekli izinlerin alınması ile ilgili veli toplantısı yapılmıştır. İş fikri ortaya konduktan sonra üretim, satış ve pazarlama konularında da gerektiğinde velilerin desteği istenmiştir. Toplantıya katılamayan velilere bilgilendirme mektubu gönderilmiş ve gerekli açıklamalar yapılmıştır.

Kontrol Listelerinin Doldurulması: 13 Kasım 2017 tarihinde uygulama süreci öncesinde öğrencilerdeki girişimcilik becerilerinin belirlenmesine yönelik olarak hazırlanan kontrol listeleri öğrenciler tarafından doldurulmuştur. Kontrol listelerinin uygulanmasında araştırmacı her öğrenciyi tek tek davet etmiş ve sessiz bir ortamda doldurmalarını sağlamıştır. Bunu yaparken öğrencilere anlaşılmayan, sorulmak istenen her özelliğin açıklanacağı söylenmiştir. Öğrenciler işaretlemelerini yaparken araştırmacı doğru anlaşıldığını teyit etmek için sorular sormuştur. Gerekli yerde açıklamalar yapılarak kontrol listelerinin doldurulması sağlanmıştır.

İş Fikrinin Geliştirilmesine Yönelik Yeni Çalışmalar: İş fikrinin ortaya çıkmasında zorlanıldığı için çalışmaya yeni adımlar eklenmiştir. Çevredeki iş yerlerinin ziyaret edilmesi, girişimcilik hikayelerinin incelenmesi, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığının (KOSBEB) ziyaret edilmesi alınan önlemlerdendir.

Alternatif Planların Uygulamaya Konması: Öğrencilerin çevrelerindeki iş fırsatlarını görebilmeleri, yenilikçi fikirler bulmalarında cesur davranabilmeleri ve kendilerine güvenmelerini sağlamak adına başarılı girişimcilik örnekleri incelenmiştir. Bu başarı örneklerinden biri olan Aydın'daki bir çiftliğe Kasım ayı içerisinde bir ziyaret düzenlenmesi planlanmıştır. Fakat bu çiftlik iletişime yanıt vermediği için ziyaret gerçekleştirilememiştir.

Aydın ilinde başka bir başarı hikayesi olan bir fabrika ziyaret edilmek istenmiş fakat ret cevabı alınması üzerine ziyaret gerçekleştirilememiştir.

Girişimcilik eğitimi almak için KOSGEB'ten yardım istenmiştir. Bu talebe olumlu yanıt veren KOSGEB tarafından 21 Kasım 2017 tarihinde öğrencilerin seviyelerine uygun bir girişimcilik semineri hazırlanmıştır. Girişimci kimdir, nasıl girişimci olunur, girişimci hangi özelliklere sahip olmalıdır, iş yeri kurarken dikkat edilmesi gereken hususlar nelerdir, iş planı nasıl hazırlanır, iş yeri kurmak için gerekli para nasıl temin edilir, iş yerini büyütmek için neler yapılır gibi girişimcilik ile ilgili temel esaslar bu seminerde öğrencilere aktarılmıştır. Etkileşim halinde geçen toplantıda öğrenciler merak ettikleri her konuda uzmana soru sorabilmişlerdir ve iş fikirleriyle ilgili uzman görüşüne başvurmuşlardır. Bu seminerden sonraki ilk toplantıda öğrenciler mini şirketler için iş fikrine karar vermişlerdir.

Mini şirketler için yöresel gıdalar ve takı tasarımına yönelik iki iş fikri üzerinde anlaşılmıştır.

Başka bir çözüm olarak örnek bir başarı hikayesinin anlatıldığı Ataman Özbay'ın 7 Yaşımda Bindığım Kamyonun Frenleri Patladı ve Hayata Yuvarlandım adlı kitabı öğrencilere okutulmuştur. Araştırmacı tarafından bir adet olarak temin edilen bu kitap, toplantı günleri olarak belirlenen çarşamba öğle aralarında parça parça okunmuştur ve üzerinde konuşulmuştur. Belirlenen 6 öğrenciye öncelik verilerek her öğrencide 1 hafta kalması şartıyla kitabın eve götürülmesine izin verilmiştir. Bunların dışında isteyen diğer öğrencilerin de okuması sağlanmıştır.

Mini Şirketlerin Kurulması: 30 Kasım 2017 itibariyle iş planları ve şirket sözleşmeleri hazırlanmaya başlanmıştır. Şirketlerden ilki bölgenin ekonomik kaynakları dikkate alınarak yerel ürünlerin satışına dayalı "Doğal Ürünler İşletmesi" dir. İkincisi ise malzemesinin ucuz ve yapımının kolay olması nedeniyle "Takı İşletmesi" olarak oluşturulmuştur. Bu işletmelerde görev alacak öğrenciler, kız ve erkek sayıları dengeli olacak şekilde gönüllülük esasına dayandırılarak belirlenmiştir.

Sermaye Bulunması: Öğrenciler mini şirketleri için gereken sermayeyi temin etmek kermes düzenleme kararı almıştır. Kermeste maliyet gerektirmemesi ve talep görmesi sebebiyle evde hazırlanacak yiyeceklerin satılması uygun bulunmuştur. Kermes, 07 Aralık 2017 tarihinde öğle arasında düzenlenmiştir. Bu kermes için doğal gıda grubu ve takı tasarımcılar grubu olarak iki masa kurulmuştur ve her grup kendi adına gıda satışı yapmıştır. Günün sonunda doğal gıda grubu 135,50 TL, takı tasarımcılar grubu 163,25 TL gelir elde etmiştir. Bu gelirler ürün temini ve imalatı için kullanılmıştır. Paranın kullanımı öğrencilere bırakılmıştır.

Şirket Sözleşmesi: Ocak 2018 itibariyle mini şirketlerin kağıt üzerinde kurulması ile ilgili olarak Aydın'da bir yeminli mali müşavirden görüş alınmıştır (EK 7). Bu uzmanın görüşleri doğrultusunda bir şirketin kurulması için gereken meblağ, vergi levhası, ticaret sicili, noter tasdiği gibi resmi zorunlulukların yerine getirilemeyeceği sebebiyle bu araştırma kapsamında kurulan şirketlerin bir resmîyetinin olmamasına karar verilmiştir. Fakat şirket kurma adımlarına bağlı kalarak iş planları ve şirket sözleşmeleri hazırlanmıştır (EK 8).

Sözleşmeye göre şirketler, 13 ortaklı adi şirket statüsünde kurulmuştur. Şirket 4 kişilik yönetim kurulu tarafından yönetilir. Kararlar oybirliğiyle alınır. Şirket 4 ortağın imzasıyla temsil edilir. Şirketin karı ve zararı 13 ortak arasında eşit olarak paylaşılacaktır. Her ayın sonunda muhasebeden sorumlu olan ortak tarafından gelir ve giderler hakkında

bilgilendirme yapılacaktır. 31.03.2018 itibariyle şirketin faaliyetleri sona erecektir. Sorumluluklar kişisel değil 13 ortağın tamamına aittir.

Şirketlerden biri “Doğal Gıda Ticaret”, diğeri “Ortaklar Takı Tasarım Ticaret” ünvanları ile kurulmuştur.

Çalışma grubunda bulunan 6 öğrenciden Tarık, Ortaklar Takı Tasarım Ticaret’in muhasebecisi, Aylin ise yönetim kurulu üyesidir. Barış ve Ece, Doğal Gıda Ticaret’in yönetim kurulunda yer almaktadır. Ayşen ve Mustafa ürün ve pazarlama görevinde bulunmaktadırlar. Bunların dışında hangi ünvanı üstlenmiş olursa olsun tüm ortaklar satış ve pazarlamada görev yapacaktır.

Ürün Temini: Şubat 2018 itibariyle ürün teminine ve üretime başlanmıştır. Takı tasarlayan grup toptancılardan malzeme temin etmiş ve üretime başlamıştır. Ürün ortaya koyma aşamasında takı işlemeyi bilen bir öğrenci velisi öğrencilere yardımcı olmuştur. Okul sonrası vakitlerde takı işlemeyi öğrenen öğrenciler bilmeyen arkadaşlarına öğretmişlerdir.

Yerel gıda satacak olan grup pazar yerini dolaşıp pazar araştırması yapmışlar ve sermayelerinin bir kısmıyla ürün teminine başlamışlardır. Fakat bazı gıdaları erken satın aldıklarından bayatlayan ve satılamayacak durumda olanlar yüzünden sermayelerini doğru kullanamadıklarını görmüşlerdir. Buna çözüm olarak ürünleri depolamaktan vazgeçmişler ve satıştan birkaç gün öncesi için sipariş vermişlerdir. Zeytin, zeytinyağı, yumurta gibi ürünleri çiftçilik yapan bazı velilerden piyasa fiyatının altında satın almışlar, portakal, fasulye gibi bazı ürünleri de hibe olarak almışlardır. Böylece başlangıçtaki sermayelerini yerine koymayı başarmışlardır.

Pazar satışı: Okul idaresinden ve zabıttan sözlü izinlerin alınmasından sonra 9 Mart 2018 pazar satışı için uygun bulunmuştur. Sosyal bilgiler dersinin olduğu cuma günü 2. ve 3. Ders saatlerinde pazar yerinde masalar kurulmuştur. Pazar yerindeki kalabalıkta öğrencilerin kontrolü zor olacağı için her gruptan 5’er öğrenci satışta görev almıştır. Geri kalan öğrenciler ile sınıfta okul idarecileri ilgilenmiştir. Pazar yerinde geçirilen 2 ders saatinin sonunda doğal gıda satanların 78 TL kazandığı ve şirketlerini 13 TL’lik kara ulaştırdıkları görülmüştür. Takı satanların ise pazarda 12 TL kazandığı ve 38 TL zarara uğradıkları görülmüştür. Doğal gıda grubu bazı ürünlerini hibe alarak temin ettiğinden sermayelerinden harcamak durumunda kalmamışlar bu da kar elde etmelerini sağlamıştır.

Takı grubu ise malzeme temininde harcadığı parayı ürün fiyatına yansıtamadığı için ve ürünleri yeterince ilgi görmeyince ucuza satmak zorunda kalmışlardır. Bu da onların başlangıçtaki paranın da altına düşmelerine sebep olmuştur.

Takı Tasarlayan Grubun Zarar Etmesine Yönelik Çözüm Önerileri: 15 Mart 2017 tarihinde sınıfta yapılan toplantıda pazar satışında istenen kazancın elde edilememesinin sebepleri ve şirketi kara geçirmek için bazı öneriler sunulmuştur. Bu önerilerden biri satışın pazarda değil okulda yapılmasıdır. Çünkü potansiyel müşteri olan kız çocuklarına ulaşmanın yolunun okul saatlerinde okulda satış yapılması olduğuna karar verilmiştir. Bu doğrultuda okul idaresinden sözlü izin alınarak 29 Mart 2018 tarihine kadar teneffüs saatlerinde satış masası kurulmuştur. Satış masalarında şirket üyeleri dönüşümlü olarak görev almıştır. Alınan bu önlemlerin ardından takı tasarlayanların toplam zararlarını 4 TL'ye indirdikleri görülmüştür.

2.5. Verilerin analiz edilmesi ve yorumlanması

Eylem araştırmasının döngüsel sürecinde, toplanan veriler her etkinliğin sonunda analiz edilerek yorumlanabilmektedir. Böylece araştırmacı analizlerinin sonucuna göre gerektiğinde alternatif etkinlikler hazırlayabilmektedir. Bu nedenle bu çalışmada araştırmacı verileri süreç içerisinde çözümlenmiştir. Yorumlama, çözümlenmiş verilere, araştırma amaçları doğrultusunda anlam verme işlemidir (Karasar, 2012). Uygulama sürecinde ve uygulama sonunda elde edilen verilerin yorumlanmasında içerik analizden faydalanılmıştır. İçerik analizinde veriler birbirine benzeyen kavramlar ve temalar etrafında toplanarak, okuyucunun anlayabileceği biçimde yorumlanmıştır (Creswell, 2014; akt: Ersoy, 2015). İçerik analizi, işaretlerin sınıflandırılması ve bu işaretlerin hangi yargıları içerdiğini ortaya koymak için açıkça formüle edilmiş kurallar ışığında araştırmacının ortaya koyduğu yargıların bilimsel rapor olarak değerlendirilmesini sağlar (Janis 1949; akt: Koçak, Arun, 2006). Görüşme sonucunda öğrencilerin anlatılarında tekrar eden, benzerlik gösteren ifadeler etrafında kodlamalara gidilmiştir ve kodlamalardan çözümlenmeyi kolaylaştıracak temalara ulaşılmıştır. Bu aşamada toplanan veriler, nitel araştırma yöntemine hakim başka bir araştırmacı tarafından daha kontrol edilmiş ve iki araştırmacının da kodlamalarının örtüştüğü görülmüştür. Bu kodlamalar doğrultusunda görüşme sorularının belli kategorilerde birleştirilip temalaştırılmasının uygun olacağına karar verilmiştir. Verilerin çözümlenmesine yönelik örnek tema ve kodlar Tablo 2.3'te yer almaktadır.

Tablo 2.3. Verilerin Çözümlemesine Yönelik Örnek Kategori ve Kodlar

Soru	Öğrenci cevapları	Tekrar edilen	Tema
Pazarlanacak ürünler nasıl belirlendi?	İhtiyaç İhtiyaç ihtiyaç Yapması kolay Talep var Yapması kolay Bulması kolay Bulması kolay Bulması kolay	İhtiyaç (3) Yapımının kolaylığı (2) Temin edilmesinin kolaylığı (3) İhtiyaca dayalı (3) Talep(1)	Kolaylık Arz talep

Araştırmanın geçerlik ve güvenilirliğini sağlamak için çeşitli stratejiler kullanılmıştır. Nitel araştırmada geçerlik, araştırmacının araştırdığı olguyu, olduğu biçimiyle ve olabildiğince yansız gözlemesi anlamına gelmektedir (Kirk ve Miller, 1986; akt: Yıldırım ve Şimşek, 2016). Güvenirlik ise kısaca araştırma sonuçlarının tekrar edilebilirliği ile ilgilidir (LeCompte ve Goetz, 1982; akt: Yıldırım ve Şimşek, 2016).

Miles ve Huberman (2016:277), geçerlik ve güvenilirliğin sağlanabilmesi için inanılabilirlik, nesnellik, aktarılabilirlik, güvenilebilirlik ve kullanım gibi iç içe geçen kriterlerden bahseder. Bu kriterleri sağlayabilmek için araştırmacılardan bazı soruların cevaplanması ister. Aşağıdaki tabloda Miles ve Huberman'ın kriterlerine ve sorularına yer verilmiştir:

Tablo: 2.4 Geçerlik ve Güvenirlik Kriterleri ve Soruları

Kriter	Soru
İnanılabilirlik	Çalışmanın bulguları anlam taşıyor mu? Okuyucular açısından inanılır mı?
Nesnellik	Çalışmanın genel yöntemleri ve süreci açıkça tanımlanmış mı? Araştırma soruları açık ve araştırma desenini özellikleri bu sorularla uyumlu mu?
Aktarılabilirlik	Sonuçlar diğer ortamlara uygulanabilir mi?
Güvenilebilirlik	Kodlama kontrolleri yapılmış mı?
Kullanım	Bulgular gelecekte yapılacak eylemlerin yönlendiricisi olarak okuyucuları teşvik ediyor mu?

Bu araştırmada inanılabilirlik kriterini sağlamak için “Çalışmanın bulguları anlam taşıyor mu?, Okuyucular açısından inanılır mı?” sorularına cevap aranmıştır. Bulguların anlam taşıması açısından veri toplama araçlarının ve elde edilen verilerin tutarlılığına bakılmıştır. Okuyucular açısından inandırıcı olması açısından çalışma grubunun, çalışmanın

yapıldığı ortamın ve çalışmanın aşamalarının ayrıntılı bir şekilde açıklanması yoluna gidilmiştir.

Nesnellik kriterini sağlayabilmek için “Çalışmanın genel yöntemleri ve süreci açıkça tanımlanmış mı?, Araştırma soruları açık ve araştırma deseninin özellikleri bu sorularla uyumlu mu?” sorularına cevap aranmıştır. Bu doğrultuda 2. bölümde nitel araştırma yöntemi ve eylem araştırması deseni tanımlanmıştır. Araştırma soruları nitel araştırmanın doğasına uygun olarak hazırlanmıştır.

Aktarılabirlik kriterini sağlayabilmek için “Sonuçlar diğer ortamlara uygulanabilir mi?” sorusuna cevap aranmıştır. Bu çalışmada sonuçların genellenmesi kaygısı güdülmemiştir. Benzer ortamlara uygulandığında benzer sonuçlar verebileceği gibi uygulayıcıdan, ortamdaki, katılımcılardan vb. kendine özgü faktörlerden kaynaklanacak sebeplerle farklı sonuçlar da ortaya çıkabilir. Çünkü nitel araştırmaya temel oluşturan ilkelerden birisi, gerçeklerin bireylere ve içinde bulunulan ortama göre sürekli bir değişim içinde olduğu ve araştırmanın benzer gruplarda tekrarlanmasının aynı sonuçlara ulaşmayı mümkün kılmadığını en baştan kabul etmektir (Yıldırım ve Şimşek, 2016).

Güvenilebilirlik kriterini sağlayabilmek için “Kodlama kontrolleri yapılmış mı?” sorusuna cevap aranmıştır. Kodlama kontrollerini yapmak için verilerin analizi aşamasında araştırma konusu hakkında genel bilgiye sahip ve nitel araştırma yöntemlerinde çalışmış başka bir araştırmacının görüşüne başvurulmuştur. İki farklı araştırmacının farklı zamanlarda yaptığı kodlamalar arasında bulunan yüksek benzerlik, geçerlik ve güvenilirlik açısından yeterli bulunmuştur. Ayrıca görüşme formlarıyla edinilen verilerin sağlanmasını yapmak için günlükler ve kontrol listelerine başvurulmuştur.

Kullanım kriterini sağlayabilmek için “Bulgular gelecekte yapılacak eylemlerin yönlendiricisi olarak okuyucuları teşvik ediyor mu?” sorularına cevap aranmıştır. Bu araştırmanın bulgularından yola çıkılarak okuyuculara öneriler getirilmiştir. Bu önerilerin benzer problemlere sahip öğretmenlere ve araştırmacılara katkı sağlanması beklenmektedir.

Ayrıca iki farklı araştırmacının yaptığı kodlamalar arasındaki güvenilirliğe bakılması için Miles ve Huberman’ın (1994) önerdiği formül kullanılmıştır.

