

T.C.
DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
YÖNETİM VE ORGANİZASYON PROGRAMI
YÜKSEK LİSANS TEZİ

DUYGUSAL ZEKA İLE GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMİ İLİŞKİSİ:
DEGA KATILIMCILARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

SERAP KALFAOĞLU

DANIŞMAN
PROF. DR. PINAR SÜRAL ÖZER

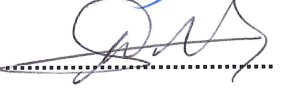
İZMİR-2017

YÜKSEK LİSANS
TEZ ONAY SAYFASI

Üniversite : Dokuz Eylül Üniversitesi
Enstitü : Sosyal Bilimler Enstitüsü
Adı ve Soyadı : Serap KALFAOĞLU
Öğrenci No : 2013800063
Tez Başlığı : Duygusal Zeka İle Girişimcilik Eğilimi İlişkisi: DEGA Katılımcıları Üzerine
Bir Araştırma

Savunma Tarihi : 19.07.2017
Danışmanı : Prof.Dr.Pınar SÜRAL ÖZER

JÜRİ ÜYELERİ

<u>Ünvanı, Adı, Soyadı</u>	<u>Üniversitesi</u>	<u>İmza</u>
Prof.Dr.Pınar SÜRAL ÖZER	Dokuz Eylül Üniversitesi	
Doç.Dr.Güler TOZKOPARAN	Dokuz Eylül Üniversitesi	
Doç.Dr.Nezih ÖZMUTAF	İzmir Katip Çelebi Üniversitesi	

Serap KALFAOĞLU tarafından hazırlanmış ve sunulmuş olan bu tez savunmada başarılı bulunarak oy birliği (A) / oy çokluğu () ile kabul edilmiştir.

Prof. Dr. M. Banu DURUKAN SALI
Müdür

YEMİN METNİ

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum “Duygusal Zeka ile Girişimcilik Eğilimi İlişkisi: DEGA Katılımcıları Üzerine Bir Araştırma” adlı çalışmanın, tarafımdan, akademik kurallara ve etik değerlere uygun olarak yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

....../....../.....

Serap KALFAOĞLU

ÖZET

Yüksek Lisans Tezi

Duygusal Zeka ile Girişimcilik Eğilimi İlişkisi:

DEGA Katılımcıları Üzerine Bir Araştırma

Serap KALFAOĞLU

Dokuz Eylül Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

İşletme Anabilim Dalı

Yönetim ve Organizasyon Programı

Bu araştırma, katılımcıların duygusal zeka düzeyleri ile girişimcilik eğilimleri arasındaki ilişkiyi incelemek ve duygusal zeka olgusunu oluşturan değişkenlerin girişimcilik eğilimini oluşturan değişkenler üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla yapılmıştır. Söz konusu ana amacı gerçekleştirmek için adı geçen değişkenler arasındaki ilişki, korelasyon katsayısı ile belirlenirken; değişkenler arasındaki etkileşim ise regresyon analizi ile ortaya çıkarılmıştır.

Araştırmanın örneklemini 2016-2017 eğitim-öğretim yılında DEGA (Dokuz Eylül Üniversitesi Girişimcilik Akademisi) bünyesinde eğitim almaya hak kazanan toplam 95 katılımcı oluşturmaktadır.

Araştırma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde duygusal zeka olgusuna ilişkin kuramsal çerçeve oluşturulmuştur. Bu kapsamda öncelikle duygu ve zeka kavramlarının tanımlarına yer verilmiş, tarihsel olarak gelişimleri incelenmiş ve aralarındaki ilişkiyi ortaya koyan klasik ve modern yaklaşımlara değinilmiştir. Duygusal zeka ile ilgili geliştirilmiş modellere de yer verilerek, olguya ilişkin bazı ulusal ve uluslararası araştırmaların sonuçları açıklanmıştır.

İkinci bölümde, girişimcilik eğilimi olgusuna ilişkin kuramsal çerçeve oluşturulmuştur. Bu kapsamda öncelikle girişimci, girişimcilik ve girişimcilik eğilimi kavramlarının tanımlarına yer verilmiş, girişimcilik eğilimini etkileyen faktörler belirtilmiş ve girişimcilik eğilimi üzerine yapılan bazı ulusal ve uluslararası araştırmaların sonuçlarına değinilmiştir. Ayrıca duygusal zeka ile girişimcilik eğilimi arasındaki ilişkiyi ortaya koyan bazı ulusal ve uluslararası araştırma sonuçlarına da bölüm sonunda yer verilmiştir.

Araştırmanın son bölümünde ise duygusal zeka ile girişimcilik eğilimi arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu aşamada DEGA katılımcılarına uygulanan anket verileri analiz edilmiş ve araştırma hipotezleri test edilmiştir.

Araştırma sonucunda, duygusal zeka boyutlarından sadece stres yönetimi boyutu ile girişimcilik eğilimi boyutlarından kişisel norm boyutu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığı ortaya çıkmıştır. Duygusal zeka ölçeğinin diğer tüm boyutları (kişisel farkındalık, kişiler arası ilişkiler, şartlara ve çevreye uyum ve genel ruh hali) ile girişimcilik eğilimi ölçeğinin diğer tüm boyutları (davranışa yönelik tutum ve varsayılan davranış kontrolü) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca regresyon analizi sonuçları incelendiğinde, modele ilişkin R^2 değerinin %19,1 olarak elde edilmesi, genel olarak girişimcilik eğilimindeki değişmelerin %19,1'inin, bireylerin duygusal zeka düzeyleri tarafından belirlendiğini ifade etmiştir. Diğer bir deyişle, girişimcilik eğilimindeki değişmelerin %80,9'u duygusal zeka boyutlarının dışındaki değişkenlere bağlı olmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Duygu, Zeka, Duygusal Zeka, Girişimcilik, Girişimcilik Eğilimi.

ABSTRACT

Master's Thesis

**The Relationship Between Emotional Intelligence and
Entrepreneurial Orientation:**

A Research On DEGA Participants

Serap KALFAOĞLU

Dokuz Eylül University

Graduate School of Social Sciences

Department of Business Administration

Management and Organization Program

This research is conducted to examine the relationship between participants' emotional intelligence levels and entrepreneurial orientations/tendencies and to determine the effect of the variables that constitute emotional intelligence on the variables that make up the entrepreneurial orientation. For the purpose of realizing the main aim, the relationship between the variables mentioned is determined by the correlation coefficient; the interaction between variables is revealed by regression analysis.

The sample of the study consists of 95 participants who are entitled to receive training in DEGA (Dokuz Eylül University Entrepreneurship Academy) in 2016-2017 academic year.

The research consists of three parts. In the first part, the theoretical framework for the formation of emotional intelligence has been established. In this context, the definitions of the concepts of emotion and intelligence are given firstly, their historical development is examined and the classical and modern approaches which reveal the relation between them are mentioned. The developed models of emotional intelligence are

also mentioned and the results of some national and international researches about the case are explained.

In the second part, a theoretical framework for entrepreneurial orientation has been established. In this context, the definitions of entrepreneur, entrepreneurship and entrepreneurial orientations are mentioned firstly, the factors affecting entrepreneurial orientation are mentioned and the results of some national and international researches on entrepreneurial orientation are mentioned. In addition, some national and international research results revealing the relationship between emotional intelligence and entrepreneurial orientation are also included at the end of the chapter.

In the last part of the research, the relationship between emotional intelligence and entrepreneurial orientation was examined. At this stage, survey data applied to Dega participants were analyzed and research hypotheses tested.

As a result of the research, it is found out that there is no statistically significant relationship between only the stress management dimension of emotional intelligence and only personel norm dimension of entrepreneurial orientation dimensions. It is found that all the other dimensions of the emotional intelligence scale (personal awareness, interpersonal relations, adaptation to conditions and environment and general emotional state) and entrepreneurial orientation scale has a statistically significant relationship with all other dimensions (attitude toward behavior and control of assumed behavior). In addition, when the results of regression analysis are examined, the fact that the R^2 value of the model is obtained as 19.1%, stated that 19,1% of the changes in entrepreneurial orientation in general is determined by the emotional intelligence levels of the individuals. In other words, 80.9% of the changes in

entrepreneurial orientations are dependent on variables outside of emotional intelligence dimensions.

Keywords: Emotion, Intelligence, Emotional Intelligence, Entrepreneurship, Entrepreneurial Orientation.



**DUYGUSAL ZEKA İLE GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMİ İLİŞKİSİ:
DEGA KATILIMCILARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

İÇİNDEKİLER

TEZ ONAY SAYFASI	
YEMİN METNİ	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	vi
İÇİNDEKİLER	ix
KISALTMALAR	xiii
TABLolar LİSTESİ	xiv
ŞEKİLLER LİSTESİ	xv
EKLER LİSTESİ	xvi
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

**DUYGUSAL ZEKA OLGUSUNA İLİŞKİN KURAMSAL
ÇERÇEVE**

1.1. DUYGU OLGUSU	3
1.1.1. Duygu Olgusunun Tanımı	3
1.1.2. Duygu Kümeleri	4
1.1.3. Çalışma Hayatında Duyguların Önemi	7
1.2. ZEKA OLGUSU	9
1.2.1. Zeka Olgusunun Tanımı	10
1.2.2. Zeka Kuramları	11
1.2.2.1. Tek Etmen Kuramı	11
1.2.2.2. Spearman'ın Çift Etmen Kuramı	12
1.2.2.3. Çok Etmen Kuramı	12
1.2.2.4. Piaget'in Zeka Kuramı	13

1.2.2.5. Gardner’ın Çoklu Zeka Kuramı	14
1.3. DUYGU VE ZEKA KAVRAMLARI ARASINDAKİ İLİŞKİ	19
1.3.1. Klasik Yaklaşımlar	21
1.3.2. Modern Yaklaşımlar	22
1.4. DUYGUSAL ZEKA KAVRAMI	23
1.4.1. Duygusal Zeka Kavramının Tanımı	23
1.4.2. Duygusal Zeka Kavramının Tarihsel Gelişimi	26
1.4.3. Duygusal Zeka Becerileri	29
1.4.4. Duygusal Zekanın Sınırları	30
1.5. DUYGUSAL ZEKA İLE İLGİLİ GELİŞTİRİLMİŞ MODELLER	32
1.5.1. Yetenek Tabanlı Duygusal Zeka Modeli (John D. Mayer & Peter Salovey Modeli)	32
1.5.2. Karma Duygusal Zeka Modelleri	35
1.5.2.1. Reuven Bar-On Modeli	36
1.5.2.2. Robert K. Cooper & Ayman Sawaf Modeli	39
1.5.2.3. Daniel Goleman Modeli	42
1.6. DUYGUSAL ZEKA ÜZERİNE YAPILAN BAZI ULUSAL ve ULUSLARARASI YAYIN VE ARAŞTIRMALAR	43

İKİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMİNE İLİŞKİN KURAMSAL ÇERÇEVE

2.1. GİRİŞİM, GİRİŞİMCİ VE GİRİŞİMCİLİK KAVRAMLARI	54
2.1.1. Girişim, Girişimci ve Girişimcilik Kavramlarının Tanımları	54
2.1.1.1. Girişim Kavramının Tanımı	55
2.1.1.2. Girişimci Kavramının Tanımı	55
2.1.1.3. Girişimcilik Kavramının Tanımı	56
2.1.2. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi	57
2.1.3. Girişimciliğin Önemi	59
2.1.4. Girişimcide Olması Gereken Özellikler	61
2.2. GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMİ	63
2.2.1. Girişimcilik Eğiliminin Tanımlanması	64

2.2.2. Girişimcilik Eğilimini Etkileyen Unsurlar	66
2.2.2.1. Demografik Unsurlar	66
2.2.2.2. Sosyal Unsurlar	68
2.2.2.3. Çevresel Unsurlar	70
2.2.2.4. Teknolojik Unsurlar	70
2.3. GİRİşİMCİLİK EĞİLİMİNE İLİşKİN MODELLER	71
2.3.1. Ajzen'in Planlanmış Davranış Kuramı	71
2.3.2. Shapero'nun Girişimsel Faaliyet Modeli	75
2.3.3. Robinson'un Girişimsel Tutum Oryantasyonu	75
2.4. GİRİşİMCİLİK EĞİLİMİ ÜZERİNE YAPILAN BAZI ULUSAL ve ULUSLARARASI YAYIN VE ARAşTIRMALAR	76
2.5. DUYGUSAL ZEKA İLE GİRİşİMCİLİK EĞİLİMİ ARASINDAKİ İLİşKİYİ ORTAYA KOYAN ARAşTIRMALAR	84

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DUYGUSAL ZEKA İLE GİRİşİMCİLİK EĞİLİMİ İLİşKİSİ: DEGA KATILIMCILARI ÜZERİNE BİR ARAşTIRMA

3.1. ARAşTIRMANIN AMACI	89
3.2. ARAşTIRMANIN ÖNEMİ	89
3.3. ARAşTIRMANIN VARSAYIMLARI	90
3.4. ARAşTIRMANIN YÖNTEMİ VE TEKNİĞİ	90
3.5. ARAşTIRMADA KULLANILAN VERİ TOPLAMA ARAÇLARI VE GÜVENİLİRLİKLERİNE İLİşKİN BİLGİLER	91
3.5.1. Kişisel bilgi formu	92
3.5.2. Bar-On Duygusal Zeka Ölçeği	92
3.5.3. Ajzen'in Girişimcilik Eğilimi Ölçeği	93
3.6. ARAşTIRMANIN EVRENİ VE ÖRNEKLEMİ	95
3.7. ARAşTIRMANIN MODELİ	98
3.8. VERİLERİN ANALİZİ VE BULGULAR	100
3.8.1. Korelasyon Analizi	100
3.8.2. Regresyon Analizi	104

3.9. Araştırma Bulgularının Değerlendirilmesi	119
SONUÇ VE ÖNERİLER	122
KAYNAKÇA	126
EK	



KISALTMALAR

CT	Eleştirel Düşünme
CCTDI	Kaliforniya Eleştirel Düşünme Eğilimleri Ölçeği
DEGA	Dokuz Eylül Girişimcilik Akademisi
DZ	Duygusal Zeka
EQ	Emotional Qutient
EI	Emotional Intelligence
ESI	Duygusal-Sosyal Zeka
GE	Girişimcilik Eğilimi
IIT	Hint Teknoloji Enstitüsü
IQ	Bilişsel Zeka
MLQ	Çok Faktörlü Liderlik Ölçeği
PDT	Planlanmış Davranış Teorisi
POP	Algılanan Örgütsel Politika

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1. Duygusal Zekanın Tarihsel Gelişimi	28
Tablo 2. Salovey ve Mayer'in Yetenek Tabanlı Duygusal Zeka Modeli	34
Tablo 3. Girişimcilik Teorisinin ve Girişimcilik Kavramının Gelişimi	58
Tablo 4. Bar-On Duygusal Zeka Ölçeği Boyutları ve İçeriğindeki Maddeler	92
Tablo 5. Ajzen ve Fishbein'in Girişimcilik Eğilimi Ölçeği Boyutları ve İlgili Maddeler	93
Tablo 6. Katılımcıların Demografik Özellikleri	94
Tablo 7. Duygusal Zeka Ölçeği Güvenilirlik Değerleri Tablosu	99
Tablo 8. Girişimcilik Eğilimi Ölçeği Güvenilirlik Değerleri Tablosu	99
Tablo 9. Dega Katılımcılarının Duygusal Zekaları ile Girişimcilik Eğilimleri İlişkisi Korelasyon Tablosu	103
Tablo 10. Girişimcilik Eğilimi ile Duygusal Zeka Arasındaki Regresyon Analizi	105
Tablo 11. Girişimcilik Eğiliminin Davranışa Yönelik Tutum Boyutu ile Duygusal Zeka Boyutları Arasındaki Regresyon Analizi	107
Tablo 12. Girişimcilik Eğiliminin Varsayılan Davranış Kontrolü Boyutu ile Duygusal Zeka Boyutları Arasındaki Regresyon Analizi	108
Tablo 13. Girişimcilik Eğiliminin Kişisel Norm Boyutu ile Duygusal Zeka Boyutları Arasındaki Regresyon Analizi	109
Tablo 14. Girişimcilik Eğilimi ile Duygusal Zeka Boyutlarından Kişisel Farkındalık Boyutu Arasındaki Regresyon Analizi	112
Tablo 15. Girişimcilik Eğilimi ile Duygusal Zeka Boyutlarından Kişisel Farkındalık ve Kişiler Arası İlişkiler Boyutları Arasındaki Regresyon Analizi	113
Tablo 16. Girişimcilik Eğilimi ile Duygusal Zeka Boyutlarından Kişisel Farkındalık, Kişiler Arası İlişkiler ve Şartlara ve Çevreye Uyum Boyutları Arasındaki Regresyon Analizi	114
Tablo 17. Girişimcilik Eğilimi ile Duygusal Zeka Boyutlarından Kişisel Farkındalık, Kişiler Arası İlişkiler, Şartlara ve Çevreye Uyum ve Stres Yönetimi Boyutları Arasındaki Regresyon Analizi	116
Tablo 18. Girişimcilik Eğilimi ile Duygusal Zeka Boyutlarının Tümü Arasındaki Regresyon Analizi	117

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Duygusal Zekanın Kavramsallaştırılması	25
Şekil 2. Duygusal Zekanın Dört Köşe Taşı	41
Şekil 3. Planlanmış Davranış Kuramı	72
Şekil 4. Araştırmanın Modeli	97



EKLER LİSTESİ

Ek. Anket Formu

ek s. 1



GİRİŞ

Ülkelerin büyüme ve kalkınma sürecinde kaynakların etkin bir biçimde bir araya getirilmesi ve verimli kullanılması arzu edilendir. İleriyi görebilen, analiz yapabilen, seçici olan, inisiyatif kullanabilen, hızlı karar alabilen, risk üstlenen, değişimlere hızla ayak uyduran ve güven veren girişimci kişilerin artmasıyla söz konusu kalkınma süreci ivme kazanacaktır. Toplumlarda kişilerde girişimcilik ruhu ve niyetinin ortaya çıkmasının sağlanması ve girişimciliğin teşvik edilmesi toplum refahının artırılmasında büyük önem taşımaktadır. Girişimcilik ruhu ve niyetinin bireylerde geliştirilmesi için ise toplumun tüm kesimlerinin çabası gerekmektedir. Fakat birer potansiyel girişimci olarak piyasaya girmeleri hem kamu hem de özel kesimin teşvikleriyle mümkün olabilmektedir.

Girişimcilik literatüründe, girişimcilik eğilimi, bireylerin sahip oldukları girişimcilik özelliklerini ortaya çıkararak girişimci olma yönündeki arzu, istek ve niyetleriyle, yani girişimcilik potansiyelinin harekete geçirilmesi ile ilgili bir kavramdır. Söz konusu bu olgu araştırmacıların kafasını yıllarca kurcalamış ve insanların potansiyel birer girişimci olmalarının, girişimci olmaya istek ve niyetlerinin olması ve dolayısıyla girişimcilik eğilimlerinin olmasının arkasında yatan nedenler ortaya çıkarılmak istenmiştir.

Girişimcilik eğilimi üzerinde önemli bir etkisi olduğu düşünülen duygusal zeka kavramı ise bu tezin temel dayanak noktasını oluşturmuştur. Salovey ve Mayer (1990) sayesinde ilk olarak alanında bilimsel çalışmalara başlanan duygusal zeka kavramı, kısaca, bireyin özünün ve çevresindeki diğer kişilerin his ve duygularını izleyebilme, onları ayırt edebilme ve kişinin hem düşünce hem de davranışlarını yönlendirmek için bu bilgiyi kullanma yeteneğini içermektedir. Duygusal zekaya sahip bireylerin hem kendisine hem de bulunduğu sosyal çevresine etkileri düşünüldüğünde ve ayrıca bilişsel zekadan (IQ) iş hayatının devamlılığını getirebilmesi

konusunda daha önemli olması nedenleriyle, bu çalışmada duygusal zeka ve girişimcilik eğilimi ilişkisi tüm yönleriyle ele alınmak istenmiştir.

Bu noktada çalışmanın amacı, girişimciliğe ilgi duymaları neticesinde sundukları projelerle eğitim almaya hak kazanan DEGA (Dokuz Eylül Girişimcilik Akademisi) katılımcılarının duygusal zeka düzeyleri ile girişimcilik eğilimleri arasındaki ilişkiyi incelemek ve duygusal zeka olgusunu oluşturan değişkenlerin girişimcilik eğilimini oluşturan değişkenler üzerindeki etkisini belirlemektir. Söz konusu ana amacı gerçekleştirmek için adı geçen değişkenler arasındaki ilişki, korelasyon katsayısı ile belirlenirken; değişkenler arasındaki etkileşim ise regresyon analizi ile ortaya çıkarılmıştır.

Ülkemizde duygusal zeka üzerine yapılan çok çalışma olmasına karşın, duygusal zekanın girişimcilik eğilimi üzerine etkisini inceleyen pek az çalışmaya rastlanılmıştır. Ayrıca, duygusal zeka ve girişimcilik araştırmalarında, girişimcilik eğilimi ile duygusal zeka arasında bu tip bir bağıntı araştırması için duygusal zekayı ölçmede kullanılan Bar-On Ölçeği (1997) ve girişimcilik eğilimini ölçmede kullanılan Ajzen Planlanmış Davranış Ölçeği (1991) araçlarını kullanan neredeyse hiç çalışma bulunamamıştır. Söz konusu eksikliklerin giderilmesi dışında, çalışma kapsamında seçilen örneklemin girişimcilik eğitimi alan bireylerden seçilmesi, verilerin gerçeğe uygun olarak analiz edilebilmesini kolaylaştırmış olması dolayısıyla çalışmanın önem taşıdığı düşünülmektedir.

BİRİNCİ BÖLÜM

DUYGUSAL ZEKÂ OLGUSUNA İLİŞKİN KURAMSAL ÇERÇEVE

Çalışmanın birinci bölümünde duygusal zekâ olgusuna ilişkin kuramsal çerçeve oluşturulmuştur. Bu kapsamda öncelikle duygu ve zeka kavramlarının tanımlarına yer verilmiş ve aralarındaki ilişkiyi ortaya koyan klasik ve modern yaklaşımlara değinilmiştir. Duygusal zeka ile ilgili geliştirilmiş modellere de yer verilerek, olguya ilişkin bazı ulusal ve uluslararası araştırmaların sonuçları açıklanmıştır.

1.1. Duygu Olgusu

Duygu olgusu ve oluşum evrelerinin toplumdaki bireylerin düşünüş tarzlarını ve sonucunda davranışlarını şekillendirdiği yıllardır yapılan bilimsel çalışmalarla kanıtlanmıştır. Duyguların hem ölçülmesinin hem de değerlendirilmesinin zor olması nedeniyle araştırmacılar tarafından uzunca bir süre gerektiği önem verilmemiştir (Coşkun ve Gültepe, 2013: 82). Zaman geçtikçe duygu olgusu üzerine araştırmalar devam etmiş ve duyguların çeşitli bileşenleri olduğu saptanmıştır.

1.1.1. Duygu Olgusunun Tanımı

Daniel Goleman (1995)' ın anlatımıyla duygu kavramı; hisler ve hislere dayalı bazı düşünceler, hem ruhsal hem fiziksel hal ve durumları ifade etmektedir. Bileşenleri, türleriyle onlarca duygu türünden bahsedilebilmektedir. Esasen duygu türleri, onları betimleyen kelimelerden daha fazlasını ifade etmektedir (Goleman, 1995).

Duygu, kişinin ruhani durumunda biyo-kimyasal(içsel) yanı sıra çevresel(dışsal) unsurlarla etkileşiminden doğan karmaşık ve psiko-fizyolojik bir değişimdir (Wikipedia, 2017).

Duygu, yüksek yoğunluklu ve yüksek hedonik içeriğe sahip (zevk/hoşnutsuzluk) herhangi bir zihinsel deneyimdir (Capanac, 2002: 69).

Duygu belirli bir olay, kişi ya da olgu karşısında bireyin içsel olarak hissettiği bir değişimdir.

Duygular, fizyolojik, bilişsel, motive edici ve deneyimsel sistemleri de içine alan pek çok psikolojik alt sistemin kapsamını aşan senkronize tepkilerdir ve potansiyel olarak kişisel ve sosyal etkileşimin zenginleştirici deneyim haline dönüşmesine yol açabilecek bir olgudur (Salovey ve Mayer, 1990: 186).

Duygular insanların davranışlarında, pratik ve teorik bilgi edinme süreçlerinde aktif rol oynamaktadırlar. Duygular, her şeyden önce, farkında olunan ve hissedilen bir olgu olup, düşüncelerin oluşması ve bu düşüncelerin davranışlara yönlendirilmesi esnasında kilit faktör oynamaktadırlar.

1.1.2. Duygu Kümeleri

Bilim insanları duygu kümelerini ortaya çıkaran temel duyguların neler olduğu ve esasen bu tür duyguların var olup olmadığına dair halen tartışmaktadırlar. Goleman'a göre başlıca duygu kümeleri ve bileşenleri şöyledir (Goleman, 1995):

Öfke: hiddet, hakaret, içişleme, nefret, gazap ve şiddet durumlarını içermektedir. Tatmin edilmemiş arzulara ve gerçekleşmeyen beklentilere karşı gösterilen duygusal tepkilerdir (Goleman, 1995; Çelenk, 2010).

Üzüntü: acı, umutsuzluk, yalnızlık, keder ve depresyon durumundaki hisleri içermektedir (Goleman, 1995).

Korku: Bir tehlike tehdidiyle, tehlikenin tanınmasıyla ilgili olup kaygı, sinirlilik, huzursuzluk, çekinme ve ayrıca fobi gibi hisleri içermektedir (Circlelove, 2016; Goleman, 1995).

Zevk: mutluluk, tatmin, gurur, heyecan gibi hisleri içermektedir (Sarıgül, 2015).

Sevgi: insan hayatını anlamlı hale getiren en önemli öğelerden birisi olup (Özmen, 2017) dostluk, güven, iyilik, sadakat, hayranlık gibi hisleri içermektedir (Goleman, 1995).

Şaşkınlık: şok, hayret, afallama, merak his ve duygularını içermektedir (Goleman, 1995).

İğrenme: tikslenme, aşağılama, nefret etme gibi hisleri içermektedir (Goleman, 1995).

Utanç: çoğunlukla başarısızlık durumunda verilen tepkidir ve küçük düşme, suçluluk, pişmanlık, üzülme, çile gibi hisleri içermektedir (Akçay, 2015; Goleman, 1995).

Goleman (1995)'a göre elbette duygu kümeleri duyguların sınıflandırılmasına dair tüm sorunları çözmemektedir. Örnek verilecek olursa, imrenme duygusu öfke duygusunun türü olan üzüntü - korku duygularıyla birleşmiş bir karışım veya ümit - inanç, cesaret - bağışlayıcılık vb. duygular da bulunmaktadır. Duyguların sınıflandırılmasına dair zorunlu bir ayırım olmamakla birlikte nasıl yapılması gerektiğine dair tartışmalar da sürmektedir.

Yine yazar tüm bu duygu karışımlarını, duygusal yaşamımızın sınır tanımazlığının bir göstergesi olarak görmektedir. Söz konusu kümelerin her biri özünde duygusal bir çekirdek bulundurmaktadır ve çekirdeğin sayesinde pek çok duygu oluşur. Duygu yoğunluğu *ruh halleri* adı verilen halkalardır ve bu halkalar temel duyguya göre daha kalıcıdır. Ruh hali halkasının berisinde *mizaç*- bireyleri çekingen veya neşeli hale getiren duygu durumunu ortaya çıkarma isteği bulunur.

Bir başka duygu kümesinde duygular olumlu ve olumsuz olarak ayrıştırılmıştır (Kaya, 2017). Duygular bireylerin yaşamına yön vermektedirler. Duyguların pozitif olması durumunda kişiler

yaşamlarında olumlu durumlarla karşılaşır, duyguların negatif olması durumunda ise hayatlarının tüm noktalarında kendini göstermekle birlikte kişilerde bireysel performansın da düştüğü görülür.

Olumlu olarak sayılabilecek duygular (Kaya, 2017);

- *Mutlu ve neşeli olmak*; bireylerin kendilerini memnun olarak gördükleri durumlardan biridir. Gerçekleştirilen her türlü faaliyetten keyif almaları mutlu olmalarını beraberinde getirir.
- *Takdir edildiğini hissetmek*; diğer insanlar tarafından onaylandığını görmektir. Bu olumlu duygu çeşidi insanın temel ihtiyaçlarından birisidir. Bu duyguya sahip olan bireylerin yaşamlarından daha keyif aldıkları, yaşamları boyunca daha da fazla başarı sağladıkları gözlenmiştir.
- *Rahatlamış hissetmek*; hem bedensel hem de zihinsel olarak arınmak demektir. Rahatlama duygusu ile birlikte bireyde stres azalır ve performanslarına olumlu katkılar yapar.
- *Kendini güvende hissetmek*; bireylerin amaçlarını başarabileceğine inanmalarıyla birlikte özgüven hali performansı olumlu hale getiren faktörlerdendir. Birey kendini güvende hissettiğinde bireyin özgün becerileri de ortaya çıkabilecektir.
- *Gurur duyma*; bireyin kendi bilgi, beceri ve yetenekleriyle övünmesi özgüveninin kazanmasını, performansın olumlu yönde artırılmasını kolaylaştırmaktadır.
- *Coşkulu olma*; bireyin gerçekleştirdiği faaliyetlerden keyif almasını, kendini güvende hissetmesini ve sonucunda mutlu ve neşeli olmasını sağlayacak bir duygudur. Bireyin sorumluluğunu üstlendiği bir görevi başarıyla yerine getirmek için istek ve arzunu coşkuya çevirmesi performansında da olumlu artışlar sağlayacaktır.

Olumsuz olarak sayılabilecek duygular (Kaya, 2017);

- *Korku*; bireylerin yaşadıkları an içerisinde özkontrole sahip olunmadığını düşündüklerinde yaşadıkları bir his durumudur.

- *Kaygı*; endişe halini ifade etmekte olup, konular hakkında belirsizlik olması gibi durumlarda yaşanan bir duygu durumudur.
- *Öfke*; küçümsenme, korku benzeri hallerin anlatılamaması durumunda performansın olumsuz olarak etkilenmesine neden olan bir duygu durumudur (Sarigöl, 2015; Kaya, 2017).
- *Hayal kırıklığı*; bireyin performansını istediği şekilde ortaya koyamadığı zamanlarda yaşadığı bir duygudur. Sonucunda kişisel performansı düşecek ve özgüveninde kayıplar yaşanacaktır.
- *Üzüntü*; bireyin beklentisinden farklı sonuçlanan durumlarda yaşadığı bir duygudur. Motivasyon eksikliği, düşük performans gibi beraberinde pek çok olumsuz duyguyu getirecektir (Sarigöl, 2015; Kaya, 2017).
- *Depresyon*; bireylerin yoğun üzüntü duyduğu dönemlerde hissettikleri duygulardan kaynaklanan bir dönemi içermektedir. Yaşanılan depresyon evresinde yaşamaya dair isteksizlik, yaşamdan keyif alamama, bireyin kendisini çaresiz hissetmesi gibi duygular peş peşe yaşanmaktadır.
- *Yalnızlık*; bireyin ikili ilişkilerden kaçarak tek başına kalma isteği dolayısıyla yaşadığı olumsuz bir duygudur.
- *Utanç*; bireyin herhangi bir olay esnasında faaliyetlerini gerçekleştirirken küçük düştüğünü hissetmesi durumudur.

Duygular, genellikle, birey için olumlu ya da olumsuz olarak değerli bir anlam taşıyan bir iç ya da dış olaya tepki olarak ortaya çıkar.

1.1.3. Çalışma Hayatında Duyguların Önemi

İş hayatı duygulardan ayrı düşünölemeyeceği gibi özellikle insan faktörünün önem taşıdığı mesleklerde duygular fazlasıyla hissedilmektedir. İş hayatında bireylerden duygularını denetlemeleri,

aynı zamanda yönlendirmeleri istenmektedir. Bilhassa eğitim kurumları vb. insan unsurunun ön planda olduğu, birebir ilişki, iletişim ve etkileşimin diğer kurumlara oranla büyük önem taşıdığı kurumlarda bu isteğin fazlalaştığı görülmektedir (Akçay ve Çoruk, 2012: 4) .

Çalışma hayatında duyguların önem arz etmesinin pek çok sebebi bulunmaktadır (Aksoy, 2009):

1-Öncelikle, beyin dış etkilere açıktır. Duygusal olarak denge diğer bireylerle kurulacak ilişkilere bağlıdır. Her insan “onaylanma” gereksinimi duymaktadır. Kabul alma ve sevgi görme insan ruhuna iyi gelmektedir.

2- Beynin bu açık tasarımlı yapısından dolayı, herkes etkileşim içinde bulunduğu bireylerin his ve hallerinden etkilenmektedir. Bu durum “mirroring effect”-bireylerin birbirini aynalamasıdır. Birbirini kabul etmiş ve düşüncelere saygılı bir şekilde muhabbet eden bireyler, benzer vücut ölçüm değerine ulaşmakta ve nabızlarındaki atışları bile benzer hale gelmektedir.

3. Liderler geçmişten beri etkinliğini sürdürmektedir. Onların yaptıklarını yapmak, izinden gitmek gibi bir durum mevcuttur. Dolayısıyla liderin hal ve hareketleri, onu izleyen bireyler vasıtasıyla tüm örgüte yansımakta ve kurumsal bir kimliğe bürünmektedir. Böylece liderin duygusal bir standart oluşturduğu söylenebilir.

4. Kurumdaki en üst seviyedeki yönetici lider yetilerini barındırmıyorsa söz konusu ekibin lider kişisi, bireylerin duygularını en iyi anlayabilen kişidir. Böylesi bir durumda resmi lider gerçek lider değildir.

5. Ekipte olumlu kişilerin olması dayanıklılığı artırmaktadır. Beynin içyapısı ve işleyişi sonucu sevinç halinde bireylerin beyinleri etkileşimli olarak hareket eder.

6. Öz güven aşılayan liderler çalışanların amaçlarını gerçekleştirmelerinde ve hem bireysel hem de örgütsel başarı

sağlanmasında etkindirler. Fakat otoriter liderler için tersi olarak çalışanların performansını düşürdükleri bilinmektedir.

Hiç kimse sadece para kazanmak yani yalnızca maddi amaçları uğruna çalışmamaktadır. Toplumdaki bireyler, maddi kazanç ve sosyal saygınlığın ötesinde çalıştığı kurumlarla arasında bağ kurmayı arzularlar. Sevilen ve sözü dinlenen liderler, insan kaynaklarını hoşnut edecek çalışma ortamı yaratmaya çalışırlar. Örgütsel ve bireysel başarı için kilit faktör, insan kaynağının duygularını anlamak ve fikirlerini önemsemekten geçmektedir. Bizler sadece duygularımızın anlam bulduğu iş ortamlarında çalışmaktan keyif alır ve yaratıcılığımızı geliştirebiliriz. Çalışma ortamında duyguların bu denli önemli olması sonucu hem liderler hem yöneticiler hem de lider-yöneticiler bu konuya önem vermelidirler (Aksoy, 2009).

1.2. Zeka Olgusu

Zeka olgusu, ilk insandan beri bilim insanlarınca merak uyandırmış ve araştırmalara konu olmuştur.

“Zeka, çoğu zaman içinde bulunulan dönemin özelliklerinden de etkilenecek farklı birçok şekilde tanımlanmıştır. Bu etkilenmeye örnek olarak, 1921 ve 1986 yıllarında yapılmış iki ayrı çalışmanın sonuçlarını karşılaştırmak yerinde olacaktır. 1921’de akademisyenler tarafından yapılan çalışmanın sonuçlarına göre, zekayı oluşturan temel yetenekler; problem çözme ve karar verme gibi üst düzey beceriler ile öğrenebilme ve çevreye uyum yeteneği olarak düşünülmüştür. 1986’daki çalışmanın sonuçlarına göre ise zeka; üst düzey beceriler, kültür tarafından değer verilen ve önemsenen yetenekler ile yönetici süreçler olarak ele alınmıştır. Bu iki farklı zaman dilimi içerisinde yapılan çalışmalar, zekanın temel yetenekler açısından zaman içinde büyük değişimler geçirdiğini göstermektedir. Beynin işlevi ve işleyişi konusunda son dönemde yapılan araştırmalar ise, zekanın entegre bir

kavram olduğunu ve fiziksel süreçler ile duygulardan bağımsız olamayacağını göstermektedir” (Çakar ve Arbak, 2004: 26).

1.2.1. Zeka Kavramının Tanımı

Zeka kavramına ilişkin geçmişte yapılan birçok araştırmaya rağmen standart bir tanımlama bulunmamaktadır. Bu durum, bazılarının zekanın yaklaşık olarak tanımlanabileceğini ortaya çıkarmıştır. Yapılan çalışmalarda ortaya çıkan benzerlikler sonucunda zeka, genel olarak şu şekilde tanımlanabilir (Legg ve Hutter, 2007: 9);

- a. Bireyin çevre veya ortamlarıyla etkileşimde bulunduğu için sahip olduğu bir özelliktir,
- b. Bireyin bir takım hedef veya amaçlara göre başarılı olma kabiliyeti ile ilgilidir,
- c. Bireyin farklı hedef ve ortamlara ne kadar uyum sağlayacağına bağlıdır.

Dolayısıyla zeka insanların çok çeşitli ortamlarda hedeflere ulaşma becerisini ölçmektedir.

Wechsler’ e göre ise zeka, "kişinin bilinçli hareket etmesi, rasyonel düşünmesi ve çevresi ile etkili bir şekilde mücadele etmesi için gerekli olan toplam ya da küresel kapasitedir" (Salovey ve Mayer, 1990: 186).