Güvenirlik= Görüş Birliği/ Görüş Birliği+ Görüş Ayrılığı x 100 formülü kullanılarak katsayı 80 bulunmuştur. Güvenirlik hesaplarının % 70'in üzerinde çıkması araştırma için güvenilir kabul edilmiştir (Miles ve Huberman,1994).

3. BÖLÜM

3. BULGULAR

Bu bölümde eylem araştırması sürecinde toplanan verilerin değerlendirilmesi sonucunda elde edilen bulgulara yer verilmiştir. Sosyal bilgiler dersinde öğrencilerin kendi mini şirketlerini kurmalarının girişimcilik becerisi kazanmalarına katkısının değerlendirilmesine ait bulgular ortaya konurken alt amaçlar 4 başlık halinde ele alınmıştır.

- 1) Öğrencilerin fikir üretme aşamasına yönelik çalışmalarla ilgili görüşleri nelerdir?
- 2) Mini şirket kurma sürecinde öğrencilerin karşılaştıkları zorluklar ve çözüm yolları nelerdir?
- 3) Mini şirket kurma sürecinin öğrencilerin girişimcilik özelliklerine etkisi nelerdir?
- 4) Mini şirket kurmak öğrenciler için ne anlam ifade etmektedir?

Birinci Alt Amaca Yönelik Bulgular

Araştırmanın birinci alt amacı “Öğrencilerin fikir üretme aşamasına yönelik çalışmalarla ilgili görüşleri nelerdir?” şeklindedir. Bu alt amacı değerlendirmek için uygulama sonrasında öğrencilerle görüşme yapılmıştır. Fikir üretme aşamasına yönelik sorular yöneltilmiştir. Bunlardan ilki olan “Size bu çalışmadan ilk bahsettiğimde aklına gelen iş fikirlerinden bahseder misin? Bu fikirler hakkında şimdi ne düşünüyorsun?” sorusuna verilen cevaplar aşağıdaki şekilde tablo haline getirilmiştir.

Tablo 3.1. Öğrencilerin İş Fikirlerine Dair Görüşleri

Kategori	Kodlar	Frekans	Öğrenciler
Yapmak istedikleri işler	Yöresel gıdalar	2	Mustafa, Ece
	Fikrim yok	1	Aylin
	Takı	1	Ayşen
	Çiçek yetiştirmek	1	Tarik
	Kuş besleyip satmak	1	Barış
Fikir değerlendirmesi	İyi fikirdi	3	Aylin, Mustafa, Ece
	Kötü fikirdi	3	Ayşen, Tarık, Barış

Tablo 3.1 incelendiğinde öğrencilerden 2’sinin yöresel gıda, 1’inin fikrim yok, 1’inin takı, 1’inin çiçek yetiştirme, 1’inin kuş besleyip satma cevaplarını verdiği görülmektedir. Kodlamalara kaynaklık eden öğrenci ifadeleri şöyledir:

Mustafa: “Böyle burda yetişen şeyleri satmak geldi aklıma. Başka bir şey gelmedi. İncir, zeytin filan. Çünkü bölgemizde yetişiyor.” (“Yöresel gıda” kodlamasına örnek)

Aylin: “Pek fikir gelmemiştii öğretmenim. Ama merak ediyordum yani ne yapacağımızı. Arkadaşlarımın fikirlerini hatırlıyorum. Büşra eriğın suyunu çıkarabiliriz demişti. Sizin de fikriniz vardı, o kestane unuyla yapılan tatlı. Öyle şeyler” (“Fikrim yok” kodlamasına örnek)

Ece: “Öğretmenim ben bizim zeytinlerimiz var diye düşündüm. Yağlarımız var. Ama onları bidonlarda saklıyoruz. Öyle değil de güzel şişelersek, kavanozlara kurdele felan bağlayarak bu şekilde satabiliriz diye düşündüm. Yani inciri de öyle. Herkeste incir zeytin var ama biz güzel güzel paketlersek bu da değişik olur” (“yöresel gıda” kodlamasına örnek)

Barış: “Arkadaşlarımızın bizim filan hayvanları, güvercinlerini, muhabbet kuşlarını satma işi yapacaktık. Ama hem besliyorduk, hem seviyorduk hayvanlarımızı satsaydık üzülürdük.” (“kuş besleyip satmak” kodlamasına örnek)

Ayşen: “Hemen kızlarla birbirimize döndük, bir anda herkes aynı şeyden bahsetti, takıdan. Herkes bir şey yapmak istiyordu biri bilezik yapacak biri kolye yapacak biri balonları şişirecek pazarda satacak sonra şey balonlar helyum gazı mı neydi, onlardan şişirip, çok güzel olacak demiştik.” (“takı” kodlamasına örnek)

Tarık: “Çiçek yetiştirip satabiliriz diye düşünmüştüm. Başka fikrim yoktu.” (“çiçek yetiştirme” kodlamasına örnek)

Ayşen: “Bence bu iyi bir fikir değildi çünkü bize çok da para kazandırmadı. Başka bir şey seçseydik daha da çok kazanabilirdik. Ama yine de mutluyum bir şey başardık sonuçta” (“kötü fikirdi” kodlamasına örnek)

Mustafa: “Şimdi başarılı olduğumuzu düşünüyorum. Satılacak şeylerdi.” (“iyi fikirdi” kodlamasına örnek)

Tarık: “Bence o kadar da güzel bir fikir değildi hocam. Yetiştirmesi de zahmetli bir de belki alan da olmazdı.” (“kötü fikirdi” kodlamasına örnek)

Aylin: “Eğlenceli yani. Böyle satılabilecek şeyler olduğunu düşünüyorum. Mantıklı bir şey. Çünkü pek erik suyuyla bir şey yapmıyorlar. Bu fikir tutulur diye düşünüyorum. Biz

başladığımızda eriğin mevsimi değildi ama. Erik çıktığında da bizim işimiz bitmişti” (kendi fikri yoktu fakat arkadaşının fikri “iyi fikirdi” kodlamasına örnek)

Barış: “Şimdi biraz daha düşünürdüm. Benim için pek iyi bi fikir sayılmazdı öğretmenim Çünkü beslediğimiz kuşları satmaya kıyamazdık.” (“kötü fikirdi” kodlamasına örnek)

Ece: “Doğal ürünler satmak iyi bir fikirdi çünkü para kazanabildik. Yine olsa yine aynı şeyi satarım çünkü bizim kendi bahçemizde yetişiyor ve herkesin yağa ihtiyacı var.” (“iyi fikirdi” kodlamasına örnek)

Fikir üretme aşamasına yönelik olarak yöneltilen ikinci soru “Girişimcilik eğitimi semineri almak için KOSGEB’i ziyaret ettik. Bu ziyarette neler öğrendin? Bu ziyarette öğrendiklerini nerelerde kullandın?” şeklindedir. KOSGEB ziyaretinde öğrenilenler aşağıdaki şekilde tablo haline getirilmiştir.

Tablo 3.2. Öğrencilerin KOSGEB Ziyaretinde Öğrenilenler Hakkındaki Görüşleri

Kategori	Kodlar	Frekans	Öğrenciler
Girişimcide olması gereken özellikler	Çalışkan	1	Ayşen
	Planlı olmalı	2	Ayşen, Mustafa
	Kendine güven	1	Ayşen
	Risk almalı	2	Mustafa, Aylin
	Açık sözlü	1	Mustafa
	Dürüst	2	Mustafa, Aylin
	Hayalgücü	1	Aylin
	İhtiyaçları fark etmek	1	Ece
	Danışmak	1	Ayşen
	Dayanıklı	1	Ayşen
	Üretim satma	1	Ayşen
Finansal bilgiler	Sermaye edinilmesi	1	Ayşen
	Maddi destek	2	Ayşen, Aylin
	Kar zarar hesabı yapmak	1	Barış

Tablo 3.2 incelendiğinde öğrencilerin görüşleri girişimcide olması gerekenler ve finansal bilgiler olmak üzere 2 kategoride ele alınmıştır. Girişimcide olması gereken özellikleri öğrencilerden 1’inin çalışkan, 2’sin planlı olmak, 1’inin kendine güven, 2’sinin risk, 1’inin açık sözlü, 2’sinin dürüst, 1’inin hayal gücü, 1’inin ihtiyaçları fark etme, 1’inin danışma, 1’inin dayanıklı, 1’inin üretim satma şeklinde görüş bildirdiği görülmektedir. Finansal bilgileri ise öğrencilerden 1’inin sermaye edinilmesi, 2’sinin maddi destek, 1’inin kar zarar hesabı yapmak konularında görüş bildirdiği görülmektedir. Kodlamalara kaynaklık eden ifadeler şunlardır:

Ayşen: *“Hocam bir girişimci hocam çok çalışkan olmalı, planlayarak yapmalı ve mesela birilerine danışmamız lazım, bilmiyorsak danışmalıyız. Birilerine danışmamız lazım, bizim gibi başka arkadaşlarımız da varsa onlar da bilmiyorsa nasıl yapılacağını onlar da KOSGEB’e gidebilirler. Maddi destek de veriyor hem. (“çalışkan, planlı, danışma ve maddi destek” kodlamalarına örnek)*

Ayşen: *“Girişimci mesela kendine güvenir hem dayanıklıdır. Kendine güvendiği için her şeyi göze alabilir hocam. Girişimci olmak kendi başımıza kendi kafamızdan bir şey üretip onu satabilmek. Bir işe adım atabilmektir. O konudan bahsettik. Şey sormuştu bize siz ne üretirdiniz diye, herkes parmak kaldırmıştı ben de kaldırmıştım. Baya bir muhabbet etmiştik. parayı nerden bulacaksınız diye sormuştu. Biz de kendi paramızı kendimiz çıkarırız demiştik. Parayı bulmak için de burda poğaça börek yapıp satmıştık. O parayla da boncuklarımızı almıştık. Borç da isteyebilirdik ama biz borçlanmadan yapmıştık.”* (*“kendine güven, dayanıklı, üretip satma, sermaye edinilmesi” kodlamalarına örnek*)

Mustafa: *“Öyle hemen bir iş kurulmuyor. Çok aşama gerekiyor. Girişimci planlayabilir. Risk almalı, ondan sonra planını uygulayabilmeli. Öyle şeyler, açık sözlü olmalı, dürüst, öyle.”* (*“planlı, açık sözlü, risk alabilen, dürüst” kodlamalarına örnek*)

Aylin: *“İnsanların KOSBEB’ten yardım alıp büyük şeyler yapmaya çalışması. Mesela işyeri kuracak, bir bütçe istiyor, veriyor. Diyelim kaza filan geçirdi, sakatlandı, çalışamadı. Bir daha istiyor. Bu defa işte borçlu olarak...verdiği parayı geri istiyordu. Tam anlatamadım ama. Girişimci kişiyle ilgili maddeler vardı. Onlara uymalıydı. Hayal gücü gelişmiş olmalıydı. Satabileceği için azimli olmalıydı. Risk alabilmeliydi. Ondan sonra dürüst olmalı. Mesela şey, diyelim ki satış yaptın, karşındaki sana parasını verdi, ama büyük bir şey. Para üstü kalsın dedi. Ama onu almamamız gerekiyor. Alın teriyle kazanmadık çünkü.”* (*“risk alma, dürüst ,hayal gücü, maddi destek” kodlamalarına örnek*)

Barış: *“Girişimciliğin nasıl gelişeceğini, mesela başka nasıl zarar edip kar edeceğimizi filan öğretmenim. Konuşmacı bize anlatmıştı öğretmenim. (“kar zarar” kodlaması örneği)*

Ece: *“Bu işlerin kolay olmadığını, girişimci olabilmek için insanların çevrelerine çok iyi bakmaları gerektiğini, hangi işletmeyi kurarsa başarılı olur, buna dikkat etmesi gerektiğini öğrendim.”* (*“ihtiyaçları fark etme” kodlamasına örnek*)

KOSGEB ziyaretinde öğrenilenler sorusunun devamında katılımcılara öğrendiklerini nerelerde kullandıkları sorulmuştur. Bu sorunun cevabı aşağıdaki şekilde tablolaştırılmıştır:

Tablo 3.3. Öğrencilerin Öğrendiklerini Nerelerde Kullandıkları Hakkındaki Görüşleri

Kategori	Kodlar	Frekans	Öğrenciler
Proje kapsamında	Pazar satışında	2	Aysen, Aylin
	Planlamada	3	Mustafa, Tarık, Ayşen
	Kar zarar hesabında	1	Barış
Gerçek hayatta	Pazarda	1	Ece

Tablo 3.3 incelendiğinde öğrencilerden 2’sinin pazar satışında, 3’ünün planlamada, 1’inin kar zarar hesabında, 1’inin pazarda şeklinde görüş bildirdiği görülmektedir. Kodlamalara kaynaklık eden öğrenci ifadeleri şunlardır:

Ayşen: *“Pazarda işime yaradı. Hani pazara gitmiştik ya, onu planlamak gerekiyordu. Hem de insanlarla doğru düzgün konuşarak satmayı öğrendik. Satışta hesabımızı kitabımızı ayarlamamız gerekiyordu. Giderimizi az tutup gelirimizi çok tutmamız gerekiyordu. Yaptığım işte kullandım. Tatlı dille konuştuk, yardım ettik, güzel güzel yaptığımız şeyi anlattık. Bu bizim için bir ödev değil bir hayat tecrübesi oldu bence. Konuşmacı bize şey diyordu. Önce fikrinizi bulun ve fikrinizi uygulamak için plan yapın ve birlik ve beraberlik içinde çalışın diyordu. İlk önce her şeyin başı plan. Biz de ilk önce plan yaptık, görev paylaşımı yaptık. Boncukları kim alacak nerden alacak? Biri dedi ben takıda çok iyiyim ben yapayım. Başkası dedi benim insanlarla muhabbetim daha iyi ben satayım dedi. Tarık dedi benim matematiğim iyi onu muhasebeci yaptık. Böylece iş görevini halletmiş olduk.”* (“Pazar satışı” ve “planlama” kodlamasına örnek)

Mustafa: *“Biz de aşama aşama yaptık. Önce zeytin mi alacağımızı yağ mı alacağımızı düşündük. Kızlar fasulyeyi 6 liradan almış, yarım kilosunu 4 liraya satarsak kar ederiz dedik. Öyle şeyleri düşündük. Kime satacağımızı düşündük.”* (“planlama” kodlamasına örnek)

Tarık: *“Şirketimizi planlarken faydası oldu.”* (“planlama” kodlamasına örnek)

Aylin: *“Çarşıya çıktığımız zaman sattığımızda yapmaya çalıştık. Ordaki bize anlatan kişi vardı ya, haksızlık yapmamamız gerekiyor diyordu. İnsanlara düzgün bir şekilde satıyorduk. Biraz açıklayamıyorum öğretmenim ben. Bir de cesaretlendirmişti daha önce başaran kişileri anlatarak.”* (“Pazar satışı” ve “planlama” örneği)

Barış: “Şirkette kullandım sadece öğretmenim. Zarar ve kar açısından benim için faydalı oldu öğretmenim” (“kar zarar hesaplama” kodlamasına örnek)

Ece: “Anneannem pazarcı. KOSGEB ziyaretinde öğrendiklerimi anneannemle yarıyıl tatilinde pazara satış yapmaya çıkmıştım, o zaman kullandım. (“pazarda” kodlamasına örnek)

Fikir üretme aşamasına yönelik 3. soru olan “Ataman Özbay’ın 7 Yaşında Bindığım Kamyonun Frenleri Patladı ve Hayata Yuvarlandım” kitabını okuduk. Bununla ilgili ne düşünüyorsun?” sorusuna verilen sorular aşağıdaki şekilde tablo haline getirilmiştir:

Tablo 3.4. Öğrencilerin Ataman Özbay’ın Kitabı Hakkındaki Düşünceleri

Kategori	Kodlar	Frekans	Öğrenciler
Girişimcide olması gereken özellikler	Yeni fikirler bulmanın önemi	4	Ayşen, Ece, Mustafa, Tarık
	Hayal gücü	2	Ayşen, Aylin
Örnek kişinin özellikleri	Örnek teşkil etmesi	4	Tarık, Ayşen, Barış,
	İnanç, azim	3	Ece
	İletişim becerileri	1	Mustafa, Ayşen, Ece, Aylin
İşletmenin özellikleri	İşletmenin açıldığı yer	1	Barış

Tablo 3.4 incelendiğinde öğrencilerden 4’ünün yeni fikirler bulmanın önemi, 2’sinin hayal gücü, 4’ünün örnek teşkil etmesi, 3’ünün inanç, azim, 1’inin iletişim becerileri, 1’inin işletmenin açıldığı yer hakkında görüş bildirdiği görülmektedir. Kodlamalara kaynaklık eden katılımcı ifadeleri şöyledir:

Ayşen: “Ataman Özbay çok iyi bir kitap yazmış. Kendi de çok iyi şeyler yapmış hocam. Mesela matbaada çalışıyormuş. Oradaki artık kağıtlardan defter yapmış, not defteri gibi. Onları lokantalara satmış. Onu düşünüp yapabilmiş yani. Hiç yapılmamış bir şeyi yapmaya cesaret etmiş. Çünkü o zamana kadar lokantacılar hesabı böyle gazete kağıtlarının arkasına filan yazarlarmış. Kimsenin aklına gelmeyen bu küçük not defteri gibi şeyleri düşünmüş. Bu aynı zamanda hayal gücü de sayılır. Bu bana örnek oldu. Mesela hocam biz takıydık, takılarımızı kendimiz yaptık. O yaptıysa biz de yapabiliriz diye kendimize örnek aldık.” (“yeni fikirler bulma, hayal gücü, örnek teşkil etmesi” kodlamalarına örnek)

Görüşmelerin yanında öğrencinin günlüğünde bu konuyla ilgili ifadeleri şöyledir:

Ayşen: “Okullarını zorlukla bitirmiş ama yılmamış. Çok çalışmış ama milyoner olmuş. Fikirleri çok iyi. Beynini kullanmış. Bu bana yılmadan çalışmayı öğretti.” (30 Kasım 2017) (Azim ve örnek teşkil etmesi kodlamalarına örnek)

Mustafa :” Öğretmenim, Ataman Özbay çocukken geçirdiği bir kazayla şey oluyor, kekeleyor. Kekeleydiği için insanlarla görüşme şeyleri, sorunları yaşıyor. Ama onları inanarak aşıyor, vazgeçmeyerek. Her işi yapmış. Kendini bir işe adanmış, başarılı olmuş. Parası da yok. Yeni şeyler üretiyor, onları satıyor. Öyle para kazanıyor. “(“yeni fikirler bulma” ve “inanç, azim” örneği)

Tarık: “O yeni fikirler buluyordu, ihtiyaç olan. Ama harcadığından fazla olan parasını yeni şeylere yatırıyor.” (“yeni fikirler bulma” kodlamasına örnek)

Görüşmelerin yanında Tarık’ın öğrenci günlüklerinden yer alan ifadeler şöyledir:

Tarık: “O adamın yeni fikirleri var. Toplumun ihtiyacı olan fikirler buluyor. Bebek mendillerini yapmış. Aseton kokusunu sevmediği için çilek kokulusunu yapmış.” (30 Kasım 2017) (Yeni fikir bulma kodlamasına örnek)

Aylin: “ O adam çocukluğundan beri bir şeyler yapmaya çalışıyor. Bize örnek oluyor. Yani. Küçükken evimizin karşısında bir çeşme vardı diyor. İşte orda çalışan işçilere iyi davranıyordu, bu sayede suyu evlerine kadar getiriyordu. İşte adam şey yapıyordu mesela, düşünüyordu bir şey yapmak için, hayal gücünü çalıştırıyordu. “(“örnek teşkil etmesi” ve iletişim” kodlamalarına örnek)

Aylin’in günlüklerinde bu konu ile ilgili yer alan ifadeler şöyledir:

Aylin: “O kitapta diyordu ki insanlara iyi davranın, güvenini kazanın. Bu bize örnek olabilir.” (30 Kasım 2017) (iletişim ve örnek teşkil etme kodlamasına örnek)

Barış: “ Evet eczaneyi açmıştı filan öyle şeyler öğretmenim. O eczaneyi açması bize örnek olmuştu öğretmenim. “(“örnek teşkil etmesi” kodlamasına örnek)

Barış’ın öğrenci günlüklerinde bu konu ile ilgili yer alan ifade şöyledir:

Barış: “Benim bu örneklerden aklımda kalanlar eczaneyi açması oldu. Eczaneyi açtığı yer, orda başka eczane yoktu, bir tane vardı.” (30 Kasım 2019) (işletmenin açıldığı yer kodlamasına örnek)

Ece: “ *Mesela Türkiye’de ilk defa ıslak bebek mendillerini kendisi yapmıştı.* “(“*yeni fikirler bulma*” kodlamasına örnek)

Ece’nin günlüklerinde bu konu ile şu ifadeler yer almaktadır:

Ece: “Çok zorluk çekmiş ama vazgeçmemiş. Biz de onu örnek alabiliriz.” (30 Kasım 2017) (*azim ve örnek teşkil etmesi* kodlamasına örnek)

Fikir üretme aşamasına yönelik 4. soru olan “ Pazarlayacağınız ürünleri nasıl belirlediniz? “ sorusuna verilen cevaplar aşağıdaki şekilde tablo haline getirilmiştir:

Tablo 3.5. Pazarlanacak Ürünlerin Belirlenmesi

	Kodlar	Frekans	Öğrenciler
Kolaylık	Yapımının kolaylığı	2	Ayşen, Aylin
	Temin edilmesinin kolaylığı	3	Ece, Barış, Mustafa
Arz talep	İhtiyaca dayalı	3	Ece, Barış, Mustafa
	Talep	1	Aylin

Tablo 3.5 incelendiğinde öğrencilerden 2’sinin yapımının kolaylığı, 3’ünün temin edilmesinin kolaylığı, 3’ünün ihtiyaca dayalı, 1’inin talep şeklinde görüş bildirdikleri görülmektedir. Kodlamalara kaynaklık eden katılımcı ifadeleri aşağıdaki gibidir:

Ayşen: “ *Takı fikri bizim yapabileceğimiz en kolay işti. Elimizden o geliyordu. Böylece kendi el emeğimizi paraya dönüştürürüz diye takı yapmayı seçtik.* “(“*yapımının kolaylığı*” kodlamasına örnek)

Mustafa: “*Bazı arkadaşlarımız getireceği ürünleri seçti, ondan sonra annesinden yardım filan aldı. Ürünleri getirdiler. Biz onlardan uygun fiyata satın aldık. Bazılarını parasız verdiler, portakallardan para almadılar. Yumurtaları da galiba öyle verdiler. Yağları da arkadaşımız köyden getirdi, zeytini de 6 liradan alıp 7 sattık. Neden zeytin dersiniz buralarda onlar yetişiyor zaten. Hem onların alıcısı da çok oluyor. Benim eniştemgil vardı onların en çoğunu da onlar aldı. Yumurta filan yağ filan. Olmayanlar aldı.* “(“*temini kolay*” ve “*ihtiyaca dayalı*” kodlamalarına örnek)

Aylin: “ *Takı yapmak kolay diye düşündük. Bir de genç kızlar filan takı takmayı seviyor. Bazı insanlar süslü olabiliyor, onlara satabiliriz diye. Yapması da kolay.* “(“*yapımı kolay*” ve “*talep*” kodlamalarına örnek)

Barış: “ Doğal ürünler bir ihtiyaçtır. Pazarlayacağımız ürünü Ozan getirdi. Bizim doğalcılar grubumuzda pek çok köylü vardı. Doğal ürünleri, zeytin, incir filan gibi. Öyle şeyleri biz köylülerden alıyorduk. Bizim buralarda bunlar yetiştiriliyordu. (“temini kolay” ve “ ihtiyaca dayalı” kodlamalarına örnek)

Ece: “ Köylülerden zeytin, yağ gibi ürünleri alabiliriz. Bulabileceklerimizi böyle köyden gelen arkadaşlardan uyguna alıyorduk. Herkesin tarlası yok, tarlası olandan alıp olmayana satacaktık. (“ihtiyaca dayalı” ve “temini kolay” kodlamalarına örnek)

İkinci Alt Amaca Yönelik Bulgular

Araştırmanın ikinci alt amacı, yapılan çalışmaların öğrencilerin girişimcilik özelliklerine etkisini belirlemeye yöneliktir. Bu alt amacı değerlendirmek için uygulama sonrasında yapılan görüşmede “Kurduğunuz şirkette üstlendiğin görev ve sorumlulukları yerine getirirken nerelerde zorlandın ve bu zorluklarla nasıl mücadele ettin?” sorusu yöneltilmiştir. Alınan cevaplar aşağıdaki şekilde tablo haline getirilmiştir:

Tablo 3.6. Öğrencilerin Üstlendikleri Görev ve Sorumlulukları Yerine Getirirken Nerelerde Zorlandıklarına ve Zorluklarla Nasıl Mücadele Ettiklerine Dair Görüşleri

Kategori	Kodlar	Frekans	Öğrenciler
Zorlanılan konular	Satış	3	Ayşen, Aylin, Mustafa
	Müşteri tutumları	2	Ayşen , Aylin
	Fikir bulma	1	Ece
	Zorlanmadım	2	Tarık, Barış
	Alışverişte zarar	1	Ayşen
Mücadele yolları	Etik olmayan davranışlar	1	Ece
	İletişim becerileri	2	Ayşen, Aylin
	İşbirliği, uyum	1	Aylin
	Alternatif pazarlar bulma	3	Mustafa, Aylin, Tarık
	Büyüklerle danışma	1	Ece
	Siparişle ürün temin etme	2	Mustafa, Barış
	Gruptan çıkarma	2	Mustafa, Ece

Tablo 3.7 incelendiğinde öğrencilerin üstlendikleri görev ve sorumlulukları yerine getirirken karşılaştıkları zorluklarla ilgili ifade ettikleri görüşlerin 3’ünün satış, 2’sinin müşteri tutumları 1’inin fikir bulma hakkında olduğu, 2’sinin zorlanmadım, 1’inin alışverişte zarar, 1’inin de etik olmayan davranışlar şeklinde olduğu görülmektedir. Kodlamalara kaynaklık eden katılımcı cevapları şöyledir:

Ayşen: *“Takı yapması kolay, satması zordu. Pazarda çok iyi satamadık zaten. Pazarda satış yapamayınca hem zorlandım hem üzüldüm.”* (“satış” kodlamasına örnek)

Ayşen: *“Bazıları bizi dinlemediler burun kıvırdılar, öyle bakıp geçtiler.”* (“müşteri tutumları” kodlamasına örnek)

Görüşmelerin yanında Ayşen’in 15 Mart 2019 tarihli günlüğünde yer alan ifadeler şöyledir:

Ayşen: *“ Pazarda bizden almadılar. Bir de kızlar malzemeye filan çok para vermiş. Ama o kadar fiyat koyamadık. Boncukları pahalıya almışlar. Eklem yüzükleri yine satıldı ama ördüklerimizi ucuza vermek zorunda kaldık.”* (alışverişte zarar kodlamasına örnek)

Aylin: *“Çarşıda, takılarımızı satmaya çıkmıştık ya, orda çok zorlanmıştım ben. Çünkü insanlar almıyorlardı.”* (“satış” kodlamasına örnek)

Aylin: *“Kadınların yanına gittiğimizde, çocukların yanına gittiğimizde alır mısınız diye bize çok kötü bir bakış atıp gidiyorlardı. Hiç duymamazlıktan geliyorlardı yani. Orda çok zorlanmıştım.”* (“müşteri tutumları” kodlamasına örnek)

Mustafa: *“Satarken böyle kime satabiliriz, ondan sonra nasıl satabiliriz, öyle şeylerde zorlandım. Pazarda kimse bizden almazsa diye korktum, biz küçüğüz diye.”* (“satış” kodlamasına örnek)

Ece: *“ Satışta zorlanmadım fikir aşamasında zorlandım.”* (“fikir bulma” kodlamasına örnek)

Ece’nin 15 Mart 2018 tarihli günlüğünde etik olmayan davranışlar hakkındaki ifadeleri şöyledir:

Ece: *“Yağı 15 liraya satıyorduk. Mehmet’le Serkan yağları 1.5 litrelik bidonda getirmişler. 30 liraya vermek istediler. Öğretmenler de biz böyle anlaşmamıştık diye istemediler. Öğretmenimiz de niye anlaştığınız gibi getirmedi dedi. Serkan da ben kendim için getirdim, parası benim dedi. Serkan gruptan ayrı davrandı. Mehmet’i de anlamıyor diye kandırdı. Yağı kendisi için satmaya ısrar etti.”* (etik olmayan davranışlar kodlamasına örnek)

Tarık: “*Muhasebeci olmuştum. Matematiğim iyi diye beni seçmişlerdi. O yüzden zorlanmadım.*” (“zorlanmadım” kodlamasına örnek)

Barış: “*Ben bir yerde zorlanmadım öğretmenim, çok iyi satış yaptım.*” (“zorlanmadım” kodlamasına örnek)

Tablo 3.6 incelendiğinde zorlandıkları konularla nasıl mücadele ettiklerine ilişkin görüşlerin 2’sinin iletişim becerileri, 1’inin işbirliği, uyum, 3’ünün alternatif pazar bulma, 1’inin büyüklere danışma, 2’sinin siparişle ürün temin etme, 2’sinin gruptan çıkarma hakkında olduğu görülmüştür. Kodlamalara kaynaklık eden öğrenci ifadeleri şöyledir:

Ayşen: “*Burun kıvıran insanlara da ne yapmaya çalıştığımızı anlattım. Ben diyalog kurma işinde iyiydim. Mesela pembe sana çok yakışır diyip ikna ediyordum.*” (“iletişim becerileri” kodlamasına örnek)

Aylin “*Rica ediyorduk bizi biraz dinler misiniz diye.*” (“iletişim becerileri” kodlamasına örnek)

Aylin: “*Arkadaşlarımla aramızdaki uyum sayesinde satıldı. Benim yapamadığım yerde onlar başına geçiyordu.*” (“işbirliği,uyum” kodlamasına örnek)

Görüşmelerin yanında Aylin’in 15 Mart 2018 tarihli günlüğünde zorluklarla mücadele yollarına ilişkin ifadeleri şöyledir:

Aylin: “*Bizim satış yapmak istediğimiz kişiler bizim yaşımızdaki kızlardı ve onlarda okuldaydı. Geçen hafta pazara biz gittiğimiz için bu hafta sıra diğer arkadaşlarımızdaydı. Öncelikle sınıfın kapısına küçük girişimciler diye afiş astık. Tuğba da sınıfları dolaşarak haber verdi ve müşterileri sınıfa çağırdı. 28 liralık satış oldu. Bu çözüm gerçekten işe yaradı.*” (alternatif pazarlar bulma kodlamasına örnek)

Mustafa: “*Kimse bizim masamıza gelmeyince Ece’nin akrabası varmış, onların dükkanına gittik sorduk bizden alır mısınız diye. Yumurtaları burda satabilir miyiz diye sorduk.*” (“alternatif pazarlar buma” kodlamasına örnek)

Mustafa’nın 15 Mart 2018 tarihli günlüğünde yer alan ifadeler şöyledir:

Mustafa: “ *Bozulcak şeyleri siparişle getircez. Bundan sonra siparişle mal getirin dedi öğretmen. Yumurta filan, yoğurt filan bozulur yoksa. (siparişle ürün temin etme kodlamasına örnek)*

Mustafa: “*Serkan da ayıp etti. Yağları kendisi için satacakmış. Oy birliği ile onu gruptan çıkardık.*” (gruptan çıkarma kodlamasına örnek)

Ece: “*Babamdan yardım aldım. Babama erik suyu fikrini sordum, meyve suyu fikrini sordum babam da biz bunu yapamayız erikler küçük olduğu için sıkamayız dedi, şimdi bir de mevsimi değil dedi.*” (“büyüklere danışma” kodlamasına örnek)

Ece'nin 15 Mart tarihli günlüğünde yer alan ifadeler şöyledir:

Ece: “*Biz de tenefüste Doğalcılar olarak toplandık. Serkan'ı çıkardık. Bir dahaki derse girince kararımızı öğretmenimize bildirdik.*” (gruptan çıkarma kodlamasına örnek)

Bunların yanında Tarık ve Barış'ın 15 Mart 2018 öğrenci günlüklerinde yer alan ifadeler şöyledir:

Tarık: “ *Pazarda kızlar yoktu. Kızlar okuldaydı. Ondan satamadık. Bizim kara geçmek için önlemimiz okulda satış yapmaktı. Pazara gitmeyen grup standın başında bekledi. Ve 28 lira kazandılar.*” (alternatif pazar bulma kodlamasına örnek)

Barış: “ *Bundan sonra siparişle mal getircez.*” (siparişle ürün temin etme kodlamasına örnek)

Üçüncü Alt Amaca Yönelik Bulgular

Üçüncü alt amaca yönelik olarak öğrencilere araştırmanın başında ve sonunda kontrol listesi uygulanmıştır ve görüşmede “Bu çalışmanın girişimcilik özelliklerinin gelişmesinde nasıl etkisi oldu? Örnek verir misin?” ve “Şimdiki gözle baktığında projeyi daha iyi hale getirmek için neler yapardın? Şirketin geleceği için neler düşünüyorsun? Devam ettirmek ister misin? Devam ettirirsek daha önce yaptıklarının dışında neler yapardın?” soruları yöneltilmiştir.

Kontrol listelerinden elde edilen veriler aşağıdaki şekilde tablo haline getirilmiştir.

Tablo 3.7. Öğrencilerin Araştırma Öncesinde ve Sonrasında Kendilerinde Bulunan Girişimcilik Özellikleri Hakkında İfadeleri

Özellikler	Barış		Ayşen		Aylin		Mustafa		Ece		Tarık	
	Önce	Sonra	Önce	Sonra	Önce	Sonra	Önce	Sonra	Önce	Sonra	Önce	Sonra
Empati kurma			☺	☺			☺	☺		☺		
İnsan ilişkilerinde uyumlu davranışları gösterebilme	☺	☺	☺	☺	☺	☺			☺	☺		
Plan yapma		☺	☺	☺			☺	☺				
Planları uygulayabilme												
Risk alma				☺		☺						
Herhangi bir alanda ihtiyaç duyulabilecek bir ürünün gerekliliğini sezme												
Ürünü planlama				☺								
Üretme												
Pazar araştırması yapma		☺		☺		☺						☺
Pazarlayabilme		☺		☺		☺		☺		☺		

Tablo 3.7 incelendiğinde Barış'ın uygulamadan önce yalnızca insan ilişkilerinde uyumlu davranışlar gösterebilme özelliğine sahipken uygulamadan sonra insan ilişkilerinde uyumlu davranışlar gösterebilme, pazar araştırması yapma ve pazarlayabilme özelliklerini edindiği görülmektedir. Kendi beyanının yanında 9 Mart 2018 tarihli araştırmacı notları öğrencinin ifadelerini desteklemektedir:

“Barış pazarda yaşlı bir adamın çuvalını taşıyor.” (insan ilişkilerinde uyumlu davranışlar gösterebilme)

“Hiç müşterileri yok fakat arkadaşlarıyla birlikte esnafla konuşmaya gitti. Ürünlerinin çoğunu satmışlar.” (pazarlayabilme)

Barış'a ait 23 Şubat 2018 öğrenci günlüğünde yer alan *“Yumurta da alalım ama bozulur. Cuma günü sabahı getir dedim çünkü bozulur “* ifadesi plan yapma özelliği edindiğini desteklemektedir.

Ayşen, uygulamadan önce empati kurma, insan ilişkilerinde uyumlu davranışlar gösterebilme ve plan yapma özelliklerine sahipken uygulamadan sonra empati kurma, insan

ilişkilerinde uyumlu davranışlar gösterebilme, plan yapma, risk alma, ürünü planlama, pazar araştırması yapma, pazarlayabilme özelliklerini edindiğini belirtmektedir. 9 Mart 2018 tarihli araştırmacı notlarında insan ilişkilerinde uyumlu davranışlar gösterebildiğine ve pazarlayabilme özelliklerini destekleyen şu ifadeler yer almaktadır:

“Ayşen çok heyecanlı ve tedirgin başladı. Ama hevesli. Arkadaşlarıyla uyumlu görünüyor. Aylin’le birlikte tezgaha bakıyorlar. Müşteri gelmediğini görünce dönüşümlü olarak ellerine takıları alıp pazarın içinde dolaşıyorlar.”

Aylin, uygulamadan önce insan ilişkilerinde uyumlu davranışlar gösterme özelliğine sahipken uygulamadan sonra risk alma, pazar araştırması yapma ve pazarlayabilme özelliklerini edindiğini ifade etmektedir. 9 Mart 2018 tarihli araştırmacı notlarında Aylin’in insan ilişkilerinde uyumlu davranışlar gösterdiğine dair şu ifadeler yer almaktadır:

“Aylin umutlu başladı. Kasaya bakma görevini üstendi. İş birliğine açık ve arkadaşlarıyla uyumu gayet iyi.”