Ayrıca Snyderman ve Rothman (1987) tarafından yapılan bir anket de birçok uzmanın üç tanımlayıcı unsur üzerinde hemfikir olduğunu kanıtlamıştır. Bunlar soyut düşünme ya da akıl yürütme, bilgi edinme kapasitesi ve problem çözme yeteneğidir (Snyderman and Rothman (1987)’den aktaran, Kaya ve diğerleri, 2015: 1061).

Gottfredson (1997) ise alanındaki 52 bilim adamının imzasını taşıyan çalışmasında zekanın tanımını şu şekilde yapmıştır: “Zeka, akıl yürütme, planlama, karmaşık düşünceleri anlama, çabucak bilgi edinme ve tecrübelerinden öğrenme becerisini de kapsayan çok genel bir bilişsel yetenektir. Kitap okumayı öğrenme, dar akademik beceri

veya akıllıca sınav testi değildir. Aksine, çevremizi kavramak için "fırsatları yakalamak", "mantıklı olanı yapmak" veya "ne yapacağımızı bulmak" için daha geniş ve daha derin bir kabiliyeti yansıtır (Gottfredson, 1997: 13).

1.2.2. Zeka Kuramları

Zeka kavramına dair farklı tanımların olmasının nedeni insan davranışlarındaki farklılıkların ve karmaşıklıkların olması olarak düşünülebilmektedir. Bireyleri tam manasıyla anlamak zor olanıdır fakat davranışlarından çıkarımda bulunulacak bilgiler de kullanılmalıdır. Dolayısıyla zeka tür ve kuramlarından edinilecek bilgilerin organizasyonun amaç ve hedeflerine varmasına yardımcı olacak insan kaynağının tanınması ve anlaşılmasında yararlanılması önemli bir yoldur. Zekaya dair literatürde yerini almış belli başlı kuramlar şunlardır:

1.2.2.1. Tek Etmen Kuramı

Zekanın bir genel yetenek olduğunu ileri süren görüşlere, zekanın tek etmen kuramları denilmektedir. Bununla beraber bu görüşte olan birçok psikolog bu genel düşünsel yeteneği birbirinden farklı olarak tanımlamışlardır. Zeka testleri alanında tanınmış psikolog Terman'a göre zeka "soyut düşünme yeteneği" dir. Bu ifadeden, sayılar ve sözcükler gibi birtakım fikirsel sembollerle düşünme yeteneği anlaşılmaktadır. Davis zekayı "edinilen bilgilerden yararlanarak problem çözme yeteneği" olarak açıklar. Stern ise "yeni karşılaşılan durumların gereklerini, düşünme yeteneğinden yararlanarak karşılayabilme, yeni hayat şartlarına uyabilme gücü" olarak tanımlar. Son yıllarda zekaya "öğrenme gücü", "genel kabiliyet", "akademik yetenek" diyenler de çoğalmaktadır. Bütün bu açıklamalarda ortak olan hususlara göre zekanın, bireyin çevresine

etkili bir şekilde uyumunu sağlayan soyut ve genel bir yetenek olduğu anlaşılmaktadır (Baymur, 2004: 245).

1.2.2.2. Spearman'ın Çift Etmen Kuramı

Faktör analizi tekniğini kullanarak, test puanları üzerinde yaptığı analizlerin sonunda ulaştığı görüşlerini Spearman (1927) “İnsanın Yetenekleri” isimli kitabında belirtmiş, zihnin tek ve genel bir yetenek değil, iki temel faktörden oluştuğunu açıklamıştır. Spearman bu faktörlere “g” genel yetenek ve “s” özel yetenek faktörü adını vermiştir. Spearman'ın bu kuramına “çift etmen” kuramı denmektedir (Özgüven, 1994: 93).

Bu kurama göre zeka, bir genel yetenek ile birçok özel yetenekten meydana gelmiştir. Genel yetenek “g” faktör, tüm zihinsel faaliyetlerde rol oynayan, ortak ve genel bir zihinsel enerji, özel yetenek “s” faktörü ise, bir işin yapılmasında gerekli olan zihinsel yetenekten ayrı olarak ihtiyaç duyulan zihinsel bir enerji olarak algılanmıştır. Buna göre, bir zihinsel etkinliğin meydana gelebilmesi için, zihinsel etkinliklerde ortak olan bir genel yeteneğe ve söz konusu zihinsel etkinliğe özgü özel yeteneklere ihtiyaç bulunmaktadır. Spearman'a göre bu yetenekler zekaya aittir ve karmakarışık hallerde ilişki ağlarını analiz edebilme yetisini ifade etmektedir. İnsanların zeki olması, karmaşık ilişkileri ve problemleri çözmesiyle anlaşılabilir (Baymur, 2004: 246; Özgüven, 1994: 93).

1.2.2.3. Çok Etmen Kuramı

Thurstone, Thorndike, Guilford'a göre; rutin duygu ve davranışlarımızı yönlendiren bilişsel gizli güç, tek bir genel beceriden ziyade pekçok özel becerinin birleşmesinden meydana gelmiştir. Adı geçen yetenekler şunlardır: soyut zeka, somut (teknik, mekanik zeka),

ve sosyal (toplumsal) zeka. Soyut zeka, sözleri, kavramları ve rakamları anlamadaki beceri düzeyini ifade etmektedir. Mekanik (teknik, somut) zeka, alet, edevat ve makine kullanmaktaki beceri düzeyini ifade etmektedir. Toplumsal (sosyal) zeka ise kişiler arası ilişkiler kurmadaki yeterliliğidir. Her faktör bağımsız birer unsurdur ve bu nedenle bütün bu unsurları birleştirmek mümkün değildir (Baymur, 2004: 248).

1.2.2.4. Piaget' in Zeka Kuramı

Piaget, zekanın, bir organizmanın çevreye uyum sağladığı bir mekanizma (hem biyolojik hem de bilişsel düzeyde) olduğuna, yani kendi çevresiyle dengede olmasına izin veren faaliyet veya davranış şemasını yarattığına inanmıştır. Bu denge dinamik, entelektüel faaliyet alanına bağlı olarak farklı biçimlerde ortaya çıkan iki global süreç vasıtasıyla başarılıdır: asimilasyon ve barınma. Asimilasyon, çıktı uyaranlarını, değiştirilmeden önceden yaratılmış davranış şemalarını kullanarak tedavi etmekten oluşur (çünkü uyaranlar bir organizma tarafından bilinir veya tanınabilirler). Ancak uyaranların tanınması süreci, mevcut olanın çöküşü nedeniyle başarısız olduğunda şema tablosundan sonra konaklama işlemi ileri gelir (sahnede görünür). Konaklama, şemaları değiştirerek veya yeni uyaranları özümsemek için yenilerini icat etmeyi içerir (Naidenova, 2001: 210).

Piaget asimilasyon ve barınma süreçleri arasında denge bulunduğunu ileri sürdü. Muhtemelen bu iki işlemden birinin diğerine üstün gelmesine izin vermeyen bir kriter vardır Yani Naidenova' nın anlatımıyla Piaget' e göre zeka bir yetenek değildir. Biyo-fizyolojik, duyu-motor uyarlama kümesinden başlayarak, en yüksek adaptasyon-düşünce biçimiyle biten, organizma ve çevresi arasındaki tüm etkileşimleri eğitmek için dengeye götüren bir uyum biçimidir. Bu sürekli adaptasyon sırası, evrim süreci boyunca ve evrim kanunları uyarınca inşa edilmiş olarak görülmelidir. Her bir uyum biçimi daha

istikrarlı ve yaygın bir denge sağlar. Piaget'in teorisinde, entelektüel gelişim için en önemli motivasyon kaynağı, beklentiler veya tahminler tecrübe tarafından teyit edilmediğinde "bilişsel çatışma" olarak düşünülebilecek denge halidir (Naidenova, 2001: 212).

Piaget zeka teorisinde entelektüel gelişim aşamaları önemli bir rol oynamaktadır. Piaget dört ana aşama tanımlamıştır (Naidenova, 2001: 214):

- 1) Duyu-motor evresi, diğer bir deyişle çevre üzerinde doğrudan etki,
- 2) Bilişsel davranışın hâlâ algısal aktiviteden etkilendiği dönem. Eylemler temsiller yoluyla içselleştirilir ancak düşünce halen algıya bağlıdır.
- 3) Operasyon aşaması (mantıksal düşünce), yani bu aşamada kişi, hemen algısal ve motor hareketlere (somut işlemlerin aşamasına) bağımlı olmayan bir şekilde akıl yürütme yeteneğine sahiptir.
- 4) Mantıksal resmi işlemlerin aşamaları (bağlamdan bağımsız olarak tam mantıksal düşünce). Bu aşamada, operasyonel gruplama mantıksal somut nesneler açısından değişmez ve yeni bağlamlara aktarılabilir.

1.2.2.5. Çoklu Zeka Kuramı

Gardner (1989)'a göre, toplumda kişiler aynı düşünme tarzına sahip değildir ve çeşitli zeka bileşenlerini tanıyabilirlerse karşılaşacakları sorunları analiz etmede ve çözmede daha şanslı olabilir ve rasyonel davranabilirler (Talu, 1999: 165).

Gardner (1989)'ın sözü edilen teorisi; bilişsel bilim, gelişimsel psikolojinin yanı sıra nöro-bilim sayesinde insanın zeka seviyesinin bağımsız güç-becerilerce meydana geldiğini, toplamda 8 değişik zeka türünün mevcudiyetini bulgular. Kurama göre, zekalar hep beraber işlerler; fakat yolları karmaşıktır. Bir zeka, dahi bireylerin yanı sıra beyin kaynaklı engelli kişiler haricinde hep etkileşim içerisinde dirler. Örnek verilecek olursa; basketbol oyuncusu, fiziksel-kinestetik

zekasını, zıplar, topu tutar ve atarken; uzamsal zekasını oyun sahasını ve üstlendiği görevleri betimlerken; dil-bilimsel ve toplumsal zekasını yarışma kurallarını öğrenirken ve ekibiyle birlikte yorumlarken; özüne dönük zekasını kendini tanıırken, değerlendirirken kullanmaktadır. Gardner'ın daha sonraki çalışmalarında (1997) eklediği son zeka türü ile birlikte önerdiği 8 zeka gücü şöyledir (Gardner ve Hatch, 1989: 6; Talu, 1999: 166-167):

1. Dil bilimsel (Linguistic) Zeka
2. Mantık-Matematiksel Zeka
3. Uzamsal (Spatial) Zeka
4. Müzikal-Ritmik Zeka
5. Bedensel-Kinestetik (Duyu devinişsel) Zeka
6. Sosyal (Interpersonal) (Kişiler Arası) Zeka
7. Öze Dönük (Intrapersonal) Zeka
8. Doğal (Naturalistic) Zeka (Doğa Zekası)

1. Dil bilimsel (Linguistic) Zeka

Birçok farklı kültür içinde yaşayan bütün bireyler dili kullanma yetisine sahiptirler. Fakat kimisi dilden yalnızca iletişim maksatlı yararlanırken, kimisi de birden çok dili kullanma ve iletişim kurma yetilerine sahip olabilirler. Dilin etkili kullanılmasını ifade eden zeka türü, sözel (konuşmacı, siyasetçi, gazeteci, sunucu vb.) veya yazılı anlatım yeteneğine sahip olma (şair, yazar, editör vb.) biçiminde belirebilir (Talu, 1999: 166).

2. Mantık Zekası-Matematiksel Zeka

Zeka denildiğinde bireylerde ilk sezgilerde ortaya çıkan mantık zekası-matematiksel zeka, bireyin rasyonel düşünme, problemlere bilimsel çözümler üretme, rakamları etkili kullanma ve kavramlar arasındaki ilişki veya bağları ayırma yapma, tasnifleme, genelleme

yapma, sıralama, matematiksel bir formülle belirtme, hesaplama, hipotez test etme, benzetmeler yapma gibi davranışlarını kapsar. Matematikçi, muhasebeci, istatistikçi ve bilgisayar programcıları, bu zekası güçlü bireylere örnek olarak verilebilirler (Gürel ve Tat, 2010).

3. *Uzamsal (Spatial) Zeka*

Bireyin uzamsal zeka olarak becerisi üç boyutlu şekillenmiş bir nesnenin görünürlüğünü ne kadar hayal edebildiğidir. Görsel olarak nesnenin görülmeden zihinde canlandırılması ve detaylarını analiz edebilme becerisi sözü edilendir. (Gardner (1989) uzamsal zekanın görme engelli bireylerde de olabildiğine vurgu yapmaktadır). Uzamsal zeka görsel düşünme ve şekil/uzay özelliklerini şekil ve grafiklerle ifade etme, çizme, boyama ve şekil verme gibi davranışları kapsar. Avcı, izci, rehber, mimar, dekoratör, ressam ve tasarımcılar bu zekası güçlü bireylere örnek olarak düşünülebilir (Talu, 1999: 167, Tuğrul ve Duran, 2003: 226).

4. *Müzikal-Ritmik Zeka*

Müzikle düşünme, duyumsal bağları bütünleştirme, hatırlama becerisidir. Müzik ve ritme ilgi ile farkedilir. (Yavuz, 2001).

Müzikal zeka, duyguların aktarımında müziği kullanarak icraatını sunan bireyleri hatırlatmaktadır. Bu bireylerde ritim, melodi duyarlılığının olmasının yanı sıra müzik aleti-enstrüman çalma, söylenen şarkının sözlerinin ve melodisinin benzerini bulma gibi becerileri içermektedir. Müzikal zeka düzeyi yüksek kişiler, çoğunlukla müzisyenlik, orkestra şefliği gibi meslekleri yaparlar (Gardner ve Hatch, 1989: 7; Talu, 1999: 167).

5. Bedensel - Kinestetik (Duyu devinişsel) Zeka

Vücut ve bileşenlerini koordineli olarak kullanarak problemleri çözme, yaratıcı olma, alet ve ekipmanları ustalıkla kullanma becerisidir (Yavuz, 2001).

Kinestetik zekası güçlü kişiler sportif hareketleri, düzenli-ritmik oyunları kolayca uygulayabilirler. Bu bireylerde koordinasyon, denge, hız, el becerisi ve esneklik dikkat çekicidir. Dansçılar, aktörler, sporcular, pandomim sanatçıları, cerrahlar, teknisyenler, heykeltıraşlar bunlara örnek olarak gösterilebilir (Talu, 1999: 167).

6. Sosyal (Interpersonal) (Toplumsal, Kişiler Arası İlişkiler) Zeka

Bireyleri duygusal olarak anlama ve algılama becerisidir. Kişiler arası ilişkilere yatkınlık, bireylerin düşünce ve görüşlerine ilgi ile kendisini gösterir (Tuğrul ve Duran, 2003: 226). Sosyal zeka içerisinde bireylerle iletişim halinde olma, onların yerine kendini koyarak düşünme -empati yapma- ve hal ve tavırlarını değerlendirme becerileri yer almaktadır. Sosyal zeka becerilerine sahip olan kişiler arasında siyasetçiler, liderler, psikologlar bulunmaktadır.

Hatch ve Gardner (1989)'ın kişiler arası zeka olarak da adlandırdığı sosyal zeka temelde dört ayrı yeteneği içermektedir (Goleman, 1995):

- *Grupları organize edebilme*: Liderin temel becerisi; kurum içindeki insanları harekete geçirip, çabalarının koordinasyonunu içerir. Bu, tiyatro yöneticilerinde ya da prodüktörlerde, subaylarda ve her türdeki organizasyon veya birimin başındaki etkili yöneticilerde görülen yetenektir (Yönetim ve Liderlik, 2017).
- *Tartışarak çözüm bulma*: Çatışmaları engelleyen ya da alevlenen anlaşmazlıklara çözüm bulan arabulucunun becerisidir. Bu beceriye sahip olanlar, anlaşma yapar,

tartışmalarda hakem olur veya arayı bulmakta ustalaşırlar (Yönetim ve Liderlik, 2017); hukukta veya şirket birleşmeleri yönetiminde kariyerlerine devam edebilirler.

- *Kişisel bağlantı:* İlişkiye girmeyi ya da kişilerin hislerinin ve ilgi konularının farkına varıp uygun tepki vermeyi kolaylaştırır. Bu tür kişiler iyi bir “takım oyuncusu”, güvenilir bir eş veya iş ortağı olur; iş dünyasında da satıcı ya da yönetici olarak başarı gösterebilir, ayrıca mükemmel öğretmenlik yapabilirler.
- *Sosyal analiz:* insanların hislerini, niyetlerini ve sorunlarını keşfedebilme ve iç görü sahibi olabilme. Başkasının ne hissettiğini bilmek, kolaylıkla yakınlık veya ahenk kurmaya yol açabilir. En bilinmiş şekliyle bu beceri, kişiyi yeterli bir terapist veya danışman yapar – ya da biraz edebi bir yetenekle birleştirilirse, ortaya usta bir romancı veya oyun yazarı çıkabilir.

“Sosyal ilişki zekası yüksek olan kişiler, insanlarla rahat bağlantı kurabilen, onların tepkilerini, hislerini akıllıca okuyabilen, yönlendirebilen, organize edebilen ve her insani faaliyette alevlenebilecek tartışmaların üstesinden gelebilen kişilerdir. Doğal liderlerdir, dile getirilmeyen ortak fikirleri ifade edebilen ve bunu bir topluluğu hedeflerine doğru yöneltecek bir şekilde açıklayabilen insanlardır. Diğerlerinin birlikte olmaktan hoşlandıkları kişilerdir, çünkü duygusal olarak besleyicidirler; insanları iyi bir ruh haline sokar ve “Böyle insanlarla birlikte olmak ne büyük zevk”, türünden şeyler söylerler”

(Goleman, 1995).

7. Öze Dönük (Intrapersonal) Zeka

Bireyin özüne dönük zekası "kendini" duyma ve anlamasına dair bilişsel becerisini tanımlamaktadır. Kim olduğumuzu, hangi duygularımızı neden hissettiğimizi düşünmemiz, bu zekamızla

alakalıdır. Öze dönük zekası güçlü kişiler kendini tanıma, güvenme, disiplinli olma, hedeflerini belirleme ve kişisel problemlerini çözme becerisi göstermektedirler (Talu, 1999: 167).

8. Doğal (Naturalistic) Zeka (Doğa Zekası)

Kuramın son eki doğa zekası, doğada var olan bütün canlıları tanıyabilme ve yaradılışları üzerine düşünme yetisidir (Yavuz, 2001). Bu zeka türü, bitki topluluklarını tanıma, doğal hayattaki önemli farklılıkları ayırt etme yeteneği ve bu yeteneği ürünsel bir şekilde kullanma (avcılık, çiftçilik ya da biyolojik bilimler gibi) olarak da tanımlanabilmektedir. Bölgesel ya da küresel çevre değişikliklerini açıklama, ev hayvanları, doğa hayatı, bahçe ve park sevgisi, teleskop, mikroskop kullanarak doğayı inceleme ve fotoğraf çekme gibi davranışları kapsar. Avcı, izci ve biyologlar bu zekaları geliştirmiş olan bireylere örnek verilebilir (Talu, 1999: 167).

Gardner'ın Çoklu Zekâ Teorisi; bizim, insanın yeterlilikleri konusundaki düşüncelerimizi kökten değiştirmemize yardım edecek bir potansiyele sahiptir. Gardner'ın bu kuramdaki temel amacı; zekânın tek bir yapıdan meydana gelmediğini ve insanların en az birbirinden bağımsız sekiz ayrı zekâya sahip olduğunu ve bunların zaman içinde geliştirilebileceğini insanlara kanıtlamaktır.

1.3. Duygu ve Zeka Kavramları Arasındaki İlişki

İnsanın kendi duygulanışlarını yöneltme ve azaltmadaki güçsüzlüğüne kölelik diyorum; gerçekten, duygulanışlara bağlı olan insan kendi kendisine sahip değildir, fakat kendi üzerindeki gücünü çoğu kere baskı altında tutan ve en iyisini görerek en kötüsünü yapmasına sebep olan bir servete sahiptir.

Baruch Spinoza (Meşhur Sözler, 2017)

Duygu ile zeka kavramları arasındaki ilişki geçmişten bu yana tartışılmaktadır. Alışılmış anlayışa göre duygular, zayıflık işaretidir ve karışıklık yaratırlar. Ayrıca bu anlayış, duyguların, dikkati başka yere çektiğini, muhakemeyi engellediğini ya da yavaşlattığını, denetime engel olduğunu ve bastırılması, iş hayatında yer almaması, duygusal insanlardan ve sözcüklerden kaçınılması gerektiğini savunmaktadır. Yirminci yüzyıldaki gelişmelere bakıldığında ise, gereğinden fazla duygunun mantık sürecini karıştırdığını, gereğinden az duygunun da mantık yürütmeyi engellediğini veya felce uğratarak problem yarattığını söylemek mümkündür. Yeni görüşe göre duyguların öğrenmeyi, yaratıcılığı ve yenilikçiliği özendirdiğini, motive ettiğini, muhakemeyi hızlandırdığını, berraklık sağladığını, güven oluşturduğunu, ahlaki değerleri harekete geçirdiğini, geribildirim sağladığını, otorite olmadan nüfuz oluşturmaya sağladığını söylemek mümkündür (Acar, 2001; Ural, 2001: 211-212).

Duyguları akılla birleştirme düşüncesi yüzyıllardır akıllarımızı kurcalamıştır. *“Herkes kızabilir, bu kolaydır. Ancak doğru insana, doğru ölçüde, doğru zamanda, doğru nedenle ve doğru şekilde kızmak, işte bu kolay değildir.”* (Goleman, 1995). *Nikomakus Etiği* başlığıyla yer alan felsefi incelemesinde bu ve benzeri sözlerinde Aristo, bizleri duygusal hayatımızı akıllıca yönetmeye çağırmaktadır. Tutkularımız; düşüncelerimizi, değerlerimizi, yaşam mücadelemizi yönlendirir ve iyi kullanıldığında bir bilgelik içerirler. Ayrıca kolayca yoldan çıkabilirler de. Aristo’nun gözlemlediği gibi, sorun duygusallıkta değil, duyguların ve ifadelerinin uygunluğundadır (Goleman, 1995).

Zeka (akıl) ve duygu arasında var olan ilişkide öncelikle ifade edilmesi gereken; düşünmenin yani zekanın kullanımının başlangıçta bir varoluşa ihtiyaç duymasıdır. Hayvanlarda gözlemlenen duygusal ve refleksif itkiler belirli bir zekanın kullanımını gerektirmemektedir. Zeka, tarihsel süreçte ilerlemeyle birlikte belirli bir duygusal temelin

üzerine inşa edilmiştir. Muhakeme kavramının özü, duygusal etkilerin sonuçlarına önceden varabilmenin farkındalığı ile giderek bu duygusal davranışa yön verebilme yeteneğinin kazanılmasıdır. Bu yüzden zeka sonradan eklenmek suretiyle duygularla birlikte ilerler. Bu birlikte hareket kesin bir zıtlaşmanın olamayacağı anlamına gelir. ‘Duygusal zeka’ çalışmalarında da ortaya konulduğu gibi, duygusal süreçlerin yaratıcılığı, dayanışmayı, özgüveni ve değişim isteğini ortaya koyarak zekanın gelişimine ön ayak olduğu görülebilir. Sonrasında zeka, maceracı içgüdüleri dizginleyerek ve bir plan dahilinde hareket etmeyi geliştirerek duyguların etkinliğini güçlendirir (Veblen’in Yolundan, 2012).

Zeka ile duygu kavramları arasındaki ilişkinin geçmişten bu yana tartışmaları aşağıdaki ayırım aracılığıyla açıklanabilir:

1.3.1. Klasik Yaklaşımlar

Klasik yaklaşıma göre duygular insana zarar vermektedir. Bu yaklaşımlar, akılcılık olarak da adlandırılmaktadır. Antik felsefede Stoacılar, bilge kişinin hiçbir duygu veya hissin etkisinde kalmayan kişi olduğunu savunmuşlardır. Platon ise, duyguların alt düzeyde ve yönsüz olduklarını, mantık tarafından yönlendirilmeleri gerektiğini savunmuştur. Galene göre ise, duygular, insan ruhunun hastalıklarıdır. Ortaçağ döneminde, Avrupa’da skolastik Hristiyan anlayışının da etkisiyle, duygular, kötü unsurlar olarak görülmüş (Yan, 2008) ve yedi ölümcül günahın karşısındaki yedi erdemin (basiret/sağgörü, ölçülülük, metanet/sebat/tahammül, adalet, inanç, umut, sevgi) içinde inanç, umut ve sevgi gibi duyguya dayanan erdemler olsa da gene de duygular pek çok zaman kötülüğe ve yıkıma giden yolda birer kilometre taşı olarak görülmektedirler. Rönesans dönemine gelindiğinde, akıl iyiliğin, duygular kötülüğün yerini almıştır. Descartes’ın yaşamış olduğu döneme gelindiğinde ise, akılcılık

yaklaşımının sistematik bir biçimde ifade edildiği görülmektedir (Çakar ve Arbak, 2004: 9).

Bu dönemde, “Düşünüyorum, öyleyse varım” temel varsayımıyla duyguların kişilerin düşüncelerine bağlı olarak ortaya çıktığını söyleyebilmekteyiz. “Tüm bu düşüncelerin etkisiyle, akılcılığın egemenliği ve duyguların sahip olduğu güçsüz konum zaman içerisinde pek çok insan tarafından sorgulanmaya bile gerek duyulmayan salt gerçekler olarak kabul edilmiştir” (Çakar ve Arbak, 2004: 30).

1.3.2. Modern Yaklaşımlar

Modern yaklaşımlar temelinde aklın duygulara egemenliği sorgulanmaktadır. Bu sorgulama, 1960 yılında, Kuzey Amerika ve Avrupa’daki sosyal olaylarla başlamıştır. İnsanlar, akılcılığa tepkilerini ortaya koyup, duygularını ifade etmeye başlamışlardır. Daha sonraları, beyin araştırmaları, akıl ve duygu ilişkisine yeni bir bakış getirmiştir. Nöroloji Profesörü Damasio (1999)’ya göre, akıl-duygu bölünmüşlüğüne “Descartes’in Yanılgısı” adlı eserinde karşı çıkmıştır. Bu eserde, insanlardan çok önceleri de varlıkların olduğunu, evrimin bir noktasında bilinçliliğin başladığını, bu bilinçlilikle basit bir zihnin oluştuğunu anlatmaktadır. Zihnin karmaşıklaşmasıyla düşünmenin, daha sonraları da iletişimin ve düşünceleri daha iyi örgütlemek amacıyla dilin kullanılmasının ortaya çıktığını savunmaktadır. Buradan yola çıkarak, insanın önce var olduğunu, daha sonra düşündüğünü yani dünyaya gelen bir insanın, önce var olup sonra düşünmeye başladığını ileri sürmektedir. Damasio’ya göre, düşünme, var oluşun yapıları ve işleyişi sayesinde oluştuğundan, insanlar önce var olup sonra düşünürler ve ancak var olduğu kadar düşünmektedirler (Çakar ve Arbak, 2004: 30-31).

Evrin, bize duygular vererek insanları akıllı yapmıştır. Hayatta kalma açısından, duygular kendimizi canlı tutmak ve korumak için çok önemlidir. Bu bir çeşit akıllı tasarım anlamına gelmektedir.

Yaklaşık 50.000 yıl önce insan egosu gelişmeye başlamış ve bu da kendimizi klanlarımızdan ve çevremizdeki dünyadan ayırmaya başlamıştır. Duygularınız çevrenizdeki dünyayla senkronize edilmiştir.

Kendimizi çok fazla uyarandan kişiselleştiren ve koruyan, aynı zamanda duygusal benliğimiz ile birlikte gelişen insan egosu da gelişmiştir. Egonun amaçlarından biri, dünya ile kendimiz arasında bir örtü oluşturmak ve bu nedenle illüzyon yaratmaktır. "Zeka" bu yanılsamaya rasyonel düşünce kadar yüksek farkındalık biçiminde de olabilir. Bazılarının söylediği gibi "sol beyin" zihni, olguları açıkça görmemizi sağlar. Zekanın beynimizden akmasına izin verir ve rasyonel yanıtlar ve cevaplar aramamıza yardımcı olur.

Eğitim ve farkındalıkla birlikte, daha açık bir şekilde görülebilmek için, benin ötesinde duygusal katmanları delmeye başlayabiliriz.

1.4. Duygusal Zeka Kavramı

Bu kısımda duygusal zeka olgusunun betimlemesi, tarihsel süreç içerisindeki değişimi, duygusal zeka becerileri, sınırları kavramsal çerçevede sunulacak, sonrasında duygusal zekaya ilişkin modeller ve yapılan çalışmalar hakkında bilgi verilecektir.

1.4.1. Duygusal Zeka Kavramının Tanımı

Duygusal zekâ olgusu, günümüzde insan davranışlarını açıklanmada bilim insanlarının ilgisini yoğun bir şekilde çekmektedir. İngilizce’de “Emotional Intelligence (EI) (Duygusal Zeka)” ya da “Emotional Quotient (EQ) (Duygusal Katsayı)” da ifade edilen,

Türkçedeki kullanımı ise “Duygusal Zekâ (DZ)” olan bu kavram gittikçe kabul görmekte ve yaygınlaşmaktadır.

İlk kez Salovey ve Mayer’ın 1990 yılında yayınladıkları makaleleri ile adını duyuran duygusal zeka kavramına araştırmacılar yoğun ilgi göstermiştir.

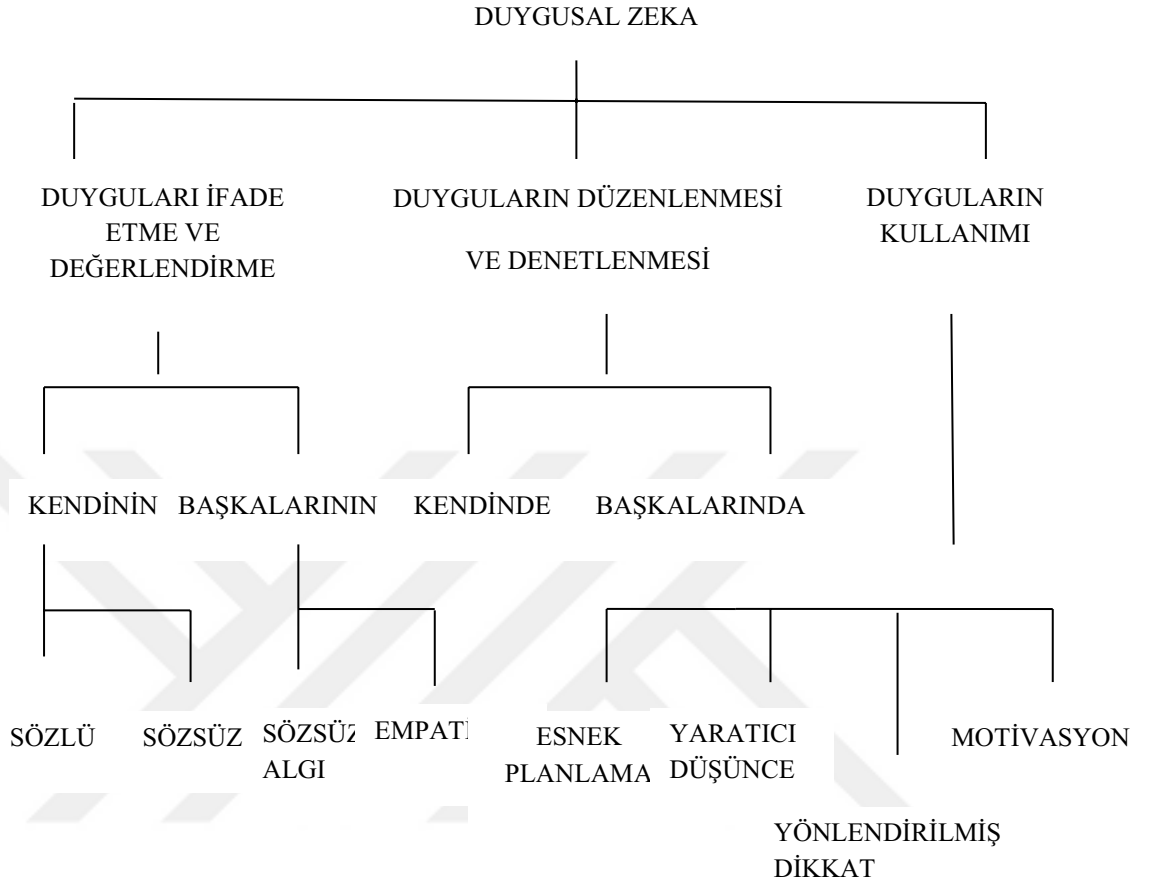
Mayer, Salovey ile birlikte makalelerinde duygusal zekayı şu şekilde tanımlamıştır: “Duygusal zeka (DZ), kişinin kendisinin ayrıca diğerlerinin his, duygu ve düşüncelerini gözlemleyebilme, birbirinden ayırt etme ve kişinin hem düşüncelerini hem de davranışlarını yönlendirmek maksadıyla önceki bilgilerini kullanma yeteneğini içeren toplumsal zekanın alt kümesidir”(Salovey ve Mayer, 1990).

Salovey ve Mayer (1990) çalışmalarında duygusal bilgileri içeren bir dizi kavramsal zihinsel sürecin var olduğundan söz etmiş ve bu süreçler şunları içermektedir:

- a) kendinin ve başkalarının duygularını ifade etme ve değerlendirme,
- b) kendinin ve başkalarının duygularını düzenleme ve
- c) duyguları uyarlanabilir yollarla kullanma.

Bu bileşenlerin bir taslağı Şekil 1’de verilmiştir.

Şekil 1: Duygusal Zekanın Kavramsallaştırılması



Kaynak: Salovey ve Mayer, 1990: 189.

Bu süreçler herkes için ortak olmasına rağmen, mevcut model sürecin işlenme tarzı ve gerektirdiği yetenekler açısından bireysel farklılıkları da ele almaktadır. Bu tür bireysel farklılıklar iki nedenden dolayı önemlidir. Birincisi, insanların duyguları anlama ve ifade etme kapasitesindeki farklılıkları anlayan klinik tedavi uzmanları arasında yüzyıldır süren bir gelenek vardır. İkincisi, bu farklılıklar öğrenilebilen temel becerilere dayandırılabilir ve böylece insanların zihinsel sağlığına katkıda bulunabilir.

1.4.2. Duygusal Zeka Kavramının Tarihsel Gelişimi

Literatür detaylıca incelendiğinde, duygusal zekanın tarih sahnesinde görülebilmesi, Edward Thorndike'nin 1920'lerde sosyal zeka kavramını ilk olarak ortaya atmasıyla olmuştur. Söz konusu çalışmasında Thorndike sosyal zekayı, başkalarıyla iyi geçinme yeteneği olarak kısaca tanımlamıştır.

1940'lı yıllarda Wechsler zekanın duygusal bileşimlerle birlikte hem normal yaşama hem de iş yaşamına başarı getireceğini savunmuştur.

Tarih çizgisinde duygusal zekanın gelişimine katkı sağlayan diğer bilim insanları arasında hümanistik yaklaşımı benimseyen psikologlar da sayılabilmektedir. İnsanların duygusal gücü kendilerinde nasıl oluşturabileceği ve uygulayabileceği konusunda çalışmalar yapmışlardır.

Çalışmanın zeka kuramları kısmında detaylarıyla açıklandığı gibi Gardner'ın Çoklu Zeka Teoremi de içerisinde yer alan sosyal zeka alt bileşeninin bulunmasının büyük etkisiyle duygusal zekanın tarihsel gelişimine büyük katkı sağlamıştır.

Wayne Payne'nin 1985 yılında sunduğu doktora tezinde duygusal zeka kavramından bahsetmesi ise duygusal zeka tarihinde adından söz etmeye yetmiştir.

Salovey ve Mayer, 1987 yılında Reuven Bar-On tarafından kullanılan “duygusal katsayı (Emotional Qutient-EQ)” kavramını, 1990 yılında yazdıkları makalede “duygusal zeka (EQ)” olarak ilk kez nitelendirmişler ve insan zekasının yalnızca bilişsel zekadan ibaret olmadığını öne sürerek bilim dünyasında duygusal zeka konusunda büyük yankı uyandırmıştır.

Duygusal zeka alanında filiz veren akademik bulguların bir diğer büyük kaynağı da Reuven Bar-On'dur. Bar-On'un kendi duygusal zeka kuramı ve yüksek enerjili coşkusu, bizzat tasarladığı bir ölçümü kullanan birçok incelemeye esin vermiştir. Bar-On, bu alanın

büyük ölçüde büyümesine yardımcı olan, The Handbook of Emotional Intelligence (Duygusal Zeka El Kitabı) gibi akademik kitapların yazılıp derlenmesine de aracılık etmiştir (Goleman, 1995).

Şu anda düzinelerce çeşitlemesi olan dört ana duygusal zeka modeli bulunmaktadır. Bunların her biri farklı bakış açısını temsil etmektedir. Salovey ve Mayer'inki, bir yüzyıl önce IQ üzerine ilk çalışmayla biçimlenmiş olan zeka geleneğine sıkı sıkıya bağlıdır. Reuven Bar-On tarafından öne sürülen model, duygusal sağlık konusundaki kendi araştırmasına dayanmaktadır. Daniel Goleman'ın modeli, kendi deyimiyle, iş başındaki performans ve kurumsal liderliğe odaklanmaktadır ve duygusal zeka kuramını, yıldızları ortalama performans gösteren kişilerden ayırt eden yeterlikleri örnekleme konusundaki onlarca yıllık araştırmalarla birleştirmektedir (Goleman, 1995). Robert Cooper ve Ayman Sawaf ise Goleman gibi duygusal zekanın, liderlerin ve örgütlerin etkinlik ve başarısındaki etkilerinin neler olduğunu ortaya çıkarmaya çalışmış ve konu ile ilgili “Liderlikte Duygusal Zeka (Emotional Intelligence at Leadership)” adlı kitaplarını yazmışlardır.