Mustafa, uygulamadan önce empati kurma ve plan yapma özelliklerine sahipken uygulamadan sonra empati kurma, plan yapma ve pazarlayabilme özelliklerini edindiğini ifade etmektedir. 9 Mart 2018 tarihli araştırmacı notlarında Mustafa’nın pazarlayabilme özelliğine dair şu ifadeler yer almaktadır: *“Barış’la Mustafa müşterilerin tezgahı fark etmesi uzun sürer diye yumurtayı, yağı aldılar, pazarın kalabalık yerine götürdüler.”*

Ece, uygulamadan önce insan ilişkilerinde uyumlu davranışlar gösterebiliyorken uygulama sonrasında empati kurma, insan ilişkilerinde uyumlu davranışlar gösterebilme ve pazarlayabilme özelliklerini edindiğini ifade etmektedir. 9 Mart 2018 tarihli araştırmacı notlarında Ece’nin insan ilişkileri ve pazarlayabilme özelliklerine dair şu ifadeler yer almaktadır:

“ Ece sessiz bir çocuk olmasına rağmen iyi insan ilişkilerine sahip. Tanıdığı esnafla dolaştı, çalışmalarını anlattı. Babasının arkadaşlarından müşteri kazanmaya çalıştı, kazandı da.”

Tarık, uygulamadan önce kontrol listesinde yer alan hiçbir özelliğe sahip olmadığını, uygulamadan sonra pazar araştırması yapma özelliğini edindiğini ifade etmektedir. 9 Mart 2019 tarihli araştırmacı günlüklerinde buna dair şu ifade yer almaktadır:

“ Takılara fiyat koyarken harcanan malzemeye ve emeğe bakıyor. Malzemesi maliyetli olanlara daha fazla fiyat koyuyor.”

“ Ayşen’le birlikte pazarı dolaştılar, bizimkinden kalitesiz görünenler bile 3 tl, bizimki de 3 tl eder diyor.”

Üçüncü alt amaca yönelik olarak görüşmelerde sorulan “Bu çalışmanın girişimcilik özelliklerinin gelişmesinde nasıl etkisi oldu? Örnek verir misin?” sorusuna verilen cevaplar aşağıdaki şekilde tablo haline getirilmiştir:

Tablo 3.8. Öğrencilerin Bu Çalışmanın Girişimcilik Özelliklerinin Gelişmesine Etkisi Hakkındaki Görüşleri

Kategori	Kodlar	Frekans	Öğrenciler
Kişisel özellikleri	Kendine güven	2	Ayşen, Barış
	İnsan ilişkileri	2	Ayşen, Ece
	Güvenilir olma	1	Ayşen
	Gelişme yok	1	Tarık
Finansal beceriler	Satış becerisi	1	Ayşen
	Risk alma	2	Ayşen, Aleyna
	Para kazanmayı öğrenmek	1	Mustafa

Tablo 3.8 incelendiğinde öğrencilerden 2’sinin kendine güven, 2’sinin insan ilişkileri, 1’inin güvenilir olma, 1’inin gelişme yok, 1’inin satış becerisi, 2’sinin risk alma, 1’inin para kazanmayı öğrenme hakkında görüş bildirdiği görülmektedir. Kodlamalara kaynaklık eden katılımcı ifadeleri şöyledir:

Ayşen: “Kendimin güvenilir olduğumu hissettim ben de kendime güvendim. Bunu başardık. Kendi alın terimizle yaptığımız takıları kendi çabamızla sattık hocam. Satma becerilerimizi öğrendik. Meğer satma yeteneğim varmış benim haberim yokmuş. Onu öğrendim. Mesela risk aldım, başlangıçta insanlara satamayacağım diye düşünmüştüm ya elimizde kalırsa diye. Ama yine de yüzüklerin parasını bile çıkarsak yeterdi. Boncuk bileklikleri kendimiz dizdik, parayla almadık. Eklem yüzükleri de çok satıldı zaten. Boncuklar kalsa bile bozulacak bir şey değil ya, sonra yine yaparız. İnsanlarla muhabbetime yönelik iyi şeyler oldu. Mesela onu mu alsam onu mu alsam diye tereddütte kalanları anlayabildim hemen onun zevkine göre bir şeyler çıkardım. İkna kabiliyetim sayesinde. Bu kabiliyetin bende bu kadar iyi olduğunu bilmiyordum insanlarla konuşa konuşa anladım.” (“kendine güven, güvenilir olma, insan ilişkileri, satış becerisi, risk alma” kodlamalarına örnek)

Barış: " Ben artık eskisi kadar utangaç değilim. Böyle gezip satma filan önceden de vardı ama şimdi daha da cesaretlendim." ("kendine güven" kodlamasına örnek)

Ece: "İnsanlara bir şeyleri açıklayabileceğimi fark ettim." ("insan ilişkileri" kodlamasına örnek)

Mustafa: "Hiçbir şey yapamazken, satma konusunda hiçbir tecrübem yokken iyi bir satıcı oldum. Şimdi para kazanmayı öğrendim." ("Para kazanmayı öğrenme" kodlamasına örnek)

Tarık: "Ben başkalarıyla konuşamıyorum. Ben en iyi yaptığım şeyi yaptım, hesaplamaları yaptım." (" gelişme yok" kodlamasına örnek)

Tarık'ın kendinde bir gelişme görmediğini ifade etmesine rağmen doldurduğu kontrol listelerine bakılarak başlangıçta hiçbir girişimcilik özelliğine sahip değilken uygulamadan sonra pazar araştırması yapabilmeyi öğrenmesi aslında bir gelişim olarak değerlendirilebilir.

Aylin: "Dediğim gibi öğretmenim, önceden işte pek insanlarla ilişkili değildim. Konuşmak filan hiç hoşuma gitmiyordu. Şimdi insanlarla iyi arkadaş olabiliyorum. Başka... kendime güvenimi getirdi para kazanmak... mesela ben eskiden risk almazdım şimdi alabilirim. Mesela takı yapıyoruz. Onu yapmak için, malzeme almak için büyük bir para yatırdık. Ama satamayabilirdik, elimizde kalabilirdi. Risk alıyorsun yani ya kalırsa ya kalmazsa diye." ("kendine güven, insan ilişkileri, risk alma" kodlamalarına örnek)

Üçüncü alt amaca yönelik olarak görüşmelerde sorulan "Şimdiki gözle baktığında projeyi daha iyi hale getirmek için neler yapardın? Şirketin geleceği için neler düşünüyorsun?" sorularına verilen cevaplar aşağıdaki şekilde tablo haline getirilmiştir:

Tablo 3.9. Öğrencilerin Projeyi İyileştirmek ve Şirketin Geleceği Hakkındaki Görüşleri

Kategori	Kodlar	Frekans	Öğrenciler
Şirketi daha iyi hale getirmek için yapılacaklar	Büyük firmalarla işbirliği	1	Ayşen
	Reklam	4	Ayşen, Ece, Aylin, Tarık
	Ürün geliştirme	4	Ayşen, Aylin, Barış, Mustafa
	Uygun Pazar	1	Tarık
	Ambalaj ve paketleme	1	Ece
Şirketin geleceği	Devam etmeli	6	Ayşen, Aylin, Barış, Ece, Mustafa, Tarık

Tablo 3.9 incelendiğinde şirketi daha iyi hale getirmek için yapılabilecek çalışmalar hakkında öğrencilerin 1'inin büyük firmalarla işbirliği, 4'ünün reklam, 4'ünün ürün geliştirme, 1'inin uygun pazar, 1'inin ambalaj ve paketleme ; şirketin geleceği hakkında ise öğrencilerin 6'sının devam etmeli şeklinde görüş bildirdiği görülmektedir. Kodlamalara kaynaklık eden katılımcı ifadeleri şöyledir:

Ayşen: *“Daha iyi takılar yaparız. Mücevher bile yaparız. Büyük bir şirket kursaydık mücevher yüzükler, kolyeler yapabilirdik. Mesela bazı firmalar bizi tutabilirdi. büyük firmalarla işbirliği yapardık. Bir dahaki sefere daha çok reklam da yapmalıyız. Çünkü hocam biz şimdi sadece okula yaydık. Bildiğimiz kişilere söyledik hocam. İnternete koymadık. Koysaydık bizi herkes tutabilirdi. Daha çok para kazanabilirdik. O paralarla da daha büyük bir şirket kurabilirdik. Dönem bitmeseydi hocam kendi adımıza, kendi adımıza derken grup adına bir sosyal medya hesabı açardık ve herkese yaymış olurduk. Dünyadaki ve Türkiye'deki kişiler bizi tutabilirdi. Sosyal medyaya yaydığımızda bizimle işbirliği yapmak isteyen başka şirketler olabilirdi belki de onlarla ortak olurduk.”*(“Büyük firmalarla işbirliği, reklam, ürün geliştirme” kodlamalarına örnek)

Aylin: *“Daha iyi, daha çok takı yapardım. İlk yaptığımızda sadece bileklik ve yüzük vardı. Elif'in annesinin yaptığı gibi bilekliklerden, kolyelerden filan yapabiliriz. Elif'in annesinden rica edebiliriz bize öğretmesini. Şu an bitti ama devam edersek insanları daha iyi yönlendirebiliriz tanıtım yapıp.”*(“ürün geliştirme ve reklam” kodlamalarına örnek)

Barış: *“Tekrar aynı eşyaları satardım öğretmenim. Doğal ürün satardım. Devam etseydik üretme gibi şeylerde yardımcı olurum. Ben de biraz fikir üretip düşündürdüm.”* (“ürün geliştirme” kodlamasına örnek)

Ece: *“Ambalaj ve reklam üzerinde çalışırdım. Daha önce yaptıklarımın dışında tanıtıma ve paketlemeye ağırlık verirdim”*(“reklam, ambalaj ve paketleme” kodlamalarına örnek)

Mustafa: *“Öğretmenim yine doğal ürünlerle ama içecek olarak. Bu sefer kendi ürettiğimiz portakalları elmaları suyunu çıkararak meyve suyu yapabiliriz.”, . Daha önce yaptıklarımın dışında doğal bir üründen yeni bir şey yapmak isterim. Yani portakalı alıp satmıştık ya, şimdi ondan meyve suyu yapmak gibi.”*(“ürün geliştirme” kodlamasına örnek)

Tarık: “*Hocam bu satışları satışların çok olduğu yerde yapmalıyız.*” (“*uygun pazar*” kodlamasına örnek)

Şirketin geleceği ile ilgili öğrenci görüşleri şöyledir:

Ayşen: “*Devam etmek isterim.*”

Aylin: “*Devam etmek isterdim.*”

Barış: “*Devam ettirmek isterim.*”

Ece: “*Devam etmesini isterdim.*”

Mustafa: “*7. Sınıfa geçince de devam ettirmek isterim.*”

Tarık: “*Devam ettirmek isterim.*”

Dördüncü Alt Amaca Yönelik Bulgular

Dördüncü alt amacı değerlendirmek için uygulama sonrasında yapılan görüşmelerde “Mini bir şirket kurmak seni nasıl etkiledi? Ne hissettirdi? Bu sürecin daha önceki yaşantılarından farkı neydi?” soruları yöneltilmiştir. Alınan cevaplar aşağıdaki şekilde tablo haline getirilmiştir:

Tablo 3.10. Öğrencilerin Mini Şirket Kurma Sürecinin Ne Hissettirdiği ve Sürecin Daha Önceki Yaşantılarından Farkı Hakkında Görüşleri

Kategori	Kodlar	Frekans	Öğrenci
Sürecin hissettirdikleri	Ayrıcalıklı	1	Ayşen
	Mutlu	3	Ayşen, Tarık, Ece
	Cesur	2	Aylin, Barış
	Güçlü	1	Barış
	Heyecan	1	Mustafa
	Kendine güven	2	Ayşen, Aylin
Sürecin etkileri	Faydalı	1	Barış
	Bilgilendirici	1	Barış
	İletişim	1	Mustafa
	Büyük bir iş başarılması	1	Ece
	Para kazandırdı	2	Ayşen, Aylin
	Fark yaratma	Kağıt üzerinde kalmadı	1
Gerçek hayat gibiydi		1	Aylin
Sınıfta olmaktan iyiydi		1	Tarık
Yeteneklerin keşfedilmesi		1	Ayşen

Tablo 3.10 incelendiğine sürecin hissettikleri kategorisinde öğrencilerin 1'inin ayrıcalıklı, 3'ünün mutlu, 2'sinin cesur, 1'inin güçlü, 1'inin heyecanlı cevaplarını verdikleri görülmektedir.

Sürecin etkileri kategorisinde öğrencilerin 2'sinin kendine güven, 1'inin faydalı, 1'inin bilgilendirici, 1'inin iletişim, 1'inin büyük bir iş başarılması cevaplarını verdikleri görülmektedir.

Fark yaratma kategorisinde öğrencilerin 2'sinin para kazandırdı, 1'inin kağıt üzerinde kalmadı, 1'inin gerçek hayat gibiydi, 1'inin sınıfta olmaktan iyiydi cevaplarını verdikleri görülmektedir. Kodlamalara kaynaklık eden öğrenci ifadeleri şöyledir:

Ayşen: *“Hani biz küçüğüz ya daha ortaokula gidiyoruz belki bunu başka bir öğrenciler yapmamıştır diye düşünüyorum. Ve okuldaki herkes bizi mini şirket olarak biliyorlar hocam. Bence başka sınıflar da yapmak istedi hocam.”* (“ayrıcalıklı” hissettirme kodlamasına örnek)

Ayşen: *“Hocam çok mutlu hissettim.”* (“mutlu” hissettirme kodlamasına örnek)

Tarık: *“Mutlu hissettirdi.”* (“mutlu” hissettirme kodlamasına örnek)

Ece: *“İşlerin yoluna girdiğini görünce mutluluk hissettim.”* (“mutlu” hissettirme kodlamasına örnek)

Barış: *“ Bizi biraz daha cesaretlendirdi, güçlendirdi (“cesur” ve “güçlü” kodlamalarına örnek)*

Aylin: *“Mesela insan cesaret alabiliyor yani.”* (“cesur” kodlamasına örnek)

Mustafa: *“Bir şirketin ceo'su gibi oldum. Çok güzel bir duyguydu. İnsanda böyle bir heyecan oluyor ceo'luktan.”* (“heyacan” kodlamasına örnek)

Ayşen: *“mesela kendimize güvenimizi hissettim hocam.”* (“ kendine güven” kodlamasına örnek)

Aylin: *“Mesela açıyorsun, tamamlıyorsun, ben bu işi yapabilirim artık diyorsun. Kendine güveniyorsun.”* (“kendine güven” kodlamasına örnek)

Barış: “Öğretmenim bizim için faydalı oldu, bilgilendirdi.” (“faydalı” ve “bilgilendirici” kodlamalarına örnek)

Mustafa: “Normalde evden çıktığımda iki üç kişiyle konuşabiliyorken şimdi herkesle konuşabiliyorum.” (“iletişim” kodlamasına örnek)

Ece: “İlk duyduğumda biz bunu yapamayız çok zor biz daha küçüğüz altından kalkamayız diye düşündüm. Bir değişik geldi bana yaşımızdan büyük iş başardık.” (“büyük iş başardık” kodlamasına örnek)

Ayşen: “Kendi paranı kazanmak dünyanın en güzel duygusu. Annemizden babamızdan para isterken o parayı istediğin gibi harcayabilirsin düşünmezsin nasıl kazanıldı. Ama o parayı kendin kazanınca bir şey alırken ben bu parayı kazanmak için çok emek harcadım deyip daha gerekli bir yere harcamalıyım diye düşünabiliyorsun.” (“para kazandırdı” kodlamasına örnek)

Ayşen: “Mesela hocam biz kendi yeteneklerimizi bilmiyorduk Bu şirket sayesinde kendi yeteneklerimizi bulduk hocam.” (“yeteneklerin keşfedilmesi” kodlamasına örnek)

Aylin: “Para kazanıyorsun.” (“Para kazandırdı” kodlamasına örnek)

Ayşen: “Sınıfta olmaktan daha iyiydi.” (“sınıfta olmaktan iyiydi” kodlamasına örnek)

Aylin: “Kendin yapıyorsun. Daha önceki proje ödevleri gibi kağıtlara, kartonlara yapmıyorsun.” (“Kağıt üstünde kalmadı” kodlamasına örnek)

Tarık: “Sınıfta böyle şeyler yapmayız. Gerçek hayat gibiydi.” (“gerçek hayat gibiydi” kodlamasına örnek)

4. TARTIŞMA VE SONUÇ

Bu bölümde araştırma kapsamında elde edilen bulgulara yönelik tartışma ve sonuçlar üzerinde durulmuştur. Sonuçlar temel alınarak önerilerde bulunulmuştur. Elde edilen bulgular araştırmanın alt amaçlarına göre ele alınmış ve literatür ile ilişkilendirilerek yorumlanmıştır.

Araştırmanın 1. alt amacı “Öğrencilerin fikir üretme aşamasına yönelik çalışmalarla ilgili görüşleri nelerdir?” şeklinde ifade edilmiştir. Bu alt amacı değerlendirmek için öğrencilere “Size bu çalışmadan ilk bahsettiğimde aklına gelen iş fikirlerinden bahseder misin? Bu fikirler hakkında şimdi ne düşünüyorsun?”, “Girişimcilik eğitimi semineri almak için KOSGEB’i ziyaret ettik. Bu ziyarette neler öğrendin? Bu ziyarette öğrendiklerini nerelerde kullandın?”, “Ataman Özbay’ın 7 Yaşında Bindiğim Kamyonun Frenleri Patladı ve Hayata Yuvarlandım” kitabını okuduk. Bununla ilgili ne düşünüyorsun?”, “Pazarlayacağınız ürünleri nasıl belirlediniz?” şeklinde sorular yöneltilmiştir.

Çalışmanın ilk aşamasında öğrencilere mini şirketler kurmaktan bahsedilmiş ve öğrencilere iş fikirleri sorulmuştur. Öğrenciler ilk anda fikirlerini sözlü olarak dile getirmişlerdir. Fakat iş fikri şirket kurmanın temeli olduğu için öğrencilere zaman verilmiştir ve bazı fikirlerin ise hayata geçirilebilir olup olmaması ile deneme yanılma yoluna gidilmiştir. Öğrencilerin fikirlerini olgunlaştırabilmeleri için sınıf ortamında sesli düşünceleri, fikir taraması ve beyin fırtınası gibi tartışma teknikleri ile sağlanmıştır. Fikir üretme aşaması önemli ve zor bir aşamadır. Bu süreçte çeşitli yöntem ve teknikler işe koşularak öğrencilere destek olunmalıdır. Bu çalışmada öğrencilerin fikirlerine eleştirel gözle bakabilmelerini sağlamak için KOSGEB ziyareti düzenlenmiş ve Özbay’ın kitabı ele alınmıştır. İş fikri üretmeye yönelik bu çalışmaların değerlendirilmesinde “Size bu çalışmadan ilk bahsettiğimde aklına gelen iş fikirlerinden bahseder misin? Bu fikirler hakkında şimdi ne düşünüyorsun?” sorusu sorulmuştur. Öğrencilerin yapmak istedikleri işler kategorisinde; 2 öğrencinin yöresel gıdaların ticaretini yapmak istediği, 1 öğrencinin takı tasarlayıp satmak istediği, 1 öğrencinin sonucuna ulaşılmıştır. Burada yöresel gıdaların ticaretini yapmak isteyen öğrencilerin bölgenin imkanlarından yararlanmaya, diğerlerinin ise yapmaktan hoşlanacakları etkinliklere yöneldikleri görülmektedir. Uygulamanın ardından iş fikirlerini değerlendirdiklerinde 3 öğrenci, satışının yapılabilirliği ve para kazandırdığı gerekçesiyle iyi fikirler olduğunu düşünmektedir.3 öğrenci de zahmetli olduğu ve para kazandırmadığı gerekçesiyle kötü fikirler olduğunu düşünmektedir. Literatüre

bakıldığında, iş fikrinin önemini gösteren bu sonuçlara benzer bir şekilde Öneren (2012) de yaptığı çalışmada başarılı bir girişim için iyi bir iş fikrinin %84.3 oranında önemli olduğu sonucuna ulaşmıştır. İyi bir iş fikrine sahip olmanın önemi, Türkiye’deki başarılı girişim hikayelerinden biri olan Çiçeksepeti.com örneğinde de görülebilmektedir. E-ticaret sektörünün parlak bir geleceği olduğunu gören Emre Aydın, Türkiye’de yapılabilirliğini anlamak için başlangıçta bir çiçekçi ile anlaşarak internet üzerinden sipariş alıp çiçek göndermiştir. Bu örnekte olduğu gibi sermayesi olmayıp yalnızca iyi bir iş fikrine sahip olan pek çok şirket sonrasında büyüyüp gelişebilmektedir. Bu bulgular ışığında öğrencilerin çalışmanın başında ortaya koydukları fikirlere eleştirel bakabildikleri, işin başında dikkate alamadıkları arz talep, pazarlama gibi değişkenleri çalışmanın sonunda dikkate aldıkları görülmektedir. Bu da çalışmanın amaçlarına ulaşması bakımından anlamlıdır.

Öğrencilere “Girişimcilik eğitimi semineri almak için KOSGEB’i ziyaret ettik. Bu ziyarette neler öğrendin? Bu ziyarette öğrendiklerini nerelerde kullandın?” sorusu sorulmuştur. öğrencilerden girişimcinin sahip olması gereken özellikleri ve finansal bilgileri edindiklerine dair cevaplar alınmıştır. Girişimcide olası gereken kişisel özelliklerden çalışkan olmak, kendine güvenmek, açık sözlü olmak, hayal gücü, ihtiyaçları fark etmek, danışmak, dayanıklı olmak, üretip satabilmek özellikleri 1’er öğrenci tarafından söylenmiştir. Planlı olmak, risk almak, dürüst olmak da 2’şer öğrenci tarafından söylenmiştir. Bunun yanında sermaye edinilmesi ve kar zarar hesabı yapabilmek 1’er öğrenci tarafından; KOSGEB’in girişimcilere maddi destek sağlaması 2 öğrenci tarafından dile getirilmiştir. Öğrencilerin ifade ettikleri bu özellikler literatürde de sıklıkla karşımıza çıkan girişimci özellikleridir. Örneğin Çetinkaya Bozkurt ve Alparslan (2013) çeşitli yazarların tanımlarından derledikleri girişimcilik özelliklerini risk alma, kendine güven, başarıya ihtiyacı, yenilikçi, yaratıcı, iyi iletişim kurma, problemleri kolaylıkla çözebilme ve duygusal zeka olarak sıralamaktadır. Öğrencilerin bu özellikleri öğrenmeleri KOSGEB ziyaretiyle gerçekleşmiştir. Bu doğrultuda girişimcilik eğitimi semineri almak için yapılan ziyaretin amacına ulaştığı sonucu çıkarılabilir.

Öğrencilere “Öğrendiklerinizi nerelerde kullandınız?” sorusu sorulduğunda; 5 öğrenci şirket kurma sürecinde 1 öğrenci de gerçek hayatta kullandığını ifade etmiştir. Şirket sürecinde kullandığını söyleyen öğrencilerden 2’si pazar satışında, 3’ü planlamada, 1’i de kar zarar hesabı yaparken faydalandığını söylerken; 1 öğrenci gerçek hayatta işi pazarcılık olan aile büyüğüne yardım ettiğini belirtmiştir. Öğrencilerin beyanları

doğrultusunda, öğrendiklerini somut olarak mini şirket kurma sürecine yansıtılabildikleri görülmektedir. Bu açıdan da KOSGEB ziyaretinin amacına ulaştığı şeklinde bir yorum yapılabilir. Bulgular ışığında fikir üretmede çevredeki iş yerlerine veya ticaret kuruluşlarına ziyaret gerçekleştirilmesinin işe yarar sonuçlar verdiği söylenebilir.

Öğrencilere “Ataman Özbay’ın 7 Yaşında Bindığım Kamyonun Frenleri Patladı ve Hayata Yuvarlandım” kitabını okuduk. Bununla ilgili ne düşünüyorsun?” sorusu sorulmuştur. Alınan cevaplar doğrultusunda öğrencilerin girişimcinin sahip olması gereken özellikler, örnek kişinin özellikleri ve işletmenin özellikleri olmak üzere 3 şekilde çıkarımda buldukları görülmektedir. Kitap sayesinde, girişimcilik özelliklerinden yeni fikirler bulmanın önemi 4 öğrenci tarafından, hayal gücüne sahip olmanın önemi de 2 öğrenci tarafından fark edilmiştir. Yine yazarın hayatında öğrenciler için örnek teşkil eden noktalar vardır. Öğrencilerden 4’ü yazarı kendilerine örnek aldıklarını, 3’ü de inanç ve azim konusunda, 1’i iletişim becerilerine dair kendilerini cesaretlendiren yönleri olduğuna değinmişlerdir. Bunların yanında işletmenin açıldığı yerin önemi de 1 öğrenci tarafından belirtilmiştir.

Mini şirket kurma sürecinin başında iş fikri bulma/olgunlaştırma aşamalarında gerçekleştirilen etkinliklerden KOSGEB ziyareti ve Ataman Özbay’ın kitabının okunması, literatür doğrultusunda birlikte yorumlandığında; Sosyal Bilgiler Programında (MEB, 2005) girişimcilik becerisi kapsamında öğrencilerden çevresindeki tanınmış ve başarılı girişimcileri tanımaları, ekonominin temel kavramlarını edinmeleri, yenilikçi fikirler sunmaları beklenmektedir. İş fikrinin belirlenmesinde hazırlanan etkinliklerin bu beklentiye yönelik olduğu ve öğrencilere olumlu katkı sağladığı görülmektedir.

İş fikrine kesin kararın nasıl verildiğini değerlendirmek için “Pazarlayacağımız ürünleri nasıl belirlediniz?” sorusu sorulmuştur. Öğrencilerden ürün temini ve üretimin kolaylığına ve arz talep ilişkisine bağlı olarak kesin karar verdikleri cevapları alınmıştır. Kolaylık açısından bakıldığında takı alanında çalışan öğrencilerden 2 öğrenci ürün ortaya çıkarmanın kolaylığından, yerel gıda alanında çalışan 3 öğrenci de ürünleri temin etmenin kolaylığından bahsetmiştir. Arz talep ilişkisi bakımından bakıldığında ise yerel gıda alanında satış yapan 3 öğrenci bu ürünlerin temel ihtiyaç olması bakımından satışının gerçekleşeceğini, takı alanında çalışan 1 öğrenci de hedef kitesini öne sürmüştür.

Şimşek (2006), işletmenin kuruluş aşamalarında proje fikrinin doğuşundan itibaren kesin proje fikrine karar verilmeden önce ekonomik, teknik ve finansal etüdlerin yapılması gerektiğinden bahseder. Bu çalışmada da öğrenciler, iş fikrine karar vermeden önce ekonomik açıdan getirisi var mı/ para kazandıracak mı?, teknik anlamda ev ya da sınıf ortamında üretimi yapılabilir mi?, sermaye gerektirir mi?/ maddi kaynak nasıl sağlanır? sorularına cevap verdikten sonra iş fikrine karar vermişlerdir.

2.Araştırmanın 2. alt amacı “Mini şirket kurma sürecinde öğrencilerin karşılaştıkları zorluklar ve çözüm yolları nelerdir?” şeklinde ifade edilmiştir. Bu alt amacı değerlendirmek için öğrencilere “Kurduğunuz şirkette üstlendiğin görev ve sorumlulukları yerine getirirken nerelerde zorlandın ve bu zorluklarla nasıl mücadele ettin?” sorusu yöneltilmiştir.

Üstlendikleri görev ve sorumlulukları yerine getirirken 3 öğrenci pazar satışlarında zorlandığını, 2 öğrenci müşterilerin onlara karşı tutumları yüzünden, 1 öğrenci pazarlama ya da satışta değil fikir aşamasında zorlandığını ifade etmiştir. 1 öğrenci gelir gider hesabında zarar görüldüğü için, 1 öğrenci grupta etik olmayan davranışlar sergileyen arkadaşı yüzünden zorlandığını söylerken 2 öğrenci de herhangi bir konuda zorlanmadığını belirtmiştir.

Zorlandıkları konularla mücadele yolları değerlendirildiğinde; pazar satışında yaşanan zorluklar için 3 öğrenci alternatif pazarlar bulma yoluna gidildiğini ifade etmiştir. Müşteri tutumları konusunda 2 öğrenci iletişim becerilerini kullandığını ve 1 öğrenci işbirliği ve uyum içinde çalıştıklarını söylemiştir. Fikir aşamasında zorlandığını belirten öğrenci sorununu büyüklerine danışarak çözdüğünü dile getirmiştir. Etik olmayan davranışlara karşı 2 öğrenci gruptan çıkarma kararı alındığını belirtmiştir. Bunlardan başka zararın önüne geçilmesi için yerel gıda satanlardan 2 öğrenci siparişle ürün temin etme, takı satanlardan 1 kişi de alternatif pazar bulmanın çözüm olabileceğini düşünmüştür.

Gerçek hayatla karşılaştırıldığında, Tekin'in (2004) ve Küçük'ün (2005) girişimcinin sorunları çözerek başarılı olabilmesi için sundukları öneriler öğrencilerin buldukları çözüm yollarını desteklemektedir. Bunun yanında öğrencilerin grubun dışında hareket etmek isteyen ve davranışları etik bulunmayan arkadaşlarını şirketten çıkarmaları ise ahilik örgütünün uygulamalarına benzemektedir. Hekimci (2010) tarihsel süreçte sistematik etik uygulamalarının 13. yüzyılda ahilik örgütünde görüldüğünü ve esnaf ve sanatkarlardan

sözünde durmamak, dürüst davranmamak, helal kazanç sahibi olmamak gibi çalışma ahlak ve ilkelerine uymayanlara ağır cezalar öngörüldüğünü belirtmektedir. Ayrıca Dünya Ticaret Örgütü'nün verilerine dayanarak rekabetin adil olmadıkça serbest ticaretin avantajlarını sekteye uğrattığını ifade etmektedir. Bu doğrultuda da öğrencilerin etik değerleri ile hareket etmeleri ticaretin önemli kurallarına uyduklarını göstermektedir.

3.Araştırmanın 3. alt amacı “Mini şirket kurma sürecinin öğrencilerin girişimcilik özelliklerine etkisi nelerdir?” şeklinde ifade edilmiştir. Bu alt amacı değerlendirmek için öğrenciler araştırma öncesinde ve sonrasında kontrol listelerini doldurmuşlardır. Görüşmelerde “Bu çalışmanın girişimcilik özelliklerinin gelişmesinde nasıl etkisi oldu? Örnek verir misin?” ve “Şimdiki gözle baktığında projeyi daha iyi hale getirmek için neler yapardın? Şirketin geleceği için neler düşünüyorsun? Devam ettirmek ister misin? Devam ettirsek daha önce yaptıklarının dışında neler yapardın?” soruları yöneltilmiştir.

Kontrol listelerinin değerlendirilmesinde; öğrencilere empati kurma, insan ilişkilerinde uyumlu davranışlar gösterebilme, plan yapma, planları uygulayabilme, risk alma, herhangi bir alanda ihtiyaç duyulabilecek bir ürünün gerekliliğini sezme, ürünün planlama, üretme, pazar araştırması yapma, pazarlayabilme girişimci özelliklerinden hangilerine sahip oldukları sorulmuştur. Bu uygulama araştırmanın başında ve sonunda olmak üzere 2 kez yapılmıştır. Bu sayede öğrencilerde uygulamadan önce var olan girişimci özellikleri ile uygulama sonrasında edindikleri özellikleri karşılaştırılmaya çalışılmıştır.

Buna göre Barış, önceden insan ilişkilerinde uyumlu davranışlar gösterebilme özelliğine sahip olduğunu düşünürken, çalışmanın sonunda plan yapma, pazar araştırması yapma ve pazarlayabilme özellikleri kazandığını düşünmektedir. Ayşen, çalışmadan önce kendisinde empati, insan ilişkilerinde uyumlu davranışlar gösterebilme ve plan yapma özelliklerinin olduğunu düşünürken, çalışmanın sonunda risk alma, ürün planlama, pazar araştırması yapma, pazarlayabilme özellikleri kazandığını düşünmektedir. Aylin, başlangıçta insan ilişkilerinde uyumlu davranışlar gösterebildiğini düşünürken, çalışmadan sonra risk alma, pazar araştırması yapma ve pazarlayabilme özelliklerini kazandığını düşünmektedir. Mustafa, empati ve plan yapma özelliklerine sahip olduğunu düşünürken, çalışmadan sonra bu özelliklerine pazarlayabilme özelliklerin eklendiğini düşünmektedir. Ece, insan ilişkilerinde uyumlu davranışlar gösterebildiğini düşünürken, çalışmadan sonra empati kurma ve pazarlayabilme özelliklerini de kazandığını düşünmektedir. Tarık, çalışmanın başlangıcında girişimciliğe dair hiçbir özelliği taşımadığını düşünürken

uygulamadan sonra pazar araştırması yapma özelliğini kazandığını düşünmektedir. Kontrol listelerinden edinilen bilgiler, yapılan çalışmanın öğrencilerin literatürde verilen girişimciliğe dair özelliklerden bir kısmını kazandığını göstermektedir.

Girişimcilik özelliklerinin eğitimle kazandırılabilir veya geliştirilebilir olduğuyla ilgili olarak Tağraf ve Halis (2008), girişimcilik eğitiminin bireyde kendini tanıma vb. duyguları ortaya çıkardığını belirtmektedir. Arıkan (2002), eğitim yoluyla girişimcilere özgü bazı özelliklerin girişimci adaylarına öğretilbildiğini açıklamaktadır. Kontrol listelerinden elde edilen veriler bu çalışmalar göz önünde bulundurularak yorumlandığında, eğitim sayesinde girişimci özelliklerin öğrencilere kazandırıldığı sonucuna ulaşılabılır.

Çalışmanın girişimcilik özelliklerinin gelişmesine etkisini anlamaya yönelik olarak “Bu çalışmanın girişimcilik özelliklerinin gelişmesinde nasıl etkisi oldu? Örnek verir misin?” sorusu sorulmuştur. Alınan cevaplar öğrencilerinin hem kişisel özellikler hem de finansal beceriler kazanmalarına katkı sağladığını göstermektedir. Kazanılan kişisel özelliklerden 2 öğrenci kendine güven anlamında, 2 öğrenci insan ilişkilerini geliştirdiği yönünde , 1 öğrenci güvenilir olduğunu hissetmek şeklinde ilerleme kaydettiklerini ifade etmektedirler. Bunun yanında Tarık adlı öğrenci bu çalışmanın kişisel özelliklerine katkısı olmadığını belirtmiştir. Fakat kontrol listelerinde Tarık, pazar araştırması yapmayı öğrendiğini düşünmektedir. Yani aslında bu çalışma Tarık’ın da girişimcilik özellikleri edinmesine katkı sağlamıştır.

Kazanılan finansal becerilere bakıldığında; 1 öğrenci satış becerisini kazandığını, 2 öğrenci risk almaktan çekinmediğini, 1 öğrenci de para kazanmayı öğrendiğini dile getirmiştir.

Selçuklu (2006), ev atölyesinden sanayi işletmesine evrilen kendi girişimini örnek verdiği kitabında, her küçük girişimcinin bu çalışmadakine benzer aşamalarla kişisel ve finansal beceriler kazandığını anlatmaktadır. Yani bu çalışmayı desteklemektedir.

Özellikle öğrencilerin kazandığı finansal beceriler, girişimciliğin temel amaçları olan satış becerisi, risk alma ve para kazanmayı öğrenmek bakımından çalışmanın amacına ulaştığını göstermektedir.

Öğrencilerin projeyi iyileştirme ve şirketin geleceği hakkındaki görüşlerini anlamaya yönelik olarak sorulan “Şimdiki gözle baktığında projeyi daha iyi hale getirmek için neler

yapardın? Şirketin geleceği için neler düşünüyorsun? Devam ettirmek ister misin? Devam ettirsek daha önce yaptıklarının dışında neler yapardın?” soruları değerlendirildiğinde; öğrencilerin tamamı şirketi gelecekte de devam ettirmek istediklerini ifade etmişlerdir. Şimdiki gözle bakıp şirketi daha iyi hale getirmek için öneriler getirmeleri istendiğinde öğrencilerden 1’i büyük firmalarla işbirliğine gitme, 4’ü reklam, 4’ü ürün geliştirme, 1’i uygun pazar, 1’i de ambalaj ve paketlemeye özenme konusunda görüş bildirmiştir.

Çelik ve Karadal (2007) küçük işletmelerin sorunları ve çözüm stratejileri ile ilgili yaptıkları çalışmada, şirketlerin performansını yükseltmek için belirli bir ürün veya hizmette uzmanlaşma, yenilik getiren ürün veya hizmetler sunma, kendi çevresi dışındaki işletmelerle bilgi alışverişi, yeni teknoloji kullanma, ücretli danışmanlık hizmeti alma, profesyonel yöneticilik becerilerini geliştirme şeklinde önerilerin işe yaradığını belirtmiştir. Öğrencilerin mini şirketlerini iyileştirmek için sundukları fikirlerden ürün geliştirme, bu çalışmadaki önerilerle benzerlik göstermektedir.