Tablo 1: Duygusal Zekanın Tarihsel Gelişimi

Tarih	Yazar	Tanımlama
1930'lar	Edward Thorndike	Sosyal zeka –başkalarıyla iyi geçinme yeteneği
1940'lar	David Wechsler	Zekanın duygusal bileşenlerinin yaşamda başarı getireceğini savunmuştur.
1950'ler	Hümanistik Psikologlar (Abraham Maslow, vd.)	İnsanların duygusal gücü nasıl oluşturacağını belirtmiştir.
1975	Howard Gardner	"The Shattered Mind" adlı kitabında çoklu zeka kavramını tanıtmıştır.
1985	Wayne Payne	"A Study of Emotion: Developing Emotional Intelligence; Self-integration; Relating to Fear, Pain and Desire (Korku, Acı ve Arzu Duygularıyla İlgili Kişisel Uyum ve Duygusal Zekanın Geliştirilmesi Üzerine Bir Duygu Çalışması)" başlıklı doktora tezinde "duygusal zeka" terimini tanıtmıştır.
1987	Keith Beasley & Reuven Bar-On	Beasley Mensa Dergisinde bir makalede, Bar-On ise mezuniyet tezinin yayınlanmamış bir versiyonunda duygusal katsayı (EQ) terimini kullanmışlardır.
1990	Peter Salovey & John Mayer	<i>Imagination, cognition and Personality</i> (Hayal gücü, Biliş ve Kişilik) dergisinde " <i>Emotional Intelligence</i> " (Duygusal Zeka) adlı tarihte dönüm noktası yaratan makalelerini yayımlamışlardır.
1995	Daniel Goleman	"Emotional Intelligence: What It Can Matter More Than IQ?" (Duygusal Zeka: Neden IQ'dan Daha Önemlidir?) adlı kitabında duygusal zeka kavramını popüler hale getirmiştir.
1996	Örgütlerde Duygusal Zeka Araştırmaları Konsorsiyumu	İş hayatında başarıyı etkileyen en önemli duygusal ve sosyal faktörleri ortaya çıkarma araştırmalarını yürütmüştür.

Kaynak: Understanding Emotional Intelligence, www.free-management-ebooks.com

1.4.3. Duygusal Zeka Becerileri

Salovey meslektaşı Gardner ile birlikte, duygusal zeka becerilerini beş ana başlık altında toplamıştır (Salovey (1990)'dan aktaran Goleman, 1995);

1. *Öz bilinç*: Kendini tanıma -bir duyguyu *oluşurken* fark edebilme-duygusal zekanın temelidir. Duyguların her an farkında olma yeteneği psikolojik sezgi ve kendini anlamak bakımından şarttır. Gerçek duygularımızı fark edememek bizi onların insafına bırakır. Duygularını tanıyan kişiler, hayatlarını daha iyi idare ederler; kiminle evleneceğinden hangi işe gireceğine kadar kişisel karar gerektiren konularda ne düşündüklerinden çok daha emindirler (Macit, 2015).
2. *Duyguları idare edebilmek*: Duyguları uygun biçimde idare yeteneği, özbilinç temeli üstünde gelişir. Kendini yatıştırma, yoğun kaygılardan, karamsarlıktan, alınganlıklardan kurtulma yeteneğini ifade eder. Bu yeteneği zayıf olan kişiler sürekli huzursuzlukla mücadele ederken, kuvvetli olanlar ise hayatın tatsız sürprizleri ve terslikleriyle karşılaştıktan sonra kendilerini daha kolay toparlayabilmektedir (Macit, 2015).
3. *Kendini harekete geçirmek*: Duyguları bir amaç doğrultusunda toparlayabilmek, dikkat edebilme, kendini harekete geçirebilme, kendine hakim olabilme ve yaratıcılık için gereklidir. Duygusal öz denetim -doyumu erteleyebilme ve fevri davranışları zapt edebilme- her başarının altında yatan özelliktir. Tıkanıp kalmamak (akış haline girebilmek) her tür yüksek performansı mümkün kılar. Bu beceriye sahip olan kişiler, yaptıkları her işte daha üretken ve etkili olabilmektedir.
4. *Başkalarının duygularını anlamak*: Duygusal öz bilinç temeli üzerinde gelişen bir diğer yetenek olan empati, insanlarla ilişkilerde temel beceridir. Empatik kişiler başkalarının neye ihtiyacı olduğunu, ne istediğini gösteren belli belirsiz sosyal

sinyallere karşı daha duyarlıdır. Bu da onları insan bakımıyla ilgili mesleklerde, öğretmenlik, satıcılık ve idarecilikte başarılı kılar.

5. *İlişkileri yürütebilmek*: İlişki sanatı, büyük ölçüde, başkalarının duygularını idare etme becerisidir. Bu beceri popüler olmanın, liderliğin, kişiler arası etkililiğin altında yatan unsurlardır. Bu becerilerini çok geliştirmiş kişiler, insanlarla sürtüşmesiz bir etkileşim sürdürmeye dayalı her alanda başarılı olur ve parlak bir sosyal yaşam sürdürürler.

Kuşkusuzdur ki, toplumdaki bireyler söz konusu beş yetide farklılaşabilirler; örnek verilecek olursa, bazıları endişelerinin üstesinden kolay gelebilirken, etrafındaki diğer bireyleri dizginlemede aynı başarıyı gösteremeyebilirler.

1.4.4. Duygusal Zekanın Sınırları

Duygusal zekânın hangi sınırlar dahilinde ele alınması gerektiği ve olgunun yanlış anlaşılmalara yol açmaması için gerçekte ne olduğu konusunda Acar (2001) çalışmasında şu ifadelere yer vermiştir (Acar, 2001: 32-33):

- “Duygusal zekâ, duygularla iç içe olmak veya duyguları görmezden gelmek değildir. Duygusal zekâyâ sahip olmak, duyguların uygun ve etkin şekilde ifade edilebilmesi için onları yönetebilme yeteneğine sahip olmak demektir (Koçmar, 2012: 83). Sorun duygusallıkta değil, duyguların ve ifadelerin birbirleriyle uygunluğundadır.” (Acar, 2001: 32-33).
- “Duygusal zekâ basit bir şekilde, her zaman iyi hoş olmak demek değildir. Bazen bireyin kaçındığı istenmeyen gerçeklere karşı gelmeyi gerektirir. Birey stresini azaltacak yöntemleri uygulamadan önce, olumsuz duyguların farkında olması ve bunları açık bir şekilde ifade etmesi gereklidir (McFarland, 1997: 7). Olumsuzlukları inkar etmek, onları görmezden gelmek, bireyin duygusal çalkantılarına çare bulmasını engeller.” (Acar, 2001: 32-33).

- “Duygusal zekâ duyguları bastırmak veya onları sürekli kontrol altında tutmanız anlamına gelmez. Duygusal zekâ, doğru duyguları doğru zamanda doğru şekilde kullanma demektir.” (Koçmar, 2012: 83).
- “Duygusal zekâ, farklılıkların hemen fark edilebildiği bir program değildir. Bireyler bir saat içinde kelime işlemcisini öğrenebilir ancak öfkesini yönetebilmek gibi becerileri edinebilmek, çok pratik isteyen ve zaman alan çalışmalardır.” (Acar, 2001: 32-33).
- “Duygusal zekâyı tanımlayan EQ becerileri, IQ ya da bilişsel becerilerin karşıtı değildir, daha çok kavramsal düzeyde ve gerçek dünyada dinamik bir etkileşim halindedirler. İdeal olan, bazı büyük liderlerimizde olduğu gibi, hem bilişsel becerilerle hem de sosyal ve duygusal becerilerle mükemmelliğe ulaşabilmektir.” (Koçmar, 2012: 84).
- “İş ortamında duygusal zekânın göstergesi basitçe öfkeyi kontrol edip, başkalarıyla iyi geçinmek anlamına gelmez. Bu daha çok, bireyin kendi ve diğerlerinin duygusal yapılarını yeterince iyi anlaması ve böylece işletmenin amaçlarına ulaşması yönünde insanları motive edebilmesidir.” (Cooper ve Sawaf 2000: 361).
- “Duygusal zekanın ortaya çıkış nedeni, mantığın etkisinin azalması değil, insan kalbinin çalışmasıdır. EQ, satış hileleri yapmak veya nesnelere güzel yüzler yapıştırmakla ilgili olmadığı gibi, kontrol ve çıkar amaçlı kullanım ya da yönlendirme psikolojisiyle ilgili değildir.” (Acar, 2001: 32-33).
- “Duygusal zekâ, bireylerin doğuştan kazandıkları yetenekler değildir. Sonradan öğrenilir ve her yaşta geliştirilebilir. Duygusal zekâyı tanımlayan EQ, IQ gibi bireyin kaderi değildir.” (Goleman, 1999: 4).

1.5. Duygusal Zeka İle İlgili Geliştirilmiş Modeller

Duygusal zeka olgusunun değişik tanımlamaları ve bunun sonucunda kullanımları bulunmaktadır. Duygusal zekaya ilişkin modeller, bu tanımlardan hareketle, yeteneğe dayalı ve yetenek ve bireysel özelliklerin bileşimi olan karma tabanlı olmak üzere kendi içerisinde ayrılmaktadırlar.

Yeteneğe dayalı modelde duygusal zeka, duygusal bilgiyi işleme becerisini gösteren olarak tanımlanmakta, duygusal zekanın öneminin yanı sıra duygular aracılığıyla rasyonel düşünme üzerine durulmaktadır. Tersine, karma tabanlı DZ modelleri beceri unsurları ile kişisel yetileri, sosyal beceri ve davranışları birbirine bağlamaktadır (Cobb ve Mayer, 2000: 14-15).

Literatür incelendiğinde, duygusal zeka modelleri arasında sadece Mayer ve Salovey tarafından oluşturulan duygusal zeka modelinin yeteneğe dayalı olduğu, Bar-On, Goleman ve Cooper ve Sawaf tarafından oluşturulan modellerin ise DZ'ye ilişkin karma tabanlı modeller olduğu fark edilmiştir.

1.5.1. Yetenek Tabanlı (Yeteneğe Dayalı) Duygusal Zeka Modeli (John D. Mayer & Peter Salovey Modeli)

Salovey ve Mayer (1990) duygusal zekâyı, “bireyin kendisinin ve başkalarının duygularını anlama, bunlar arasında ayırım yapma ve bu süreçten elde ettiği bilgiyi, düşünce ve davranışlarında kullanabilme yeteneğiyle ilgili olan toplumsal zekanın bir alt kümesi” olarak tanımlamaktadırlar (Salovey ve Mayer, 1990: 189).

Mayer ve Salovey, duygusal zekâyı, basit süreçlerden (duygusal algılama ve duygusal kolaylaştırma/bütünleşme vs.) daha karmaşık süreçlere (duygusal anlama ve duygusal yönetim vs.) olacak şekilde dört kısımda düzenlemişlerdir. Duyguları algılamaktan, duyguların yönetimine kadar dört kısımda düzenlenen duygusal zekâ

becerileri, bireyin kişiliğinin bünyesinde bulunan psikolojik alt sistemleri ile bütünleşmiş şekilde bir seviyeyi işaret etmektedir. Bu nedenle, dört kısımlı olarak düzenlenen Mayer ve Salovey'in yetenek tabanlı duygusal zekâ modelinin birinci kısmı (Duyguları Algılama, Değerlendirme ve İfade etme) ile ikinci kısmı (Duyguların Kullanımı) göreceli olarak duygu sisteminin gizli bilgi işleme alanlarıdır. Diğer kısım ise bireyin planları, hedefleri ve kişiliği ile bütünleştirilmelidir (Mayer ve diğerleri, 2004: 199).

Her bir bölüm erken yaşta gelişen yeteneklerden daha sonraki yaşlarda gelişen yeteneklere kadar geniş bir yelpazeyi içermektedir. Duygusal zekâsı yüksek olan bireylerin bu yetenekleri duygusal zekâsı daha düşük düzeyde olan bireylerden daha hızlı geliştirmesi beklenmektedir. Bu duygusal yetenekler birbirleriyle doğrudan ilişkili olma eğilimi içerisindedirler (Mayer ve diğerleri, 2000: 288).

Dört kısım ve ilgili beceriler Tablo 2'de gösterilmiştir (Mayer ve Salovey, 1997: 11).

Tablo 2: Salovey ve Mayer'in Yetenek Tabanlı Duygusal Zeka Modeli

KISIM	BECERİ
Kısım 1: Duyguları Algılama, Değerlendirme ve İfade Etme	Kendi duygularını anlama ve ifade etme, Başkalarının duygularını anlama ve ifade etme, Duyguların tam ifadesi ve gereksinimlerin iletimi, Farklı duygusal ifadeleri ayırt etme.
Kısım 2: Duyguları Kullanma	Duygular dikkati yönetir ve düşünmeyi sağlar, Ruh hali kişinin algılamasını değiştirir ve değişik bakış açılarından anlamaya neden olur, Duygusal durumlar problem çözmeye yaklaşımlarını teşvik eder.
Kısım 3: Duyguları Anlama ve Muhakeme Etme	Duyguları nitelendirmek ve farklı duygular ile anlamları arasındaki ilişkiyi tanımlamak, Duyguların içeriğini ve karşılıklı ilişkilerinin sahip olduğu bilgiyi anlamak, Karmaşık duyguları yorumlamak ve farklı duyguların kombinasyonunu anlamak, Duygular arasındaki geçişleri anlamak.
Kısım 4: Duyguları Yönetme ve/veya Düzenleme	Hoş ve hoş olmayan duygulara açık olmak, Duyguları düşünceli bir şekilde, duygusal veya zihinsel gelişimde kullanılabilirliği konusunda ayırt etmek veya birleştirmek, Olumsuz duyguların etkisini azaltarak ve olumlu duyguların etkisini artırarak, kendinin ve başkalarının duygularını yönetmek.

Kaynak: Mayer ve Salovey, 1997: 11

“Duyguları algılama, tanımlama, değerlendirme” becerisi, kişinin kendi duygularının farkında olabilmesini sağlayarak, duyguları kolayca tespit edebilmesine ve çözümlemesine yardımcı olur. Yani kişi duyguları yüzlerde, resimlerde ve seslerde her koşulda tanıyabilir

ve duygulardan gerekli çıkarımları yapabilir. Duyguları algılama becerisi, ayrıca “kişilerin duygularının gerçekten dürüst olup olmadığını ayırt etmeye olanak tanır” (Goleman, 1995). Bu alanda, kişi hem kendinin hem de karşısındaki kişinin duygularını tanımlayabilir ve ifade edebilir.

“Duyguları kullanma” becerisi kişilerin içinde yer aldığı bilişsel aktivitelerde başarı gösterebilmeleri için duygularını kullanabilmesini sağlar. Böylece kişiler daha etkili ve verimli düşünerek içinde bulundukları durumda kendilerini en iyi şekilde gösterme imkânına sahip olurlar.

“Duyguları anlama” becerisi etkileşim içinde olan kişilerin birbirlerinin ne hissettiklerini, karşı tarafa yansıtılan duyguların ne anlama geldiğini, neden o şekilde davranıldığını, anlık ya da sürekli duygu değişimi ile ilgili ilişkilerin tümünü anlayabilme ve tanımlayabilme yeteneğidir.

“Duyguları yönetme” becerisine sahip olan bir kişi ise duygularını içinde bulunduğu duruma ya da şartlara göre kontrol edebilir ve düzenleyebilir. Bu yetenek sayesinde, kişi duygusal zekânın bu alanını kullanamayan kişilere göre daha mantıklı davranabilir ve istediği zaman duygularına hâkim olup, kendi çıkarına göre duygularını yönetebilir.

1.5.2. Karma Duygusal Zeka Modelleri

Mayer ve Salovey’in yeteneğe dayalı modelinde duygusal zeka, duygusal bilgiyi işleme ve değerlendirme becerisini göstermekte iken, karma duygusal zeka modelleri kişisel yetileri, sosyal beceri ve davranışları birbirine bağlamaktadır (Cobb ve Mayer, 2000: 14-15). Karma duygusal zeka modelleri arasında Bar-On’un, Cooper ve Sawaf’ın ve Goleman’ın geliştirdiği modeller yer almaktadır.

1.5.2.1. Reuven Bar-On Modeli

Duygusal zekâya ilişkin çalışmalar yapan bir diğer bilim insanı ise Amerikalı akademisyen ve psikolog olan Reuven Bar-On'dur. Bar-On bu dönemde duygusal zekâyı çevreyle iletişim halinde olunan bir takım duygular ve yetenekler olarak tanımlamıştır. Bar-On bu tanımladığı zekâyı “Duygusal-Sosyal Zekâ (ESI)” olarak ortaya koymuş, duygusal zekâyı özellikle karakter özellikleri ile bağdaştırarak değerlendirmiştir.

Bar-On'a göre; akademik zekâ dışında tanımlanabilen zekâ kavramını, yalnızca duygusal zekâ olarak sınırlandırmanın eksik olacağı, sosyal zekânın farklı bir zekâ kavramı olarak ortaya konulmasının gerektiği ancak sosyal zekâ ile duygusal zekâ kavramlarının, aynı olmamakla birlikte, birbirlerinden ayrılmaz iki tanımlama olduğu savunmuştur. Bar-On'a göre akademik zekâ dışında tanımlanabilen zekâ; bireyin istekler ve çevresel baskılar altında başarılı şekilde mücadele edebilmesi için sahip olması gereken duygusal, kişisel ve sosyal yeteneklerin bir bütünüdür. Araştırmacı ortaya koyduğu tanımlamayı aşağıda belirtilen beş ana yeterlilik ve bu yeterliliklerin altında yer alan alt bileşenler şeklinde belirtmiştir (Bar-On, 2006: 15-16).

1. *Kişisel farkındalık yeteneği* (kişinin duygusal yetenek kapasitesi): Bireyin iradesini tanımlamaktadır. Bu da bireyin kendisini ne kadar tanıdığını, duygularının farkında olup olmadığını, duygularını anlayarak kendisiyle barışık olma durumunu, ne yaptığında iyi hissettiğini veya nelerin iyi hissettirdiğini anlama yeteneğidir. Alt bileşenleri ise aşağıdaki gibidir:
 - 1.a. Bağımsızlık: Benliğinin farkında olan kişi nerede nasıl hareket edeceğini, ne söyleyip ne söylememesi gerektiği konusunda kendi duygularını yönetebilir veya düzenleyebilir.
 - 1.b. Kendini gerçekleştirme: Kişi kendisinde hangi yeteneklerin var olduğunun farkında olup sahip olduğu potansiyelini en üst seviyede

kullanmaya çalışabilir. Bu şekilde hem kendisini iyi hisseder hem de başarı seviyesi yükselme eğilimi gösterebilir.

1.c. Kararlılık: Kişi kendini bilir ve ne hissettiğini kolayca anlayabilirse kişinin kendine olan güveni artar ve bulunmuş olduğu ortamda sahip olduğu yetenekleri rahatça gösterebilir.

1.d. Kendine saygı: Kişinin başkasını anlayabilmesi ve duygularını analiz edebilmesi için önce kendisinin farkında olması gerekir. Bunun içinde öncelikle kişinin kendisine öz saygısı olmalıdır. Özsaygısı yüksek kişiler, olumsuz durumlar karşısında kendilerini kötü ya da başarısız hissetmez, olaylara karşı tarafsız yaklaşabilir ve sonuçlardan ders çıkararak mevcut durumdan faydalanmaya çalışırlar. Bu yeteneğe sahip kişi “özünde iyi olduğunu kabul eder ya da hem pozitif hem de negatif tarafları kadar limitlerini ve kapasitelerini de kabul edebilir.

1.e. Duygusal benlik bilinci: Bu bilince sahip kişiler kendilerini daha iyi tanır, kendilerini anlayabilir ve neyi neden hissettiğini ayırt edebilirler.

2. *Kişiler arası ilişkiler:* Kişinin kendini karşısındakinin yerine koyarak düşüncelerini ve duygularını anlayabilmesi, çevresindeki insanlarla olan ilişkileri ve sosyal sorumluluk sahibi olma yeteneğini tanımlar. Alt bileşenlerini sosyal sorumluluk, kişiler arası ilişkiler ve empati yeterlilikleri oluşturur.

2.a. Sosyal sorumluluklar: Karşılıklı iletişim ve etkileşim içinde olunan bir grupta, kişilerin ortam için gerekli olan sorumluluklarının farkında olmaları ve işbirliği içinde hareket edebilmeleri yeteneğidir.

2.b. Kişiler arası ilişkiler: Kişinin karşısındaki kişiye yönelik empati kurması sonucunda oluşan yakınlık ve karşılıklı kurmuş oldukları ilişkileri verimli ve etkili kılabilme ve bunu devam ettirebilme yeteneğidir.

2.c. Empati: Bireyin iletişim içerisinde olduğu başka bir bireyin hissettiklerini doğru şekilde algılayarak olaylara onun bakış açısıyla bakabilme yeteneğidir.

3. *Şartlara ve çevreye uyum sağlama yeteneği*: Sorunlarla karşılaşıldığı durumlarda gelişen olaylarda esnek olarak çevresindekilerin isteklerine cevap verebilme ve problemleri çözebilme, durumun gerçekçiliği ile kişiye göre göreceli olarak değerlendirilmiş bir durum arasındaki farkı anlayabilme ve duygularını değişen durumlar karşısında gözden geçirerek yeterli seviyede esneklik sağlayabilme yeteneğidir. Alt bileşenlerini esneklik, gerçekçilik ve problem çözme yeterlilikleri oluşturur.
- 3.a. Esneklik: Kişinin içinde bulunduğu durumun değişmesine bağlı olarak, sahip olduğu duygu ve düşüncelerini de doğru orantılı olarak değiştirebilme becerisidir.
- 3.b. Gerçeklik ölçüsü: gerçekte var olanla kendi içinde duygusal olarak yaşadığı durumu ayırt edebilme yeteneğidir.
- 3.c. Problem çözme: Kişinin mevcut sorunla ilgili gereken bilgiye hâkim olması, sorunu tanımlayabilmesi ve bu soruna karşı etkili çözümler bulabilme kabiliyetine sahip olabilmesidir.
4. *Stres yönetimi*: Zor durumlar ve yoğun baskı altında dahi dayanıklı olma, bu süreçle başa çıkabilme ve bu tip durumlarda duygularını düzenleyebilme, kontrol edebilme ve baskıya karşı koyabilme yeteneğidir. Alt bileşenlerini strese dayanıklılık ve dürtü kontrol yeterlilikleri oluşturur.
- 4.a. Strese dayanıklılık: Bu boyutun strese dayanıklılık alanında, kişi karşılaştığı olaylar karşısında duygularına hâkim olarak muhtemel stres riskini azaltabilme yeteneğine sahip olurken, stresle etkili biçimde savaşılabılır. Böylece stresin sebep olabileceği olumsuz sonuçlar yok edilmeye çalışılır.
- 4.b. Dürtü kontrolü: Duygularını denetleme ve kontrol altına alabilme yeteneğine eş değer olarak, kişi için olumsuzluk yaratabilecek durumlarda tepkilerini kontrol edebilme yetisidir.
5. *Genel ruh hali*: Bireyin ruh halinin farkında olarak düşünce ve duygularını hayattan zevk alabilecek ve memnun olabilecek doğrultuda tadil edebilmesi ile ilgilidir. Bu kapsamda bireyin

mutlu ve iyimser olabilmesi yeteneğidir. Mutluluk; bireyin kendisi ve başkalarıyla barışık olabilmesi ve hayattan keyif alması, İyimserlik ise içinde bulunduğu duygu durumu veya gerçek durum ne kadar olumsuz olursa olsun olaylara iyi yanından bakarak olumlu tavır koyabilmesi ve zor durumlarda bile bunu idame ettirebilmesidir. Alt bileşenlerini mutluluk ve iyimserlik yeterlilikleri oluşturur.

5.a. Mutluluk: Kişinin hem kendi hem de iletişim ve etkileşim içinde olduğu kişilerle kendisini mutlu hissedebilmesi, yaşamdan her an zevk alabilmesi ve anı yaşayarak hayatın tadına varabilmesidir.

5.b. İyimserlik: kişinin karşılaştığı her türlü olaya karşı olumlu yaklaşabilmesi ve olumsuz düşüncelere ve yaklaşımlarda uzak durabilmesidir.

Bar-On'a göre belirtilen yeteneklere sahip olan bireylerin duygusal zekâları da yüksektir. Yine bu tip insanlar iş hayatlarında başarılı olmaktadır.

1.5.2.2. Robert K. Cooper ve Ayman Sawaf'ın Modeli

Cooper ve Sawaf'ın duygusal zekâ modeli, duygusal zekâ kavramını yönetimde ve organizasyon içindeki etkiler açısından incelemektedir. Özellikle duygusal zekâ ve liderlik ilişkisini incelemektedir. Cooper ve Sawaf (1997: 12) duygusal zekâyı şu şekilde tanımlamaktadır: “Duygusal zekâ, duyguların gücünü ve hızlı algılayışını, insan enerjisi, bilgisi, ilişkileri ve etkisinin bir kaynağı olarak duyumsama, anlama ve etkin bir biçimde kullanma yeteneğidir.” Cooper & Sawaf'ın duygusal zeka modelinin yapılan literatür incelemesinde “dört köşe taşı modeli” olarak adlandırıldığı göze çarpmaktadır.

Dört köşe taşının ilki olan “duyguları öğrenmek”; duygusal dürüstlük, duygusal enerji, duygusal geri bildirim ve pratik sezgi öğelerini kapsamaktadır. Duyguları öğrenmek kişinin duygusal

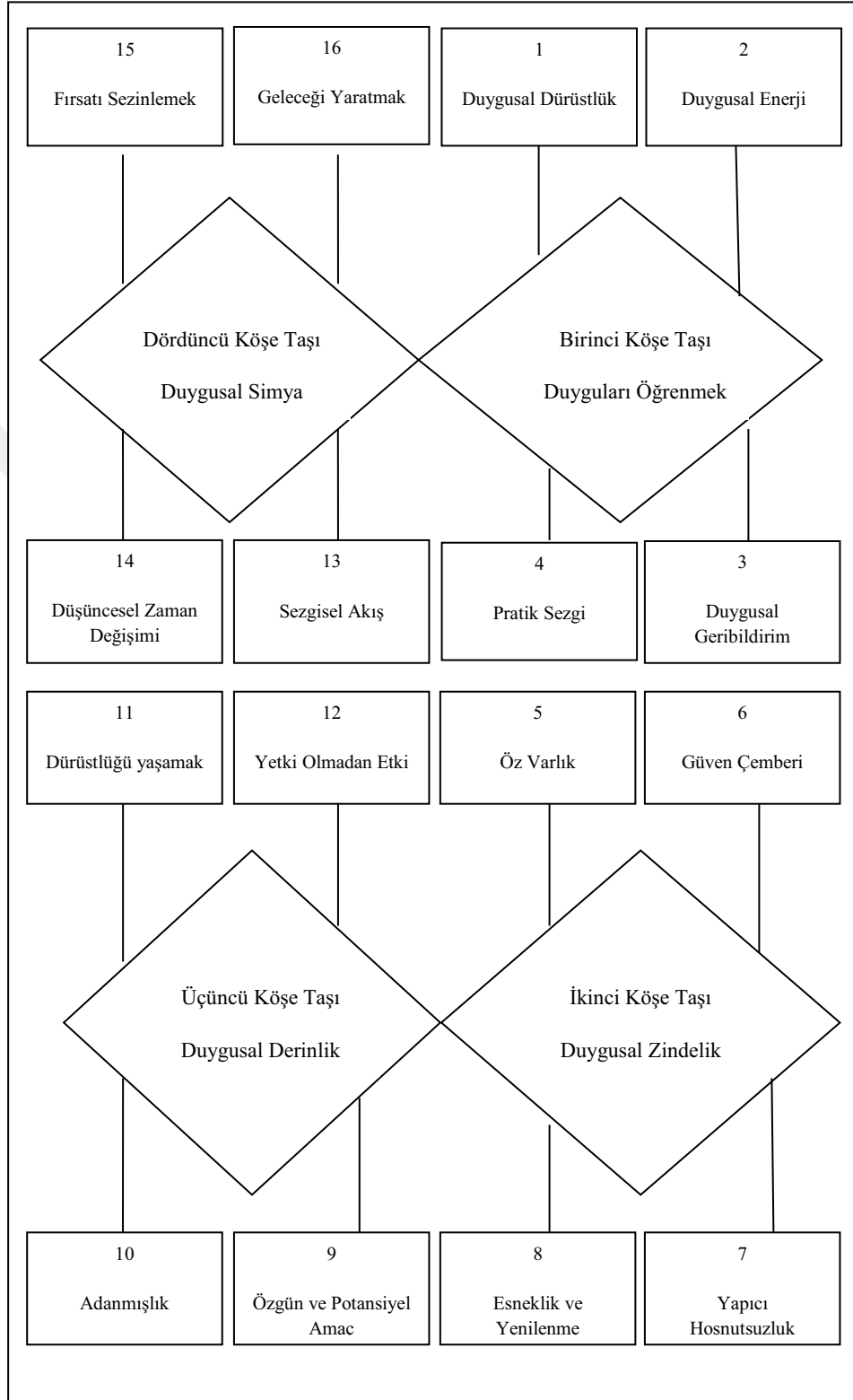
potansiyelinin farkında olması ve bunu ilişkilerde değerlendirmesi üzerine kuruludur. Duyguları öğrenmek, duyguların doğuştan gelen bilgeliğinin farkına varmak, ona saygı duymak ve değerlendirmek üzerine yoğunlaşır (Cooper ve Sawaf, 2003: 3).

İkinci köşe taşı “duygusal zindelik” tir. Duygusal zindelik köşe taşı; güven çemberi, öz varlık, yapıcı hoşnutsuzluk, esneklik ve yenilenme öğelerini içermektedir. Duygusal zindelik; kalpte güç, dayanıklılık ve esneklik oluşturur. Güven ve inanılabilirliği geliştirerek duyguları tanıma becerisinin pratiğe dönüştürülmesine olanak sağlar. Duygusal zindelik sayesinde, temel kişisel değerler, karakter ve onları canlı tutan ve yönlendiren duygular anlaşılmaya başlanabilir (Cooper ve Sawaf, 2003: 3).

Üçüncü köşe taşı olan “duygusal derinlik”; özgün potansiyel ve amaç, adanmışlık, dürüstlüğü yaşamak, yetki olmadan etki öğelerini içermektedir. Duygusal derinlik, kişinin temel karakter ve etkinliğini oluşturur. Kişinin potansiyelini, bütünlüğünü ve amacını geliştirir. Duygusal derinlik kişinin içsel amaçlarını tam olarak belirlemesi ve bunlara kendini adanmasını gerektirir (Cooper ve Sawaf, 2003: 3).

Son köşe taşı, “duygusal simya”dır. Duygusal simya; sezgisel akış, düşüncesel zaman değişimi, fırsatı sezinleme, geleceği yaratma öğelerini kapsamaktadır. Simya, değerinin az olduğu düşünülen basit bir maddeyi, daha değerli bir şey haline dönüştürme gücü veya işlemi olarak tanımlanır. Duygusal simya ise bu gibi değişimlerin işte ve hayatta mümkün olabildiği öngörülerini hakkında bir tartışmaya işaret eder (Cooper ve Sawaf, 2003: 3).

Şekil 2: Duygusal Zekanın Dört Köşe Taşı



Kaynak: Cooper & Sawaf, 2003: 3.

1.5.2.3. Daniel Goleman'ın Modeli

Goleman (1995)'in “Duygusal Zekâ Neden IQ’ dan Daha Önemlidir?” isimli kitabında, iş yaşamında akademik zekâ olan “IQ”nun etkisinin inkâr edilmesinin doğal olarak yersiz olacağı, ancak IQ’ları yüksek olan çalışanların iş hayatında da başarılı olacağı düşüncesinin de yanlış olacağı belirtilmiştir.

Goleman duygusal zekâyı; “Bireyin kendisinin ve çevresindeki bireylerin duygularını tanıma, kendini motive etme, kendi içindeki ile diğer insanlarla olan ilişkilerindeki duyguları iyi yönetebilme yeteneği” olarak tanımlamaktadır (Goleman, 1995).

Tanımdan anlaşılıyor ki, Goleman’a göre duygusal zekâ, öğrenilmiş yetenekler ile yeterliliklerden oluşan bir takımdır.

Goleman kitabında duygu ve zekâ olgularına yer vermiş, günlük hayatta duygularımızla aslında fark etmeden yaptıklarımızın, çalışma sistemini açıklamıştır. Duyguların beyinde nasıl bir yol izlediği ve kararlarımızda ne kadar etkili olduğu, bu etkinin beynimiz tarafından hangi şartlar altında değerli veya değersiz olarak değerlendirildiği, zaman zaman yapmış olduğumuz davranışlarımızda duygularımızın aklımızla vereceğimiz kararların önüne nasıl geçebildiğini örnekler vererek açıklamıştır. Tüm bu tanımlamalar ve açıklamalar neticesinde duygusal zekânın ne olduğunu, neden önemli olduğunu ve hangi yapıtaşlarından oluştuğunu belirtmiştir (Goleman,1995).

Goleman’ın duygusal zekâ modeli 5 maddeden oluşmaktadır. Bunlar;

1. Duygusal öz bilinç: Mayer ve Salovey’in duygusal zekâ modelinde olduğu gibi bu modelde de öncelik bireyin kendi duygularının farkında olabilmesidir. Duygusal öz bilinç; bireyin öz duygularını tanımlaması, hislerine neden olanları anlayabilmesi ve his ile hareketleri arasındaki fark ve ilişkiyi kavrayabilmesidir.
2. Duyguların yönetimi: Duygu yönetimi, bireyin kendi duygularını yönetebilmesini içerir. Duygular birçok farklı şekilde ortaya çıkabilir.

Duygu yönetiminden kasıt duyguların bastırılarak üstesinden gelmeye çalışmak değildir. Çünkü duyguların bastırılmaya çalışılması yalnızca üzerini örtmeye yarar ve sonra daha güçlü bir şekilde gün yüzüne çıkmasına neden olur. Bu nedenle içinde bulunulan duygu durumunda bunu kabullenmek ve o anda duyguların neden olduğu anlık tepkilerden kaçınmaktır.

3. Duyguların verimli kullanımı: Bireyin davranışlarında duygularını etkin ve verimli kullanabilmesidir. Duyguların verimli kullanılmasında açıklanan bireyin sorumluluğun artışı ile işine daha iyi odaklanıp dikkatini verebilmesi ve davranışları ile kararlarında daha az dürtüsel kararlar vererek daha fazla özdenetim ile tepkiler verebilmesidir.

4. Empati: Empati bireyin, mevcut durum içerisinde kendini karşısındakinin yerine koyarak, karşısındakinin o an içinde bulunduğu ruh hali ve düşünce yapısını tahmin edebilmesidir. Empati ile diğerinin bakış açısı daha iyi kavranabilir, başkalarının hislerine karşı hassasiyet geliştirilebilir ve başkalarını daha iyi dinlenebilir.

5. İlişkileri yürütme: İlişkileri yürütme bireyin çevresindekilerle olan etkileşimlerinde doğru tespitlerde bulunarak en doğru davranışı belirleme yeteneğidir. Bireyin; ilişkilerini analiz edebilme ve anlayabilmesi, anlaşmazlıklarda çözüm ve uzlaşma yeteneği, ilişkilerdeki sorunları çözebilmesi, iletişimde becerili olması, çevresindekiler tarafından aranır olma, ilgili ve düşünceli olma, çevresindekilerle işbirliği içerisinde olma, yardımsever ve demokratik olma özellikleridir.

1.6. Duygusal Zeka Üzerine Yapılan Bazı Ulusal ve Uluslar arası Yayın ve Araştırmalar

Bu kısımda duygusal zeka üzerine yapılan ulusal ve uluslar arası yayın ve araştırmalar alfabetik isim sıralaması ile açıklanmıştır.

Duygusal zeka üzerine yapılan *ulusal* yayın ve araştırmalardan bazıları ise aşağıda belirtildiği gibidir.

Akçay ve Çoruk (2012)'un hazırlamış olduğu bilimsel çalışmada, örgütlerde duyguların önemi ve örgüt içindeki işlevleri, duyguları algılama ve doğru betimleme, duygusal zeka, duygusal emek, duygusal iklim, duygusal kimlik ve duygu yönetimi gibi kavramlar ele alınarak çalışma yaşamıyla ilişkilendirilmiştir. İş ve duygu kavramlarının birbirleriyle karıştırılmaması gerektiği, yüksek duygusal zekaya sahip yöneticilerin örgütün başarısında önemli bir etki sağlayacağı, örgütlerinde olumlu duygularla karşılaşan çalışanların işle ilgili olayları olumlu bir bakış açısıyla yorumladığı ve gelecekteki başarı olasılığı hakkında daha iyimser olduğu sonucuna varılmıştır (Akçay ve Çoruk, 2012).

Akın (2004) hazırlamış olduğu doktora tezinde, duygusal zekanın, işletme yöneticilerinin, zamanlarının önemli bir bölümünü ayırdıkları çatışmalar konusundaki etkileri değerlendirilmiştir. Kayseri'deki, 50 kişi ve daha fazla eleman çalıştıran firmaların yöneticileri üzerinde yapılan çalışmada özellikle, yöneticilerin duygusal zekalarının astlarıyla yaşadıkları çatışmaların çözümündeki yöntem tercihlerine nasıl yansıdığı araştırılmıştır. Araştırma kapsamına giren ve ulaşılabilir durumda olan 59 işletme üzerinde araştırmalar yapılmıştır. Araştırmada duygusal zekanın değerlendirilmesi için Bar-On Duygusal Zeka Ölçeği, çatışma olgusunun değerlendirilmesi için ise Rahim'in çatışma ölçeği kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, yöneticilerin duygusal zekaları ile işbirliği ve uzlaşmaya dayanan çatışma çözümleri yöntemleri ile olumlu yönde, güç kullanma ve kaçınma metotları ile olumsuz yönde bir ilişki tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre duygusal zekası yüksek yöneticilerin astlarıyla yaşadıkları çatışmaları çok daha etkin bir şekilde çözmeleri beklenebilir (Akın, 2004).