4.Araştırmanın 4. alt amacı “Mini şirket kurmak öğrenciler senin için ne anlam ifade etmektedir?” şeklinde ifade edilmiştir. Bu alt amacı değerlendirmek için öğrencilere “Mini bir şirket kurmak seni nasıl etkiledi? Ne hissettirdi? Bu sürecin daha önceki yaşantılarından farkı neydi?” soruları yöneltilmiştir.

“Mini şirket kurmak sana ne hissettirdi?” sorusu değerlendirildiğinde; 3 öğrencinin kendini mutlu hissettiği, 2 öğrencinin cesaret aldığı, 2 öğrencinin kendine güven konusunda görüş bildirdiği görülmektedir. Ayrıca 1 öğrenci kendini ayrıcalıklı hissettiğini, 1 öğrenci süreçten heyecan duyduğunu, 1 öğrenci de kendini güçlü hissettiğini ifade etmiştir.

“Mini şirket kurma süreci seni nasıl etkiledi?” sorusu değerlendirildiğinde 1 öğrenci mini şirket kurma sürecinin faydalı olduğunu, 1 öğrenci bilgilendirici olduğunu, 1 öğrenci büyük bir iş başardıklarını, 1 öğrenci de iletişim anlamında kendisine katkısı olduğunu ifade etmiştir.

İlköğretimde mini şirket kurma sürecinin öğrencilere kazandırdıkları ile ilgili çalışmaların literatürde eksikliği hissedilmektedir. Bu yüzden aktif öğrenme ile ilgili öğrenci görüşlerine bakıldığında, Ayva’nın (2010) sosyal bilgiler öğretiminde aktif öğrenme tekniklerini kullanmanın öğrencilere kazandırdıklarıyla ilgili yaptığı bir çalışmada, bu çalışmada olduğu gibi öğrencilerin işe koşulan teknikleri faydalı buldukları sonucuna ulaştığı görülmektedir.

“Bu sürecin daha önceki yaşantılarından farkı neydi?” sorusuna alınan cevaplar değerlendirildiğinde; 2 öğrenci bu çalışma sayesinde para kazandıklarını dile getirmiştir. 1 öğrenci diğer sınıf etkinlikleri gibi kağıt üstünde kalmadığını ifade etmiştir. 1 öğrenci süreci gerçek hayata benzetmiştir. 1 öğrenci sınıfta olmaktan iyi olduğu şeklinde yorum yapmıştır. 1 öğrenci de yeteneklerini keşfettiğini ifade etmiştir.

Öğrencilerin ifadelerine bakılarak mini şirket kurma sürecinde kendilerini özgüvenli, ayrıcalıklı, mutlu, cesur, güçlü, heyecanlı hissettikleri görülmektedir.

Mini şirket kurma süreci öğrencilere fayda sağlamış, bilgilendirici olmuş, iletişimlerini güçlendirmiş, büyük bir iş başarıldığı etkisini yaratmıştır.

Süreç para kazandırması, kağıt üstünde kalmaması, gerçek hayat gibi olması ve sınıfta olmaktan iyi olması, yeteneklerin keşfedilmesi açılarından fark yaratmıştır.

Özellikle şirket kurma sürecinin fark yarattığı konulara bakılarak ilköğretimde yapılandırmacı yaklaşımın amaçları ile örtüştüğü görülmektedir. Yapılandırmacı yaklaşımın temelinde aktif katılımı oluşturulan bilgilerin kendi deneyimleri ile anlamlandırılması vardır ve öğretmen ve öğrenci sorumluluğu birlikte üstlenir, öğrenci öğrenme sürecine aktif katılır. Böylece öğrenme yaşantı yoluyla sağlanır ve sınıf içi ve sınıf dışı etkinliklerle oluşur (Duman ve Şahiner, 2008). Bu anlamda mini şirket kurma sürecinin yapılandırmacı yaklaşıma uygun olduğu sonucuna ulaşılabilir.

Mini şirket kurma süreci genel anlamda değerlendirdiğinde; bu çalışmada öğrencilere birer girişimci gözüyle bakılmıştır ve kendi deneyimleri sayesinde beceri edinmeleri sağlanmıştır. Uğur’un (2015) İngiltere ve İskoçya’da öğrencilerin girişimcilik deneyimleri edinebilmeleri için ilköğretim düzeyinde okul şirketleri kurduklarını ifade etmesi, uygulamada izlenen yolun dünyada örneklerinin olduğunu desteklemektedir.

Öneriler

Sosyal Bilgiler dersinde girişimcilik becerisi edindirmeye yönelik etkinliklerin yürütüldüğü bu çalışmanın sonuçlarından yola çıkarak şu öneriler getirilmiştir:

İlköğretimde beceri kazandırmanın yollarından biri öğrencilerin yaşayarak öğrenebilecekleri ortamların hazırlanmasıdır. Özellikle girişimcilik becerisi kazandırırken öğrencilerin karar vermesine ve kararlarının sorumluluğunu üstlenmesine fırsat verilmelidir.

Öğrencilerin gerçek problemlerle yüzleşmeleri ve problemi çözmeleri sağlanmalıdır. Bu çalışmada mini şirket kurmanın girişimcilik becerisine olumlu katkı yaptığı görülmüştür. Bundan hareketle okullarda mini şirket kurulması önerilebilir. Bu süreçte öğrencilere birer girişimci gözüyle bakılmıştır ve şirket kurmanın tüm aşamalarını yaşamaları sağlanmıştır. Gerek okul ortamında gerek gerçek hayata adapte edilerek kendi iradeleri ile aldıkları kararları yaşamaları ve sorumluluklarını üstlenmeleri sağlanmıştır. Süreç içerisinde doğru olmadığını düşündükleri uygulamaları yaşayarak fark etmişler ve önlemler almak durumunda kalmışlardır. Bu çalışmadan hareketle kendi sınıflarına mini şirket kurdurmak isteyen öğretmenlere yeni bir etkinlik örneği vermek gerekirse, okul bahçesinde bir tavuk kümesi kurularak bakımı tamamen öğrencilerin sorumluluğuna bırakılabilir. Böylece öğrencilerin hem bir canlının bakımını üstlenmesi, hem yumurta satışından kazanç elde etmesi sağlanabilir. Bu tecrübe hem üretmenin değerini anlamalarına hem de kazançlarını yönetmek için basit muhasebe bilgisi edinmelerine yardımcı olabilir.

Benzer bir çalışmayı sınıflarında yapmak isteyen öğretmenlere fikir üretme aşamasına yeterli süreyi ayırmaları ve bunun için iş yeri ziyaretleri, başarılı girişimcilik hikayelerinin araştırılması gibi etkinlikleri yapmaları önerilmektedir.

Hazırlanan etkinlikler eğitimde iyi örnek teşkil etmesi açısından Eğitim Bilgi Ağı (EBA) üzerinden paylaşılabilir. Ayrıca şirketler kooperatif mantığıyla kurulabilir ve ürünlerini internet üzerinden pazarlayabilir ve bunlar da EBA üzerinden paylaşılabilir.

Bu araştırma 6. Sınıf “Ülkemizin Kaynakları” ünitesine yönelik olarak gerçekleştirilmiştir. Fakat kapsamı ve süresi genişletilerek 5-7. sınıf “Üretim, Dağıtım ve Tüketim” öğrenme alanı içinde 3 yıllık bir sürede devam ettirilebilir. Öğrenciler ortaokula başladıklarında bir şirket kurup 8. Sınıfa kadar bunu yönetebilir. Bu süreçte öğretmenlerin ihtiyacı olan desteğin okul idaresi tarafından verilmesi ve velilerle işbirliği içinde olunması önerilebilir. Ayrıca kurulan mini şirketler sadece sosyal bilgiler dersi kapsamında kalmayıp diğer branşlarla işbirliği sağlanabilir. Örneğin bu çalışmadaki iş fikirlerinden biri olan meyve suyu yapma gibi fikirler için fen bilimleri dersinden gerekli teknolojik yardımlar alınabilir.

Girişimcilik becerisinin kazandırılması için yakın çevrede bulunan işletmelerle ortak okul projeleri hazırlanabilir. Bu sayede öğrencilerin hem ilgi ve yeteneklerini tanımalarına hem de üretim sürecine erken yaşlarda dahil edilmesi sağlanabilir. İlköğretim düzeyinde bu

sağlanamıyorsa ortaöğretime geçildiğinde özellikle meslek liselerinde öğrencilerin alanlarıyla ilgili Őirketlerle işbirliği içinde olduğu (stajyerlikten farklı olarak) projeler hazırlanabilir.

Bu alıŐma bir devlet okulunda yürütülmüştür. Benzer etkinlik planları hazırlanıp özel okullarda uygulanabilir. Böylece devlet okulunda okuyan öğrenciler ile özel okulda okuyan öğrencilerin girişimcilik eğilimlerinde bir fark olup olmadığı karŐılaŐtırılabilir.

5. KAYNAKLAR

- Akyüz, K.C., Gedik, T., Akyüz, İ. ve Yıldırım, İ. (2010). Rize İlindeki Lise ve Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Yeteneklerinin İncelenmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 20(1), 233-246.
- Aladağ, S. (2015). Sosyal Bilgiler Öğretiminde Beceriler. R. Sever (Editör). *Sosyal bilgiler öğretimi içinde* (s. 311). Ankara: Nobel.
- Anagün, Ş. ve Atalay, N. (2017). Sınıf Öğretmeni Adaylarının Girişimcilik Becerisine İlişkin Yeterlik Algıları. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1(41), 298-
- Arıkan, S. (2002). *Girişimcilik: Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Aydın, N. (2015). Büyüme Potansiyeli Yüksek, Yenilikçi Girişimcilerin Erken Aşama Finansmanı: Ciceksepeti.com Örneği, *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi*, (52), 111-125.
- Ayva, Ö. (2010). Sosyal Bilgiler Dersi Öğrenme Öğretme Süreçleri ile İlgili Öğrenci Görüşleri, *International Conference on New Trends in Education and Their Implications*, Antalya, 11-13.
- Bacanak, A. (2013). Fen ve Teknoloji Dersinin Öğrencilerde Girişimcilik Becerisinin Gelişimine Etkisi Üzerine Öğretmen Görüşleri, *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri*, 13(1), Kış, 609-629.
- Balcı, A. (2016). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntem, Teknik ve İlkeler* (On ikinci baskı). Baskı). Ankara: Pegem Akademi Yayınları.
- Başar, M. (2013). *Girişimcilik: Girişimcilik ve Girişimcilik Süreçleri*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi AÖF Yayınları.
- Başkale, H. (2016). Nitel Araştırmalarda Geçerlik, Güvenirlik ve Örneklem Büyüklüğünün Belirlenmesi, *Dokuz Eylül Üniversitesi Hemşirelik Fakültesi Elektronik Dergisi*, 9(1), 23-28.
- Baysal, H. ve Özkul, A. S. (2009). Türkiye’de Girişimcilik Eğitiminde İlköğretimin Rolü, Ders Kitapları Üzerine Bir İçerik Analizi, *1.Uluslararası Davraz Kongresinde Sunulan Bildiri*, Isparta.
- Bozkurt, Ö. (2006). Girişimcilik Eğiliminde Kişilik Özelliklerinin Önemi, *ÇOMÜ Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, Cilt 1, sayı 2.
- Cansız, M. (2013). *Türkiye'nin Yenilikçi Girişimcileri Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Örneği*. Ankara: Kalkınma Bakanlığı.
- Çelik, C. ve Karadal, H. (2007). KOBİ’lerin Sorunları ve Çözüm Stratejilerinin Algılanan Performans Üzerine Etkileri (Aksaray ve Mersin Örneği), *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(2), s.119-138.

- Çelik, O. (2014). *Sosyal Bilgiler ve sınıf Öğretmenliği Öğretmen Adaylarının Girişimcilik Bilgi ve Beceri Düzeyleri*. Yayımlanmamış Yüksek lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.
- Çetinkaya Bozkurt, Ö. (2011). *Dünyada ve Türkiye' de Girişimcilik Eğitimi, Başarılı Girişimciler ve Öğretim Üyelerinden Öneriler*. Ankara: Detay.
- Çetinkaya Bozkurt, Ö. ve Alparşlan, A.M. (2013). Girişimcilerde Bulunması Gereken Özellikler ile Girişimcilik Eğitimi: Girişimci ve Öğrenci Görüşleri, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi* (8:1).
- Demirel, Ö. (2011). *Kuramdan Uygulamaya Eğitimde Program Geliştirme*: Ankara: Pegem A.
- Demirez, M. (2005). *Girişimciliğin Tarihçesi*. Ankara: KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Merkezi Müdürlüğü Yayınları.
- Deveci, H. (2015). *Çocuklarda Girişimcilik Kazandırmada Sosyal Bilgilerin Rolü: Bir Araştırma Örneği*. Ankara: Pegem A Yayıncılık.
- Duman, D. ve Şahiner, D.G.S. (2008). İlköğretim Sosyal Bilgiler Dersinde Aktif Öğrenme Tekniklerinin Demokratik Tutumlara ve Ders Başarısına Etkisi, *Dokuz Eylül Üniversitesi Buca Eğitim Fakültesi Dergisi* 24: 135-146.
- Durukan, T. (2004). Düünden Bugüne Girişimcilik ve 21. Yüzyılda Girişimciliğın Önemi, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 4(1), 25-37.
- Eraslan, L. (2011). İlköğretim Programlarında Girişimcilik Öğretimi (Hayat Bilgisi Dersi Örneği), *Gazi Üniversitesi Endüstriyel Sanatlar Eğitim Fakültesi Dergisi*, 27, 82-94.
- Ercan, S. ve Gökdeniz, İ. (2009). Girişimciliğın Gelişim Süreci ve Girişimcilik Açısından Kazakistan, *Bilig Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi*, 49, 59-82.
- Ersoy, A. (2015). Doktora Öğrencilerinin İlk Nitel Araştırma Deneyimlerinin Günlükler Aracılığıyla İncelenmesi, *Pegem Eğitim ve Öğretim Dergisi*, 5(5), 549-568.
- Gerber, M.E. (1996). *Girişimcilik Tutkusu* (Çev. Keskin, T.). İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- Güleç, S. (2011). *Kadın Girişimciliği Karaman Örneği*. Yayımlanmamış Yüksek lisans Tezi Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi, Karaman.
- Güner, H. ve Korkmaz, A. (2011). İstihdamın Arttırılmasında Girişimciliğın Önemi: Girişimcilik Destekleme Modeli Olarak İŞGEM'ler, *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 2(1), 42-65.
- Güngör, E. (1999). *İktisadi Gelişmenin Merhaleleri*. İstanbul: Ötüken Neşriyat.
- Güven, S. (2010). Hayat Bilgisi Dersi Öğretim Programlarının Girişimcilik Özellikleri Açısından İncelenmesi, *Education Sciences*, 5(1), 49-57.

- Hekimci, F. (2010). Ekonominin Yükselen Değerleri; Etik Tüketici ve Etik Ticaret. Babaoğlu, M. ve Şener, A. (Editörler). *Tüketici Yazıları 2. içinde*. (s. 47)Hacettepe Üniversitesi Tüketici-Pazar-araştırma- Dayanışma Test ve Eğitim Merkezi.
- Johnson, A.P. (2015). *Eylem Araştırması El Kitabı*. (Çev. Ed. Uzuner, Y. ve Özten Anay, M.), Ankara: Anı Yayıncılık.
- Karasar, N. (2012). *Bilimsel Araştırma Yöntemi* (Yirmi üçüncü basım). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Kılıç, R., Keklik, Y. ve Çalış, N. (2012). *Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimleri Üzerine Bir Araştırma: Bandırma İİBF İşletme Bölümü Örneği, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17 (2), 423-435.
- Kiyosaki, R.T.(2013). *Zengin Çocuk Akıllı Çocuk*. (Çev. Şendil, D.) İstanbul: Alfa Yayınları.
- Koçak, A. ve Arun, Ö. (2006). İçerik Analizi Çalışmalarında Örneklem Sorunu, *Selçuk Üniversitesi İletişim Fakültesi Akademik Dergisi*, 4,(3), 21-28.
- Korkmaz, S. (2000). Girişimcilik ve Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Özelliklerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma, *Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 18(1),163–180.
- Kurban, M. (2005). Elektrik, Elektronik, Bilgisayar Mühendislikleri Eğitiminde Girişimcilik Programı, *Elektrik, Elektronik, Bilgisayar Mühendislikleri Eğitimi 2. Ulusal Sempozyumu*, Samsun, 25-27 Mayıs.
- Kuzu, A. (2009). Öğretmen Yetiştirme ve Mesleki Gelişimde Eylem Araştırması, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2/6.
- Küçük, O. (2005). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi* (Geliştirilmiş ve değiştirilmiş ikinci baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Küçük, O. (2009). Türk Eğitim Sisteminde Girişimcilik ve Girişimcilik Eğitiminde Avrupa Birliği (AB) Hibe Projelerinden Yararlanma Düzeyi: Bir Uygulama, *2. Uluslararası Girişimcilik Kongresi, Kırgızistan*.
- Miles, B. M.& Huberman, A.M. (1996). *An Expand Sourcebook: Qualitative Data Analysis*. USA: Sage Publication.
- Miles, B. M. ve Huberman, A.M. (2016). *Nitel Veri Analizi* (İkinci baskıdan çeviri) (Çev.Ed. Akbaba Altun, S.ve Ersoy, A.). Ankara: Pegem Akademi.
- Milli Eğitim Bakanlığı, (2010). <http://ttkb.meb.gov.tr/www/ogretim-programlari/icerik/72> adresinden alınmıştır.
- Milli Eğitim Bakanlığı. (2005). mufredat.meb.gov.tr (Erişim tarihi: 17.01.2017)
- Milli Eğitim Bakanlığı. (2009). *Hayat Bilgisi Programı*. Ankara: MEB Yayınları.