Altay (2011) master tezinde, yöneticilerin sahip olduğu duygusal zeka düzeylerinin, karar verme stilleri üzerindeki etkisinin

belirlenmesini amaçlanmıştır. Araştırma, Mudo Satış Mağazaları A.Ş. firmasının İstanbul'da bulunan gene müdürlüğüne bağlı, hazır giyim departmanında çalışan 53 orta ve üst düzey yönetici ile gerçekleştirilmiştir. Yöneticilerin duygusal zeka düzeylerini belirlemek üzere Orijinali Schutte ve arkadaşları tarafından geliştirilen, Austin ve arkadaşları tarafından modifiye edilen ölçek, 2006 yılında Emine Göçet tarafından Türkçe'ye uyarlanmış Duygusal Zeka Ölçeği; 1995 yılında Scott ve Bruce tarafından bireylerin karar verme sürecinde sorunlara yaklaşırken kullandıkları karar verme stillerindeki bireysel farklılıkları ölçmek amacıyla geliştirilen ve Türkçe'ye uyarlaması 2002 yılında Arzu Taşdelen tarafından yapılan Karar Verme Stilleri Ölçeği kullanılmıştır. Araştırmanın sonuçlarına göre; yöneticilerin genel duygusal zeka düzeyleri ve karar verme stillerinin ortalamasının üzerinde olduğu bulunmuştur. Araştırmaya katılan yöneticilerin duygusal zeka düzeyleri arasında, yaş, yöneticilik düzeyi, mesleki kıdem, konu hakkında eğitim alma ve kitap okuma bakımından farklılıklar olduğu tespit edilmiştir. Söz konusu yöneticilerin karar verme stillerinde farklılaşma yaratan değişkenlerin ise eğitim durumu ve yöneticilik düzeyi değişkenleri olduğu görülmüştür. Ayrıca, araştırmaya katılan yöneticilerin duygusal zeka düzeylerinin, karar verme stilleri üzerinde kısmen etkisi olduğu belirlenmiştir (Altay, 2011).

Bağcı (2014)'nın hazırlamış olduğu bilimsel çalışmada, duygusal zeka ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişki araştırılmıştır. Bu amaçla, bankacılık sektöründe çalışan 210 katılımcı üzerinde survey yöntemine dayalı bir alan araştırması yürütülmüştür. Verileri toplamak için Wong ve Law (2002) tarafından geliştirilen Duygusal Zeka Ölçeği ve Basım ve Şeşen (2006) tarafından geliştirilen Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Ölçeği olmak üzere iki standart ölçek kullanılmıştır. İki değişken seti arasındaki ilişkinin araştırılmasında Korelasyon Analizi uygulanmıştır. Araştırma sonuçlarına göre; çalışanların duygusal zekalarının onların örgütsel

vatandaşlık davranışlarındaki varyansın %14'ünü açıkladığı tespit edilmiştir; DZ değişkenleri ile ÖVD değişkenleri arasında anlamlı ilişki bulunmuştur (Bağcı, 2014).

Baştan (2013) hazırlamış olduğu yüksek lisans tezinde, çalışanların duygusal zekâ düzeyleri ile iş etiği algıları arasındaki ilişkileri belirlemeyi amaçlamıştır. Bu amaç doğrultusunda kişisel bilgi formu, Bar-On Duygusal Zeka Ölçeği ve Neumann ve Reichel (1979) tarafından geliştirilmiş iş etiği ölçeklerinden oluşan anket formu, İş bankası genel müdürlüğünde çalışan 278 gönüllü çalışana uygulanmıştır. Araştırma sonucunda; banka çalışanlarının yüksek düzeyde duygusal zekaya sahip oldukları, orta düzeyde ise olumsuz iş etiği algılarının olduğu belirlenmiştir. Çalışanların demografik özelliklerine göre duygusal zeka ve iş etiği algılarında farklılaşmaların olduğu da belirlenmiştir. Ayrıca; çalışanların duygusal zeka düzeyleri arttıkça olumsuz iş etiği algılarının azaldığı sonucuna ulaşılmıştır (Baştan, 2013).

Certel ve diğerlerinin (2011) hazırlamış olduğu bilimsel çalışmada, aday beden eğitimi öğretmenlerinin duygusal zeka (EQ) düzeyleri ile eleştirel düşünme (CT) eğilimleri arasındaki ilişkiyi belirlemek amaçlanmıştır. Araştırmaya 40 kız, 58 erkek olmak üzere toplam 98 öğrenci katılmıştır. Araştırmada, veri toplama aracı olarak, Acar (2001) tarafından Türkçeye uyarlanan "Duygusal Zeka Ölçeği (Bar-On EQ)", Kökdemir (2003) tarafından Türkçeye uyarlanan "California Eleştirel Düşünme Eğilimleri Ölçeği (CCTDI)" ve kişisel bilgi formu uygulanmıştır. Verilerin analizinde bağımsız gruplar t-testi, anova, eta kare (R^2) ve Pearson korelasyon katsayısı kullanılmıştır. EQ düzeyi açısından sadece kişiler arası ilişkiler alt boyutunda kız öğrencilerin puan ortalamaları yüksektir ve erkek öğrencilere göre stres yönetiminde daha başarılı bulunmuştur. Öğrencilerin CT eğilimleri, açık fikirlilik, analitiklik, kendine güven, sistematiklik meraklılık boyutlarında ve CCTDI toplam puanda cinsiyete göre farklılaşmazken, doğruyu arama boyutunda kızlar

lehine anlamlı bir fark tespit edilmiştir. Aday öğretmenlerin EQ düzeyleri ile CT eğilimleri arasında orta düzeyde pozitif yönde ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur (Certel, 2011).

Duman ve Acaroğlu (2014)'ün hazırlamış olduğu bilimsel çalışmada, hemşirelik yüksekokulu birinci sınıf öğrencilerinin duygusal zekâ düzeyleri ve empatik becerileri arasındaki ilişki incelenmiştir. Araştırmanın örneklemini, bir hemşirelik yüksekokulunda 2008-2009 eğitim-öğretim yılı bahar yarısında öğrenim görmekte olan 125 öğrenci oluşturmuştur. Veriler, öğrencilerin sosyo-demografik özelliklerini içeren anket formu, Duygusal Zekâ Değerlendirme Ölçeği ve Empatik Beceri Ölçeği ile toplanmıştır. Sonuçta, araştırma kapsamına alınan hemşirelik yüksekokulu birinci sınıf öğrencilerinin duygusal zekâ ve empatik beceri düzeylerinin düşük olduğu, duygusal zekâ düzeyleri ile empati becerilerinin birbirini pozitif yönde etkilediği saptanmıştır (Duman ve Acaroğlu, 2014).

Gönül (2012) hazırlamış olduğu yüksek lisans tezinde, hizmet sektöründe yer alan örgüt yöneticilerinin ve çalışanlarının davranışları ve duygusal zekâları arasında bir ilişki olup olmadığını incelemiştir. Araştırmanın örneklemini, Erzurum Büyükşehir Belediyesi'nde çalışan 280 kişi oluşturmaktadır. Araştırmada veriler anket yöntemiyle elde edilmiştir. Araştırmada veri toplama yöntemi olarak Stephanie Paul'un "Determining The Impact of Emotional Intelligence on Organizational Effectiveness (Örgütsel Etkililik Üzerinde Duygusal Zekânın Etkisinin Belirlenmesi)" isimli çalışmasında kullanılan ölçekten faydalanılmıştır. Araştırma sonucunda; kadınların erkeklere nazaran duygusal zekâlarının daha yüksek olduğu, bireyin eğitim seviyesi arttıkça duygusal zekâsı yükselmekte ve çatışma algısının olumlu yönde değişmekte olduğu, bireyin kurumda hizmet ettiği süre arttıkça yaşadığı stresin de artmakta olduğu, bireylerin mesleki unvanları arttıkça duygusal zekâ algılarının düştüğü, ekip çalışmasına yatkınlıklarının ve çatışma algılarının azaldığı ve ayrıca duygusal

zekânın örgütsel çatışmalar üzerinde önemli etkilerinin bulunduğu sonucuna varılmıştır (Gönül, 2012).

Güney (2009) hazırlamış olduğu yüksek lisans tezinde, okul yöneticilerinin duygusal zekâları ile çatışma yönetimi stratejileri arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Araştırmanın örneklemini 2008–2009 öğretim yılında İstanbul ili Tuzla ilçesi resmi ilköğretim ve ortaöğretim okullarında çalışan 105 okul yöneticisi oluşturmaktadır. Araştırmada veriler anket yöntemiyle elde edilmiştir. Okul yöneticilerine araştırmacı tarafından geliştirilen ve kişisel bilgileri içeren “Kişisel Bilgi Formu”, Ergin, İşmen ve Özabacı (1999) tarafından geliştirilen “EQNED Duygusal Zekâ Ölçeği”, Rahim (1983) tarafından geliştirilen ve Gümüşeli (1994) tarafından Türkçe’ye uyarlaması yapılan “Çatışma Yönetimi Stratejileri Ölçeği” uygulanmıştır. Araştırmanın sonuçlarına göre, okul yöneticilerinin duygusal zekâ düzeyleri ile görev yaptıkları okul derecesi, cinsiyet, kıdem, branş, medeni durum, çocuk sahibi olma, seminere katılma durumu arasında anlamlı ilişki yoktur. Bununla beraber, duygusal zekâ düzeyi ile mezuniyet durumu arasında anlamlı ilişki bulunmuştur (Güney, 2009).

İnce ve diğerlerinin (2015) bilimsel çalışmasında ise hastane çalışanlarının duygusal zekâ düzeyleri ile performans düzeyleri arasındaki ilişki incelenmiştir. Araştırma Toros Devlet Hastanesinde görev yapmakta olan doktor, ebe, hemşire gibi 122 sağlık çalışanı üzerinde yapılmıştır. Veri toplamak amacıyla 41 sorudan oluşan Schutte Duygusal Zekâ Ölçeği ve 18 sorudan oluşan Performans Ölçeği kullanılmıştır. İleri sürülen hipotezleri ve elde edilen verileri test etmek amacıyla faktör, korelasyon ve regresyon analizleri yapılmıştır. Analizler sonucunda duygusal zekâ alt boyutlarından duyguların değerlendirilmesi ile iş gören performansı arasında pozitif ve güçlü bir ilişki bulunmuştur. Duygusal zekânın diğer alt boyutları olan iyimserlik/ruh halinin düzenlenmesi ve duyguların kullanılması

ile iş gören performansı arasında olumlu herhangi bir ilişki tespit edilememiştir (İnce ve diğerleri, 2015).

Kavcar (2011) hazırlamış olduğu doktora tezinde, duygusal zeka düzeyi ile akademik başarı arasında bir ilişki olup olmadığını belirlemeye çalışmıştır. Araştırmanın ana kitlesini Abant İzzet Baysal Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü ikinci, üçüncü ve dördüncü sınıf öğrencileri oluşturmaktadır. Araştırma için gerekli olan veriler anket yöntemi ile toplanmıştır. Cevaplandırılan 502 anketten 462sinin analizlerde kullanılabileceği saptanmıştır. Öğrencilerin duygusal zeka düzeylerini ölçmek için, bugüne kadar birçok akademik çalışmada kullanılmış, geçerlik-güvenirlik çalışmaları Dr. Reuven Bar-On tarafından yapılmış olan ve Acar (2001) tarafından Türkçe'ye uyarlanan Bar-on Duygusal Zeka Envanteri kullanılmıştır. Araştırma sonucunda, İşletme Bölümü öğrencilerinin duygusal zeka toplam puanları ile akademik başarıları arasında zayıf pozitif ilişki bulunduğu ortaya çıkarılmıştır (Kavcar, 2011).

Kelsay (2010) hazırlamış olduğu yüksek lisans tezinde, dönüşümsel liderlik boyutları ile genel duygusal zeka ve duygusal zeka boyutları arasındaki ilişkileri incelemiştir. Bu amaçla A.B.D.'de kar amacı gütmeyen bir hizmet örgütünün üyeleri örneklem olarak seçilmiştir. Araştırmada 158 kişiye Wong ve Law' un *WLEIS* duygusal zeka ölçeği ve Kouzes ve Posner'ın LPI liderlik ölçeği uygulanmış, veriler korelasyon ve hiyerarşik regresyon analizleri ile değerlendirilmiştir. Bulgulara göre dönüşümsel liderliğin genelde duygusal zeka ile ilişkili olduğu hatta dönüşümsel liderliğin cesaret verme alt boyutu haricindeki boyutların duygusal zekanın duyguların kullanılması alt boyutu ile ilişkili olduğu anlaşılmıştır. Her ne kadar dönüşümsel liderliğin cesaret verme alt boyutu çalışmaya katılan bireylerin genel duygusal zeka düzeyleri ile ilişkili bulunmasa da, bu boyutun duygusal zekanın diğerlerinin duygularının değerlendirilmesi alt boyutu ile ilişkili olduğu görülmüştür. Yapılan çalışmanın

sonuçları ayrıca, “muktedir kılmak” davranışının en sık kullanılan dönüşümsel liderlik davranışı; “duyguların kullanılmasının ise en önemli duygusal zeka alt boyutu olduğunu göstermiştir (Kelsay, 2010).

Öcal (2006) hazırlamış olduğu yüksek lisans tezinde, demografik özellikler ile duygusal zeka arasındaki ilişkiyi incelemiş ve değer zinciri faaliyetleri açısından duygusal zeka kavramını değerlendirip, bu faaliyetlerde görev alan kişiler üzerinde duygusal zeka düzeyinin farklılaşıp farklılaşmadığını ortaya koymaya çalışmıştır. Araştırmanın örneklemini Doğuş Holding’e bağlı Doğuş Otomotiv firmasında çalışan 109 kişi oluşturmuştur. Araştırmada veriler anket yöntemiyle elde edilmiştir. Araştırmada bağımlı değişken olan Duygusal Zekayı ölçümlemek için Dr. Reuven Bar-On’un 1997’de geliştirdiği Bar-On EQ-i Duygusal Zeka ölçeği kullanılmıştır. Araştırmada, demografik faktörlerden cinsiyet; duygusal zekanın kişilerarası ilişkiler boyutuyla, yaş, gerçeklik değerlendirme boyutuyla, eğitime katılma sıklığı, kişilerarası ilişkiler boyutuyla, unvanlar, kişilerarası ilişkiler boyutuyla, kurumda çalışılan süre, esneklik boyutuyla, çalışılmak istenen değer zinciri faaliyetlerinden destek faaliyetler, kişilerarası ilişkiler boyutuyla ilişkili bulunmuştur (Öcal, 2006).

Sayan (2008) hazırlamış olduğu doktora tezinde insan duygusal zekasının karar alma mekanizmasının nasıl çalıştığı televizyon izleme oranları dikkate alınarak incelenmiştir. Geçmiş rating oranlarını kullanarak gelecek rating değerlerinin kestirimi farklı metodlar kullanılarak yapılmıştır. Gerçek rating oranları eğitilerek eğitim kümesi oluşturulmuş ve rating oranları geri yayılım algoritması, Levenberg – Marquardt algoritması ve destek vektör makineleri ile kernel fonksiyonu kullanılarak kestirilmiştir. Haber programlarının rating değerleri ve duygusal durumu incelenerek izleyici ve yapımcı açısından duygusal durumun etkilenmesi

araştırılarak, duygusal zeka modeli oluşturulmasına yönelik bir çalışma sunulmaktadır (Sayan, 2008).

Yan (2008) hazırlamış olduğu yüksek lisans tezinde, duygu-zeka ilişkisini, bu konudaki gelişmeleri, bu gelişmeler ışığında ortaya çıkan duygusal zeka kavramı ve duygusal zekanın yönetim ve yöneticiler üzerindeki etkilerini incelemiştir. Uygulama bölümünde, Uşak'ta hizmet sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin yöneticilerine, bir anket uygulanmıştır. Araştırmanın örneklemini 80 yönetici oluşturmaktadır. Bilgi toplama aracı olarak kullanılan anket, "Robert Cooper ve Ayman Sawaf" tarafından geliştirilen EQ Haritası'ndan uyarlanmıştır. Çalışmadaki araştırmanın sonuçları, duygusal zekanın yöneticiler üzerinde olumlu etkiler yarattığını göstermektedir (Yan, 2008).

Yılmaz (2007) hazırlamış olduğu yüksek lisans tezinde, duygusal zeka ile akademik başarı ilişkisini incelemiştir. Araştırmanın örneklemini 2006-2007 eğitim-öğretim yılında, Atatürk Üniversitesi Kazım Karabekir Eğitim Fakültesi İlköğretim Anabilim Dalı Sosyal Bilgiler Öğretmenliği Bilim Dalı'nda öğrenim görmekte olan toplam 122 öğrenci oluşturmuştur. Araştırmada veriler anket yöntemiyle elde edilmiştir. Veri toplama aracı olarak Bar-On'un Duygusal Zeka Ölçeği (1997) kullanılmıştır. Araştırma sonucunda öğrencilerin duygusal zeka düzeyi ile akademik başarıları arasında anlamlı bir ilişkinin bulunmadığı kanaatine varılmıştır. Duygusal zekanın tüm alt boyutlarının cinsiyet değişkeni açısından ise anlamlı bir farklılık oluşturduğunu, kız öğrencilerin duygusal zeka düzeylerinin erkek öğrencilerden yüksek olduğu bulunmuştur (Yılmaz, 2007).

Duygusal zeka üzerine yapılan *uluslararası* yayın ve araştırmalardan bazıları ise aşağıda belirtildiği gibidir.

Barling ve diğerlerinin (2016) hazırlamış oldukları bilimsel çalışmada, duygusal zekanın 49 yönetici içinde dönüşümcü liderlik tarzının kullanımı ile ilişkili olup olmadığı araştırılmıştır. Yöneticiler kendi duygusal zeka ve ilişkilendirme stillerini değerlendiren anketleri

doldurmuş ve onların astları da yöneticilerinin dönüşümcü liderlik derecelerini onaylamıştır. İlişkilendirme stilini kontrol altına alan çok değişkenli analizler, dönüşümsel liderliğin (örn, idealize edilmiş etki, ilham motivasyonu ve bireyselleştirilmiş düşünce gibi) üç yönünün ve yapıcı işlemlerin duygusal zekanın seviyesine göre farklılaştığını göstermiştir (Barling ve diğerleri, 2016).

Karahan ve Yalçın (2009)'ın hazırlamış oldukları bilimsel çalışmada ise araştırmada deney grubuna verilen duygusal zeka beceri eğitiminin etkilerinin kısa ve uzun süreli olarak kalıcı olup olmadığının, kontrol grubu ile karşılaştırmalı olarak araştırılması amaçlanmıştır. Ondokuz Mayıs Üniversitesi Eğitim Fakültesinde katılımcıların duygusal zeka becerilerini arttırmaya yönelik “Duygusal Zeka Becerileri Eğitim Programı” adlı bir kurs düzenlenmiş ve bu çalışmaya katılmak için çeşitli fakültelerde öğrenim gören 215 öğrenci başvurmuştur. Başvuran öğrencilere kursun amaçları ve uygulanışı hakkında kısaca bilgi verilmiştir. Daha sonra tüm gönüllülere Duygusal Zeka Öz Değerlendirme Ölçeği uygulanmıştır. Her bir cinsiyetten ölçekten en düşük skora sahip 20 grup üyesi seçilmiş (toplam 40 grup üyesi) ve bu yine eşit cinsiyette çalışma ve kontrol gruplarını rastgele yerleştirilmiştir. Doksan dakikalık 12 ana oturumdan oluşan Duygusal Zeka Becerileri Geliştirme Programı çalışma grubuna uygulanmıştır. Program bittikten sonra üçer ay ara ile iki adet toparlayıcı ve hatırlatıcı oturum çalışma grubunda tekrarlanmıştır. Çalışma ve kontrol gruplarının programa başlamadan hemen önceki ve program sona erdikten hemen sonraki skorları kendi içlerinde ve diğer grupla kıyaslanmıştır. Çalışma grubunda toparlayıcı ve hatırlatıcı her bir oturumdan hemen sonra (program bittikten üç ve altı ay sonra) birer adet ölçek izleme amaçlı uygulanmış (Birinci ve ikinci izleme testleri) ve çalışma grubunda bu skorlar grup içi değerlendirilmiştir. Verilerin analizinde; Dependent t-test, The Variance Analyses in Dependent Groups (Repeated Measures) ve Bonferroni's test (The *t-test* in Dependent Groups) teknikleri

kullanılmış olup, SPSS 13.0 paket programından yararlanılmıştır. Sonuçların yorumlanmasında ise $P < 0.05$ anlamlılık düzeyi üst değer olarak alınmıştır. Bu çalışma sonucunda programa alınan üniversite öğrencilerinin duygusal zeka düzeylerinin program sonrasında arttığı ve üçüncü ve altıncı aylardaki ölçümlerde bu olumlu etkinin devam ettiği izlenmiştir (Karahana ve Yalçın, 2009).

Shrestha ve Baniya (2016) 'nın hazırlamış oldukları bilimsel çalışma, duygusal zekanın (EI) çalışan çıktıları üzerindeki doğrudan etkisini araştıran önceki çalışmalardan yola çıkarak, EI ile algılanan örgütsel politikanın (POP) olumsuz olarak ilişkili olacağını ve çalışan çıktıları arasındaki ilişkiyi de hafifleteceğini önermiştir. Nepal'in 27 kamu ve özel kuruluşundan toplam 229 çalışan çalışmaya katılmıştır. Hipotezleri test etmek için hiyerarşik çoklu regresyon analizleri yapılmıştır. Algılanan örgütsel politikanın (POP) moderatör etkisi ise grafiksel yöntem kullanılarak test edilmiştir. Regresyon sonuçları, EI ile çalışan çıktıları -iş doyumu, işe karışma ve kurumsal vatandaşlık davranışı- arasında anlamlı bir pozitif ilişkiyi göstermiştir. POP ise, EI ile ilişkili değildir. Moderatör etkinin değerlendirilmesi, POP'un sadece EI ve iş doyumu arasındaki ilişkide moderatör etkisini göstermiştir (Shrestha ve Baniya, 2016).

Wang (2015)'in hazırlamış olduğu bilimsel çalışmada ise ekip ortamında duygusal zekanın (EI) etkileri araştırılmıştır. EI' nın, ekip üyelerinin birbirlerine bilgi dağıtımıyla meşgul olma yeteneklerini arttırdığını ve bu ekiplerin çok yönlü olduğu durumlarda daha iyi performansa neden olduğunu önermiştir. 47 ekiple yapılan bir laboratuvar çalışmasında, EI, bilgisel olarak çeşitlilik gösteren fakat homojen olmayan koşullardaki performans ile pozitif ilişkilidir ve bu ayrıntılı çalışma, bu ilişkiye aracılık etmiştir (Wang, 2015).

İKİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMİNE İLİŞKİN KURAMSAL ÇERÇEVE

Çalışmanın ikinci bölümünde girişimcilik eğilimi olgusuna ilişkin kuramsal çerçeve oluşturulmuştur. Bu kapsamda öncelikle girişim, girişimci, girişimcilik ve girişimcilik eğilimi kavramlarının tanımlarına yer verilmiş ve girişimcilik eğilimine etki eden faktörler açıklanmıştır. Girişimcilik eğilimini ölçmek üzere geliştirilmiş modellere de yer verilerek, olguya ilişkin bazı ulusal ve uluslararası yayın ve araştırmaların sonuçları açıklanmıştır.

2.1. Girişim, Girişimci ve Girişimcilik Kavramları

İnsanlık tarihinin başlangıcından itibaren insanlar yaşamları için gerekli olan ihtiyaçları giderme çabası içinde olmuşlardır. İhtiyaçların karşılanması, yaşamımızı sürdürmeyi ve kolaylaştırmayı amaçlar. İlk çağlarda insanlar kendi ihtiyaçlarını karşılamak için girişimde bulunurken daha sonraki dönemlerde diğer insanların ve toplumun ihtiyaçlarını karşılama yoluna gitmişlerdir. İhtiyaçlarımızın karşılanması için üretim yapma zorunluluğumuz vardır. Üretimi gerçekleştirmemiz içinde doğal kaynakların, emeğin, girişimcinin ve sermayenin bir araya getirilmesi gerekmektedir (SlidePlayer, 2017).

2.1.1. Girişim, Girişimci ve Girişimcilik Kavramlarının Tanımları

Bu bölümde girişim, girişimci ve girişimcilik kavramlarının çeşitli yazarlarca tanımlarına yer verilerek kavramların neler ifade ettiklerine dair bilgiler verilmiştir.

2.1.1.1. Girişim Kavramının Tanımı

Girişim, bazı yazarlara göre, doğal kaynaklar, para ve emeğin birleştirilmesiyle oluşur. Bazılarına göre ise, başkalarının ihtiyaçlarını gidermek için, piyasada fiyatını oluşturan mali ürün ve servisleri sunmak ve sahip yöneticisine, yani girişimcisine maddi kazanç sağlama amacını güden bir işletmedir. Sözü edilen bu görüşe göre, her girişim bir işletmedir. Ancak her işletmenin bir girişim olduğunu söyleyemeyiz; çünkü mali değeri olan herhangi bir birimin işletme sayılabilmesi için insan ihtiyaçlarını giderici mali nitelikteki ürün veya hizmeti sunmak amacıyla üretim faktörlerinin birleştirilip, faaliyete başlanması yeterli olmaktadır. Oysaki bir işletmenin girişim olarak adlandırılması için iki özelliğin yanı sıra başkalarının ihtiyaçlarını karşılaması, bu ürün ve hizmetlerin bir fiyatının olması gerekmektedir (Oluç (1978)'den aktaran, Budak ve Budak, 2004:6).

2.1.1.2. Girişimci Kavramının Tanımı

Bilindiği üzere örgütler insanların ihtiyaçlarını karşılamak üzere üretim elemanlarının alımını yaparak bunları bir araya getirerek çalışmalarda bulunmaktadır. Çalışmalar sonucu ortaya maddi (somut) olan mallar ya da hizmetler konulmaktadır. Söz konusu olan ekonomik mal ve hizmetlerin, ihtiyaçları karşılayabilmesi için, başka bir anlatımla “üretim” in gerçekleştirilebilmesi için dört temel faktöre ihtiyaç duyulmaktadır. İlki; üretimin yapılacağı yer, yani doğa, ikincisi; doğadan yarar sağlayacak üretim araç ve gereçleri, başka bir anlatımla sermaye, üçüncüsü; işgücü (emek), ve son olarak dördüncüsü de bu üç elemanı en uygun koşullar altında bir araya getirecek olan “girişimci” olmaktadır. Konu genel olarak ele alındığında halk arasında, girişken, sorumluluğunu aldığı işi başaran, iş bitiren kimselere girişimci (müteşebbis) denildiği de görülmektedir. Girişimci, riski üstüne alarak, başkalarının ihtiyaçlarını karşılamak

amacıyla üretim faktörlerinin alımını yapan ve bunların bir araya getirilmesi olanağını sağlayan, çalışmaları sonucu ortaya çıkan kar ve zararı üstlenen kişidir (Budak ve Budak, 2004: 15).

Günümüzde girişimci "kaynaklar konusunda öngörude bulunarak işi planlayan, insan kaynaklarını örgütleyerek girdilerin işlenmesini sağlayan ve elde edilen çıktıyı karlılık yaratacak biçimde tüketicilerin kullanımına sunma becerisini gösteren kişi" olarak tanımlanmaktadır. Girişimcinin toplumun mevcut ve olası gereksinimlerini belirleyerek kendi sezgi ve deneyimlerinden hareketle geleceğe yönelik kararlar alması onun ileriye dönük kişiliğinin göstergesidir. Yaratıcı ve yenilikçi olması, yeni fikirleri geliştirmesi ve bu fikirleri uygulamaya koyması ise girişimciyi farklı kılan en belirgin özelliklerdir. Söz konusu nitelikler girişimcinin her şeyden önce beklentilerine uygun düzeyde risk üstlenen kişi olduğunu da göstermektedir (Tosunoğlu, 2006: 5).

2.1.1.3. Girişimcilik Kavramının Tanımı

Girişimcilik, dar kapsamlı düşünüldüğünde, yenilikçi düşüncelerin ortaya çıkması ve yaratıcılık sonrası mallara dönüştürülmesini ve/veya mal ve hizmetleri piyasaya yönlendirecek bir girişim kurulmasını ifade etmektedir (Zhao, 2006: 20).

Girişimcilik, özellikle üretkenlik gelişimi anlamında, ekonomik kalkınmanın temel bir kuvveti olarak yaygın olarak kabul edilmiştir. Ekonomik teoriler girişimciliğin son on yıldaki rolünü sıkça vurgulamıştır. Enrico Santarelli ve Marco Vivarelli 'ye göre girişimcilik, "hem tamamen yeni bilgi ve hem de bilgi yayılımı için bir kanal görevi görerek, yeni bilgiye yatırım yapma ve ekonomik büyüme arasındaki kayıp bağ" dır (Santarelli ve Vivarelli, 2007: 457).

Girişimciliğe dair yapılan tanımlar farklılıklar içermesine karşın, temelde bütün yazarların buluştuğu ortak noktalar vardır.

Bunlar, fırsatları yakalama, yeni girişim yaratma vb. yönlerdir (Çetinkaya Bozkurt, 2011: 5).

2.1.2. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi

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.

Girişimcilik, girişimcilerin baştan sona yaptığı faaliyetlerin bütünüdür ve bir süreçten oluşur. Girişimcilik süreci fırsat tanımlama, kaynaklar ve organizasyondan oluşmaktadır. Bir fırsat algılayan girişimci bu fırsattan faydalanmak için gerekli olan kaynakları bir araya getirir ve girişimci tarafından bir organizasyon meydana getirilir. Girişimcilik hem yeni bir işletme kurmak ve hem de var olan bir işletme içinde girişimcilik faaliyetlerinin yapılmasını kapsamaktadır (İşcan ve Kaygın, 2011: 444).

Girişimcilik kavramı değişik dönemlerde farklı açılardan inceleme konusu olmuştur. Girişimcilik kavramının değişik dönemlerdeki kullanımı Tablo 3’de gösterilmektedir. Fransız iktisatçı Jean Baptiste Say’den itibaren girişimcilik dördüncü üretim faktörü olarak genel kabul görmüştür. Böylece klasik üretim faktörleri olan emek, sermaye, doğa faktörlerine girişimcilik de eklenmiştir (Çetinkaya Bozkurt, 2011: 5-6).

Girişimcilik teorisinin ve girişimcilik kavramının gelişimi Tablo 3’teki gibi özetlenebilir.

Tablo 3: Girişimcilik Teorisinin ve Girişimcilik Kavramının Gelişimi

DÖNEM	GİRİşİMCİLİK KAVRAMININ KULLANIMI
Ortaçağ Dönemi	Bu dönemde girişimcilik, büyük ölçekli üretim projelerini yöneten bir aktör ya da yönetici olarak benimsenmiştir. Bu türden büyük ölçekli üretim projelerinde girişimci, herhangi bir risk almamakta, sadece tahsis edilen kaynakları kullanarak projeyi yöneten kişidir.
17. yüzyıl	Girişimcilik kavramı ile risk arasında ilk kez bu dönemde ilişki kurulmuştur. Girişimci kâr ya da zarar etme riskini üstlenerek, devletle anlaşma imzalamak suretiyle mal ya da hizmet tedarikinde bulunan kişidir.
1725 Richard Cantillon	Girişimci, sermayeyi tedarik eden kişiden farklı olarak risk üstlenen kişidir. Girişimci belirli bir fiyattan satın alan, ancak belirsiz bir fiyattan ürününü satan, bu nedenle de riskle faaliyetlerini sürdüren kişidir.
1797: Beaudeau	Girişimci, risk üstlenen, planlayan, idare eden, organize eden ve sahip olan kişidir.
1803: Jean Baptiste Say	Sermaye kârından, girişimcinin kârını ayırt etmiştir.
1876: Francis Walker	Fonları tedarik edip faiz alanlarla, yönetsel becerilerinden dolayı kâr elde edenleri ayırt etmiştir.
1921: Frank H. Knight	Amerikalı ekonomist Frank H. Knight, risk ile belirsizliğı birbirinden ayırmıştır.
1934: Joseph Schumpeter	Girişimci, inovasyon yapan ve denenmemiş teknolojileri geliştiren kişidir.
1961: David McClelland	Girişimci, faal, orta düzeyde risk alan kişidir.
1964: Peter Drucker	Girişimci fırsatları maksimize eden kişidir.
1975: Albert Shapero	Girişimci, teşebbüs eden, inisiyatif alan, bazı sosyal ve ekonomik mekanizmaları organize eden ve iflas riskini göze alan kişidir.
1980: Karl Vesper	Girişimciler, ekonomistler, psikologlar, iş adamları ve politikacılar tarafından farklı değerlendirilmektedir.
1983: Giffort Pinchot	İç girişimcilik (intrapreneurship): işletme içerisinde çalışan bireylerin girişimciliğıdir.
1985: Robert Hisrich	Girişimcilik, finansal, sosyal, psikolojik risklerle birlikte parasal ve kişisel tatmin elde etme; Bu amaçla, gerekli zaman ve çabayı harcayarak farklı bir değere sahip bir şey yaratma sürecidir.

Kaynak: Hisrich ve Peters (1985)'den aktaran Çetinkaya Bozkurt, 2011: 6.

2.1.3. Girişimciliğin nemi

Bu kısımda girişimciliğin önemine ilişkin TGIAD tarafından hazırlanan rapordan faydalanılarak, girişimciliğin sosyo-ekonomik vre ve örgütsel vre açısından önemi sunulmuştur (TUGIAD, 1993).

TGIAD'ın 1993 yılında hazırlamış olduğu raporda girişimciliğin sosyo-ekonomik vre açısından önemine bakıldığında şu ifadeler göze çarpmaktadır: Ülkelerin büyüme ve kalkınma sürecinde kaynakların etkin bir biçimde bir araya getirilmesi ve verimli kullanılması arzu edilendir. İleriyi görebilen, analiz yapabilen, seçici olan, inisiyatif kullanabilen, hızlı karar alabilen, risk üstlenen, değişimlere hızla ayak uyduran ve güven veren girişimci kişilerin artmasıyla söz konusu kalkınma süreci ivme kazanacaktır. Toplumlarda kişilerde girişimcilik ruhu ve niyetinin ortaya çıkmasının sağlanması, aynı zamanda girişimciliğin teşvik edilmesi toplum refahının yükselmesinde büyük önem taşımaktadır. Girişimcilik ruhu ve niyetinin bireylerde geliştirilmesi için ise toplumun tüm kesimlerinin çabası gerekmektedir. Fakat birer potansiyel girişimci olarak piyasaya girmeleri hem kamu hem de özel kesimin teşvikleriyle mümkün olabilmektedir. Çünkü içinde bulunulan toplum girişimciliğin niteliklerini belirlemektedir. Aile olgusu kişinin girişimcilik ruh ve niyetine sahip olmasında direkt etkilidir, yani çocuğun karakterinin şekillenmesinde temel teşkil eder. Çocuğun girişimcilik arzu, istek ile becerisini etkileyen en önemli etmenlerden birisi, ailenin tutum ve davranışlarıdır. Bireysel karar almada çocuğa zgven verilmesi ve özgürlük tanınmasının yanı sıra kendi işini kurması ve yönetmesi konusunda teşvik edilmesi girişimcilik niyetinin artmasına fayda sağlayabilecektir. Tersine bir durumda, çocuğun başarma arzusu krelecektir. Sosyo-ekonomik vresiyle yakın ilişkiler içinde olan bir aile, çocuğunun sosyalleşmesi ve gittikçe tanınmasına yardımcı olacaktır. Tanınma beraberinde saygınlığı da

getirecektir. Tersine sosyo-ekonomik ilişkiler yumağı tıkanık bir ailede çocuğun çevre oluşturmada zorlaşacaktır. Aile üyelerinin eğitim seviyeleri, uğraştıkları işleri, konumları, maddi kazanç durumu vb. faktörler girişimcilik istek ve niyetinin artmasında teşvik edici olmasının yanı sıra sıkıntı yaratıcı şekilde de olabilecektir. Girişimci alt yapısı olan bir aileden gelme, örneğin babanın veya annenin girişimci olması, bireyde girişimcilik istek, ruh ve niyetinin ortaya çıkması ve şekillenmesine yardımcıdır. (TUGİAD, 1993).