- Milli Eğitim Bakanlığı. (2015). *Sosyal Bilgiler Öğretim Programı (4,5,6,7. Sınıflar)*. Ankara: MEB Yayınları.
- Milli Eğitim Bakanlığı. (2017). *Sosyal Bilgiler Dersi Öğretim Programı (4,5,6,7. Sınıflar)*. Ankara: MEB Yayınları.
- Milli Eğitim Bakanlığı. (2018). *Sosyal Bilgiler Dersi Öğretim Programı (4,5,6,7. Sınıflar)*. Ankara: MEB Yayınları.
- Murnane,R.J. ve Levy,F. (1996). teaching the New Basic Skills. Principles for Educating Children To Thrive in a Changing Economy. <https://eric.ed.gov/?id=ED404456> adresinden erişilmiştir.
- Müftüoğlu, M. T. ve Durukan, T. (2004). *Girişimcilik ve KOBİ'ler*. Ankara: Gazi Yayınevi.
- Neck,H.M. (2010). Entrepreneurship Education: Known Worlds and New Frontiers <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1540-627X.2010.00314.x> adresinden erişilmiştir.
- Oosterbeek, H. ve Praag M.Van (2010). The Impact of entrepreneurship education on entrepreneurship skills and motivation, *European Economic Review*, Volume 54, Issue 3, page 442-454.
- Öneren, M. (2012). İç Anadolu Bölgesinde Genç Nüfusun Girişimcilik Özellikleri Üzerine Bir Araştırma, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*,7(2).
- Pan, V. L. ve Akay, C. (2015). Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Girişimcilik Düzeylerinin Çeşitli Değişkenler Açısından İncelenmesi, *NWSA-Education Sciences*, 1C0637, 10, (2), 125-138.
- Patır, S. ve Karahan, M. (2010). Girişimcilik Eğitimi ve Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Profillerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Alan Araştırması, *İşletme ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*,1(2), 27-44.
- Polat, S., Koçak, B., Çermik, F., Meral, E., ve Boztaş, M. (2015). İlköğretim Sosyal Bilgiler Ders Kitaplarının Girişimcilik Kazanımı Açısından Öğretmen Görüşlerine Göre Değerlendirilmesi, *EKEV Akademi Dergisi*, 62(62),455-470.
- Selanik Ay, T. ve Acar, Ş. (2016). Sınıf Öğretmenlerinin Girişimcilik Becerisi Kazandırmaya Yönelik Görüşleri, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(58), 960-976.
- Selçuklu, S.S. (2006). *Küçük Bir Girişimin Öyküsü*. Ankara: Sistem Kitabevi.
- Sönmez, A. ve Toksoy, A. (2014). Türkiye’de Girişimcilik ve Türk Girişimci Profili Üzerine Bir Analiz, *Yönetim ve Ekonomi*,21(2), 41-58.
- Şimşek, M.Ş. (2007). *İşletme Bilimlerine Giriş*. Konya: Adım Ofset.
- Tağraf, H. ve Halis, M. (2008). Üniversitelerdeki Girişimcilik Eğitiminin Girişimsel Öz Yetkinlik Algısı Üzerindeki Etkisi: Bir Araştırma, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 3(2),91–111.

- Tarhan, M. ve Kılıç, F. (2017). Sosyal Bilgiler Eğitiminde Girişimcilik Becerisinin Kazandırılmasına Yönelik Kullanılabilecek Kaynaklar Bibliyografyası. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 17(4), 1974-1993.
- TDK. (2015). <http://www.tdk.org.tr>. (Erişim tarihi: 12.01.2017).
- Tekin, M. (2004). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği* (Yenilenmiş dördüncü baskı). Ankara.
- Thomas N. Garavan, Barra O’Cinneide, (1994) “Entrepreneurship Education and Training Programmes:: A Review and Evaluation – Part 1”, *Journal of European Industrial Training*, Vol. 18 Issue: 8, pp.3-12, <https://doi.org/10.1108/03090599410068024>
- Titiz, T. (1994). *Girişimcilik*, İstanbul: İnkılap Yayınevi.
- Türnüklü, A. (2000). Eğitimbilim Araştırmalarında Etkin Olarak Kullanılabilecek Nitel Bir Araştırma Tekniği: Görüşme. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*,24(24),543-559.
- Uğur, B. (2015). *Girişimcilik Eğitiminin İlköğretim Programlarına Konulmasına Yönelik Model Önerisi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir.
- Uygun, K. ve Er, R. (2016). Sosyal Bilgiler Öğretmelerinin Girişimcilik Özelliklerinin İncelenmesi, *Sosyal Bilimler Dergisi*,6 (11),
- Uygun, M. ve Güner, E. (2016). Girişimcilik Eğiliminin Gelişiminde Girişimcilik Eğiliminin Rolü, *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*,5(5).
- Yelkikalan, N., Akatay, A., Yıldırım, H.M., Karadeniz, Y., Köse, C. ve Koncagül, Ö. (2010). Dünya ve Türkiye Üniversitelerinde Girişimcilik Eğitimi: Karşılaştırmalı Bir Analiz, *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 12 (19),51-59.
- Yıldırım, A., Şimşek, H. (2016) *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri* (Genişletilmiş Onuncu Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Yılmaz, E. ve Sünbül, A.M. (2009). Üniversite Öğrencilerine Yönelik Girişimcilik Ölçeğinin Geliştirilmesi, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (21),195-203.
- Yüksel, H., Cevher ve Yüksel, M. (2015). Öğrencilerin Girişimci Kişilik Özellikleri ile Girişimcilik Eğilimleri Üzerine Bir Araştırma, *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*,5(1),143-156.
- Yüzbaşıoğlu, N. (2006). Girişimci Firmaların Gelişimini ve Yönetim Tarzlarını Etkileyen Faktörlerin Vaka Analizi Metodu Yardımıyla Değerlendirilmesi, *Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi Yayınları*, (86), 234-245.

6. EKLER

Ek 1. Veli Katılım Gözlem ve Video Kaydı Yazılı İzin Belgesi

Sayın Veli,

Şehit Rıfat Tunçbilek Ortaokulunda Sosyal bilgiler öğretmeni olarak görev yapmaktayım, aynı zamanda Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilgiler Öğretmenliği yüksek lisans öğrencisi olarak eğitimimi sürdürmekteyim. Öğrencilerin kendi mini şirketlerini kurmaları yoluyla girişimcilik becerisinin kazandırılması üzerine bir yüksek lisans tezi hazırlamaktayım. Çalışma grubu olarak belirlenen, çocuğunuzun devam etmekte olduğu 6/B sınıfı ile yapılacak etkinliklerde veri kaybını en aza indirmek için derslerde video ve ses kaydına ihtiyaç vardır. Video kayıtları araştırma verilerini analiz etmede kullanılacaktır ve araştırmacılar haricinde kimse ile paylaşılmayacaktır. Bu formun amacı sizi araştırma sürecinden haberdar etmek ve çocuğunuzun katılımı için izin almaktır. Araştırmada gönüllülük esastır. Katılımcıların isimleri gizli tutulacak ve takma adlar kullanılacaktır.

Katılım ve yardımlarınız için teşekkür ederim.

Kübra GÖNÜLCÜ

Aşağıda imzası olan ben yukarıdaki açıklamayı okuyup anladım. adlı öğrencimin çalışmada yer almasına izin veriyorum.

Tarih

imza

Ek 2. Kontrol Listesi

Özellikler	Barış		Ayşen		Aylin		Mustafa		Ece		Tarık	
	Önce	Sonra	Önce	Sonra	Önce	Sonra	Önce	Sonra	Önce	Sonra	Önce	Sonra
Empati kurma												
İnsan ilişkilerinde uyumlu davranışları gösterebilme												
Plan yapma												
Planları uygulayabilme												
Risk alma												
Herhangi bir alanda ihtiyaç duyulabilecek bir ürünün gerekliliğini sezme												
Ürünü planlama												
Üretme												
Pazar araştırması yapma												
Pazarlayabilme												

Ek 3. Araştırmacı Günlükleri

4 Ekim 2017

Öğrencilerden fikirlerini yazılı olarak vermelerini istedim. Sınıfın hepsi yazıp getirmemiş. Fikir geliştirmek göründüğü kadar kolay değil. Sınıf ortamında yapılamayacak fikirler var. Mesela Ozan uçan araba yapmak istiyor. Keşke onu üreten öğrencinin ğretmeni ben olsam ama biz teknik vb. bilmiyoruz. Bazı fikirlerin de denenmesini istedim. Beyzanur'la Hilal incirli gözlemeyi denediler. Sıcak sıcak yapılıp satılması lazım dediler. Çocuklar hamur açabilecekler mi? Bunun devamı gelecek mi? Satılır mı? Çocuklar okulu aksatıp pazarda mı duracaklar?

Biz geçen yıl kiraz çekirdeğinden el ısıtıcılar yapıldığını konuşmuştuk. Unutmamışlar, onu zeytin çekirdeğinden de yapabilir miyiz diye sordular. Deneyin dedim. Beyzanur denemiş, ama zeytin çekirdeğinin ısı tutma özelliği yokmuş.

Benim fikrimi de onlar beğenmediler. Kestane unundan, şekersiz, glütensiz, incirli cevizli kurabiye yapalım demiştim. Büşra dedi ki hepimizin annesi çok güzel kurabiye yapıyor, sizin sağlıklı kurabiyenizi kimse satın almaz dedi. Haklı. Ayrıca malzemesi çok pahalı. Biraz daha düşünelim bakalım.

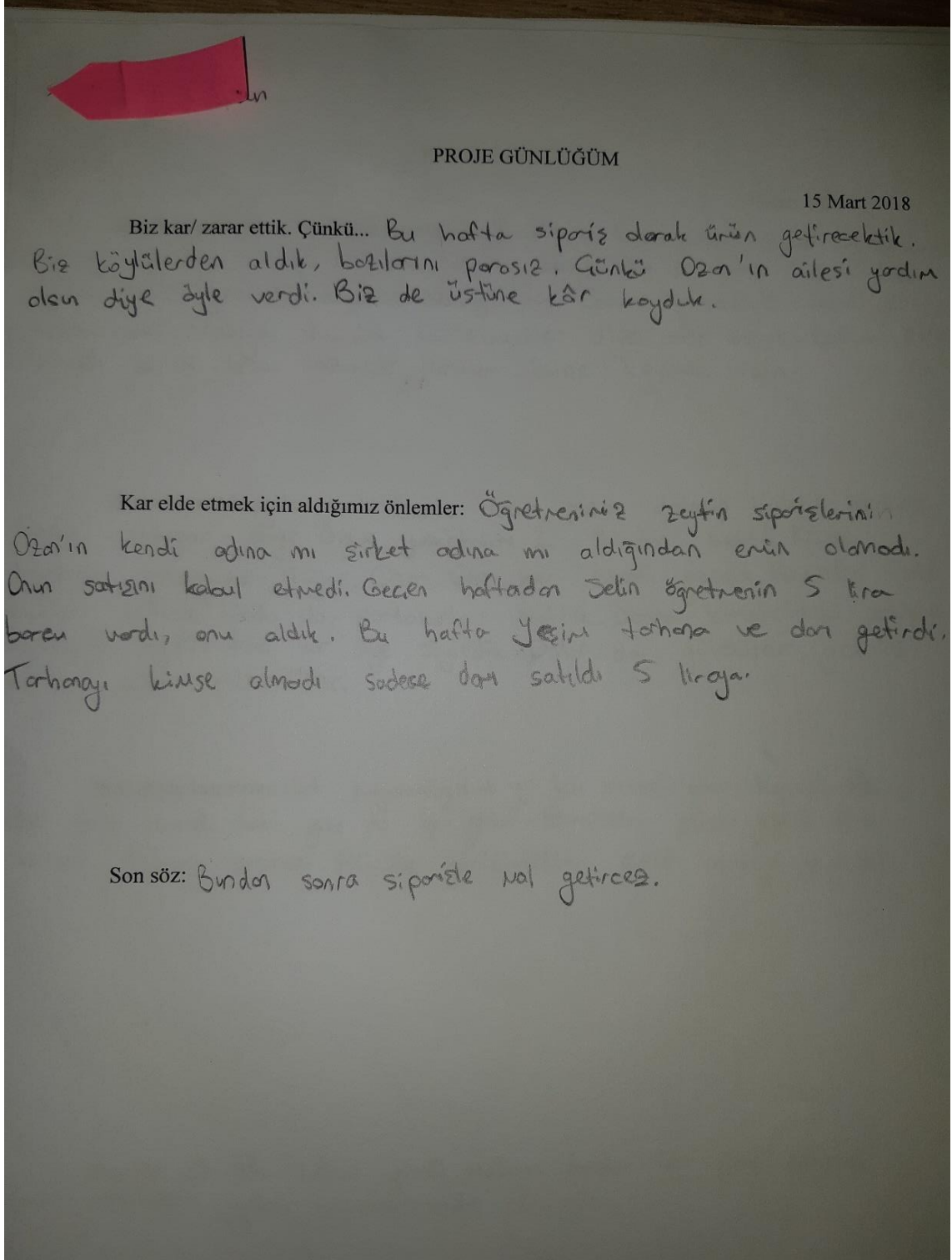
6 Kasım 2017

Fikir bulmak zormuş. Ama şirket kurmanın temeli de fikir. Madem fikir aşamasında zorlanıyoruz, iş fikrinin ortaya çıkması için çocukların çevrelerini tanınmaları lazım. Benim küçük girişimcilerim girişimcinin ne olduğunu öğrenmeli. İş fikri bulma çalışmalarında çevrenin imkanlarını tanınmaları ve girişimcilik hikayeleri ile beslenmeleri gerekiyor. Ben de işyeri ziyaretleri için çevremde biraz araştırma yaptım. KOSGEB'e gittim. Girişimcilik eğitimi veren bir uzmanla tanıştım. Kendimi tanıttım, ne yapmak istediğimi anlattım. Yardım istedim. Biz eğitimlere katılamazmışız, çocuklar 18 yaşın altında olduğu için. Fakat her salı yapılan bir bilgilendirme toplantısı varmış. Bizi oraya davet etti. Üstelik yetişkin grup gittikten sonra ğrencilerimin seviyesine uygun ayrı bir sunum yapmayı da kabul etti. Bana iş planı yapmayı da öğretti. Çocuklara da öğretecek. Harika. Ayrıca Aydın'daki başarı hikayelerinden de örnekler verdi. Ben de öğrencilerime anlatacağım. Keicik örneğini verdi mesela. Bir mühendis ve birkaç keçi ile başlanan bir girişimmiş. şimdi çapını oldukça genişletmiş. Onlarla da iletişime gemeliyim. Sonra incir cipsi yapan Aydınlı ana-kız.

Sıfırdan başlayan bir girişim o da. Ama işte fikir önemli. Bir de Efe Kuruyemişe ürün temin eden biri varmış. Hepsi de bir hayalle başlamışlar. Bir fikirle. Fikir güzel olunca Kosgeb maddi olarak destekliyor.

Sonra zabıtaya gittim. Pazar yerinde satış yapmak için izin aldım. Zabıta amiri sağolsun, pazarın düzenini aksatmamak kaydıyla sorun olmaz dedi.

Bugün her şey yolunda ☺



osun

PROJE GÜNLÜĞÜM

Aralığın ilk haftası, 2017

Bugün sermayemizi oluşturmak için kermes yaptık. Bugün çok heyecanlıydım. Herkes sınıfa annesine yaptırdığı yiyecekleri getiriyordu. Öğle arası masaları kuracak ama sabredemeyenler parasını verip yedi. 1 tenefüs herkes kantine gidiyor. Paralarını orda bitirmesinler diye biz de tepsiye bazı yemeklerden koydu yukarı çıkardık. Yusuf'un getirdiği şeyler hemen satıldı. Öğretmenimiz de bi telefonuyla geldi. Sonra öğle arasında esas masaları açtık. Ben her işte çalıştım. Güzelü olduğum için masaları ben taşıdım, Taşırken düstünü ara bizey olmadı. Ahmetle ben ceviz, kestane sattık. Ahmet hiçbir şeyin fiyatını bilmiyor. herşeyi bana soruyor. Yusuf bile bugün gelmiş. Ona sen aile biz yaparız dedik, ikna edemedik. O da bizimle beraber sattı. 5. sınıflar çok şey aldı.. O kadar heyecanlıydım ki, iyi ki böyle bir şey yaptık.

Son söz: Talcular bizden daha çok para kazandıran öğretmenler siz sahip değilsiniz dedi. Üzülmedim o yüzden.

PROJE GÜNLÜĞÜM

9 Mart 2018

Bugün pazara çıktık. Satış için hazırlığımız: Öncelikle pazara çıkmadan önce hepimiz heyecanlıydık. Hepimiz ilk iki dersin bitmesini bekliyorduk ve sonunda bitti ve pazara çıkma saati geldi. Yükü ağır olanlar öğretmenimizle birlikte arabaya gittiler. Diğerleri yani biz yürüyerek ecem kırtasiyenin önünde buluştuk ve biz Yusuf'un getirdiği küçük masayı alıp üzerine takılarımızı koyduk ve satmaya başladık.

Satış esnasında şunları yaşadık: Satamadık. Takılarımızı elimize alıp pazara çıktık ve bizi gören yolunu çevirdi o an onlara çok sınırlı olmuştum ve 3 bileklik satmıştık.

Ben şöyle hissettim: Morelim bozuldu. Yusuf haklı, kızlar pazarda yok biz kime satalım

Son söz: 12 lira kazandık, 38 lira zarordayız.

GÖRÜŞME FORMU

Merhaba,

Sosyal Bilgiler dersinde girişimcilik becerisinin kazandırılması ile ilgili bir araştırma yapıyorum. Senden katılımcı olarak bana yardımcı olduğun bu çalışmayı değerlendirmeni istiyorum. Sakıncası yoksa daha sonra analizini yapabilmek için görüşmeyi kaydedeceğim. Vereceğin cevaplar bilimsel bir araştırmaya katkı sağlayacaktır. Bu yüzden duygu ve düşüncelerini samimiyetle ifade etmen benim için çok önemlidir. İsmi kesinlikle gizli tutulacaktır. Bu bir sınav değildir ve notla değerlendirilmeyektir.

Bu görüşmeye katıldığın için teşekkür ederim. Sormak istediğin bir soru var mı?

GÖRÜŞME SORULARI

1) Size bu çalışmadan ilk bahsettiğimde aklına gelen iş fikirlerinden bahseder misin? Bu fikirler hakkında şimdi ne düşünüyorsun?

2) Girişimcilik eğitimi semineri almak için Kosgeb'i ziyaret ettik. Bu ziyarette neler öğrendin? Bu ziyarette öğrendiklerini nerelerde kullandın?

3) Başarılı bir girişimci örneği olması açısından Ataman Özbay'ın kitabını okuduk. Bununla ilgili ne düşünüyorsun?

4) Pazarlayacağınız ürünleri nasıl belirlediniz?

5) Kurduğunuz şirkette üstlendiğin görev ve sorumlulukları yerine getirirken nerelerde zorlandın ve bu zorluklarla nasıl mücadele ettin? Bu zorluklarla nasıl mücadele ettin?

6) Bu çalışmanın girişimcilik özelliklerinin gelişmesinde nasıl etkisi oldu? Örnek verir misin?

7) Şimdiki gözle baktığında projeyi daha iyi hale getirmek için neler yapardın?