Girişimciliğin örgütsel çevre açısından önemine bakıldığında ise şu ifadeler göze çarpmaktadır: Girişimcilik faaliyetinin istenilen düzeye varabilmesi ve hedeflerine ulaşabilmesi için girişimci kişi organizasyonun büyüme evresine dayanarak sürekli tetikte olmalıdır. Girişimcinin söz konusu evrede birbirinden farklı iyileştirici ve geliştirici yönde roller alması gerekmektedir. Girişim faaliyetinin sunuş evresinde girişimci kişinin hisleri, diğerlerini yönlendirmesi, teknik bilgi ve beceri düzeyi önem taşıırken organizasyon büyüdükçe liderlik vasfının önemi artmaktadır. Girişimcinin üstlendiği görevleri niteliklerdeki değişime benzer olarak her evrede değişmektedir. İlk evrede öngörüye sahip olabilme, fırsatları yakalayabilme, elindeki kaynakları en etkin ve verimli bir şekilde kullanabilme, bilgiyi biriktirme, analiz etme ve yaptığı çalışmaları topluma duyurma girişimcinin temel görevleridir. Örgüt geliştikçe söz konusu görevlere büyümeyi düzene sokma, belirsizlikleri giderme, geleceği öngörümleme, organizasyonun bugünkü durumunu ve ilerleyeceği alanları tespit etme gibi yeni görevler eklenmektedir. Görüldüğü üzere girişim faaliyeti derinleştikçe daha karmaşık bir görünüm ortaya çıkmaktadır. Sistemini oturtmuş bir girişimde, kurum kültüründe yapılacak değişimlerle örgütsel değişim sağlanabilecektir. Girişimci yukarıda ifade edilen tüm görevleri yerine getirmiş olsa dahi kesin bir başarı sağladığına kanıt olarak gösterilemez. Hem organizasyonun hem de iç ve dış çevre bileşenlerinin organizasyon başarısını artıracak imkanlara sahip olması gereklidir. Organizasyon ilk aşamasından

büyüme ve gelişme evresine gelene kadar kendi kurum kimliğini oluşturmaya çalışmakta, kültürünü tanıtmakta, faaliyet alanlarını belirlemeye çalışmaktadır. Bu aşamalarda kurumun girişimci ile özdeşleşeceği açıktır. Organizasyon büyüdükçe ve geliştikçe, örgütsel kimliği oturacak ve iç-dış müşteri arasındaki uyum başarıyı sağlayacak unsur olacaktır. Girişimcinin iç müşterilerce de desteklenmesi ve kurumun etkinliği için amaç ve hedeflerin de birlikte oluşturulması, rekabet kazanmak için sürekli iyileşme ve gelişmeye ve aynı zamanda değişime açık olunması gerekmektedir. Görüldüğü üzere hem iç hem de dış çevre örgütsel başarı için iyi analiz edilmelidir. Tüm bunların yanı sıra, kalifiye insan kaynağının istihdamı, teknolojiye ayak uydurma, gerekli alt yapı, araç-gereçlere sahip olma, üretim faktörlerinin etkinliği ve verimliliği gibi konular da başarının kilit faktörlerindendir. Organizasyonun büyüme ve gelişme evresinde kıyasıya rekabetin, desteklerin ve işgücü piyasasının gelişmeyi teşvik edici bir yapıda olması kaçınılmaz derecede önemlidir. Ayrıca girişimcilerin öz gerçekleştirmelerine yardımcı olacak iletişim sistemlerinin, eğitim imkanlarının fazlalığı da hem bireysel hem de örgütsel başarı için temel teşkil etmektedir (TUGİAD, 1993).

2.1.4. Girişimcide Olması Gereken Özellikler

Girişimci kavramı tanımına dayanarak bir girişimcide bulunması beklenen özellikler yine TUGİAD'ın hazırlamış olduğu raporda şu ifadelerle tanımlanabilmektedir.

Girişimci bir bireyin ileriye görebilme yeteneği başarısında önemli bir yer edinmektedir. Bu beceri girişimcinin sürekli farklılaşan koşullara dayalı beliren fırsat ve imkanlardan faydalanmasını ve tehdit ve engellere direnmesine yardımcı olabilmektedir. Ayrıca SWOT Analizi denilen durum analizi ile girişimcinin çevreyle bağlantılı olarak iç ve dışta fırsatları yakalaması, güçlü yanlarını görebilmesi,

tehditleri algılayabilmesi, zayıf yönlerini görebilmesi ile rekabetçi üstünlük sağlamak için adım atması kolaylaşacaktır. Söz konusu analiz ile girişimci hem maddi hem manevi kazanç sağlayabilecek, stratejik rekabet avantajı kazanabilecek, piyasada hali hazırda söz sahibi olan ve öngörülmemelerle de ilerleyen zamanda olası rakiplerini belirlemede öncelik kazanacaktır. Girişimcinin benzer analizleri devamlı yapması ve önceden yapılmış araştırmalardan da yararlanması gerekmektedir. Girişimcinin seçici davranma özelliğine dayalı olarak örgütü için en uygun çözümü sunan alternatifleri değerlendirmesi kaçınılmazdır. Girişimcinin esnek olması, çevresindeki değişimlere hızla ayak uydurabilmesi onu öne çıkaran bir diğer özelliğidir. Esneklik unsuru bireyin sürekli değişimlere hızla uyum sağlaması gerekliliğini ifade etmekle birlikte kıyasıya rekabet ortamında gittikçe değer kazanan hızlı karar verebilme yeteneğini de ifade etmektedir. Girişimcinin örgütte yöneticiden en önemli farkı olarak da ifade edilen örgütte risk üstlenmekle yükümlü kişi olması da yine girişimcide olması beklenen bir diğer özelliğidir. Fakat girişimci risk üstlendiği esnada arzulanmayan ve beklenmeyen şartlarla karşılaştığında yaşayacağı olumsuz durumlardan ders çıkaracak şekilde esnekliğe de sahip olmalıdır. Girişimci ayrıca yaptığı çalışmalarda açık ve şeffaf olmalı, böylece çevresine güven vermelidir. Böyle bir durumda yenilik ve yaratıcılığa uygun bir zemin hazırlanmış olacaktır (TUGİAD, 1993).

Yukarıda tanımlamaları yapılan bir girişimcide bulunması gereken özellikler kısaca şu şekilde özetlenebilir:

- Öngörümleme (İleriye görebilme),
- İnisiyatif alabilme ve analiz yapabilme,
- Seçici olma ve uygulama,
- Hızlı karar verebilme,
- Risk alma,
- Esneklik,
- Açık olma,

- Güven verme.

2.2. Girişimcilik Eğilimi

Ülkelerin sosyal ve ekonomik gelişiminde girişimciler kilit faktör üstlenmektedir. Ülkeler tarafından girişimcilere sağlanan imkanların varlığı da girişimcilik faaliyetlerinin etkinliğini artırmaktadır. Girişimciler sağlanan imkanlarla fırsatları gözeten, risk alan ve yenilik ve yaratıcılık katarak daha fazla girişim yaparak ülke ekonomisine de katkıda bulunabileceklerdir.

Bireyin kendi işini kurmasına ilişkin bir kararı tanımlayan girişimcilik kararı, pek çok unsurdan etkilenen karmaşık bir süreçtir. Bu belirleyici faktörler genel olarak durumsal ve bireysel faktörler olmak üzere iki şekilde gruplandırılabilir. Durumsal faktörler; iş değiştirme, işten çıkarılma ya da önceki iş deneyimleri gibi faktörleri içerirken, bireysel faktörler ise; başarı ihtiyacı, kontrolü elde tutma gibi faktörlerden oluşmaktadır. Girişimcilik üzerine yapılan araştırmalar, durumsal faktörlerin girişimciliğin ortaya çıkmasında oldukça önemli bir yere sahip olduğunu ortaya koymaktadır. İşten çıkarılan bazı bireylerin kendi işlerine başlaması ya da işinden memnun olmasına rağmen piyasada yeni bir fırsatı önceden görebilmesi sonucu, bireyin kendi işini açmak üzere işinden ayrılması durumsal faktörlere örnek olarak verilebilir. Tüm bunların yanı sıra, girişimcilik eğilimine doğru yönlendirmede etkin olan eğitim unsurunun, lisans eğitimi almakta olan gençlerin girişimci ruh, niyet ve isteklerinin desteklenmesi dolayısıyla girişimcilik eğilimi göstermelerini pozitif yönde etkilediği bilinmektedir. Uzun bir dönem, gerek girişimcilik derslerinin müfredata konması gerekse de girişimciliğin özendirilmesine ilişkin bir düşünce yapısının öğrencilere kazandırılması üniversitelerin temel görevlerinden biri olarak değerlendirilmiyordu. Ancak değişimin hızlandığı 80’li yıllarla birlikte bu bakış açısının da değiştiği ve artık eğitim kurumlarının

daha ciddi ve planlı bir misyon üstlendikleri görülmektedir (Erbatu, 2008: 16).

2.2.1. Girişimcilik Eğiliminin Tanımlanması

Türk Dil Kurumu'nun tanımına göre eğilim bir şeyi sevmeye, istemeye veya yapmaya içten yönelme, meyil, temayül anlamına gelmektedir (TDK, 2017).

Bireyin girişimciliğe isteğinin olması, bu konuda aktif rol alması veya girişimcilik üzerine planlarının var olması o bireyin girişimcilik eğiliminin olduğunu gösterir (Taş, 2016: 50).

Ajzen (1991)'e göre herhangi bir planlı davranış en iyi şekilde o davranışı gerçekleştirme eğilimi ile tahminlenebilir ve eğilim de davranışın cazibesinin ve yapılabilişliğinin yanında, belli eylemleri yerine getirmeye yönelik tutumlardan ve bireysel özgeçmiş unsurlarından etkilenir (Ajzen, 1991: 181). Shapero (1982) ise, girişimciliğin planlı bir davranış olduğunu ve bunun en iyi biçimde bir işe başlama niyetiyle tahminlenebileceğini belirtmektedir. Dolayısıyla, bir iş kurma eyleminde, girişimcilik eğiliminin neredeyse bu eylemle eşdeğer kabul edilebileceği önemli bir belirleyici olduğunu belirtmek yanlış olmayacaktır (Shapero (1982)'den aktaran, Uygun vd, 2012: 148).

Lee ve Peterson (2000)'a göre Girişimcilik Eğilimi (GE), girişimciliğin kendisinden farklıdır. Girişimcilik basitçe yeni girişimi ifade etse de bir şirketin Girişimcilik Eğilimi girişimcilik sürecini, yani girişimciliği nasıl üstlenildiğini, girişimcilikle hareket etmek için kullanılan yöntemleri, uygulamaları ve karar verme tarzlarını ifade eder. Özellikle, bağımsız olarak hareket eden (özerklik), denemeleri (yenilikçiliği) teşvik eden, riskleri çeken, inisiyatif alabilen ve piyasalarındaki agresif rekabet içinde olan firmalar güçlü bir girişimcilik eğilimine sahipken, bunlardan bazılarını veya hepsinden

yoksun olanlar daha zayıf bir girişimcilik eğilimine sahip olan şirketlerdir (Lee ve Peterson, 2000: 405).

Girişimcilik eğiliminin arkasındaki teori yalnızca firma davranışları için değil, aynı zamanda ülkelerdeki toplumsal düzeyde girişimci gelişim süreci için de geçerlidir. Bazı toplumların gerçekte bir girişimcilik deneyimi yaşamış olsun ya da olmasın sadece kültürel temellerine bağlı değildir (yani, ilişki doğrudan değildir). Daha ziyade, girişimcilik, güçlü bir girişimcilik eğilimini yetiştirmek (veya sağlamamak) için bir araya getirilen kültürel faktörlerin (yani değerler, tutumlar, davranışlar) eşsiz karışımına bağlıdır. Diğer bir deyişle, Girişimcilik Eğilimi (GE), ulusal kültür ve girişimcilik arasındaki ilişkinin aracısı olarak görev yapmaktadır (Lee ve Peterson, 2000: 405-406).

Girişimcilik eğilimi, bireylerin sahip oldukları girişimcilik özelliklerini ortaya çıkararak girişimci olma yönündeki arzu, istek ve niyetleriyle, yani girişimcilik potansiyelinin harekete geçirilmesi ile ilgilidir (Atabay ve Alamur, 2016: 466).

Girişimcilik eğilimi, kişilerin kendi işini yapmadaki istek ve istikrarlılığını ifade eder ve kişisel ve çevresel faktörlerin birleşiminden oluşur. Girişimcilik eğilimi, girişimcilik davranışının bir parçası olmakla beraber, bağımsız olma, yenilikçi olma, risk alma ve öngörü sahibi olma, rekabetçi olma gibi önemli süreçler ile bütünleşik bir yapı oluşturur.

Girişimcilik isteği genellikle aileden başlamaktadır. Eğer ailede bir girişimci varsa çocuk da ticari faaliyetlere daha yatkın olacaktır. Bu bağlamda; ailenin yapısı, babanın mesleği, eğitim ve gelir seviyesi girişimcilik eğiliminin oluşmasında etkili olmaktadır (Çetinkaya Bozkurt, 2011: 26). Çünkü kendisi eğitilmiş olan baba ailesini de bu yönde teşvik edecek ve gelir seviyesinin de uygun olması aile bireyleri için teşvik edici bir unsur olarak görülecektir (Taş, 2016: 50-51).

2.2.2. Girişimcilik Eğilimini Etkileyen Unsurlar

Yapılan araştırmalara bakıldığında bireylerin girişimcilik eğilimini belirlemede girişimcilik eğilimini etkileyen unsurlar geniş çapta tartışma konusu olmuş ve çalışmaların odak noktasını oluşturmuştur. Shapero ve Sokol (1982) tarafından oluşturulan Girişimcilik Faaliyeti Modeli ve Ajzen (1981) tarafından oluşturulmuş model olan Planlanmış Davranışlar Teorisi Modeli girişimcilik eğilimiyle ilgili faktörleri ele alan temel modellerdir (Guerrero ve diğerleri (2008)’den aktaran, Ekici, 2016: 22). Literatüre bakıldığında girişimcilik eğilimini etkileyen birçok unsur vardır. Genel olarak girişimciliği etkileyen unsurları demografik unsurlar (yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi (Rogers, 2011), gelir ve iş tecrübesi (Rodrigueza ve diğerleri, 2011)), sosyal unsurlar (aile, kültür, inanç ve rol modeller (Erdurur, 2012)), çevresel unsurlar ve teknolojik unsurlar olarak temelde dört başlık altında inceleyebiliriz (Mirza ve Dağdeviren, 2016: 90-94).

2.2.2.1. Demografik Unsurlar

Bireyler hayatları boyunca çeşitli dönemleri yaşamakta ve her yaş döneminde/evresinde birbirinden değişik düşünceleri benimseyebilmektedirler. Girişimcilik eğilimi konusunda günümüze değin sürdürülen çalışmalarda söz konusu yaş evreleri ile girişimcilik tutum ve davranışları arasında önemli ve anlamlı bir ilişki olduğu bulgulanmıştır. Yapılan çalışmalarda 22 - 25 yaş aralığındaki kişilerin girişimcilik kariyerine başlamakla birlikte girişimcilik atılımları gerçekleştirdiği dönemler olarak saptanmıştır. Esasen her yaş evresinde girişimcilik faaliyetlerine başlamak olasıdır; ancak girişimcilik istek, niyet ve risk alma eğilimini zorunlu kılar. Söz konusu yaş evresindeki bireylerin risk üstlenmeye meyilleri fazladır ve onun dışında yaş evrelerine nispeten daha enerjiktirler. Yaş evreleri

ilerledikçe bireyler risk üstlenmek istememekte ve daha durgun hale gelmektedirler (Mirza ve Dağdeviren, 2016: 90).

Cinsiyet unsuruna gelindiğinde, cinsiyet değişkeninin girişimcilik eğilimlerindeki etki düzeyinin araştırıldığı çalışmalarda ülkeden ülkeye bu etkinin farklılık gösterdiği bulgulanmıştır. Bizim toplumumuzun geçmişine bakıldığında ise kadınların iş dünyasına adım atmalarının geciktiği ve ata-erkil aile yapısı gereği aile reisinin erkek olduğunu görmekteyiz (Mirza ve Dağdeviren, 2016: 90). Günümüz iş dünyasında geçmişe oranla kadınlarımızın da pek çok sayıda sektörde, pek çok sayıda meslek bazında görev aldığı ve söz konusu iş ve görevlerini başarıyla yürüttüğü görülmektedir. Devletimizin girişimcilik eğilimine sahip kadınlarımıza girişimcilik konusunda sunduğu hem maddi hem manevi teşvik ve öğretilerle birlikte, kadınlarımızın ülkemizin kalkınmasında önemli bir rol üstlendiği görülmektedir.

İçinde bulunduğumuz bilgi çağında, işletmeler açısından bilgi, onları öne çıkaracak, rekabetçi avantaj kazanmalarını sağlayacak unsurlardan biridir. Bugün bilgiyi elinde bulunduran işletmeler stratejik rekabetçi üstünlük sağlamakta ve yenilikçi/yaratıcı girişimlerde bulunabilmektedirler. Bilgiyi elde etme ve işlemenin en önemli yollarından birisi de eğitimden geçmektedir. Eğitim kişilerin sahip oldukları gizli yetenekleri ortaya çıkarır ve kişileri gelecekteki sosyal ve ekonomik hayata hazırlar. Ülkelerin kalkınmasında önemli bir paya sahip olan eğitim, kişiye yarar sağlamasının yanında toplumsal alanda yarattığı etki nedeniyle ülkelerin ekonomik kalkınmasında da önemli bir yer teşkil etmektedir. Eğitim seviyesi yüksek olan toplumlar daha yaratıcı fikirlerle pazardaki fırsatları görerek bunu yatırıma dönüştürebilirler, bu yatırımların neticesinde istihdam ve gelir seviyesinde yükselme, dolayısıyla toplum refahında toplamda bir artış söz konusu olabilmektedir. (Mirza ve Dağdeviren, 2016: 91).

Girişimcilik eğilimini etkileyen bir diğerk demografik unsur ise bireylerin sahip oldukları gelir düzeyidir. İnsanların sahip oldukları servetler ve gelir düzeyleri yapacakları işin risk derecesini etkileyen önemli birer unsurdur. Servetleri ve gelir düzeyleri yüksek olan kişiler daha riskli yatırımlara girişebilmektedirler. Gelir düzeyleri düşük olan ve servetleri bulunmayan kimseler ise tasarruf edemedikleri için ve gelir düzeyleri düşük olduğundan dolayı yatırım yapmaları zorlaşmaktadır. Girişimde bulunmak için tek ölçüt sermaye sahibi olmak değildir. Fakat sermaye olmadan girişim de olmamaktadır (Mirza ve Dağdeviren, 2016: 91-92). Bu nedenle girişimcilik faaliyetleri arttırılmak isteniyorsa gerek faiz indirimleri yapılarak gerekse hibelerle girişimciler desteklenmelidir.

Kişilerin girişimde bulundukları işle ilgili deneyim sahibi olup olmamaları da girişimcilik eğilimlerini etkileyen bir diğerk unsurdur. Girişimde bulunacakları işle ilgili daha önce kazanmış oldukları tecrübeleri, girişimci davranışlarıyla ilgili risklerin yönetilmesinde yardımcı olacaktır. İş tecrübesine sahip olan bireyler önceden meydana gelebilecek riskleri öngörerek daha sağlam iş projeleri oluşturabilmekte ve yeni firma kurma konusunda daha cesaretli olabilmektedirler. İş tecrübesi olan kişiler içinde bulundukları pazar fırsatlarını daha iyi görebilirler ve pazar imkânlarından daha iyi yararlanabilirler (Mirza ve Dağdeviren, 2016: 92) .

2.2.2.2. Sosyal Unsurlar

Girişimciliğe etki eden sosyal unsurları aile, kültür, inanç ve rol modeller olarak sıralamak mümkündür (Mirza ve Dağdeviren, 2016: 92).

Bireylerin kişiliğinin şekillenmeye başladığı yer, toplumsallaşma sürecinin ilk basamağı ve toplumun en küçük yapı taşı olan ailedir. Ailenin sahip olduğu yapı ve görüş o ortamda yetişmekte olan bireyleri de etkileyecektir. Çocukların girişimci birer birey

olarak yetişmelerinde ailelerin katkısı büyüktür. Girişimcilere aileleri tarafından sağlanan destekler yeni işletmelerin kurulmasında önemli bir fon kaynağıdır. Aile içerisindeki yetişkinler çocuklara bir rol model oluşturabilmektedir. Bu açıdan aile içerisinde bir girişimcinin olması çocuklara ilham kaynağı olmaktadır (Mirza ve Dağdeviren, 2016: 92).

Girişimcilik eğilimini etkileyen diğer unsur kültürdür. İçinde bulunulan kültür geçmişten günümüze benimsenen her türlü değerlerle oluşturulan kalıpları içerir ve her kültürün kendine özgü değer yargıları ve kalıpları vardır. Belirli bir kültür içerisinde yetişen bireyler yaşamlarını bu sosyal yapının etkisi altında düzenlerler. Aksi takdirde bulundukları toplumda hor grlrlar ve dışlanırlar. Her sosyal yapı içerisindeki bireylere nasıl ve ne şekilde davranılacağını, düşünme ve yaşam tarzına ilişkin kalıplaşmış modeller sunar. O kültürün unsuru olan bireyler bu kalıplar içerisinde hareket etmek zorundadırlar. Bu açıdan belirli sığ ve kalıplaşmış kültürel değerler içerisinde bireylerin girişimcilik eğilimleri sınırlandırılmış olacaktır (Mirza ve Dağdeviren, 2016: 93). Ayrıca, bireyci kültürlerde sıklıkla görülen değerlerin; zgven, özgürlük, rasyonellik gibi olduğu ve bunların girişimcileri başarıya götürecek oldukları aşıkardır. Bu nedenle bireyci kültürlerde girişimcilik arzu, istek ve niyetinin dolayısıyla eğiliminin fazla çıkması ve girişimcilik faaliyetlerinin yanı sıra girişimci bireylerin de sayıca fazla olması normaldir (arıkı ve Koyuncu, 2010: 7).

Girişimcilik eğilimini etkileyen unsurlardan birisi de toplumsal inançlardır. Bireylerin girişimci kişilik özelliklerinin ortaya çıkması için düşüncelerini özgürce ifade edebilmeleri gerekir (Mirza ve Dağdeviren, 2016: 93). Bu açıdan ülkelerin sahip olduğu dini ve toplumsal inançlar içerisinde yaşayan bireylerin girişimcilik eğilimlerini de etkilemektedir. Örneğin; İşlam dinine mensup olan ülkeler kader inancına sahip olduklarından dolayı kendilerini etkileyen olayların kaderden kaynaklandığına inanırlar ve bu olayları kontrol

etme eğiliminde değildirler. Bundan dolayı girişimcilik eğilimini oluşturan, proaktiflik, yenilikçilik, risk alma eğilimi gibi davranışların düşük olduğu görülmektedir. Protestan iş ahlakının hakim olduğu toplumlarda yaşayan bireyler iç kontrol odağına sahiptirler. İç kontrol odağına sahip olan kişiler atılgan, girişimci, güvenli, başarılı, etkili ve bağımsız kimselerdir. Başlarına gelen olayların kendilerinden kaynaklandığına inanan ve kendi yaşantılarını kontrol edebilen kimselerdir. Başlarına gelen olaylarla başa çıkabilen, yüksek içsel motivasyona sahip olan kimselerdir ve başarı, başarısızlıklara önem verirler. Bu yüzden bireylerin içinde bulundukları toplumlar ve bu toplumların sahip olduğu inançlar girişimcilik eğilimlerini etkilemektedir (Altınay ve Wang, 2011'den aktaran Mirza ve Dağdeviren, 2016: 94).

2.2.2.3. Çevresel Unsurlar

İnsan sosyal bir varlık olması gereği çevresiyle sürekli iletişim ve etkileşim halindedir. Bireyler yaptığı davranışlarla çevresini etkilerken çevresinde meydana gelen değişikliklerden de etkilenen durumundadırlar. Girişimci kişiliğe sahip olan bireyler de çevresel faktörlerden etkilenir. Kişilerin girişimcilik faaliyetinde bulunarak istihdam yaratmaları toplumdaki diğer bireyler tarafından kahraman olarak algılanmalarına neden olmaktadır. Bu duygu da bireylerde girişimcilik isteğinin ortaya çıkmasına neden olmaktadır (Mirza ve Dağdeviren, 2016: 94)

2.2.2.4. Teknolojik Unsurlar

Yaratıcı ve yenilikçi bir ruha sahip olan girişimciler girişimde bulundukları işleri sürekli geliştirmek, daha iyisine doğru iyileştirmek isterler. Kendini yenilemeyen, gelişmelere ayak uyduramayan işletmeler piyasadan çekilmeye mahkumdurlar. Bu açıdan işletmeler teknolojik yeniliklere uygun olarak sürekli iyileştirme ve geliştirme

içerisinde olmalıdırlar. Teknolojik yeniliklerin işletmenin üretim yapısına, pazarlama ve satış yöntemlerine uygulanması sonucu gelişen işletmeler girişimciliğin gelişme potansiyelini arttırmaktadırlar. Girişimciler üretim ve bilgi iletişim teknolojilerindeki yenilikleri işletmelerine adapte ederek daha doğru, ivedilikle karar vererek müşteri ihtiyaçlarının daha hızlı bir şekilde karşılanmasını sağlamalıdırlar (Mirza ve Dağdeviren, 2016: 94).

2.3. Girişimcilik Eğilimine İlişkin Modeller

Kişilerin kendi işini yapmadaki istek ve istikrarlılığını ifade eden girişimcilik eğilimi kavramı literatürde çeşitli yazarlarca araştırılmış ve modellenmeye çalışılmıştır. Yazında sıklıkla adından söz edilen girişimcilik eğilimi modelleri arasında ise Ajzen'in Planlanmış Davranış Kuramı, Shapero'nun Girişimsel Faaliyet Kuramı, Robinson'un Girişimsel Tutum Oryantasyonu bulunmaktadır. Aşağıda söz konusu modeller hakkında bilgi verilmektedir.

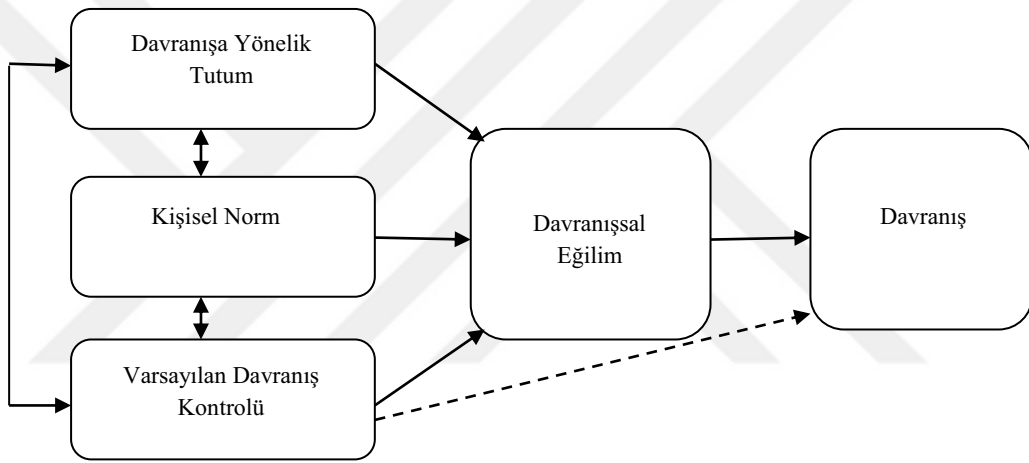
2.3.1. Ajzen'in Planlanmış Davranış Kuramı

Ajzen 1985 yılı çalışmasında aslında birçok davranışın; davranışı sergilemek için gereksinim duyulan kaynak ya da yetenek gibi unsurlara sahip olmadan gerçekleştirilemeyeceğini vurgulamıştır. Bu sayede insanın tam anlamıyla üzerinde hiçbir kontrolünün (imkân, kaynak, yetenek vb.) olmadığı bu türlü davranışlarla ilgili olarak varsayılan davranış kontrolü değişkenini modeline eklemek suretiyle Planlanmış Davranış Kuramını geliştirmiştir.

Varsayılan davranış kontrolü, insanın bir davranışı sergilemesi üzerinde sahip olması gereken yetenek ve imkân düzeyine ilişkin öznel algılaması olarak tanımlanabilir. Bir diğer deyişle insanın bir davranışı sergileme eğilimi üzerinde sahip olduğu kaynak ve imkân ne kadar fazlaysa ve karşı karşıya kaldığı engel ne kadar az ve/veya

aşılması kolaysa, insanın sergilemeyi düşündüğü davranış ve davranış eğilimi üzerindeki kontrolü de o kadar yüksek olacaktır. Şekil 3’de de gösterildiği üzere davranışsal eğilimi belirleyen üç değişken bulunmaktadır. Varsayılan davranış kontrolü ile davranış arasındaki etkinin kesik çizgili gösterilmesinin nedeni, kimi zaman varsayılan (algılanan) davranış kontrolünün, davranışsal niyetin aracılığına gerek duyulmadan doğrudan bireyin sergilediği davranışı açıklayabilme potansiyelidir (Ajzen, 1991: 184-185).

Şekil 3: Planlanmış Davranış Kuramı



Kaynak: (Ajzen, 1991: 82).

Planlanmış Davranış Teorisi; bireylerin bir davranışı gerçekleştirmelerinin birincil açıklayıcısının davranışsal eğilim olduğunu; bireylerin davranışsal eğilimlerinin ise davranışa yönelik tutumlar, algılanan sosyal baskı (kişisel normlar) ve varsayılan (algılanan) davranış kontrolü tarafından açıklandığını ifade eder. Bu durumda, Planlanmış Davranış Teorisi’nde kişinin girişimcilik davranışının altında yatan ve eğilimlerini belirleyen üç temel faktör vardır. Bunlar; davranışa yönelik tutum, topluma karşı algı (algılanan sosyal baskı) ve davranış kontrolü ya da diğer adıyla öz yetkinlik

algısıdır (Ajzen, 2006). Şekil 3 planlanmış davranış teorisini açıklamaktadır (Ajzen, 1991: 182).

Davranışa Yönelik Tutum

Davranışa yönelik tutum; davranışı sergileyecek olan kişinin, gerçekleştirilecek davranışı olumlu veya olumsuz olarak değerlendirmesidir (Erten, 2002; Ajzen, 1991: 183). Bir başka tanıma göre; kişisel bir faktör olarak tanımlanmakta ve bireylerin bir davranışı eyleme geçirme konusundaki olumlu ya da olumsuz değerlendirmelerini ifade etmektedir (Küçük, 2011). Tutum araçları davranışların değişiminin büyük bir kısmına neden olmaktadır. İşletme kurma eğilimi, girişimcilik hakkındaki tutumla oluşmaktadır. Davranış inancı, davranışların olası çıktılarını içine alan ve bunların değerlendirilmeleri ile ilgili davranışsal inançlardır. Davranışa yönelik tutum ve kişisel tutumlar bu bağlamda sosyal çevrenin baskı ve desteklerini de içine alarak algılanan davranışları kontrollü hale getirmektedir. Davranışa yönelik tutumlar; zengin olma, meydan okuma, kendini ispatlama ve kendine güvene yöneliktir. Birey ilerideki iş yaşamında yüksek gelir elde etmek için girişimci olmak isteyebilmektedir. Örneğin kadınlar iş ve özel yaşamlarını dengelemeye, erkekler ise daha çok servet kazanmaya yönelik tutum sergilemektedirler. Bu da kadın ve erkek arasındaki davranışa yönelik tutumun farklılığını gözler önüne sermektedir (Çetinkaya Bozkurt, 2014: 30-31).

Varsayılan Davranış Kontrolü

Varsayılan (algılanan) davranış kontrolü, davranışı gösterecek kişinin söz konusu davranışı sergileyebilmesinin ne derece kolay veya ne derece zor olacağının inancı olarak ifade edilebilmektedir (Erten, 2002). Varsayılan davranış kontrolü, fiilen girişimci olmada

varsayılan yapılabilirlik (Leroy ve diğerleri, 2009) ve kontrolü içermektedir. Kontrol inancı davranış performansını düşüren ve kolaylaştıran mevcut etkenler ile bu etkenlerin algılanan güçleri hakkındaki inançlardır. Varsayılan davranışsal kontrol, fırsatın nasıl algılandığı ve algılanan fırsatın nasıl kontrol edildiği şeklinde iki yönden etkilenmektedir. Algılanan öz çıkar bir fayda içeriyorsa ve kişisel normlar ile de örtüşüyorsa kişiler ya da girişimciler niyetlerini belli eden davranışları sergileyeceklerdir. Algılanan fırsatın kontrol edilebilirliği de dolaylı olarak girişimci davranışlarını etkilemektedir. Kaynak ve fırsatların fazlalığı, engellerin ise azlığı yönünde oluşan algının gücü nispetinde kişinin o davranış üzerindeki algılanan kontrolünün o derece büyük olduğu kabul edilir (Ajzen, 2006; Ajzen, 1991: 184).

Kişisel Norm (Algılanan Sosyal Baskı)

Kişisel norm davranışı gerçekleştirmek değil kişinin algıladığı sosyal baskı anlamına gelmektedir (Ajzein, 1991: 185). Kişisel norm girişimciliğin toplumda kabul görmesi ile ilgili olup, potansiyel girişimcilerin ve insanların kendilerine ait özel değer, inanç, yargı, düşünce gibi özgür iradeyi belirleyen seçim haklarından oluşmaktadır. Ayrıca içinde yaşanılan toplumun sosyal adetleri, gelenek, baskı ve kuralları yönünde geliştirilen değerlerdir. Kişilerin kendi yönü ve yollarını seçmede kişisel normlar onlara rehberlik etmektedir. Hem olumlu tutumdan etkilenmekte hem de diğer kişilerdeki olumlu tutumu etkilemektedir. Sosyal baskılar, başkalarının görüşleri ve rol-model etkisi bir başka deyişle başkalarının ne düşündüğüne önem verilmesini kapsayan kişisel normlar girişimcilik eğilimine etki etmektedir. Örneğin öğrenci için önemli olan kişilerin veya grupların (ailesi, arkadaşları, öğretmeni ve akrabaları gibi), kişinin girişimci olmasını onaylayıp onaylamayacağına ilişkin görüşü, o davranışı

yapmaya niyet etmesinin belirleyicilerinden biridir (Çetinkaya Bozkurt, 2014: 31).

2.3.2. Shapero'nun Girişimsel Faaliyet Modeli

Albert Shapero ve Lisa Sokol tarafından geliştirilen Girişimsel Faaliyet Modeli (Entrepreneurial Event Model) içerisinde şu boyutlar yer almaktadır: Durum (Situation), Algılanan Arzu Edilebilirlik (Perception of Desirability), Algılanan Uygulanabilirlik (Perception of Feasibility). Buna göre, algılanan arzu edilebilirlik, “*bireyin iş kurmayı çekici bulma derecesi*”; algılanan uygulanabilirlik, “*bireyin iş kurmaya ne kadar yetenekli olduğunu algılama derecesi*” olarak tanımlanmaktadır (Özdemir, 2010: 144).

Algılanan arzu edilebilirlik ve uygulanabilirlik kültürel ve sosyal çevrenin ürünleridir. Eğer sosyal çevre, risk alma, yenilik ve yeni girişimlerin oluşumuna önem verirse, bireyler bu alternatifi ciddi bir şekilde değerlendireceklerdir. Girişimsel faaliyet üzerinde etkisi olan algılanan arzu edilebilirlik ise sosyal sisteme, aileye, çalışma arkadaşlarına ve eğitime bağlıdır. Shapero ve Sokol’a göre algılanan uygulanabilirlik ise, finansal desteğe ve ortaklara bağlıdır. Bununla birlikte, herhangi bir başka kişi ya da durum faktörü bireyin girişimsel niyetini sadece dolaylı olarak etkileyebilir (Pohja (2013)’dan aktaran, Doğan, 2013: 53).

2.3.3. Robinson'un Girişimsel Tutum Oryantasyonu

Genel olarak ifade etmek gerekirse tutumlar, kişi, olay ya da herhangi bir olguya ilgili olarak hissettiğimiz duyguların birer yansımalarıdır.

Her tutumun bir objesi vardır; bu bir kişi, yer, eşya, olay, faaliyet, düşünce tarzı, bilişsel kavram, yaşam tarzı ya da tüm bunların kombinasyonları olabilir. Tutum, bu objelere karşı olumlu ya da

olumsuz tavırla tepki verme yatkınlığıdır. Ajzen'e göre tutumun doğası açısından benimsenebilecek iki temel yaklaşım vardır. Birinci yaklaşımda tutumun tek boyutlu bir kurgu olduğu ve yalnızca duygusal reaksiyonla temsil edildiği kabul edilir. Üç parçalı model yaklaşımında ise, her şeye karşı üç tip reaksiyon olduğu kabul edilir. Bunlar: biliş, duygu ve davranıştır. Tutum bu üçünün kombinasyonudur. Duygusal reaksiyon objeye duyulan olumlu ya da olumsuz eğilimdir. Bilişsel reaksiyon obje hakkında sahip olunan inanç ve düşüncelerden oluşur. Davranışsal reaksiyon ise objeye belli bir şekilde davranma yatkınlığından oluşur. Girişimcilikte kişisel değişkenlerin araştırılmasında, girişimcileri diğerlerinden ayıracak bazı karakteristikler tanımlanmıştır. Kişilik ve girişimcilik hakkında yapılan araştırmalar incelenirken sıklıkla kullanılan dört faktör belirlenmiştir. Her biri üç şekilde ölçülen (duygusal, bilişsel, davranışsal) dört faktör aşağıdaki gibidir (Robinson ve Stimpson (1991)'den aktaran, Erkan, 2014: 16-17).

- 1.Başarı: Bir girişimin başlatılması ve büyütülmesiyle ilgili somut sonuçları ifade eder.
- 2.Yaratıcılık: Girişimcilik faaliyetlerinin yeni ve kendine özgü biçimlerde algılanması ve gerçekleştirilmesiyle ilgilidir.
- 3.Kişisel kontrol: Girişimcinin kendi işi üzerindeki kontrolünün nasıl algılandığıyla ilgilidir.
- 4.Öz saygı: Kişinin kendi iş ilişkilerinde özgüveni ve yeterlilik algısıyla ilgilidir.

2.4 Girişimcilik Eğilimi Üzerine Yapılan Bazı Ulusal ve Uluslararası Yayın ve Araştırmalar

Bu kısımda girişimcilik eğilimi üzerine yapılan ulusal ve uluslararası yayın ve araştırmalar alfabetik isim sıralaması ile açıklanmıştır.

Girişimcilik eğilimi üzerine yapılan *ulusal* yayın ve araştırmalardan bazıları ise aşağıda belirtildiğı gibidir.

Atabay ve Alamur (2016)'un hazırlamış olduğı bilimsel çalışmada, Meslek Yüksekokulları bünyesinde yer alan işletme ve muhasebe eğitimi verilen İşletme Yönetimi, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları, Pazarlama, Dış Ticaret, Lojistik, Büro Yönetimi ve Yönetici Asistanlığı, Bankacılık ve Sigortacılık programlarında eğitim gören öğrencilerin girişimcilik eğilimlerinin belirlenmesi ve demografik değışkenlere göre farklılık gösterip göstermediğinin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Balıkesir Üniversitesine bağılı Meslek Yüksekokulları bünyesinde işletme ve muhasebe eğitimi verilen Muhasebe ve Vergi Uygulamaları, İşletme Yönetimi, Pazarlama, Dış Ticaret, Büro Yönetimi ve Yönetici Asistanlığı, Lojistik, Bankacılık ve Sigortacılık, Turizm ve Otel işletmeciliğı programlarında 1. ve 2.sınıfta okuyan öğrenciler bu araştırmanın ana kütesidir. Kolayda örnekleme yöntemiyle seçilen ve araştırmaya katılmayı kabul eden 1.369 öğrenci ise araştırmanın örneklemini oluşturmuştur. Araştırma sonuçları, araştırma kapsamındaki öğrencilerin kendilerini sorumluluk sahibi ve rekabetçi olarak gördüklerini, hedeflerine ulaşma konusunda çalışma azmine sahip olduklarına inandıklarını göstermektedir. Araştırma kapsamındaki kadın öğrenciler erkek öğrencilere göre yeni iş kurma güçlüğünü daha fazla görmektedirler (Atabay ve Alamur, 2016).

Çarıkçı ve Koyuncu (2010)'nun hazırlamış olduğı bilimsel çalışmada, bireylerin kültürel özellikleri ile girişimcilik eğilimleri arasındaki ilişkinin kültürün bireycilik ve toplumculuk boyutu açısından irdelenmesi amaçlanmıştır. Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Bucak Zeliha Tolunay Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksekokulu ve Bucak Hikmet Tolunay Meslek Yüksekokulu'nda okuyan öğrencilerin bireycilik ve toplumculuk açısından kültürel özelliklerinin belirlenmesi ve girişimcilik eğilimlerinin tespit edilebilmesi için anket yöntemi uygulanmıştır. Anket yöntemi ile elde

edilen veriler faktör analizi, korelasyon analizi, regresyon analizi, bağımsız gruplar T testi ve ANOVA testi yöntemleri ile değerlendirilmiştir. Araştırmada veri toplama aracı olarak kullanılan anket formunda bireycilik-toplumculuk ve girişimcilik davranışlarının ölçülmesine yönelik farklı boyutları içeren ilki altı noktalı ikincisi beş noktalı metrik aralıklardan oluşan iki adet Likert ölçeği kullanılmıştır. Birinci ölçek Türk kültürel yapısına göre İ. Ayhan Ton (2008) tarafından yeniden geliştirilmiş Bireycilik ve Toplumculuk ölçeğidir. İkinci ölçek ise 18 soruluk girişimcilik ölçeğidir. Bu ölçekte ise ilk 10 soru Kontrol odağı boyutuna geri kalan 8 soru ise yenilikçilik boyutuna ilişkin sorulardır. Araştırmada kolayda örnekleme yöntemi ile belirlenen; Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Hikmet Tolunay Meslek Yüksekokulu ve Zeliha Tolunay Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksekokulu'nda temel işletmecilik ve yönetim eğitimi almakta olan 1500 öğrenci araştırmanın ana kütle büyüklüğünü oluşturmuş, bu rakama göre örneklem büyüklüğü 306 olarak hesaplanmış ve öğrencilere 350 adet anket uygulanmıştır. 307 anketin verilerin analizine uygunluğu tespit edilmiştir. Araştırmada, kültürel boyutların girişimcilik üzerinde önemli etkilerinin olduğu sonucuna varılmıştır. Bireylerin toplumculuk özellikleri arttıkça yaratıcılık özelliklerinin azalmaya başladığı, başka bir deyişle, bireyler içinde bulundukları toplulukların amaç ve hedeflerine odaklanmaya başladıkça kişisel anlamda yaratıcılık özelliklerini yitirmeye başladıkları sonucuna ulaşılmıştır. Bu durum girişimcilik açısından değerlendirildiğinde bireylerin, ailelerinin ve içinde bulundukları diğer grupların istek, talep ve beklentilerini kendi kişisel kariyer planlarından daha ön planda tutarak zamanla yaratıcılık yetilerini baskıladıkları, içinde bulunduğu toplumun amaç ve beklentileri doğrultusunda yeni hedeflere yöneldikleri sonucuna ulaşılmıştır (Çarıkçı ve Koyuncu, 2010).

Erbatu (2008)'nin hazırlamış olduğu yüksek lisans tezinde, bireylerin kişilik özellikleri, aile yapısı, kültürü, eğitimi ve girişimcilik

konusundaki eğilimi belirlenmeye çalışılmıştır. Öğrencilerin kendi işlerini yapma konusundaki istekleri, girişimcilik özellikleri olarak literatürde yer alan kişilik özelliklerini ne derece taşıyıp-taşımadıkları, girişimcilik konusundaki eğilimleri ortaya konmaya çalışılmıştır. Ayrıca elde edilen sonuçların sınıf, cinsiyet, ailede kendi işini yapan bireylerin bulunması gibi değişkenlerce bir değişim gösterip göstermediği de incelenmiştir. Bu amaçla; Marmara Üniversitesi'nde öğrenim gören öğrencilerin girişimcilik eğilimleri incelenmiştir. Çalışma kapsamında farklı fakültelerin örgün ve ikili eğitim programlarının 1., 2., 3., 4. sınıflarında okuyan lisans öğrencileri ile farklı programlarda eğitim gören yüksek lisans öğrencileri değerlendirmeye alınmış olup verileri analiz etmede yardımcı olacak örneklem sayısı 200'dür. Araştırma sonucunda, öğrencilerin girişimcilik yönünde eğilim gösterdiklerini, kendi işini yapmak isteyenlerin aileleri tarafından destekleneceği ve katılımcıların rekabetten hoşlandıkları, kültürel boyutlardan sadece dişil-eril boyutunda anlamlı bir farklılığın olduğu görülmüştür. Ortalamalara bakıldığında dişil ve eril özellikleri arasında fark olmayan öğrencilerin ortalamasının dişil özellikleri ağır basan öğrencilerin ortalamasından daha yüksek olduğu görülmektedir. Bir başka deyişle, dişil ve eril özellikleri arasında fark olmayan öğrenciler dişil özellikleri ağır basan öğrencilere göre daha çok girişimcilik eğilimi göstermektedir (Erbatu, 2008).

Erdurur (2012)'un hazırlamış olduğu yüksek lisans tezinde, girişimci kişilik özelliklerinin (başarma ihtiyacı duyma, kendine güven, yenilikçi olma, kontrol odağı, risk alma, belirsizlik toleransı) girişimcilik eğilimine etki edip etmediğini ve bu etkinin derecesini belirlemeye çalışmıştır. Bu amaç ile girişimcilik eğiliminin şekillenmesinde kişiliğin(girişimci) etkisini ortaya çıkarmak ve kişileri girişimciliğe yönlendirmenin önemine vurgu yapılmak istenmiştir. Veriler nicel araştırma yöntemlerinden anket tekniği ile toplanmıştır. Araştırmanın sonucunda girişimci kişilik özelliklerinden kendine

güven faktörü hariç diğer girişimci kişilik özelliklerinin girişimcilik eğilimine etkisi olduğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca, girişimci kişilik özellikleri ile girişimcilik eğilimi arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişkinin olduğu da saptanmıştır. Buradan da anlaşıyor ki, girişimciliği etkileyen diğer unsurlar (aile, çevre, inanç, kültür vs) içerisinde girişimci kişilik özellikleri girişimcilik eğilimi açısından önemli bir paya sahiptir (Erdurur, 2012).

İşcan ve Kaygın (2011)'ın hazırlamış oldukları bilimsel çalışmada, üniversite öğrencilerinin girişimcilik eğilimleri belirlenmeye çalışılmıştır. Bu amaçla Kafkas Üniversitesi ve Kırıkkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi son sınıf öğrencilerine anket yapılmış ve öğrencilerin karşılaştırmalı olarak girişimcilik eğilimleri belirlenmeye çalışılmıştır. Araştırmanın örneklemini toplamda 366 öğrenci oluşturmuştur. Uygulamaya konu olan anket Hong Kong'daki yüksek lisans öğrencilerine uygulanmış olan "Girişimcilik Karakterlerinin Testi" adlı anketin uygulaması olup daha önce bu anketi kullanan araştırmacılardan temin edilmiştir. Anket oluşturulurken ayrıca Emine Cansız'ın "Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Özelliklerinin Belirlenmesi: Süleyman Demirel Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Çalışma" adlı yüksek lisans çalışmasından ve Gülhan Akşit'in "Farklı Kültürlerde Girişimcilik Niyeti ve Üniversite Öğrencilerine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Araştırma" adlı çalışmalarının anket sorularından yararlanılmıştır. Araştırmanın sonucunda, öğrencilerin kendine güven, yenilik, başarıma ihtiyacı, kontrol odağı ve risk almak eğilimlerinin yüksek olduğu fakat belirsizliğe karşı toleranslarının düşük olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca, Kars'ta öğrenim gören öğrencilerin kendine güven, yenilik, başarıma ihtiyacı, kontrol odağına sahip olma ve risk alma konularında Kırıkkale'de öğrenim gören öğrencilerden anlamlı derecede daha başarılı oldukları ancak belirsizliğe tolerans gösterme konusunda ise Kırıkkale'de öğrenim gören öğrencilerin anlamlı derecede daha başarılı oldukları görülmüştür (İşcan ve Kaygın, 2011).

Tolukan (2014)'ın hazırlamış olduğu doktora tezinde, Araştırmanın amacı, farklı sektörlerdeki spor tesisi yöneticilerinin, girişimcilik ve liderlik düzeylerinin tespiti, demografik değişkenler açısından karşılaştırılması ve aralarındaki ilişkinin belirlenmesidir. Bu çerçeveden hareketle tarama modelinde olan çalışmanın amacına uygun olarak Ankara ilinde, özel spor işletmeleri ile merkezi ve yerel yönetimlere ait spor tesislerinde yöneticilik yapan 293 kişiye, Girişimcilik Değerlendirme Ölçeği ve Çok Faktörlü Liderlik Ölçeği (MLQ) uygulanmıştır. Araştırma sonucunda; spor yöneticilerinin genel olarak girişimcilik özelliklerinin yüksek düzeyde olduğu ve “Başarı Gereksinimi” alt boyutunun belirgin olduğu, liderlik düzeyleri incelendiğinde ise, dönüşümcü liderlik özellikleri yüksek düzeyde çıkarken, etkileşimci liderlik özelliklerinin orta düzeyde kaldığı tespit edilmiştir. Girişimcilik düzeylerine yönelik olarak genç yaştaki yöneticilerin, kadın yöneticilerin ve bekâr yöneticilerin girişimcilik eğilimlerinin daha yüksek olduğu ve çeşitli alt boyutlarda anlamlı olarak farklılaştığı tespit edilmiştir. Ayrıca beden eğitimi ve sporla ilgili eğitim kurumlarından mezun olan yöneticilerin, dönüşümcü liderlik düzeylerinin daha yüksek olduğu ve alt boyutlarda anlamlı bir farklılık yarattığı ve daha yüksek bir girişimcilik düzeyine sahip olduğu belirlenmiştir (Tolukan, 2014).

Girişimcilik eğilimi üzerine yapılan *uluslararası* yayın ve araştırmalardan bazıları ise aşağıda belirtildiği gibidir.

Abuzaid (2017)'in hazırlamış olduğu bilimsel çalışmada, stratejik zekanın Amman borsasında listelenen (36) Ürdünlü çeşitli finansal hizmetler şirketlerinin girişimci yönelimi üzerindeki etkisini belirlemek amaçlanmıştır. Çalışmanın örneğini tüm çalışma popülasyonu içermiştir. Örnekleme birimi ve analizi (cevaplayıcılar) Yönetim Kurulu Başkanları, Genel Müdür (CEO) ve Genel Müdür Yardımcılarından oluşmuştur. Araştırmacı, çalışma örneğinden gerekli verileri toplamak için bir anket tasarlamış ve hipotezleri test etmek için çoklu regresyon analizi kullanmıştır. Ampirik sonuçlar, stratejik

zekanın girişimcilik eğilimi üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu göstermiştir. Çalışmanın sonuçlarına dayanarak, kuruluşların girişimci eğilimlerinin başarılı bir şekilde uygulanmasını sağlamak ve böylece üstün işletme performansı elde etmek, rekabet güçlerini arttırmak ve kendini rakiplerinden ayırmak için stratejik zekayı benimsemek ve tanıtmak gereklidir. Stratejik zekanın boyutları olarak öngörünün, vizyon edinmenin ve motive etmenin girişimcilik eğilimi üzerinde olumlu bir etkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Sonuçlara göre, organizasyonların üst yönetiminin açık vizyonunu ifade etme ve insanların ortak bir amacı benimseme ve bu vizyonu uygulamaya koyma yeteneklerini geliştirmesi yoluyla içindeki stratejik zekayı kucaklamak ve tanıtmak gerekir. Buna ek olarak, geleceği şekillendiren güçleri anlamak için üst yönetiminin öngörülerini geliştirmeleri gerektiği ise su götürmez bir gerçektir. Bunu yaparak, kuruluşlar girişimci eğiliminin başarılı bir şekilde uygulanmasını sağlarlar ve böylece üstün iş performansı elde ederler, rekabetçiliklerini arttırır ve kendini rakiplerinden ayırır (Abuzaid, 2017).

Awwad ve Ali (2012)'nin hazırlamış oldukları bilimsel çalışmada, yöneticilerin duygusal zekâlarının, örgüt iklimliliğinin ve çalışanların yaratıcılığının sanayide küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ'ler) girişimcilik eğilimi üzerindeki etkisini incelemek amaçlanmıştır. Ürdün' deki endüstriyel KOBİ'lerin sahip-yöneticilerinden veri toplama amaçlı nicel bir araştırma yöntemi seçilmiştir. Ürdün'de üç sanayi sitinde bulunan 418 KOBİ'den 317 yöneticinin bir örneği kullanıldı. Veriler, çeşitli faktörler arasındaki etkileşimleri belirlemek için AMOS 16.0 kullanılarak analiz edilmiştir. Ampirik bulgular, yöneticilerin duygusal zekâ, örgüt iklimi ve çalışanların yaratıcılığının endüstriyel KOBİ'lerin girişimcilik eğilimi üzerinde doğrudan etkisi olduğunu doğrulamıştır. Buna ek olarak, yöneticilerin duygusal zekâsı örgütsel iklim üzerinde olumlu bir doğrudan etkiye sahiptir. Buna karşılık, örgütsel iklimin

Çalışanların yaratıcılığı üzerinde doğrudan etkisi vardır (Awwad ve Ali, 2012).

Khadhraoui ve diğerlerinin (2016) hazırlamış oldukları bilimsel çalışmada, girişimcilik eğiliminin performans ve müşteri memnuniyeti üzerindeki etkisini ve ağı yeteneklerinin girişimcilik eğilimi-performans ilişkisine moderatör etkisini araştırmak amaçlanmıştır. Bağımlı değişkenler ile bağımsız değişkenler arasındaki ilişki Walter (2006) anketi ile ölçülmüştür. Anket Tunus'un 56 müdürü için incelenmiş ve araştırma değişkenleri SPSS ve Smart PLS'in 19.00 sürümü kullanılarak analiz edilmiştir. Araştırmanın sonuçları, girişimcilik eğiliminin performans ve müşteri memnuniyeti üzerine olumlu bir etkisi olduğunu ortaya koymuştur. Bununla birlikte, Bununla birlikte, ağı yeteneklerinin girişimcilik eğilimi-performans ilişkisinde moderatör etkisinin olmadığını göstermiştir (Khadhraoui ve diğerleri, 2016).

Lee ve Paterson (2000)'in hazırlamış olduğu bilimsel çalışmada, Lumpkin ve Dess'in girişimcilik eğiliminin (GE) kavramsallaştırılmasına dayanarak, girişimciliğin kültürel bir modeli sunulmuştur. Bir toplumun bağımsız, risk alan, yenilikçi, rekabetçi derecede proaktif girişimci ve firmalar üretme eğiliminin, kültürel temeline bağlı olacağı önerilmiştir. Kültür ve girişimcilik eğilimi (GE) arasındaki ilişkinin moderatörleri olarak ekonomik, politik / yasal ve sosyal faktörlerin rolü de göz önüne alınmıştır. Genel olarak, yalnızca belirli kültürel eğilimleri olan ülkelerin güçlü bir GE elde etmesi, dolayısıyla daha fazla girişimcilik ve küresel rekabet gücü yaşaması durumları sunulmuştur (Lee ve Paterson, 2000).

Wiklund ve Shepherd (2003)'in hazırlamış oldukları bilimsel çalışmada, girişimcilik eğiliminin bir firmanın örgütlenme biçiminin önemli bir yönünü ele aldığı iddia edilmiştir. Bilgiye dayalı kaynakların (fırsatların keşfedilmesi ve kullanılması için uygulanabilir) firma performansı ile ilişkili olduğu ve girişimcilik eğiliminin bu ilişkiyi geliştirdiği araştırma bulgularında yerini

almıştır. Araştırma sonucunda girişimcilik eğiliminin bilgi temelli kaynaklar ile performans arasındaki pozitif ilişkiyi arttırdığı ve girişimcilik eğiliminin bir firmanın organizasyonunu ele geçirmesi ile ve bir firmanın kaynaklarını ve performansı arasındaki ilişkiyi artırmasıyla tutarlı çıkmıştır (Wiklund ve Shepherd, 2003).

2.5. Duygusal Zeka İle Girişimcilik Eğilimi Arasındaki İlişkiyi Ortaya Koyan Araştırmalar

Bu kısımda duygusal zeka ile girişimcilik eğilimi arasındaki ilişkiyi ortaya koyan ulusal ve uluslar arası yayın ve araştırmalar alfabetik isim sıralaması ile açıklanmıştır.

Duygusal zeka ile girişimcilik eğilimi arasındaki ilişkiyi ortaya koyan *ulusal* yayın ve araştırmalar konusunda yapılan literatür incelemesinde, ülkemizde sadece Çakır (2015)'in yazmış olduğu yüksek lisans tezine rastlanılmıştır. Söz konusu tezde, araştırmanın örneklemini, İstanbul'daki çeşitli üniversitelerde sosyal bilimler alanında lisans ve yüksek lisans okuyan öğrenciler oluşturmuştur. Verilerin toplanmasına 2014 Mart ayında başlanmış, 2014 Nisan ayında bitmiştir. Anket formu 95 öğeden ve üç bölümden oluşmuştur; Akın ve diğerlerinin (2011) geliştirdiği 10 maddelik 6'lı değerlendirmeli Proaktif Kişilik Özelliği Ölçeği, Özlem Mumcuoğlu (2012) tarafından Türkçe'ye çevrilen 42 soruluk 6'lı değerlendirmeli Bar-On Duygusal Zeka Ölçeği ve Yılmaz ve Sümbül (2009) tarafından geliştirilen 36 maddelik 6'lı değerlendirmeli Girişimcilik Eğilimi Ölçeği kullanılmıştır. Ayrıca bunlar arasındaki ilişkiler kısmi olarak girişimcilik eğitimi ve demografik özellikler ile anlamlı moderatör ilişki göstermişlerdir. Eğitim ve karar alıcıların uygulamalarının etkileri öğrenciler üzerinde girişimcilik davranışlarını desteklemekte ve arttırdığı sonucuna varılmıştır.

Duygusal zeka ile girişimcilik eğilimi arasındaki ilişkiyi ortaya koyan *uluslararası* yayın ve araştırmalardan bazıları ise aşağıda belirtildiği gibidir.

Hamidianpour ve diğerlerinin (2015) hazırlamış olduğu bilimsel çalışmada, yeni kanıtların duygusal zekanın ve örgüt ikliminin yaratıcılık ve örgütsel girişimcilik eğilimi yaratmada önemli bir role sahip olduğunu gösterdiği ancak bunu kanıtlamak için şu ana kadar çok az çalışma yapıldığı gözlemlerine dayanılarak, duygusal zekanın ve örgüt ikliminin çalışan yaratıcılığı ve yöneticiler arasında girişimci eğilimi üzerine etkisini araştırmak amaçlanmıştır. Araştırmanın örneklemini Bushehr'de yer alan 345 KOBİ arasından 181 yönetici oluşturmuştur. Kavramsal model, duygusal zekanın, çalışanların yaratıcılığı, örgütsel iklim ve girişimcilik eğiliminin kuramsal çalışmalarına dayanarak çizilmiştir. Daha sonra bir anket tasarlanmış ve veriler toplanmıştır. Son olarak yapısal eşitlik modellemesi ve AMOS Yazılımı kullanılarak hipotezler araştırılmış ve duygusal zekanın örgütsel iklim ve çalışan yaratıcılığı üzerinde olumlu bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, örgüt iklimi çalışanların yaratıcılığını etkiler ve çalışanların yaratıcılığı, girişimcilik eğilimi üzerinde olumlu ve önemli bir etkiye sahiptir, sonucuna varılmıştır (Hamidianpour ve diğerleri, 2015).

Ngah ve diğerlerinin (2016) hazırlamış oldukları bilimsel çalışmada, Malezya ve Endonezya'daki iki üniversitenin öğrencileri arasındaki Duygusal Zeka (DZ) ve Girişimcilik Eğiliminin (GE) karşılaştırmalı bir çalışması sunulmuştur. Çalışma, DZ ve GE test puanlarının öğrenciler arasında ne derece değiştiğini araştırmıştır. DZ, iki üniversitenin öğrencileri arasında farklı puanlar vermiş ve DZ' nin önemi iki üniversite arasında da farklılık göstermiştir. Araştırmada, DZ ve GE' nin ortaklaşa Endonezyalı öğrencilerin Girişimcilik Eğilimi üzerinde etkisi vardır, ancak yalnızca Malezya öğrencileri için DZ önemlidir, sonucu çıkmıştır. Malezyalı öğrenciler daha fazla duygusal değerlendirme kullanırken, Endonezyalı öğrenciler

başkalarının duygularının kullanmaya daha fazla eğilimlidir. Aynı zamanda DZ' nin proaktiflik ve risk alma ile karşılaştırıldığında yenilikçiliği daha fazla etkilediği bulunmuştur. DZ boyutunun GE üzerindeki etkisini karşılaştıran Endonezyalı öğrenciler, DZ' nin kendini duygusal değerlendirme ve başkalarının duygularının düzenlenmesinin girişimcilik eğilimi için güçlü yordayıcılar gösterdiği Malezyalı öğrencilere kıyasla GE üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir. DZ, Endonezyalı öğrencilere kıyasla, Malezyalı öğrenciler arasında inovasyona güçlü bir eğilim göstermiş, buna karşılık, DZ boyutlarının puanları Endonezyalı öğrencilerin GE puanları ile Malezya öğrencilerine kıyasla daha güçlü bir ilişki sergilemiştir. Bu sonuç, Endonezyalı öğrenciler arasında daha yüksek girişimcilik eğilimi olması sonucuna dayandırılabilir. Malezyalı öğrenciler için DZ ve GE 'nin karşılaştırması, GE' nin Endonezyalı öğrenciler arasında girişimsel eğilimi tahmin etmede GE' nin daha önemli bir rol oynadığını göstermiş; hem DZ hem de GE, öğrenciler arasında girişimci eğilimi tahmin etmede aynı derecede önemli bulunmuştur (Nghah ve diğerleri, 2016).

Pachulia ve Henderson (2009)'ın hazırlamış oldukları yüksek lisans tezlerinde, çalışmanın birincil amacı şu araştırma sorununun araştırılmasıdır: "Küçük bir firma içindeki bir sahip-yönetici ile bir şirketin DZ' sı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki var mıdır?". İkinci amaç, bu ilişkinin doğasını, DZ ve GE faktörleri arasındaki mikro bağlantıları mal sahibi-yöneticiler arasında araştırarak karakterize etmektir. İsveç'teki küçük, genç ve ileri teknoloji firmalarını yöneten sahip-yöneticiler üzerinde yapılan analiz sonuçlarına göre, DZ, firmaları için GE stratejisi oluşturma süreçleri üretmek konusunda sadece bu kişiler için önemli değildir. Kısacası, bir işletme müdürünün kişiliği alanındaki diğer özellikler, girişimci strateji oluşturma sürecinde daha önemlidir (Pachulia ve Henderson, 2009).

Pradhan ve Nath (2012)'in hazırlamış oldukları bilimsel çalışma, duygusal zeka ve girişimcilik eğilimi arasındaki ilişkiyi, Hint Teknoloji Enstitüsü (IIT) Kharagpur, Hindistan mühendisliği ve yönetiminin rastgele seçilmiş 301 öğrencisinin (gelecekteki teknolo-yönetici) bir örneği üzerinde incelemiştir. Bütün katılımcılara Wong ve Law (2002)'in duygusal zeka ölçeği ve 10 soruluk standart bir girişimcilik eğilimi ölçeği uygulanmıştır. Çalışmanın bulguları, duygusal zeka ve girişimcilik eğilimi değişkenleri arasında pozitif yönde anlamlı bir korelasyon göstermiştir. Yapılan regresyon analizi, girişimcilik eğilimini öngörmede duygusal zekanın önemli katkılarını ortaya koymuştur (Pradhan ve Nath, 2012).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DUYGUSAL ZEKA İLE GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMİ İLİŞKİSİ: DEGA KATILIMCILARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Çalışmanın bu bölümünde, katılımcıların duygusal zekaları ile girişimcilik eğilimleri arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik yapılan araştırmanın sonuçları yer almaktadır. Bu kapsamda; araştırmanın amacı, hipotezleri, yöntemi, sınırlılıkları ve araştırmanın bulguları sunulmaktadır.

Bu araştırmada katılımcılar DEGA (Dokuz Eylül Üniversitesi Girişimcilik Akademisi) Sertifika Programı'na katılan kişilerden oluşmaktadır. Bu amaçla DEGA ile ilgili öncelikle bilgi verilmek istenmiştir.

DEGA (Dokuz Eylül Üniversitesi Girişimcilik Akademisi)

Günümüzde hız ve değişimin kesintisiz bir biçimde sürdüğü bilgi toplumunda, yeni bir fikrin veya yöntemin teknolojik ve yenilik odaklı iş fikirlerine dönüştürülmesi ve girişimci yetiştirme faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi konusunda DEGA önemli bir rol üstlenmektedir. Bu noktada girişimciliğe ilgi duyan, fikirlerini gerçeğe dönüştürmek isteyen her düzeyden öğrenci ve akademisyenlerin girişimcilik konusunda uygulamaya dönüştürebileceği bilgi ve niteliklerin kazanılmasını sağlamaktadır. Programa Dokuz Eylül Üniversitesi'ne mensup ve girişimciliğe ilgi duyan; akademisyenler, doktora öğrencileri, yüksek lisans öğrencileri, lisans öğrencileri (Hazırlık ve 1. Sınıf hariç) ve ön lisans öğrencileri başvurabilmektedir (DEGA, 2017).

Dokuz Eylül Üniversitesi Girişimcilik Akademisi DEGA, Dokuz Eylül Teknoloji Transfer Ofisi DETTO ve Dokuz Eylül Teknoloji Geliştirme A.Ş. DEPART ile birlikte girişimcilik

faaliyetlerini yürüten ve başarısını çeşitli ulusal programlarda kanıtlamış olan girişimcilik platformudur.

3.1. Araştırmanın Amacı

Yapılan araştırma DEGA (Dokuz Eylül Üniversitesi Girişimcilik Akademisi) katılımcılarının duygusal zeka düzeyleri ile girişimcilik eğilimleri arasındaki ilişkiyi incelemek ve duygusal zeka olgusunu oluşturan değişkenlerin girişimcilik eğilimini oluşturan değişkenler üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla tanımlayıcı ve ilişki arayıcı araştırma olarak planlanmış ve yapılmıştır. Söz konusu ana amacı gerçekleştirmek için adı geçen değişkenler arasındaki ilişki, korelasyon katsayısı ile belirlenirken; değişkenler arasındaki etkileşim ise regresyon analizi ile ortaya çıkarılacaktır.

Araştırmada kullanılan veriler, 2016-2017 öğretim yılında eğitim alan DEGA katılımcılarına e-mail aracılığıyla online olarak oluşturulan anket formunun internet adresinin ulaştırılmasıyla ve taraflarınca cevaplandırılmalarıyla elde edilmiştir. Araştırmaya dahil olan katılımcıların duygusal zekaları ile girişimcilik eğilimlerinin ortalamaları alınmış ve sonrasında çalışmada yer alan söz konusu bu değişkenler arasında ilişki aranmıştır.

Araştırmanın yukarıda değinilen temel amacı kapsamında alt amaçları aşağıdaki şekilde belirlenmiştir:

- İlk olarak, katılımcıların duygusal zekaları ile girişimcilik eğilimleri arasında bir ilişki olup olmadığını araştırmak,
- İkinci olarak, katılımcıların duygusal zekalarının girişimcilik eğilimlerine olan etkisini belirlemektir.

3.2. Araştırmanın Önemi

Girişimcilik literatüründe, girişimcilik eğilimi, bireylerin sahip oldukları girişimcilik özelliklerini ortaya çıkararak girişimci olma

yönündeki arzu, istek ve niyetleriyle, yani girişimcilik potansiyelinin harekete geçirilmesi ile ilgili bir kavramdır. Söz konusu bu olgu araştırmacıların kafasını yıllarca kurcalamış ve insanların potansiyel birer girişimci olmalarının, girişimci olmaya istek ve niyetlerinin olması ve dolayısıyla girişimcilik eğilimlerinin olmasının arkasında yatan nedenler ortaya çıkarılmak istenmiştir.

Girişimcilik eğilimi üzerinde önemli bir etkisi olduğu düşünülen duygusal zeka kavramı ise bu tezin temel dayanak noktasını oluşturmuştur. Salovey ve Mayer (1990) sayesinde ilk olarak alanında bilimsel çalışmalara başlanan duygusal zeka kavramı, kısaca, bireyin kendisinin ve başkalarının his ve duygularını izleyebilme, aralarında ayırım yapma ve kişinin düşünce ve davranışlarını yönlendirmek için bu bilgiyi kullanma yeteneğini içermektedir. Duygusal zekaya sahip bireylerin hem kendisine hem de bulunduğu sosyal çevresine etkileri düşünüldüğünde ve ayrıca bilişsel zekadan (IQ) iş hayatının devamlılığını getirebilmesi konusunda daha önemli olması nedenleriyle, bu çalışmada duygusal zeka ve girişimcilik eğilimi ilişkisi tüm yönleriyle ele alınmak istenmiştir.

3.3. Araştırmanın Varsayımları

Araştırmada aşağıdaki temel varsayımlardan hareket edilmiştir:

1. Katılımcıların veri toplama aracında yer alan kişisel bilgi formunu, duygusal zeka ölçeğini ve girişimcilik eğilimi ölçeğini içten ve tarafsız bir şekilde yanıtladıkları kabul edilmiştir.
2. Katılımcıların veri toplama aracında yer alan soruları doğru bir şekilde algıladıkları kabul edilmiştir.
3. Kullanılan veri toplama aracının ulaşılacak istenen bilgileri edinmek için yeterli olduğu ve hem duygusal zeka düzeyini hem de girişimcilik eğilimini geçerli ve güvenilir bir şekilde ölçtüğü kabul edilmiştir.

4. Araştırma kapsamındaki örneklem grubunun araştırma evreninin konu bağlamı ve sayısı açısından yeterli düzeyde temsil edici nitelikte olduğu kabul edilmiştir.

3.4. Araştırmanın Yöntemi ve Tekniği

Bilimsel araştırmalarda survey yöntemi, genelleme yapılabilir olması, kısa zamanda bilgi edinilmesini sağlaması ve başkalarınca yapılacak survey ve bulguları ile kıyaslama yapmaya olanak vermesi nedenleriyle sık sık tercih edilmekte olup, Dokuz Eylül Üniversitesi Girişimcilik Akademisi (DEGA) Sertifika Programı kapsamında eğitim alan katılımcıların duygusal zekaları ile girişimcilik eğilimleri ilişkisini ortaya koymayı amaçlayan bu araştırmada da kullanılmıştır.

Survey yöntemi içerisinde de sıklıkla kullanılan araştırma tekniği soru sormadır. Sorular yazılı ya da sözlü sorulabildiği gibi, iyi bir örnekleme ve analizi için örnek sayısının olabildiğince fazla sayıda tutulması gerekecektir. Bu araştırmanın da yeteri sayıda kişi ile yapılacak olması nedeniyle anket tekniği kullanılmıştır.

3.5. Araştırmada Kullanılan Veri Toplama Araçları ve Güvenilirliklerine İlişkin Bilgiler

Araştırma İzmir, Dokuz Eylül Üniversitesi bünyesinde faaliyet gösteren Dokuz Eylül Girişimcilik Akademisi Sertifika Programına kayıtlı katılımcıları kapsamaktadır. Çalışmanın verilerini elde etmek için anket yöntemi kullanılmıştır. Bu doğrultuda oluşturulan soru formu üç ana bölümden oluşmaktadır. Soru formunun birinci bölümünde demografik özelliklere yönelik sorular yer alırken, ikinci bölümde duygusal zekayı, üçüncü bölümde ise girişimcilik eğilimi boyutlarını ölçmeye yönelik sorular bulunmaktadır.

Araştırma için hazırlanan veri toplama araçları söz konusu sertifika programının koordinatörü görevini yürüten Sayın Doç. Dr.

Engin Özgül'ün izin ve onayı ile DEGA katılımcılarına e-mail aracılığıyla online olarak ulaştırılarak cevaplanmıştır. Yapılan geri dönüşler neticesinde, istatistiksel olarak yapılan analizlerde kullanılabilecek anket sayısı 95 olarak belirlenmiştir.

3.5.1. Kişisel Bilgi Formu

Katılımcıların demografik özelliklerini belirlemek amacıyla araştırmacı tarafından hazırlanan kişisel bilgi formu; öğrencinin cinsiyeti, yaşı, medeni hali, eğitim düzeyi, ailede girişimci olup olmadığı ve iş hayatı tecrübe düzeyini belirlemeye yönelik soruları içermektedir (Ek. Anket Formu)

3.5.2. Bar-On Duygusal Zeka Ölçeği

Bu araştırmada Reuven Bar-On' un geçerlik ve güvenilirlik çalışmalarını yaptığı Bar-On EQ ölçeği kullanılmıştır (Bar-On, 1997). Ülkemizde ölçeğin Türkçe' ye uyarlama çalışmaları Tekin Acar (2001) tarafından yapılmıştır. Bar-On EQ ölçeği 133 sorudan oluşmaktadır. Üç İngilizce okutmanı tarafından ayrı ayrı Türkçe' ye çevrilen ölçek, dördüncü kişi tarafından tekrar İngilizceye çevrilmiştir. Ölçeğin orijinali ve yapılan çeviri karşılaştırılmış, yanlış anlaşılma olasılığı olan ifadeler yeniden gözden geçirilerek ifadelerin içerik geçerliliği test edilmiştir. Bu konuda uzman olan kişilerle yapılan görüşmeler sonrasında muğlak ifadeler, çift anlamlılar ve benzer ifadeler belirlenmiştir. Bu kişilerden gelen bildirimler dikkate alınarak benzer ifadeler anketten çıkarılmıştır. Bu uyarlama çalışmaları sonucunda ölçek 88 maddeye indirilmiştir (Acar, 2001). Bu ölçek toplam 5 boyut ve onların da altında yer alan 15 boyutu ölçen 88 ifadeden oluşmaktadır.

Ölçeğin boyutları ve alt boyutları ile ilgili maddeleri Tablo 4'de verilmiştir.

Tablo 4. Bar-On Duygusal Zeka Ölçeği Boyutları ve İçeriğindeki Maddeler

Boyutlar	Alt Boyutlar	Maddeler
Kişisel Farkındalık	Bağımsızlık	22*, 24*, 47*, 64*, 73*
	Kendini Gerçekleştirme	15, 17*, 19, 21*, 28, 35*
	Kararlılık	7, 9*, 20, 27, 39*, 86*
	Kendine Saygı	10, 14, 26, 44*, 55, 69
	Duygusal Benlik Bilinci	2, 9*, 14, 38*, 54, 84
Kişiler arası İlişkiler	Sosyal Sorumluluk	34, 43, 45, 48, 59*, 79*
	Kişiler arası ilişkiler	16*, 32, 42, 46, 57, 62, 67*
	Empati	25, 30, 49, 77*, 81
Şartlara ve Çevreye Uyum	Esneklik	18, 50, 58*, 61, 71*
	Gerçekçilik	4, 12*, 52, 56*, 82*
	Problem çözme	1, 23, 33, 51*, 87
Stres Yönetimi	Strese Dayanıklılık	3*, 6*, 60*, 63, 68, 75, 80*
	Dürtü Kontrol	11*, 29*, 36*, 41*, 66*, 70*
Genel Ruh Hali	Mutluluk	37*, 40, 54, 65*, 72, 74, 83*
	İyimserlik	31, 76, 78, 85*

Yukarıda belirtilen maddelerden 6, 9, 11, 12, 13, 16, 17, 21, 22, 24, 29, 35, 36, 37, 38, 39, 41, 44, 47, 51, 56, 58, 59, 60, 64, 65, 66, 67, 70, 71, 73, 77, 79, 80, 82, 83, 85 ve 86. sorular ters yönde değerlendirilen ifadelerdir.

Ölçek 5' li Likert tipinde bir ölçektir. Seçenekler 1- Tamamen Katılmıyorum, 2- Katılmıyorum, 3- Kararsızım, 4- Katılıyorum ve 5- Tamamen Katılıyorum şeklinde belirlenmiştir.