8) Şirketin geleceği için neler düşünüyorsun? Devam ettirmek ister misin? Devam ettirsek daha önce yaptıklarının dışında neler yapardın?

9) Mini bir işletme kurmak seni nasıl etkiledi? Ne hissettirdi?

Bu sürecin daha önceki yaşantılarından farkı neydi?

Bu süreçte yaşadıklarını bir cümle ile ifade eder misin?

Ek 6. Öğrenci Fikirleri


İncirin içine
ceviz koyarak
satabiliriz

Nar suyu
limonata


Ders = Sosyal b.
konu = ?

Satış

Arkadaşlar Satış yaparken Sunları Satabiliriz; Kırılmış
Ceviz, incik boncuk, içecekler, incir, kuru yemiş,
Süsler, kalemler, yada kullandığımız eşyalar



İnciri - Cevizi
Tatlı gösterme



- 1- Bir kutunun içine mandalinalar dilimleri koymak üzerine çikolata dökmek
- 2- inciri dörde bölmek ortasına ceviz koymak.

Kendi işimizi hakkında planım
Benim yorumum

Bence tüm orkestrasın evrenden incir zeytin
ve seker getirilecek el inciri ik
is biter ve bina koy olur

Kendi işimizi üretmek
Hakkında bir plan projem
var bu Plan projemizi size
yazıcam
bence zeytin, incir (kuruy)
ve inciri 4e bölüp kasevekor
yog koyup satmolye

Ek 7. Mali Müşavirin Notu

SMMM - DENEYİMİ: ANA SÖZLEŞME HAZIRLAMA
A. Şirket kurma aşamaları:

- 1- Kurucular kurulunun oluşturulması
- 2- Ana sözleşme hazırlanarak
- 3- Ana sözleşme Mersis ^{üzerinden Ticaret Sicili} müdürlüğüne ^{gönderilir.}
- 4- Ana sözleşmede düzeltme yapılsa Tic. Sicil müdürlüğü sözleşmeyi iade eder
- 5- Anasözleşme Tic. Sicil Müd. ce onaylandıktan sonra Notare tasdik ettirilir. ^{Ticaret Sicil Müd. ne Mersis üzerinden gönderilir}
- 6- Ticaret Sicil müdürlüğüne iletilen dosya ile Ticaret odasına kayıt alınır.
- 7- ~~Şirket adına yetkilendirme imza sirküsü çıkarılır.~~

- google
1) şirket ana sözleşme form
2) şirket sözleşmeleri: SMMMO
(Burd Ekuuzu var imde)

Ek 8. İş Planları ve Şirket Sözleşmesi

İş Planı:

1- İşletmenin Ticaret Ünvanı:

Doğal Gıda Ticaret İşletmesi

2- İş fikrinizi kısaca anlatınız. (kendinizi, neden bu iş fikrini seçtiğinizi, iş kurma gerekçenizi ve iş kurma motivasyonunuzun kaynağı vb.)

İşletme kurma fikri, Sosyal Bilgiler Öğretmeni Kübra GÖNÜLCÜ' nün yaptığı bilimsel araştırmaya katkı sağlamak üzere ortaya çıkmıştır.

3- İşin kurulumu için gerekli başlangıç sermayesi ne kadardır, siz ne kadar sermayeye sahipsiniz?

Başlangıçta çok fazla sermayeye ihtiyaç yoktur. Sahip olunan 135 tl yeterli olacaktır.

4- Planladığınız iş için finansal kaynağınız var mıdır? Yoksa bankadan veya üçüncü kişilerden borç alma imkanınız var mı? Kredi notunuz nedir?

Kermeste elde edilen 135 tl yeterli bir miktardır. Bankadan veya üçüncü kişilerden borç alma imkanı yoktur. Gerektiğinde tekrar kermes yapıp finansal kaynak yaratılabilir.

5- Kendi geliriniz haricinde ailenizin geçimini sağlayacak başka bir gelir kaynağınız var mı? İlk zamanlarda düzensiz bir gelire sahip olmayı ne kadar süre ile göze alırsınız?

Geçindirmekle yükümlü kimse olmadığı için gelirin düzensiz olması sorun değildir.

6- İşletme nerede (sanayi bölgesi içinde, cadde üstü, mahalle içi vb.) faaliyet gösterecek buranın seçim nedeni nedir?

Okulumuz Umurlu'da olduğu için işletmenin faaliyet gösterme alanı da Umurlu olarak belirlenmiştir.

7- Kurmayı düşündüğünüz işletmenin türü nedir? Bu türü seçmenizin nedenleri nelerdir?

Tüzel kişilik. Çünkü sınıftaki herkesin görev alması, iş bölümüne dahil olması amaçlanmaktadır.

8- İş yeri için asgari fiziki özellikler nelerdir?

Sabit bir mekana ihtiyaç yoktur.

9- Müşterilere sunulacak ürünler/ hizmetler nelerdir?

Zeytin, incir, zeytin yağı, kestane, ceviz, peynir, bal, yumurta gibi çevremizde yetişen doğal ürünler

10- Siparişin alınmasından ürün/ hizmetin satışına kadar geçen sürenin aşamaları nelerdir?

Malzeme temini, paketlenmesi, teslimat.

11- Ürün/ hizmetlerin sunulacağı hedef pazar/ bölge neresidir?

Umurlu

12- Potansiyel müşterileriniz kimlerdir?

Umurlu halkı ve Umurlu'da görev yapan memurlar

13- Reklam, tanıtım ve pazarlama planlarınız nelerdir?

Pazar yerinde kurulacak tezgaha işletmenin amacını anlatan afişler asılacaktır.

14- Rakipleriniz kimlerdir? Rakiplerinize göre üstün ve zayıf yönleriniz nelerdir?

Sunulması planlanan ürünler Umurlu'da yetiştirilen ve hemen hemen herkesin kolaylıkla erişebildiği ürünler olduğu için talebin az olması dezavantajlı bir durumdur.

15- Sunacağınız ürün ve hizmetlerin tahmini fiyatlarını belirleyiniz. Fiyatları nasıl belirlediğinizi açıklayınız.

Fiyatlar piyasa değerinden az olmayacak şekilde ve maliyetini karşılaması beklenerek belirlenecektir. Örneğin piyasada satılan köy yumurtasının fiyatı 1 tl ise onun altında satılmayacaktır.

16- İşletmenizin ne kadar sürede kara geçeceğini sayısal verilerle destekleyerek açıklayınız.

Bir ay gibi bir sürede kara geçmesi beklenmektedir.

17- İşletmede çalışacak personelin özellikleri, görevleri ve sayısı?

7si kız 6sı erkek toplam 13 kişiden oluşan bir ekip ile çalışılacaktır. Bir müdür, iki muhasebeci diğerleri de beşi üretimden, beşi de satış ve pazarlamadan sorumlu olacaktır.

18- Kısa (ilk yıl), orta (2. ve 3. Yıl) ve uzun vadeli (3. Yıldan sonrası) hedeflerinizi belirtiniz.

Üç ay gibi kısa sürecek bir çalışma olacağı için uzun vadeli hedefleri yoktur. 2018 mart ayına kadar geçecek sürede amaç 135 tl olan sermayenin 200 tl ye çıkarılmasıdır.

19- İşletmenizin faaliyet gösterebilmesi için gerekli ruhsatlar, izinler ve standartlar var mıdır, varsa nelerdir?

Pazar yerinde satış yapabilmek için zabıttadan izin alınmıştır.

20- Beklenmedik durumlara ilişkin öngörüleriniz nelerdir?

Beklenmedik durumlar olursa işbirliği içinde üstesinden gelinebilir.

Adi Şirket Ana Sözleşmesi (Doğal Gıda İşletmesi)

Madde 1-

Kurucular:

Aşağıda ad soyadı adres tabiyetleri yazılı kişiler arasında bir adi şirket kurulmuştur.

1-

2-

3-

4-

5-

6-

7-

8-

9-

10-

11-

12-

13-

Madde 2-

Şirketin adı ve adresi :

Şirketin adı: Doğal Gıda Ticaret'tir.

Şirketin merkezi: Umurlu/Aydın

Madde 3-

Şirketin amacı:

Aydında yetişen doğal gıdaları yerli halktan temin etmek ve tüketiciyle buluşturmak

Madde 4-

Süre:

Şirket 4 ay süreli olarak kurulmuştur.

Madde 5-

Şirket sermayesi:

Şirketin sermayesi 135, 00 TL.'dir.

Madde 6-

Şirketin yönetimi:

Şirket 4 kişilik yönetim kurulu tarafından yönetilir. Yönetim Kurulu
.....,,
..... 'dan oluşmaktadır. Kararlar oybirliğiyle alınır. Şirket 4 ortağın
imzasıyla temsil edilir.

Madde 7-

Karın Dağıtımı:

Şirketin karı ve zararı 13 ortak arasında eşit olarak paylaşılacaktır. Her ayın sonunda
muhasebeden sorumlu olan tarafından gelir ve giderler hakkında bilgilendirme
yapılacaktır. 31.03.2018 itibariyle şirketin faaliyetleri sona erecektir. Sorumluluklar kişisel
değil 13 ortağın tamamına aittir.

Madde 8-

Şirketin Tasfiyesi:

Şirket 31.03.2018 tarihinde tasfiye edilir. Tasfiye sonucunda elde edilen meblağ
7.maddedeki esaslara göre dağıtılır.

ORTAK ORTAK ORTAK ORTAK

.....

İş Planı:

1- İşletmenin ticaret ünvanı:

Ortaklar Takı Tasarım Ticaret İşletmesi

**2- İş fikrinizi kısaca anlatınız. (kendinizi, neden bu iş fikrini seçtiğinizi, iş kurma
gerekçenizi ve iş kurma motivasyonunuzun kaynağı vb.)**

İşletme kurma fikri, Sosyal Bilgiler Öğretmeni Kübra GÖNÜLCÜ' nün yaptığı bilimsel araştırmaya katkı sağlamak üzere ortaya çıkmıştır.

3- İşin kurulumu için gerekli başlangıç sermayesi ne kadardır, siz ne kadar sermayeye sahipsiniz?

Başlangıçta çok fazla sermayeye ihtiyaç yoktur. Sahip olunan 160 Tl yeterli olacaktır.

4- Planladığınız iş için finansal kaynağınız var mıdır? Yoksa bankadan veya üçüncü kişilerden borç alma imkanınız var mı? Kredi notunuz nedir?

Kermeste elde edilen 160 Tl yeterli bir miktardır. Bankadan veya üçüncü kişilerden borç alma imkanı yoktur. Gerektiğinde tekrar kermes yapıp finansal kaynak yaratılabilir.

5- Kendi gelirinüz haricinde ailenizin geçimini sağlayacak başka bir gelir kaynağınız var mı? İlk zamanlarda düzensiz bir gelire sahip olmayı ne kadar süre ile göze alırsınız?

Geçindirmekle yükümlü kimse olmadığı için gelirin düzensiz olması sorun değildir.

6- İşletme nerede (sanayi bölgesi içinde, cadde üstü, mahalle içi vb.) faaliyet gösterecek buranın seçim nedeni nedir?

Okulumuz Umurlu'da olduğu için işletmenin faaliyet gösterme alanı da Umurlu olarak belirlenmiştir.

7- Kurmayı düşündüğünüz işletmenin türü nedir? Bu türü seçmenizin nedenleri nelerdir?

Tüzel kişilik. Çünkü sınıftaki herkesin görev alması, iş bölümüne dahil olması amaçlanmaktadır.

8- İş yeri için asgari fiziki özellikler nelerdir?

Sabit bir mekana ihtiyaç yoktur. Takılar ev ortamında tasarlanıp üretilebilir.

9- Müşterilere sunulacak ürünler/ hizmetler nelerdir?

Takı, el işleri ve süs eşyaları üretilip pazarlanacaktır.

10- Siparişin alınmasından ürün/ hizmetin satışına kadar geçen sürenin aşamaları nelerdir?

Malzeme temini, takımın/ürünün oluşturulması, sunuş

11- Ürün/ hizmetlerin sunulacağı hedef pazar/ bölge neresidir?

Umurlu

12- Potansiyel müşterileriniz kimlerdir?

7-14 yaş ilköğretim öğrencileri

13- Reklam, tanıtım ve pazarlama planlarınız nelerdir?

Pazar yerine ve okula asılacak afişler

14- Rakipleriniz kimlerdir? Rakiplerinize göre üstün ve zayıf yönleriniz nelerdir?

Pazar yerinde iki takıcı daha mevcuttur. Rakiplerimizin üstün yönleri ürünlerini toptan ve ucuza mal ettikleri için çok ve çabuk temin edebilmeleri ve daha çeşitli ürünü daha ucuza sunabilmeleri olabilir. Zayıf yönleri ise bizim kişiye özel renk ve model alternatifleri ile özgün ürünler ortaya çıkarabilecek olmamız olabilir.

15- Sunacağınız ürün ve hizmetlerin tahmini fiyatlarını belirleyiniz. Fiyatları nasıl belirlediğinizi açıklayınız.

5 ila 10 Tl arası malzeme ve emek doğrultusunda fiyatlar belirlenecektir.

16- İşletmenizin ne kadar sürede kara geçeceğini sayısal verilerle destekleyerek açıklayınız.

Bir ay gibi bir sürede kara geçmesi beklenmektedir.

17- İşletmede çalışacak personelin özellikleri, görevleri ve sayısı?

7si kız 6sı erkek toplam 13 kişiden oluşan bir ekip ile çalışılacaktır. Bir müdür, iki muhasebeci diğerleri de beşi üretimden, beşi de satış ve pazarlamadan sorumlu olacaktır.

18- Kısa (ilk yıl), orta (2. ve 3. Yıl) ve uzun vadeli (3. Yıldan sonrası) hedeflerinizi belirtiniz.

Üç ay gibi kısa sürecek bir çalışma olacağı için uzun vadeli hedefleri yoktur. 2018 mart ayına kadar geçecek sürede amaç 160 tl olan sermayenin 200 tl ye çıkarılmasıdır.

19- İşletmenizin faaliyet gösterebilmesi için gerekli ruhsatlar, izinler ve standartlar var mıdır, varsa nelerdir?

Pazar yerinde satış yapabilmek için zabıttadan izin alınmıştır.

20- Beklenmedik durumlara ilişkin öngörüleriniz nelerdir?

Beklenmedik durumlar olursa işbirliği içinde üstesinden gelinebilir.

Adi Şirket Ana Sözleşmesi (Ortaklar Takı Tasarım Ticaret)

Madde 1-

Kurucular:

Aşağıda ad soyadı adres tabiyetleri yazılı kişiler arasında bir adi şirket kurulmuştur.

1-

2-

3-

4-

5-

6-

7-

8-

9-

10-

11-

12-

13-

Madde 2-

Şirketin adı ve adresi:

Şirketin adı: Ortaklar Takı Tasarım Ticaret'tir.

Şirketin merkezi: Umurlu/Aydın

Madde 3-

Şirketin amacı:

Takı tasarlamak ve pazarlamak

Madde 4-

Süre:

Şirket 4 ay süreli olarak kurulmuştur.

Madde 5-

Şirket sermayesi:

Şirketin sermayesi 162 , 25 TL.'dir.

Madde 6-

Şirketin yönetimi:

Şirket 4 kişilik yönetim kurulu tarafından yönetilir. Yönetim Kurulu,
.....,'tan oluşmaktadır. Kararlar
oybirliğiyle alınır. Şirket 4 ortağın imzasıyla temsil edilir.

Madde 7-

Karın Dağıtımı:

Şirketin karı ve zararı 13 ortak arasında eşit olarak paylaşılacaktır. Her ayın sonunda muhasebeden sorumlu olan ,.....tarafından gelir ve giderler hakkında bilgilendirme yapılacaktır. 31.03.2018 itibariyle şirketin faaliyetleri sona erecektir. Sorumluluklar kişisel değil 13 ortağın tamamına aittir.

Madde 8-

Şirketin Tasfiyesi:

Şirket 31.03.2018 tarihinde tasfiye edilir. Tasfiye sonucunda elde edilen meblağ 7.maddedeki esaslara göre dağıtılır.

ORTAK ORTAK ORTAK ORTAK

.....

Ek 9. Muhasebe Defteri

01		Ticaret Hesabı - Defter Tablosu - Ticaret İşlemleri		İŞLETME HESABI												01																			
GİDER TABLOSU				GELİR TABLOSU												DEFTERİ																			
SIRA NO	KARŞI TARAF	ALANIN İZLENİMİ	AÇIKLAMA	MADDELER			SİNYALİZASYON			TİPİ			TOPLAM			SIRA NO	KARŞI TARAF	ALANIN İZLENİMİ	AÇIKLAMA	MADDELER			SİNYALİZASYON			TİPİ			TOPLAM						
				5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16					17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27					
Nispetiye																																			
1)			başka bir mal mevcud																														163	25	
2)			Mal alışı																															50	0-
YOK																																			
108																																			

02		Ticaret Hesabı - Defter Tablosu - Ticaret İşlemleri		İŞLETME HESABI												02																			
GİDER TABLOSU				GELİR TABLOSU												DEFTERİ																			
SIRA NO	KARŞI TARAF	ALANIN İZLENİMİ	AÇIKLAMA	MADDELER			SİNYALİZASYON			TİPİ			TOPLAM			SIRA NO	KARŞI TARAF	ALANIN İZLENİMİ	AÇIKLAMA	MADDELER			SİNYALİZASYON			TİPİ			TOPLAM						
				5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16					17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27					
Nispetiye																																			
1)			başka bir mal mevcud																															135	50
2)			Mal alışı																																50
3)			Mal satışı																																15
4)			İşlet																																25
YOK																																			
223																																			

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler:

Adı Soyadı : Kübra GÖNÜLCÜ

Doğum Yeri ve Tarihi : Zonguldak, 21.09.1983

Eğitim Durumu:

Lisans Öğrenimi : Süleyman Demirel Üniversitesi/ Burdur Eğitim Fakültesi/ Sosyal Bilgiler Öğretmenliği

Lisansüstü Öğrenimi : Adnan Menderes Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü/ Sosyal Bilgiler Eğitimi

Bildiği Yabancı Diller: İngilizce

İş Deneyimi

Çalıştığı Kurumlar : Sahilkent İncirağacı İlköğretim Okulu Finike/ ANTALYA

Başçayır İlköğretim Okulu Köşk/ AYDIN

Fatih İlkokulu Umurlu/ AYDIN

Şehit Rıfat Tunçbilek Ortaokulu Umurlu/ AYDIN

İletişim Bilgileri

E-posta Adresi: kubragonulcu@gmail.com

Telefon: 0505 958 02 68