Katılımcılardan toplanan veriler doğrultusunda bu çalışmada duygusal zeka ölçeğinin güvenilirlik değerlerini ele aldığımızda; kişisel farkındalık boyutunun ölçek güvenilirliğinin kabul edilebilir limitin üstünde $\alpha=.89$, kişiler arası ilişkiler boyutunun güvenilirlik değeri $\alpha=.80$, şartlara ve çevreye uyum boyutunun 58. ve 50. maddeleri çıkarıldığında $\alpha=.70$, stres yönetimi boyutunun güvenilirlik değeri $\alpha=.75$, genel ruh hali boyutunun güvenilirlik değeri $\alpha=.82$ ve toplam duygusal zeka boyutunun güvenilirlik değeri $\alpha=.92$ olarak ortaya çıkmaktadır.

Tablo 7. Duygusal Zeka Ölçeği Güvenilirlik Değerleri Tablosu

	Boyutlar	Cronbach Alfa (α) Değeri
Duygusal Zeka Ölçeği	Kişisel Farkındalık	.89
	Kişiler Arası İlişkiler	.80
	Şartlara ve Çevreye Uyum	.70
	Stres Yönetimi	.75
	Genel Ruh Hali	.82
Toplam Duygusal Zeka Boyutu		.92

3.5.3. Ajzen ve Fishbein'in Girişimcilik Eğilimi Ölçeği

Bu araştırmada Ajzen ve Fishbein'in 1977'de ortaya koymuş oldukları "Planlanmış Davranış Teorisi" nde yer alan Girişimcilik Eğilimi ölçeği kullanılmıştır. Çalışmanın üçüncü bölümünde, Linan ve Chen'in (2009) Planlanmış Davranışlar Teorisini kullanarak iki farklı kültürde (İspanya ve Tayvan) öğrencilerin girişimcilik eğilimini belirlemeye yönelik çalışmasındaki 'girişimcilik eğilimi anketinden' (Entrepreneurial Intention Questionnaire) yararlanılmıştır. Aynı ölçeği Leroy, Maes, Sels, Debrulle ve Meuleman (2009: 27-28) kullanmış olup, ölçeğin Türkçe haline Elif Yüzüak (2010)'ın yüksek lisans tezinden ulaşılmıştır. Bu ölçek toplam 3 boyut ve bu boyutlarla ilişkili 30 ifadeden oluşmaktadır. Ölçeğin boyutları ile ilgili maddeleri Tablo 5'de verilmiştir.

Tablo 5. Ajzen ve Fishbein'in Girişimcilik Eğilimi Ölçeği Boyutları ve İlgili Maddeler

Boyutlar	Maddeler
Davranışa Yönelik Tutum	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10
Varsayılan Davranış Kontrolü	11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18
Kişisel Norm	19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30

Ölçek 5' li Likert tipinde bir ölçektir. Seçenekler 1- tamamen katılmıyorum, 2- Katılmıyorum, 3- Kararsızım, 4- Katılıyorum ve 5- Tamamen Katılıyorum şeklinde belirlenmiştir.

Katılımcılardan toplanan veriler doğrultusunda bu çalışmada girişimcilik eğilimi ölçeğinin güvenilirlik değerlerini ele aldığımızda; davranışa yönelik tutum boyutunun ölçek güvenilirliğinin kabul edilebilir limitin üstünde $\alpha=.84$, varsayılan davranış kontrolü boyutunun 17. maddesi silindiğinde güvenilirlik değeri $\alpha=.70$, kişisel norm boyutunun güvenilirlik değeri $\alpha=.70$ ve toplam girişimcilik eğilimi boyutunun güvenilirlik değeri $\alpha=.88$ olarak ortaya çıkmaktadır.

Tablo 8. Girişimcilik Eğilimi Ölçeği Güvenilirlik Değerleri Tablosu

	Boyutlar	Cronbach Alfa (α) Değeri
Girişimcilik Eğilimi Ölçeği	Davranışa Yönelik Tutum	.84
	Varsayılan Davranış Kontrolü	.70
	Kişisel Norm	.70
Toplam Girişimcilik Eğilimi Boyutu		.88

Yapılan analizler sonucunda hem duygusal zeka hem de girişimcilik eğilimi ölçeklerinin boyutlarının Cronbach Alpha katsayıları oldukça yüksek bulunmuştur. Bu sonuçlar kullanılan ölçeğin araştırma açısından oldukça güvenilir olduğunu göstermektedir.

3.6. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evrenini Dokuz Eylül Üniversitesi DEGA Sertifika Programı kapsamında eğitim almış ve almakta olan toplam 500 katılımcı oluşturmaktadır.

DEGA katılımcılarından 95'inin anket cevapları geldiğinden bu sayıdaki anket değerlendirmeye tabi tutulmuş ve araştırmanın örneklemini söz konusu 95 katılımcı oluşturmuştur.

Araştırma kapsamına alınan katılımcıların demografik özellikleri Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Demografik Özellikler	Frekans	%
<u>Cinsiyet</u>		
Kadın	54	56,8
Erkek	41	43,2
<u>Yaş</u>		
18-24	39	41,1
25-34	40	42,1
35-44	10	10,5
45-54	4	4,2
55 ve üzeri	2	2,1
<u>Medeni hal</u>		
Evli	25	26,3
Bekar	70	73,7
<u>Eğitim Düzeyi</u>		
Lise	2	2,1
Yüksekokul	1	1,1
Üniversite	61	64,2
Yüksek Lisans	22	23,2
Doktora	9	9,5
<u>Ailede Girişimci Olma Durumu</u>		
Anne	2	2,1
Baba	13	13,7
Eş	1	1,1
Kardeş	7	7,4
Diğer	17	17,9
Yok	55	57,9
<u>İş Hayatı Tecrübe Durumu</u>		
Hiç	11	11,6
Staj	26	27,4
5 yıl ve daha az	26	27,4
5-10 yıl arası	14	14,7
10 yıl ve üzeri	18	18,9

Örneklemin demografik özelliklerini tanımlayacak olursak; katılımcıların cinsiyetleri açısından farklılıklarına bakıldığında,

katılımcıların %56,8'ini kadın (54 kişi) ve geriye kalan %43,2'sini (41 kişi) erkek katılımcılar oluşturmaktadır.

Katılımcıların yaş grupları açısından farklılıklarına bakıldığında; katılımcıların %41,1'ini (39 kişi) 18-24 yaşları arasında olan, %42,1'ini (40 kişi) 25-34 yaşları arasında olan, %10,5'ini (10 kişi) 35-44 yaşları arasında olan, %4,2'sini (4 kişi) 45-54 yaşları arasında olan ve geriye kalan %2,1'ini (2 kişi) 55 ve üzeri yaşlarda olan katılımcılar oluşturmaktadır.

Katılımcıların medeni hal durumları açısından farklılıklarına bakıldığında; katılımcıların %26,3'ünü (25 kişi) evli ve geriye kalan %73,7'sini (70 kişi) bekar katılımcılar oluşturmaktadır.

Katılımcıların eğitim düzeyleri açısından farklılıklarına bakıldığında; katılımcıların %2,1'ini (2 kişi) lise mezunu, %1,1'ini (1 kişi) yüksekokul mezunu, %64,2'sini (61 kişi) üniversite mezunu, %23,2'sini (22 kişi) yüksek lisans mezunu ve geriye kalan %9,5'ini (9 kişi) doktora mezunu katılımcılar oluşturmaktadır.

Katılımcıların ailelerinden girişimci olup olmamaları açısından değerlendirildiğinde; katılımcıların %2,11'inin (2 kişi) annelerinin, %3,7'sinin (13 kişi) babalarının, %1,1'inin (1 kişi) eşlerinin, %7,4'ünün (7 kişi) kardeşlerinin girişimci olması ve geriye kalan katılımcılardan %17,9'unun (17 kişi) anne, baba, eş ya da kardeş dışında hayatlarında başka kişilerin girişimci olması ve son olarak %57,9'unun (55 kişi) ailelerinde girişimci olmaması durumu söz konusudur.

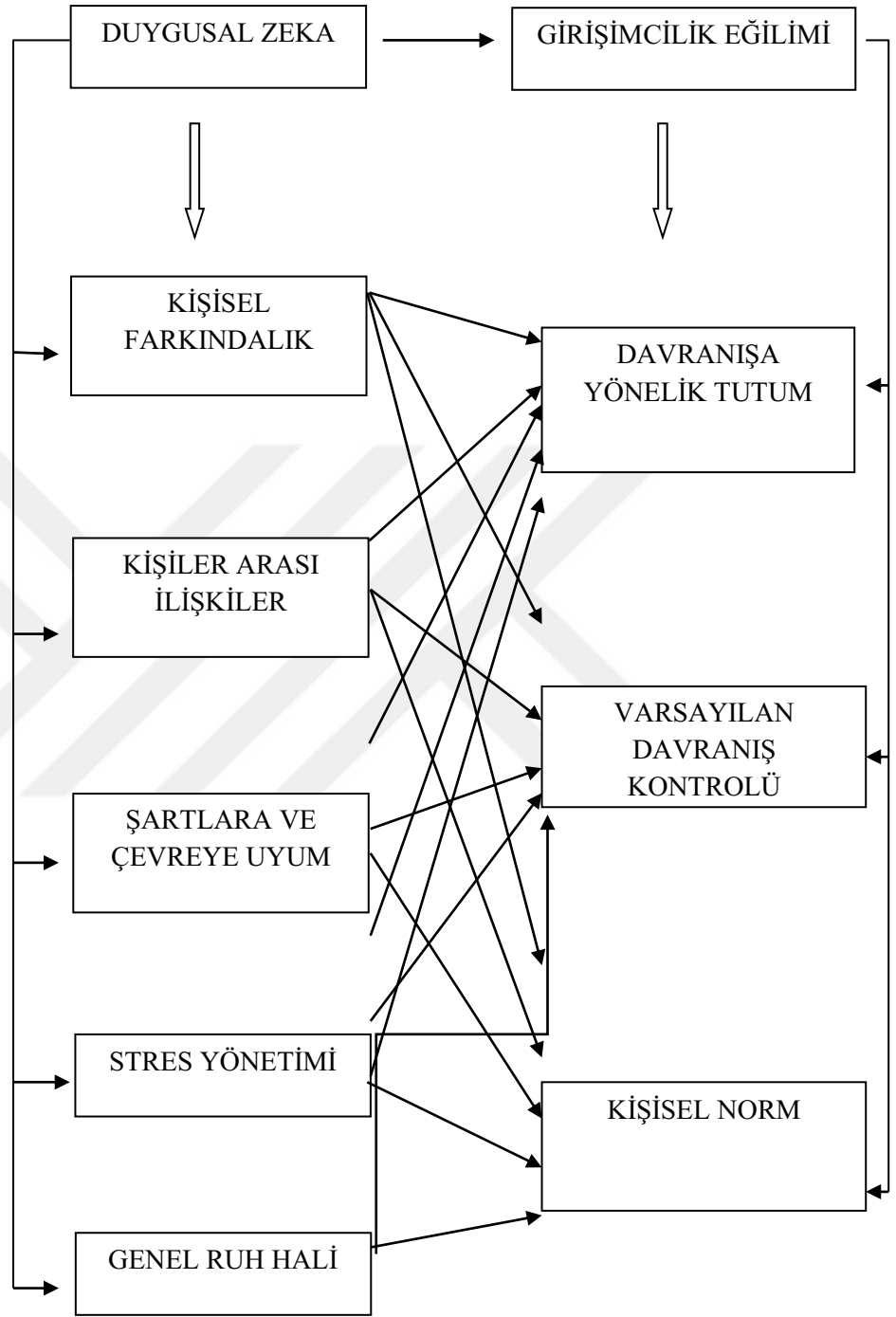
Katılımcıların iş hayatlarında tecrübe düzeyleri açısından farklılıklarına bakıldığında; katılımcıların %11,6'sını (11 kişi) hiç tecrübesi olmayan, %27,4'ünü (26 kişi) staj yapan, %27,4'ünü (26 kişi) 5 yıl ve daha az iş hayatı tecrübesi olan, %14,7'sini (14 kişi) 5-10 yıl arası iş hayatı tecrübesi olan ve geriye kalan %18,9'unu (18 kişi) 10 yıl ve üzeri iş hayatı tecrübesi olan katılımcılar oluşturmaktadır.

3.7. Araştırmanın Modeli

Araştırmada girişimcilik eğilimini oluşturan boyutlar ile duygusal zeka olgusunu oluşturan boyutlar arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler olup olmadığını tespit etmek amacıyla “Korelasyon Analizi” kullanılmış ve analiz sonucunda duygusal zekanın her bir boyutu ile girişimcilik eğilimi boyutları arasındaki ilişki düzeyine ve yönüne ilişkin tahminler yapılmaya çalışılmıştır.

Korelasyon analizinin yanı sıra, girişimcilik eğilimi boyutlarının her birini hangi duygusal zeka boyutunun/boyutlarının ne derecede ve hangi yönde etkilediğini tespit etmek amacıyla da “Aşamalı Regresyon Analizi” nden yararlanılmıştır.

Şekil 4. Araştırmanın Modeli



3.8. Verilerin Analizi ve Bulgular

Araştırmaya dahil olan katılımcılardan elde edilen veriler kodlanarak bilgisayara yüklenmiştir. Verilerin analizinde SPSS for Windows 15.0 istatistik paket programı kullanılmıştır. Önemlilik derecesi .05 olarak alınmıştır.

- Katılımcıların duygusal zeka düzeyleri ile girişimcilik eğilimleri arasındaki ilişkiyi incelemek için Pearson Momentler Çarpımı Korelasyon analizi yapılmıştır.
- Duygusal zekanın ve boyutlarının girişimcilik eğilimi ve boyutları üzerine etkisini ölçmek üzere Aşamalı Regresyon analizi yapılmıştır.

3.8.1. Korelasyon Analizi

Katılımcıların duygusal zeka düzeyleri ile girişimcilik eğilimleri arasında anlamlı bir ilişkinin bulunup bulunmadığı korelasyon analizi ile değerlendirilmiştir.

Korelasyon katsayısı, değişkenler arasındaki ilişkinin miktarını bulup yorumlamak amacıyla kullanılır. Korelasyon katsayısının 1,00 olması, mükemmel pozitif bir ilişkiyi; -1,00 olması, mükemmel negatif bir ilişkiyi; 0,00 olması, ilişkinin olmadığını gösterir. Korelasyon katsayısının büyüklük bakımından yorumlanmasında üzerinde tam olarak anlaşılan ortak aralıklar bulunmamakla birlikte, korelasyonu yorumlamada şu sınırların sıklıkla kullanılabileceği not edilmelidir. Korelasyon katsayısının, mutlak değer olarak, 0,70-1,00 arasında olması yüksek; 0,70-0,30 arasında olması orta; 0,30-0,00 arasında olması ise, düşük düzeyde bir ilişki olarak tanımlanabilir. Yine iki değişken arasında pozitif bir ilişkinin olması, deneklerin X değişkenine ait değerlerinin artması durumunda Y değişkenine ait değerlerinin de artma eğiliminde olduğunu ya da X değerlerinin düşmesi durumunda Y değerlerinin de düşme eğiliminde olduğunu gösterir. Değişkenler arasındaki ilişkinin negatif olması ise,

değişkenlerden birine ait değerlerin artması durumunda diğer değişkenin değerlerinin düşme eğiliminde olduğunu gösterir (Büyüköztürk, 2004: 32).

Elde edilen sonuçlara göre $p>0,05$ için;

Aşağıdaki tabloda da görüldüğü gibi duygusal zeka boyutlarından sadece stres yönetimi boyutu ile girişimcilik eğilimi boyutlarından kişisel norm boyutu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığı ortaya çıkmaktadır. Duygusal zeka ölçeğinin diğer tüm boyutları (kişisel farkındalık, kişiler arası ilişkiler, şartlara ve çevreye uyum ve genel ruh hali) ile girişimcilik eğilimi ölçeğinin diğer tüm boyutları (davranışa yönelik tutum ve varsayılan davranış kontrolü) ile arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu ortaya çıkmaktadır.

Bu araştırma bulgusu “Dega katılımcılarının toplam duygusal zeka düzeyi ile toplam girişimcilik eğilimleri arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki vardır” hipotezini desteklemektedir.

Katılımcılardan alınan bildirimler doğrultusunda, katılımcıların duygusal zeka boyutları ile davranışa yönelik tutum arasındaki ilişki incelendiğinde, en yüksek ilişki düzeyinin duygusal zeka boyutlarından kişisel farkındalık ile gerçekleştiği bulgulanmıştır ($r=0,364$). Buna göre katılımcıların kişisel farkındalık düzeyleri arttıkça davranışa yönelik tutum düzeylerinin de artacağı muhtemeldir. İkinci olarak en yüksek ilişki katılımcıların genel ruh hali düzeyleri ile davranışa yönelik tutum düzeyleri arasında gerçekleşmektedir ($r=0,325$). Bu durumda katılımcıların davranışa yönelik tutum düzeyleri arttıkça genel ruh hali düzeylerinin de artması beklenmektedir. Yine katılımcıların davranışa yönelik tutum boyutu ile şartlara ve çevreye uyum düzeyleri arasında pozitif yönlü anlamlı ve orta düzeyde bir ilişki bulunmaktadır ($r=0,303$).

Diğer taraftan, duygusal zeka boyutları ile arasında pozitif yönlü ve anlamlı ilişki bulunan varsayılan davranış kontrolü boyutunu ele aldığımızda, katılımcılardan alınan cevaplarda en yüksek ilişki

düzeşinin katılımcıların kişisel farkındalık düzeyleri ile varsayılan davranış kontrolü düzeyleri arasında ortaya çıkmaktadır ($r=0,419$). Buna göre katılımcıların kişisel farkındalık düzeyleri arttıkça varsayılan davranış kontrolü düzeylerinin de artacağı beklenmektedir. İkinci olarak en yüksek ilişki katılımcıların genel ruh hali düzeyleri ile varsayılan davranış kontrolü düzeyleri arasında gerçekleşmektedir ($r=0,368$). Bu durumda katılımcıların genel ruh hali düzeylerinde artış oldukça varsayılan davranış kontrolü düzeyleri de artacaktır. Üçüncü olarak, katılımcıların kişiler arası ilişkiler düzeyi ile varsayılan davranış kontrolü düzeyleri arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki mevcuttur ($r=0,357$).

Katılımcılardan alınan bildirimler doğrultusunda, katılımcıların duygusal zeka boyutları ile kişisel norm boyutu arasındaki ilişki incelendiğinde en yüksek ilişki düzeyinin kişisel farkındalık boyutu ile gerçekleştiğı bulgulanmıştır ($r=0,428$). Buna göre katılımcıların kişisel farkındalık düzeyleri arttıkça kişisel norm boyutlarının da artacağı bulgulanmıştır. İkinci olarak en yüksek ilişki genel ruh hali boyutu ile kişisel norm boyutu arasında gerçekleşmektedir ($r=0,303$). Bu durumda katılımcıların genel ruh hallerindeki olumlu değişimler kişisel norm düzeylerine de olumlu katkıları yapacaktır.

Son olarak, yapılan korelasyon analizinde göze çarpan istatistiksel olarak anlamlı bulunmayan tek ilişki duygusal zeka boyutlarından stres yönetimi boyutu ile girişimcilik eğilimi boyutlarından kişisel norm boyutu arasında gerçekleşmiştir ($r=0,043$).

Tablo 9. Dega Katılımcılarının Duygusal Zekaları ile Girişimcilik Eğilimleri İlişkisi Korelasyon Tablosu										
Değişkenler	Ort.	St. Sap.	1	2	3	4	5	6	7	8
1.Kişisel Farkındalık	3,9	0,5	1							
2.Kişiler arası İlişkiler	4,2	0,41	0,55	1						
3.Şartlara ve Çevreye Uyum	3,6	0,35	0,55	0,4	1					
4.Stres Yönetimi	3,3	0,56	0,35	0,12	0,41	1				
5.Genel Ruh Hali	3,9	0,6	0,77	0,6	0,43	0,35	1			
6.Davranışa Yönelik Tutum	4	0,61	0,36	0,23	0,3	0,111	0,33	1		
7.Varsayılan Davranış Kontrolü	3,9	0,54	0,42	0,36	0,32	0,094	0,37	0,62	1	
8.Kişisel Norm Boyutu	3,5	0,52	0,43	0,2	0,3	0,043	0,3	0,59	0,56	1

3.8.2. Regresyon Analizi

Çoklu regresyon analizinde kullanılan pek çok yöntem vardır. SPSS paket programında da var olan ve yaygın olarak kullanılan üç yöntem standart, aşamalı ve hiyerarşik yaklaşımlardır. Aşamalı regresyon analizinde regresyon eşitliğine ya da modeline sadece, bağımlı değişkenin önemli yordayıcıları olan, yani bağımlı değişken üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olan bağımsız değişkenler alınır, diğer değişkenler eşitlik dışında bırakılır (Büyüköztürk, 2004; 95). Bu çalışmada aşamalı regresyon analizinden yararlanılmıştır.

Araştırmada duygusal zeka bağımsız değişkeni ile girişimcilik eğilimi bağımlı değişkeninin tüm boyutları için sıra ile regresyon analizi uygulanmıştır.

Regresyon analizi çalışmasına başlarken öncelikle, korelasyon analizinde olduğu gibi, ankete cevap verenlerin duygusal zeka puanları ile girişimcilik eğilimi puanları arasındaki etkileşime bakılmıştır. Daha sonra, girişimcilik eğiliminin her bir boyutunun, duygusal zekanın her bir boyutundan ne düzeyde etkilendiği analiz edilmiştir. Bu analizleri yapabilmek için dokuz farklı hipotez oluşturulmuştur. Bu hipotezlerden ilkinde, herhangi bir boyut ayrımı yapmaksızın duygusal zekanın girişimcilik eğilimini ne düzeyde etkilediğini ortaya çıkarmak amaçlanmıştır. Takip eden üç hipotez ise, her bir girişimcilik eğilimi boyutunun duygusal zeka boyutlarından ne düzeyde etkilendiğini ortaya çıkarmak için oluşturulmuştur. Son beş hipotez ise, duygusal zeka boyutlarının teker teker eklenmesi suretiyle, duygusal zekanın genel olarak girişimcilik eğilimi üzerindeki etkilerini görmek amacıyla tahmin edilmiştir. Bu hipotezler, aşağıda belirtildiği gibidir:

H₁ : Duygusal zeka boyutlarının katılımcıların girişimcilik eğilimleri üzerinde anlamlı etkileri vardır.

Tablo 10. Girişimcilik Eğilimi ile Duygusal Zeka Arasındaki Regresyon Analizi

Model	Katsayılar				t	p
	B	Std. Hata	Beta	R ²		
1 (Sabit)	1,651	,464			3,559	,001
Duygusal Zeka	,565	,121	,437	19,1	4,679	,000

Bağımlı Değişken: Girişimcilik Eğilimi

Bu modelde, girişimcilik eğilimi bağımlı değişken, duygusal zeka ise bağımsız değişkendir. Yani girişimcilik eğilimi, duygusal zekanın bir fonksiyonudur.

$$\text{Girişimcilik Eğilimi} = f(\text{Duygusal Zeka})$$

Analiz sonuçlarından da anlaşılacağı üzere, modele ilişkin korelasyon katsayısının (R değeri) 0,437 olması, girişimcilik eğilimi ile duygusal zeka arasındaki aynı yönde kuvvetli bir ilişki olduğunu göstermektedir. Nitekim, bu bulgu, daha önce korelasyon analizine ilişkin çıktılarda da aynı şekilde yorumlanmıştır.

Tablo 10’da yer alan belirlilik katsayısı (R^2), bağımlı değişkendeki değişmelerin yüzde kaçının bağımsız değişkenler tarafından açıklandığını (belirlendiğini) göstermektedir. Buna göre, modele ilişkin R^2 değerinin %19,1 olarak elde edilmesi, genel olarak girişimcilik eğilimindeki değişmelerin %19,1’inin, bireylerin duygusal zeka düzeyleri tarafından belirlendiğini ifade etmektedir. Diğer bir deyişle, girişimcilik eğilimindeki değişmelerin %80,9’u duygusal zeka boyutlarının dışındaki değişkenlere bağlı olmaktadır.

Modelde yer alan önem düzeyinin küçük olması (%10, %5 veya %1’in altına düşmesi), tahmin edilen regresyon modelinin, belirtilen düzeyde genel olarak anlamlı olduğu şeklinde yorumlanır. Dolayısıyla, 1. Modelin önem düzeyinin 0,000 olması yani 0,01 değerinden küçük olması sayesinde, bu model %1 düzeyinde genel olarak anlamlıdır.

Son olarak, Tablo 10’a bakıldığında, 1. Modele ilişkin tahmin edilen regresyon parametrelerinin (katsayılarının) sırasıyla $\beta_0 = 1,651$ ve $\beta_1 = 0,565$ olduğu, önem düzeylerinin de 0,01’in altında olduğu ve dolayısıyla

parametrelerin %1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı oldukları görülmektedir. Hem regresyon modelinin genel olarak anlamlı olması, hem de regresyon parametrelerinin bireysel olarak anlamlı olması sonucunda da bu regresyon modeline dayanarak yapılacak tahminlerin güvenilir olacağı söylenebilir.

Bütün bu bulgular ışığında; tahmin edilen regresyon modeli şu şekilde formüle edilebilir:

$$GE_Ortalama = 1,651 + 0,565 (DZ_Ortalama)$$

O halde tahmin edilen regresyon modeline göre, hiç duygusal zeka puanına sahip olmayan bir kişinin, girişimcilik eğilimi puanı β_0 değerine yani 1,651'e eşit olacaktır. Aksi halde, katılımcıların duygusal zeka düzeylerinde "x" puanlık bir artış meydana gelmesi halinde, bu artış, 0,565 olan eğitim katsayısı ile orantılı olarak girişimcilik eğilimi puanlarına yansıtacak ve girişimcilik eğilimi ortalamalarında artış olacaktır. Yani, araştırmaya dahil olan katılımcıların, duygusal zekaya sahip olmaları, duyguların arkasında yatan nedenleri anlamaları ve hem kendi duygularını, hem de başkalarının duygularını yönetebilmeleri ve bu özelliklerini çevresindeki insanlara hissettirebilmeleri, girişimcilik eğilimlerinin ortaya çıkmasında ve algılanmasında belirleyici bir etkiye sahiptir. Bütün bu olgulara göre, tahmin edilen regresyon modelinin teoremimize uygun olduğunu, parametrelerin bireysel olarak (ayrı ayrı) anlamlı olduğunu ve modelin genel olarak (hep birlikte) anlamlı olduğunu söylemek mümkündür. Dolayısıyla, analiz sonuçları Hipotez 1'i doğrulamaktadır.

H₂ : Duygusal zeka tüm boyutlarının (Kişisel Farkındalık, Kişiler Arası İlişkiler, Şartlara ve Çevreye Uyum, Stres Yönetimi, Genel Ruh Hali) Girişimcilik eğiliminin Davranışa Yönelik Tutum boyutu üzerinde anlamlı etkileri vardır.

Tablo 11. Girişimcilik Eğiliminin Davranışa Yönelik Tutum Boyutu ile Duygusal Zeka Boyutları Arasındaki Regresyon Analizi

Model	Katsayılar		Beta	R ²	t	p
	B	Std. Hata				
2 (Sabit)	1,853	,733		,156	2,529	,013
Kişisel Farkındalık	,243	,202	,202		1,203	,232
Kişiler Arası İlişkiler	-,023	,186	-,015		-,122	,903
Şartlara ve Çevreye Uyum	,294	,213	,171		1,380	,171
Stres Yönetimi	-,078	,120	-,072		-,652	,516
Genel Ruh Hali	,133	,130	,130		,784	,435

Bağımlı Değişken: Davranışa Yönelik Tutum

Araştırmanın 2. Modelinde girişimcilik eğiliminin davranışa yönelik tutum boyutu bağımlı değişken iken duygusal zeka boyutları bağımsız değişkendir. Yani, bu modelde, davranışa yönelik tutum boyutu, duygusal zeka boyutlarının bir fonksiyonudur.

Davranışa Yönelik Tutum = f (Kişisel Farkındalık, Kişiler Arası İlişkiler, Şartlara ve Çevreye Uyum, Stres Yönetimi, Genel Ruh Hali)

Bu modele ilişkin olarak elde edilmiş olan regresyon sonuçlarına göre (Tablo 11), girişimcilik eğilimine temel oluşturan girişimcilik davranışına yönelik tutumdaki değişmelerin %15,6'sı; girişimcinin kişisel farkındalık, kişiler arası ilişkiler, şartlara ve çevreye uyum, stres yönetimi ve genel ruh hali boyutlarına ilişkin özelliklere sahip olmasından kaynaklanmaktadır.

Bunun yanı sıra, Tablo 11'de görüldüğü gibi, modelde tahmin edilen regresyon ve parametreleri sırasıyla ($\beta_0 = 1,853$), ($\beta_1 = 0,243$), ($\beta_2 = -0,023$), ($\beta_3 = 0,294$), ($\beta_4 = -0,078$) ve ($\beta_5 = 0,133$)'dir. Parametrelerin önem düzeylerine bakıldığında, kişisel farkındalık, kişiler arası ilişkiler, şartlara ve çevreye uyum, stres yönetimi, genel ruh hali değişkenlerinin önem düzeylerinin 0,01'in üstünde değer almaları nedeniyle girişimcilik davranışına yönelik tutum

değişkenini etkilemediği anlaşılmaktadır. Bu da, bu modele ilişkin olarak ileri sürülmüş olan Hipotez 2'yi doğrulamamaktadır.

H₃ : Duygusal zeka tüm boyutlarının (Kişisel Farkındalık, Kişiler Arası İlişkiler, Şartlara ve Çevreye Uyum, Stres Yönetimi, Genel Ruh Hali) Girişimcilik eğiliminin Varsayılan Davranış Kontrolü boyutu üzerinde anlamlı etkileri vardır.

Tablo 12. Girişimcilik Eğiliminin Varsayılan Davranış Kontrolü Boyutu ile Duygusal Zeka Boyutları Arasındaki Regresyon Analizi

Model	Katsayılar			R ²	t	p
	B	Std. Hata	Beta			
3 (Sabit)	1,461	,633		,212	2,306	,023
Kişisel Farkındalık	,266	,175	,247		1,521	,132
Kişiler Arası İlişkiler	,181	,161	,138		1,121	,265
Şartlara ve Çevreye Uyum	,201	,184	,131		1,094	,277
Stres Yönetimi	-,083	,104	-,085		-,795	,429
Genel Ruh Hali	,062	,146	,068		,427	,671

Bağımlı Değişken: Varsayılan Davranış Kontrolü

3. regresyon modelinde girişimcilik eğiliminin varsayılan davranış kontrolü boyutu bağımlı değişken ve duygusal zeka boyutları bağımsız değişkenler olarak dikkate alınmış ve model;

Varsayılan Davranış Kontrolü = f (Kişisel Farkındalık, Kişiler Arası İlişkiler, Şartlara ve Çevreye Uyum, Stres Yönetimi, Genel Ruh Hali) biçiminde oluşturulmuştur.

Tablo 12’de bu modele ilişkin olarak belirtilen istatistiksel değerlere göre, varsayılan davranış kontrolü boyutundaki değişmelerin %21,2’si; duygusal zekanın kişisel farkındalık, kişiler arası ilişkiler, şartlara ve çevreye uyum, stres yönetimi, genel ruh hali boyutları tarafından belirlenmektedir. Modelin standart hatası ortalama olarak 0,49987 olarak tespit edilmiştir. Ayrıca

modelin önem düzeyinin 0,01'in altında olması, regresyon modelinin genel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

Bunun yanı sıra, Tablo 12'de modele ilişkin tahmin edilen regresyon parametrelerinin sırasıyla ($\beta_0 = 1,461$), ($\beta_1 = 0,266$), ($\beta_2 = 0,181$), ($\beta_3 = 0,201$), ($\beta_4 = -0,083$), ve ($\beta_5 = 0,062$) olduğu görülmektedir. Ayrıca, parametrelerin önem düzeylerine ilişkin veriler incelendiğinde duygusal zeka değişkenine ilişkin tüm boyutların istatistiksel olarak anlamlı olmadıkları anlaşılmaktadır. Bu bulgu, duygusal zeka değişkeninin tüm boyutları olan kişisel farkındalık, kişiler arası ilişkiler, şartlara ve çevreye uyum, stres yönetimi, genel ruh hali değişkenlerinin varsayılan davranış kontrolü değişkeni üzerinde herhangi bir etkiye sahip olmadığını göstermektedir.

H₄ : Duygusal zeka tüm boyutlarının (Kişisel Farkındalık, Kişiler Arası İlişkiler, Şartlara ve Çevreye Uyum, Stres Yönetimi, Genel Ruh Hali) Girişimcilik eğiliminin Kişisel Norm boyutu üzerinde anlamlı etkileri vardır.

Tablo 13. Girişimcilik Eğiliminin Kişisel Norm Boyutu ile Duygusal Zeka Boyutları Arasındaki Regresyon Analizi

Model	Katsayılar				t	p
	B	Std. Hata	Beta	R ²		
4 (Sabit)	1,866	,607			3,073	,003
Kişisel Farkındalık	,457	,168	,443		2,728	,008
Kişiler Arası İlişkiler	-,108	,154	-,086		-,700	,486
Şartlara ve Çevreye Uyum	,231	,176	,157	,213	1,311	,193
Stres Yönetimi	-,153	,100	-,164		-1,531	,129
Genel Ruh Hali	,002	,140	,002		,014	,989

Bağımlı Değişken: Kişisel Norm

Araştırmanın regresyon analizi kısmındaki dördüncü model, duygusal zeka boyutlarının girişimcilik eğilimi boyutlarından kişisel norm boyutu üzerindeki etkilerinin düzeyini belirlemek amacıyla oluşturulmuştur. Yani, bu

modelde, bağımlı değişken girişimcilik eğilimi boyutlarından kişisel norm boyutu, bağımsız değişkenler ise duygusal zekanın tüm boyutlarıdır. Buna göre Model 4;

Kişisel Norm = f (Kişisel Farkındalık, Kişiler Arası İlişkiler, Şartlara ve Çevreye Uyum, Stres Yönetimi, Genel Ruh Hali)

biçiminde ifade edilebilir.

Dördüncü Modelin Tablo 13’de belirtilen tahmini regresyon sonuçlarına bakıldığında, duygusal zeka boyutlarında meydana gelen değişimlerin, kişisel norm boyutunda %21,3’lük değişime neden olacağı anlaşılmaktadır. Yani, diğer değişkenler sabit iken kişisel norm boyutunda meydana gelen değişimlerin %21,3’ü, duygusal zeka boyutları tarafından açıklanmaktadır. Modelin tahmini ortalama olarak 0,47917 puanlık bir hata yapılmış olup önem düzeyinin 0,01’in altında olması regresyon modelinin genel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 13’e bakıldığında bu modele ilişkin tahmin edilen regresyon parametrelerinin sırasıyla ($\beta_0 = 1,856$), ($\beta_1 = 0,457$), ($\beta_2 = -0,108$), ($\beta_3 = 0,231$), ($\beta_4 = -0,153$) ve ($\beta_5 = 0,002$) ve önem düzeyleri sırasıyla (0,003), (0,008), (0,486), (0,193), (0,129) ve (0,989) olduğu görülecektir. Değerlerden anlaşılabacağı üzere; modelde sadece kişisel farkındalık boyutuna ilişkin parametre %1, %5 ve aynı zamanda %10 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Yani, kişisel norm değişkeni, kişisel farkındalık değişkeni tarafından etkilenmekte, ancak kişiler arası ilişkiler, şartlara ve çevreye uyum, stres yönetimi ve genel ruh hali değişkenlerindeki değişimlerden etkilenmemektedir.

Bu nedenle, sadece kişisel farkındalık bağımsız değişkeninin kişisel norm bağımlı değişkeni üzerindeki etki düzeyini görebilmek amacıyla Model 4 (a) adlı yeni bir model tahmin edilmiştir. Bu modele ilişkin SPSS bulguları aşağıda belirtildiği gibidir:

Tablo 13.1. Kişisel Farkındalık ile Kişisel Norm Arasındaki Regresyon Analizi

Model	Katsayılar		Beta	R ²	t	p
	B	Std. Hata				
4 (a) (Sabit)	1,806	,384			4,703	,000
Kişisel Farkındalık	,441	,097	,428	,183	4,561	,000

Bağımlı Değişken: Kişisel Norm

Buna göre, analiz sonucunda (R²) değerinin %18,3 olarak bulunması, kişisel norm değişkenindeki değişmelerin ancak %18,3'ünün kişisel farkındalık değişkeni tarafından açıklandığını ifade etmektedir. Model;

$$\text{Kişisel Norm} = 1,806 + 0,441 (\text{Kişisel Farkındalık})$$

Şeklinde formüle edilmiş olup; deneğin, duygusal zeka puanının 0 olması durumunda kişisel norm puanı 1,806'ya eşit olacaktır. Aksi halde, kişisel farkındalık değişkeninde meydana gelen değişim, kişisel norm boyutunda ($\beta_1 = 0,441$) değerlik eğim katsayısı ile orantılı olarak artış meydana getirecektir.

Bütün bu bulgulara göre, tahmin edilen Model 4 (a) regresyon modelinin teorimize uygun olduğu, parametrelerin bireysel olarak (ayrı ayrı) anlamlı olduğu ve modelin genel olarak anlamlı olduğu söylenebilir. Ancak, analiz sonucunda elde edilen bulgular, bu modele ilişkin “Duygusal zeka boyutları, girişimcilik eğiliminin kişisel norm boyutunu etkilemektedir” biçiminde öne sürülen Hipotez 4'ü doğrulamamakta olup; bu hipotez ancak “Kişisel farkındalık boyutu girişimcilik eğiliminin kişisel norm boyutunu etkilemektedir.” Şeklinde ifade edildiğinde doğrulanacaktır.

H₅ : Duygusal zeka boyutlarından Kişisel Farkındalık boyutunun Girişimcilik Eğilimi üzerinde anlamlı etkileri vardır.

Tablo 14. Girişimcilik Eğilimi ile Duygusal Zeka Boyutlarından Kişisel Farkındalık Boyutu Arasındaki Regresyon Analizi

Model	Katsayılar				t	p
	B	Std. Hata	Beta	R ²		
5 (Sabit)	2,070	,341			6,066	,000
Kişisel Farkındalık	,443	,086	,471	,222	5,149	,000

Bağımlı Değişken: Girişimcilik Eğilimi

Beşinci regresyon modelinde, girişimcilik eğilimi bağımlı değişken, duygusal zeka boyutlarından kişisel farkındalık boyutu bağımsız değişkendir. Yani, girişimcilik eğilimi, kişisel farkındalık değişkeninin bir fonksiyonudur.

$$\text{Girişimcilik Eğilimi} = f(\text{Kişisel Farkındalık})$$

Model 5'in tahmin edilen regresyon sonuçlarına dayanarak, 0.01 önem düzeyinde girişimcilik eğilimi değişkenindeki değişmelerin %22,2'sinin kişisel farkındalık değişkeni tarafından belirlendiği söylenebilir. Ayrıca, modelde tahmin edilen regresyon parametreleri sırasıyla ($\beta_0 = 2,070$) ve ($\beta_1 = 0,443$) olarak bulunmuştur. Parametrelerin analizinde, kişisel farkındalık değişkeninin önem düzeyinin 0,01; 0,05 ve 0,10'un altında olması bu değişkene ilişkin parametrelerin %1, %5 ve %10 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduklarını ifade etmektedir. Bu bulgu, girişimcilik eğilimi değişkeninin kişisel farkındalık değişkeni tarafından etkilendiği göstermektedir.

Bu bilgiler ışığında Model 5'e ilişkin tahmin edilen regresyon modeli şu şekilde formüle edilebilir:

$$\text{Girişimcilik Eğilimi} = 2,070 + 0,443 (\text{Kişisel Farkındalık})$$

Buna göre, hiç kişisel farkındalık puanına sahip olmayan bir kişinin, girişimcilik eğilimi puanı β_0 değerine yani 2,070'e eşit olacaktır. Aksi halde, deneklerin kişisel farkındalık düzeylerinde "1" puanlık bir artış, girişimcilik eğilimi düzeylerinde "0,443" puanlık bir artışa neden olacaktır. Yani, araştırmaya katılan deneklerin kişisel farkındalığa sahip olması ve bu özelliklerini iş dünyalarına yansıtmaları, girişimcilik eğilimi özelliklerinin ortaya çıkmasında belirleyici bir etkiye sahip olacaktır.

Kişisel farkındalık boyutu kişinin özünü değerlendirmektedir. Alt boyutlarını bağımsızlık, kendini gerçekleştirme, kararlılık, kendine saygı ve duygusal benlik bilinci oluşturmaktadır. Bu boyuttaki yüksek puan, bireyin duyguları ile temasta olduğunu, olumlu duygular beslediğini, kendini yaşamında yaptığı şeylerle ilgili olumlu hissettiğini gösterir. Böyle insanlar duygularını ifade edebilirler. İnançlarını ve ideallerini dile getirirken güçlü, güvenli ve bağımsızdırlar

Bu bulguya göre, tahmin edilen Model 5'in teoremimize uygun olduğu, parametrelerin bireysel olarak (ayrı ayrı) anlamlı olduğu ve modelin genel olarak anlamlı olduğu söylenebilir. Dolayısıyla, Hipotez 5 doğrulanmıştır.

H₆ : Duygusal zeka boyutlarından Kişisel Farkındalık ve Kişiler Arası İlişkiler boyutlarının Girişimcilik Eğilimi üzerinde anlamlı etkileri vardır.

Tablo 15. Girişimcilik Eğilimi ile Duygusal Zeka Boyutlarından Kişisel Farkındalık ve Kişiler Arası İlişkiler Boyutları Arasındaki Regresyon Analizi

Model	Katsayılar		Beta	R ²	t	p
	B	Std. Hata				
5 (Sabit)	1,922	,455			4,220	,000
Kişisel Farkındalık	,415	,103	,441	,224	4,007	,000
Kişiler Arası İlişkiler	,062	,126	,054		,493	,623

Bağımlı Değişken: Girişimcilik Eğilimi

Model 5'e kişiler arası ilişkiler değişkeninin eklenmesiyle elde edilen Model 6 şu şekilde ifade edilebilir.

$$\text{Girişimcilik Eğilimi} = f(\text{Kişisel Farkındalık}, \text{Kişiler Arası İlişkiler})$$

Tablo 15'de görüldüğü gibi, Model 5'e kişiler arası ilişkiler değişkeninin dahil edilmesi ile R² değeri %22,2'den %22,4'e çıkmıştır. Yani, kişisel farkındalık ve kişiler arası ilişkiler dışındaki tüm değişkenler sabit iken, kişiler arası ilişkiler değişkeninin, girişimcilik eğilimi değişkeninde meydana gelecek değişimlerdeki etkisi bu iki değer arasındaki fark kadar olmaktadır. Bu farkın son derece az olması ve dikkat edilirse, kişiler arası ilişkiler değişkeninin

tahmin edilen modeldeki parametresinin önem düzeyinin %10'un üzerinde olması (0,623) nedeniyle, parametre istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. Yani, modele dahil edilen kişiler arası ilişkiler değişkeni modelin açıklanmasına katkı sağlamamaktadır. Bu da, duygusal zeka boyutlarından kişiler arası ilişkilerin, girişimcilik eğilimine sahip olan bireyler üzerinde olumlu veya olumsuz hiçbir etki yaratmadığını ifade etmektedir. Dolayısıyla Hipotez 6 doğrulanamamıştır.

Kişiler arası ilişkiler boyutu kişilerarası beceri ve işlevleri ortaya çıkarır. Alt boyutlarını sosyal sorumluluk, kişilerarası ilişkiler ve empati oluşturmaktadır. Kişinin bu boyuttan aldığı yüksek puanlar kişinin iyi sosyal becerilere sahip, güvenilir ve sosyal bir birey olduğunu gösterir. Böyle insanlar diğer insanları anlar ve onlarla iyi geçirirler. Takım çalışmaları ve diğer insanlarla etkileşim gerektiren işlerde başarılı olurlar.

H₇ : Duygusal zeka boyutlarından Kişisel Farkındalık, Kişiler Arası İlişkiler ve Şartlara ve Çevreye Uyum boyutlarının Girişimcilik Eğilimi üzerinde anlamlı etkileri vardır.

Tablo 16. Girişimcilik Eğilimi ile Duygusal Zeka Boyutlarından Kişisel Farkındalık, Kişiler Arası İlişkiler ve Şartlara ve Çevreye Uyum Boyutları Arasındaki Regresyon Analizi

Model	Katsayılar		Beta	R ²	t	p
	B	Std. Hata				
5 (Sabit)	1,599	,524			3,051	,003
Kişisel Farkındalık	,353	,115	,376	,237	3,084	,003
Kişiler Arası İlişkiler	,040	,127	,035		,318	,751
Şartlara ve Çevreye Uyum	,183	,149	,137		1,232	,221

Bağımlı Değişken: Girişimcilik Eğilimi

Model 6'ya şartlara ve çevreye uyum boyutunun eklenmesiyle elde edilen Model 7;

Girişimcilik Eğilimi = f (Kişisel Farkındalık, Kişiler Arası İlişkiler, Şartlara ve Çevreye Uyum)

Tablo 16’da görüldüğü gibi, Model 6’ya şartlara ve çevreye uyum değişkeninin dahil edilmesi ile R^2 değeri %22,4’den %23,7’ye çıkmıştır. Yani, kişisel farkındalık, kişiler arası ilişkiler ve şartlara ve çevreye uyum dışındaki tüm değişkenler sabit iken, şartlara ve çevreye uyum değişkeninin, girişimcilik eğilimi değişkeninde meydana gelecek değişimlerdeki etkisi bu iki değer arasındaki fark kadar olmaktadır. Bu farkın son derece az olması ve dikkat edilirse, şartlara ve çevreye uyum değişkeninin tahmin edilen modeldeki parametresinin önem düzeyinin %10’un üzerinde olması (0,221) nedeniyle, parametre istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. Yani, modele dahil edilen şartlara ve çevreye uyum değişkeni modelin açıklanmasına katkı sağlamamaktadır. Bu da, duygusal zeka boyutlarından şartlara ve çevreye uyumun, girişimcilik eğilimine sahip olan bireyler üzerinde olumlu veya olumsuz hiçbir etki yaratmadığını ifade etmektedir. Dolayısıyla Hipotez 7 doğrulanamamıştır.

Şartlara ve çevreye uyum boyutu kişinin başarı ile çevresel taleplerle baş edebilmek için problemleri durumu değerlendirerek nasıl üstesinden gelebileceğini ortaya çıkarır. Alt boyutlarını esneklik, gerçekçilik ve problem çözme oluşturmaktadır. Bu boyuttan alınan yüksek puanlar, kişiyi, esnek, gerçekçi, problemleri durumları kavramada etkili ve onları çözümleyecek yolları bulmada yetenekli olarak tanımlar. Yüksek puanlar kişinin, gündelik zorluklarla ilgilenmek için iyi yollar bulduğunu gösterir.

H_8 : Duygusal zeka boyutlarından Kişisel Farkındalık, Kişiler Arası İlişkiler, Şartlara ve Çevreye Uyum ve Stres Yönetimi boyutlarının Girişimcilik Eğilimi üzerinde anlamlı etkileri vardır.

Tablo 17. Girişimcilik Eğilimi ile Duygusal Zeka Boyutlarından Kişisel Farkındalık, Kişiler Arası İlişkiler, Şartlara ve Çevreye Uyum ve Stres Yönetimi Boyutları Arasındaki Regresyon Analizi

Model	Katsayılar		Beta	R ²	t	p
	B	Std. Hata				
5 (Sabit)	1,721	,534			3,225	,002
Kişisel Farkındalık	,380	,117	,405		3,259	,002
Kişiler Arası İlişkiler	,021	,128	,018		,165	,869
Şartlara ve Çevreye Uyum	,235	,155	,176	,248	1,517	,133
Stres Yönetimi	-,100	,086	-,119		-1,161	,249

Bağımlı Değişken: Girişimcilik Eğilimi

Model 7'ye stres yönetimi boyutunun eklenmesiyle elde edilen Model 8;

Girişimcilik Eğilimi = f (Kişisel Farkındalık, Kişiler Arası İlişkiler, Şartlara ve Çevreye Uyum, Stres Yönetimi)

Tablo 17'de görüldüğü gibi, Model 7'ye stres yönetimi değişkeninin dahil edilmesi ile R² değeri %23,7'den %24,8'e çıkmıştır. Yani, kişisel farkındalık, kişiler arası ilişkiler, şartlara ve çevreye uyum ve stres yönetimi dışındaki tüm değişkenler sabit iken, stres yönetimi değişkeninin, girişimcilik eğilimi değişkeninde meydana gelecek değişimlerdeki etkisi bu iki değer arasındaki fark kadar olmaktadır. Bu farkın son derece az olması ve dikkat edilirse, şartlara ve çevreye uyum değişkeninin tahmin edilen modeldeki parametresinin önem düzeyinin %10'un üzerinde olması (0,249) nedeniyle, parametre istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. Yani, modele dahil edilen stres yönetimi değişkeni modelin açıklanmasına katkı sağlamamaktadır. Bu da, duygusal zeka boyutlarından stres yönetiminin, girişimcilik eğilimine sahip olan bireyler üzerinde olumlu veya olumsuz hiçbir etki yaratmadığını ifade etmektedir. Dolayısıyla Hipotez 8 doğrulanamamıştır.

Stres yönetimi boyutu kişilerin kendilerini kaybetmeden ve psikolojik yıkımlar yaşamadan strese dayanıklılığını göstermektedir. Alt boyutlarını strese

dayanıklılık ve dürtü kontrolü oluşturmaktadır. Bu boyuttan yüksek puan alan kişiler, endişe arttırıcı ve stresli görevleri idare edebilirler. Bu kişiler, çoğu zaman sakin, nadiren tepkisel davranırlar.

H₉ : Duygusal zeka boyutlarından Kişisel Farkındalık, Kişiler Arası İlişkiler, Şartlara ve Çevreye Uyum, Stres Yönetimi ve Genel Ruh Hali boyutlarının Girişimcilik Eğilimi üzerinde anlamlı etkileri vardır.

Tablo 18. Girişimcilik Eğilimi ile Duygusal Zeka Boyutlarının Tümü Arasındaki Regresyon Analizi

Model	Katsayılar		Beta	R ²	t	p
	B	Std. Hata				
5 (Sabit)	1,754	,540			3,248	,002
Kişisel Farkındalık	,335	,149	,356	,250	2,248	,027
Kişiler Arası İlişkiler	-,003	,137	-,002		-,019	,985
Şartlara ve Çevreye Uyum	,244	,157	,182		1,557	,123
Stres Yönetimi	-,109	,089	-,129		-1,232	,221
Genel Ruh Hali	,062	,125	,077		,494	,622

Bağımlı Değişken: Girişimcilik Eğilimi

Model 8'e genel ruh hali boyutunun eklenmesiyle elde edilen Model 9;

Girişimcilik Eğilimi = f (Kişisel Farkındalık, Kişiler Arası İlişkiler, Şartlara ve Çevreye Uyum, Stres Yönetimi, Genel Ruh Hali)

Tablo 18'de görüldüğü gibi, Model 8'e genel ruh hali değişkeninin dahil edilmesi ile R² değeri %24,8'den %25'e çıkmıştır. Yani, kişisel farkındalık, kişiler arası ilişkiler, şartlara ve çevreye uyum, stres yönetimi ve genel ruh hali dışındaki tüm değişkenler sabit iken, genel ruh hali değişkeninin, girişimcilik eğilimi değişkeninde meydana gelecek değişimlerdeki etkisi bu iki değer arasındaki fark kadar olmaktadır. Bu farkın son derece az olması ve dikkat edilirse, genel ruh hali değişkeninin tahmin edilen modeldeki parametresinin önem düzeyinin %10'un üzerinde olması (0,622) nedeniyle,

parametre istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. Yani, modele dahil edilen genel ruh hali değişkeni modelin açıklanmasına katkı sağlamamaktadır. Bu da, duygusal zeka boyutlarından genel ruh halinin, girişimcilik eğilimine sahip olan bireyler üzerinde olumlu veya olumsuz hiçbir etki yaratmadığını ifade etmektedir. Dolayısıyla Hipotez 9 doğrulanamamıştır.

Genel ruh hali boyutu yaşamdan zevk alma yeteneğini olduğu kadar, yaşama bakış açısını ve hoşnutluk duygularını ölçer. Alt boyutlarını mutluluk ve iyimserlik oluşturmaktadır. Yüksek puanlar genellikle neşeli, olumlu, umut dolu ve yaşamdan zevk almasını bilen, iyimser bireyleri işaret eder. Kişilerarası etkileşimde temel bir unsur olmasının yanı sıra bu nitelik problem çözme ve stres yönetiminde etkili ve motive edici bir unsurdur.



3.9.Araştırma Bulgularının Değerlendirilmesi

Araştırma bulgularında, güvenilirlik analizi sonucu elde edilen bilgilere göre, duygusal zeka boyutlarından kişisel farkındalık boyutunun ölçek güvenilirliğinin kabul edilebilir limitin üstünde $\alpha=.89$, kişiler arası ilişkiler boyutunun güvenilirlik değeri $\alpha=.80$, şartlara ve çevreye uyum boyutunun 58. ve 50. maddeleri çıkarıldığında $\alpha=.70$, stres yönetimi boyutunun güvenilirlik değeri $\alpha=.75$, genel ruh hali boyutunun güvenilirlik değeri $\alpha=.82$ ve toplam duygusal zeka boyutunun güvenilirlik değeri $\alpha=.92$ olarak ortaya çıkmaktadır. Söz konusu değerlere benzer sonuçları bu ölçeği kullanan diğer yazarlarca yapılan araştırmalarda da görmek mümkündür (Acar, 2001; Dutoğlu ve Tuncel, 2008; Kavcar, 2011; Eröz, 2011; Certel vd., 2011; Şahin vd., 2011; Kuşaklı ve Bahçecik, 2012; Sevindik vd., 2012; Daştan, 2013; Delice ve Günbeyi, 2013; Delice ve Odabaşı, 2013; Altınkaynak ve Çakır, 2015; Yeniçeri vd., 2015).

Katılımcılardan toplanan veriler doğrultusunda bu çalışmada girişimcilik eğilimi ölçeğinin güvenilirlik değerlerini ele aldığımızda; davranışa yönelik tutum boyutunun ölçek güvenilirliğinin kabul edilebilir limitin üstünde $\alpha=.84$, varsayılan davranış kontrolü boyutunun 17. maddesi silindiğinde güvenilirlik değeri $\alpha=.70$, kişisel norm boyutunun güvenilirlik değeri $\alpha=.70$ ve toplam girişimcilik eğilimi boyutunun güvenilirlik değeri $\alpha=.88$ olarak ortaya çıkmaktadır. Söz konusu değerlere benzer sonuçları bu ölçeği kullanan diğer yazarlarca yapılan araştırmalarda da görmek mümkündür (Erbatu, 2008; Ekici, 2016).

Araştırma bulgularında, korelasyon analizi sonucu elde edilen bilgilere göre, duygusal zeka boyutlarından genel ruh hali boyutu ile kişisel farkındalık boyutları arasındaki ilişki düzeyinin en yüksek olduğu saptanmıştır. Söz konusu araştırma bulgusu Yeniçeri ve diğerlerinin (2015) yılı çalışmasıyla tutarlı çıkmıştır. Yine bir sonraki en yüksek ilişki düzeyi duygusal zeka boyutlarından genel ruh hali boyutu ile kişiler arası ilişkiler boyutu arasında gerçekleşmiştir. Duygusal zeka boyutlarının kendi aralarındaki ilişkiler ile ilgili sonuçlar, duygusal zeka boyutlarını inceleyen diğer araştırma bulgularıyla tutarlıdır (Akın, 2004; Certel vd., 2011, Kavcar, 2011; Baştan, 2013).

Girişimcilik eğilimi boyutlarının kendi aralarındaki ilişki düzeylerine bakıldığında ise, duygusal zeka boyutlarına benzer olarak, tüm boyutların birbirleriyle ilişki olduğu ve en yüksek ilişki düzeyinin girişimcilik eğilimi boyutlarından davranışa yönelik tutum ile varsayılan davranış kontrolü boyutları arasında gerçekleştiği görülmüştür. Yine bir sonraki en yüksek ilişki düzeyi girişimcilik eğilimi boyutlarından davranışa yönelik tutum ile kişisel norm boyutları arasında gerçekleşmiştir. Girişimcilik eğilimi boyutlarının kendi aralarındaki ilişkiler ile ilgili sonuçlar, söz konusu ölçekle girişimcilik eğilimi boyutlarını inceleyen diğer araştırma bulgularıyla tutarlıdır (Ekici, 2016).

Duygusal zeka boyutları ile girişimcilik eğilimi boyutları arasındaki korelasyonlar incelendiğinde ise, duygusal zeka boyutlarından sadece stres yönetimi boyutu ile girişimcilik eğilimi boyutlarından kişisel norm boyutu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığı ortaya çıkmaktadır. Duygusal zeka ölçeğinin diğer tüm boyutları (kişisel farkındalık, kişiler arası ilişkiler, şartlara ve çevreye uyum ve genel ruh hali) ile girişimcilik eğilimi ölçeğinin diğer tüm boyutları (davranışa yönelik tutum ve varsayılan davranış kontrolü) ile arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu ortaya çıkmaktadır. Duygusal zeka ile girişimcilik eğilimi arasındaki ilişkiler ilgili sonuçlar, söz konusu ikili ilişkiyi inceleyen diğer araştırma bulgularıyla tutarlıdır (Pachulia ve Henderson, 2009; Pradhan ve Nath, 2012; Hamidianpour vd., 2015; Ngah vd., 2016).

Toplam olarak bakıldığında bu çalışma, “Dega katılımcılarının toplam duygusal zeka düzeyi ile toplam girişimcilik eğilimleri arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki vardır” hipotezini desteklemektedir.

Bulgularda, katılımcıların duygusal zeka boyutları ile girişimcilik eğilimi boyutları arasındaki ilişki incelendiğinde, en yüksek ilişki düzeyinin duygusal zeka boyutlarından kişisel farkındalık ile girişimcilik eğilimi boyutlarından kişisel norm boyutu arasında gerçekleştiği sonucuna varılmıştır. İkinci en yüksek ilişki düzeyi ise, duygusal zeka boyutlarından kişisel farkındalık boyutu ile girişimcilik eğilimi boyutlarından varsayılan davranış kontrolü boyutu arasında gerçekleştiği görülmüştür.

Özetle, duygusal zeka boyutlarının birbirleri arasında ve duygusal zeka boyutları ile katılımcıların girişimcilik eğilimleri arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur.

Duygusal zeka boyutlarının girişimcilik eğilimi boyutları üzerindeki etkileri ile ilgili bulgulara göre, duygusal zeka toplam puanı ile girişimcilik eğilimi toplam puanı üzerinde anlamlı etkileri olduğu saptanmıştır. Söz konusu modele ilişkin R^2 değerinin %19,1 olarak elde edilmesi, genel olarak girişimcilik eğilimindeki değişmelerin %19,1'inin, bireylerin duygusal zeka düzeyleri tarafından belirlendiğini ifade etmektedir. Diğer bir deyişle, girişimcilik eğilimindeki değişmelerin %80,9'u duygusal zeka boyutlarının dışındaki değişkenlere bağlı olmaktadır. Araştırma bulguları duygusal zekanın katılımcıların girişimcilik eğilimi üzerindeki etkisini doğrulamaktadır. Günümüze değin yapılan çalışmalarda da benzer sonuçlar bulunmuştur (Pachulia ve Henderson, 2009; Pradhan ve Nath, 2012; Hamidianpour vd., 2015; Ngah vd., 2016; Abuzaid, 2017).

Ayrıca, çalışmada elde edilen regresyon analizi verilerine göre, duygusal zeka boyutlarından kişisel farkındalık boyutunun katılımcıların girişimcilik eğilimi boyutlarından kişisel norm boyutu üzerindeki etkisi diğer boyutların etkisinden daha yüksek çıkmıştır. Söz konusu modele ilişkin analiz sonucunda R^2 değerinin %18,3 olarak bulunması, kişisel norm değişkenindeki değişmelerin ancak %18,3'ünün kişisel farkındalık değişkeni tarafından açıklandığını ifade etmektedir.

Girişimcilik eğilimi toplam puanı üzerine istatistiksel olarak anlamlı etkisi bulunan bir diğer duygusal zeka boyutu ise kişisel farkındalıktır.

Duygusal zeka boyutlarının (kişisel farkındalık, kişiler arası ilişkiler, şartlara ve çevreye uyum, stres yönetimi, genel ruh hali) girişimcilik eğiliminin davranışa yönelik tutum boyutu, varsayılan davranış kontrolü boyutu ve kişisel norm boyutu üzerinde anlamlı etkileri bulunmamıştır. Yukarıda da değinildiği üzere duygusal zeka boyutlarından sadece kişisel farkındalık ile girişimcilik eğilimi boyutlarından kişisel norm arasında anlamlı ilişki saptanmıştır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Ülkelerin büyüme ve kalkınma sürecinde kaynakların etkin bir biçimde bir araya getirilmesi ve verimli kullanılması arzu edilendir. İleriyi görebilen, analiz yapabilen, seçici olan, inisiyatif kullanabilen, hızlı karar alabilen, risk üstlenen, değişimlere hızla ayak uyduran ve güven veren girişimci kişilerin artmasıyla söz konusu kalkınma süreci ivme kazanacaktır. Toplumlarda kişilerde girişimcilik ruhu ve niyetinin ortaya çıkmasının sağlanması ve girişimciliğin desteklenmesi ülkenin refah düzeyinin artırılmasında büyük önem taşımaktadır. Girişimcilik ruhu ve niyetinin bireylerde geliştirilmesi için ise toplumun tüm kesimlerinin çabası gerekmektedir. Fakat birer potansiyel girişimci olarak piyasaya girmeleri hem kamu hem de özel kesimin teşvikleriyle mümkün olabilmektedir.

Girişimcilik literatüründe, girişimcilik eğilimi, bireylerin sahip oldukları girişimcilik özelliklerini ortaya çıkararak girişimci olma yönündeki arzu, istek ve niyetleriyle, yani girişimcilik potansiyelinin harekete geçirilmesi ile ilgili bir kavramdır. Bireyin girişimcilik davranışının altında yatan ve eğilimlerini belirleyen ise üç temel faktör vardır. Bunlar; davranışa yönelik tutum, topluma karşı algı (algılanan sosyal baskı) ve davranış kontrolü ya da diğer adıyla öz yetkinlik algısıdır. Söz konusu girişimcilik eğilimi olgusu araştırmacıların kafasını yıllarca kurcalamış ve insanların potansiyel birer girişimci olmalarının, girişimci olmaya istek ve niyetlerinin olmasının ve dolayısıyla girişimcilik eğilimlerinin olmasının arkasında yatan nedenler ortaya çıkarılmak istenmiştir.

Girişimcilik eğilimi üzerinde önemli bir etkisi olduğu düşünülen ve Salovey ve Mayer (1990) sayesinde ilk olarak alanında bilimsel çalışmalara başlanan duygusal zeka kavramı, kısaca, bireyin kendisinin ve başkalarının his ve duygularını izleyebilme, aralarında ayırım yapma ve kişinin düşünce ve davranışlarını yönlendirmek için bu bilgiyi kullanma yeteneğini içermektedir. Duygusal zekaya sahip bireylerin hem kendisine hem de bulunduğu sosyal çevresine etkileri düşünüldüğünde ve ayrıca bilişsel zekadan (IQ) iş hayatının devamlılığını getirebilmesi konusunda daha önemli olması nedenleriyle, pek çok çalışmanın başlangıç noktasını oluşturmuştur.

Ülkelerin sosyal ve ekonomik gelişiminde girişimciler kilit faktör üstlenmektedir. Ülkeler tarafından girişimcilere sağlanan imkanların varlığı da girişimcilik faaliyetlerinin etkinliğini artırmaktadır. Girişimciler sağlanan imkanlarla fırsatları gözeten, risk alan ve yenilik ve yaratıcılık katarak daha fazla girişim yaparak ülke ekonomisine de katkıda bulunabileceklerdir.

Bu çalışmanın amacı, girişimciliğe ilgi duyan, fikirlerini gerçeğe dönüştürmek isteyen her düzeyden öğrenci ve akademisyenlerin girişimcilik konusunda uygulamaya dönüştürebileceği bilgi ve niteliklerin kazanılmasını sağlama amacını taşıyan DEGA (Dokuz Eylül Girişimcilik Akademisi) katılımcılarının duygusal zeka düzeyleri ile girişimcilik eğilimleri arasındaki ilişkiyi incelemek ve duygusal zeka olgusunu oluşturan değişkenlerin girişimcilik eğilimini oluşturan değişkenler üzerindeki etkisini belirlemektir. Söz konusu ana amacı gerçekleştirmek için adı geçen değişkenler arasındaki ilişki, korelasyon katsayısı ile belirlenirken; değişkenler arasındaki etkileşim ise regresyon analizi ile ortaya çıkarılmıştır.

Literatür incelendiğinde, duygusal zeka üzerine yurt dışındakilere benzer olarak ülkemizde de yapılan araştırma sayıları (örneğin; Yöneticilerde Duygusal Zekanın Üç Boyutu (Ural, 2001); Modern Yaklaşımlar Işığında Değişen Duygu-Zeka İlişkisi ve Duygusal Zeka (Çakar, ve Arbak, 2004); Duygusal Zekâ ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı İlişkisi (Bağcı, 2014); Duygusal Zeka İle İş Gören Performansı Arasındaki İlişkiler Üzerine Ampirik Bir Çalışma (İnce, vd, 2015)) gittikçe artmaktadır. Fakat yine de yeterli sayıya ulaştığı söylenemez.

Yine girişimcilik eğilimi üzerine yurt dışındakilere benzer olarak ülkemizde de yapılan araştırma sayıları (örneğin; İşletme ve Muhasebe Eğitimi Alan Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerinin Demografik Değişkenlere Göre İncelenmesi (Atabay ve Alamur, 2016); Planlanmış Davranış Teorisi Çerçevesinde Öğrencilerin Girişimci Olma Niyetlerinin İncelenmesi (Çetinkaya Bozkurt, 2014); Bireyci-Toplumcu Kültür ve Girişimcilik Eğilimi Arasındaki İlişkiyi Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma (Çarıkçı, ve Koyuncu, 2010); Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma (İşcan ve Kaygın, 2011)) gittikçe artmaktadır. Fakat yeterli sayıya ulaştığı söylenemez.

Bu çalışmada yapılan güvenilirlik analizleri, korelasyon analizleri ve regresyon analizleri uygun sonuçlar vermiş olmakla birlikte, duygusal zekanın ve yine çalışmada ele alınan bir diğer değişken olan girişimcilik eğilimi üzerine etkileri bu tür çalışmaların sosyal arzulanırlığın etkileri dikkate alınarak yorumlanması gerekliliği üzerinde durmayı gerektirir.

Araştırma sonuçlarında dikkati çeken önemli bir nokta, katılımcıların duygusal zeka boyutları ile girişimcilik eğilimi boyutları arasındaki ilişki incelendiğinde, en yüksek ilişki düzeyinin duygusal zeka boyutlarından kişisel farkındalık ile girişimcilik eğilimi boyutlarından kişisel norm boyutu arasında gerçekleşmiş olmasıdır. Kişisel farkındalık ile bireyin kendisini ne kadar tanıdığını, duygularının farkında olup olmadığını, duygularını anlayarak kendisiyle barışık olma durumunu, ne yaptığına iyi hissettiğini veya nelerin iyi hissettirdiğini anlama yeteneği ölçülmektedir. Alt bileşenlerini bağımsızlık, kendini gerçekleştirme, kararlılık, kendine saygı ve duygusal benlik bilinci yeterlilikleri oluşturur. Kişisel norm ise kişinin algıladığı sosyal baskı anlamına gelmektedir ve girişimciliğin toplumda kabul görmesi ile ilgili olup, potansiyel girişimcilerin ve insanların kendilerine ait özel değer, inanç, yargı, düşünce gibi özgür iradeyi belirleyen seçim haklarından oluşmaktadır. Katılımcıların kendilerini ne kadar tanıdıkları ve kendilerine ait özel değer ve inançları oluşturmaları birbiriyle son derece ilişkilidir.

Katılımcıların duygusal zeka boyutları ile girişimcilik eğilimi boyutları arasındaki ilişki incelendiğinde, ikinci en yüksek ilişki düzeyi ise, duygusal zeka boyutlarından kişisel farkındalık boyutu ile girişimcilik eğilimi boyutlarından varsayılan davranış kontrolü boyutu arasında gerçekleşmiştir. Varsayılan davranış kontrolü şunu ifade etmektedir: insanın bir davranışı sergileme eğilimi üzerinde sahip olduğu kaynak ve imkân ne kadar fazlaysa ve karşı karşıya kaldığı engel ne kadar az ve/veya aşılması kolaysa, insanın sergilemeyi düşündüğü davranış ve davranış eğilimi üzerindeki kontrolü de o kadar yüksek olacaktır. Yani araştırma sonucunda bireyin kendini tanıması ile bir davranışı sergileme eğiliminde sunulan fırsatlar arasında olumlu ilişkiler mevcuttur.

Ülkemizde duygusal zeka üzerine yapılan çok çalışma olmasına karşın, duygusal zekanın girişimcilik eğilimi üzerine etkisini inceleyen pek az çalışmaya rastlanılmıştır. Ayrıca, duygusal zeka ve girişimcilik

araştırmalarında, girişimcilik eğilimi ile duygusal zeka arasında bu tip bir bağıntı araştırması için duygusal zekayı ölçmede kullanılan Bar-On Ölçeği (1997) ve girişimcilik eğilimini ölçmede kullanılan Ajzen Planlanmış Davranış Ölçeği (1991) araçlarını kullanan neredeyse hiç çalışma bulunamamıştır. Söz konusu eksikliklerin giderilmesi dışında, çalışma kapsamında seçilen örneklemin girişimcilik eğitimi alan bireylerden seçilmesi, verilerin gerçeğe uygun olarak analiz edilebilmesini kolaylaştırmış olması dolayısıyla çalışmanın önem taşıdığı düşünölmektedir.

Son olarak, duygusal zekanın öğrenilebilir ve geliştirilebilir bir olgu olması nedeniyle girişimcilik eğilimine sahip bireylerin iş hayatlarına atılmalarından önce duygusal zeka eğitimi almaları önerilmektedir. Kendisi ve çevresinin duygularının farkında olan, duyguları yönetebilen ve etkisi altına aldığı çalışanlarını dinleyen, kişiler arası ilişkileri iyi olan girişimcilerin yaptıkları işte verimliliği ve etkinliği artıracağı ihtimali yüksek olacaktır.

KAYNAKÇA

Abuzaid, A. N. (2017). Exploring the Impact of Strategic Intelligence on Entrepreneurial Orientation: A Practical Study on the Jordanian Diversified Financial Services Companies, *International Management Review*. 13(1): 72-84.

Acar, F.T. (2001). *Duygusal Zekâ Yeteneklerinin Göreve ve İnsana Yönelik Liderlik Davranışları ile İlişkisi*. (Doktora Tezi). İstanbul: İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Ajzen, I. (1985). *From Intentions To Actions: A Theory Of Planned Behavior*. In J. Kuhl & J. Beckmann (Eds.), *Action Control From Cognition To Behavior* (Pp. 11-39). Berlin: SpringerVerlag.

Ajzen, I. (1991). Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50: 179-211.

Ajzen, I. ve Driver, B. L. (1992). Application of the theory of planned behavior to leisure choice. *Journal of Leisure Research*. 24(3): 207-224.

Akçay, C. ve Çoruk, A. (2012). Çalışma Yaşamında Duygular Ve Yönetimi: Kavramsal Bir İnceleme. *Eğitimde Politika Analizi Dergisi*. Cilt 1, Sayı 1: 3-25.

Akçay, G. (2015). “Neden Utanç Duyarız?”, 18.10.2015, <https://bilimfili.com/neden-utanc-duyariz/>, (03.02.2017).

Akın, M. (2004). *İşletmelerde Duygusal Zekanın Üst Kademe Yöneticiler İle Astarları Arasındaki Çatışmalar Üzerindeki Etkileri (Kayseri’deki Büyük Ölçekli İşletmelerde Bir Uygulama)*. (Doktora Tezi). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Aksoy, T. (2009). “İş Yerinde Duyguya Yer Var Mı?”, 22.09.2009.
<http://www.temelaksoy.com/is-yerinde-duyguya-yer-var-mi/>, (05.01.2017).

Altay, Ü. (2011). *Yöneticilerin Duygusal Zeka Düzeylerinin Karar Verme Stilllerine Etkisi ve Bir Araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Altınkaynak, S. ve Çakır, S. G. (2015). Rehber Öğretmenlerin Duygusal Zeka Düzeylerinin İncelenmesi. *Mediterranean Journal of Humanities*, V/1, 77-87.

Atabay, İ. ve Alamur, B. (2016). İşletme ve Muhasebe Eğitimi Alan Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerinin Demografik Değişkenlere Göre İncelenmesi. *Global Business Research Congress (Gbrc)*. 26-27 Mayıs 2016. İstanbul, Vol.2.

Awwad, M. S. ve Ali, H. K. (2012). Emotional Intelligence and Entrepreneurial Orientation, The moderating role of organizational climate and employees' creativity. *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, 14.1: 115-136.

Bağcı, Z. (2014). Duygusal Zekâ ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı İlişkisi. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. Yıl 7, Sayı 2: 259-279.

Barling, J., Slater, F. ve Kelloway E. K. (2000). Transformational leadership and emotional intelligence: an exploratory study. *Leadership & Organization Development Journal*. Vol. 21 Iss 3 pp. 157 – 161.

Bar-On, R. (2006). The Bar-On Model of Emotional- Social Intelligence (ESI), *Psicothema*. Vol:18: 13-25.

Baştan, Z. (2013). *Çalışanların Duygusal Zeka Düzeyleri ile İş Etiğine Bakış Açılarını Arasındaki İlişki ve Bir Araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Baymur, B.F. (2004). *Genel Psikoloji*, İnkılap Kitabevi, İstanbul.

Bozkurt, Ö. Ç. (2014). Planlanmış Davranış Teorisi Çerçevesinde Öğrencilerin Girişimci Olma Niyetlerinin İncelenmesi. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*. Cilt:3. Sayı:1.

Brice, J., Jr. ve Nelson, M. (2008). The impact of occupational preferences on the intent to pursue an entrepreneurial career. *Academy of Entrepreneurship Journal*, Volume:14, Source Issue:1-2, ISSN: [1087-9595](https://doi.org/10.1087-9595).

Budak, G. ve Budak, G. (2004). *İşletme Yönetimi*. Barış Yayınları. 5. Baskı, İzmir.

Büyüköztürk, Şener. (2004). *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı: İstatistik Araştırma Deseni SPSS Uygulamaları ve Yorum*. Pegem Yayıncılık, IV. Baskı.

Capanac, M. (2002). What Is Emotion?. *Behavioural Processes* 60: 69-83.

Certel, Z., Çatıkkaş, F. ve Yalçınkaya, M. (2011). Beden Eğitimi Öğretmen Adaylarının Duygusal Zeka İle Eleştirel Düşünme Eğilimlerinin İncelenmesi, *Selçuk Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Bilim Dergisi*, 13(1): 74-81.

Circlelove. (2016). (23.03.2016). <https://circlelove.co/tam-olarak-hissettigimiz-duygu-korku-nedir/>, (05.01.2017).

Cobb, C. D. ve Mayer, J. D. (2000). Emotional Intelligence: What the Research Says?. *Educational Leadership*. Pp. 14-18.

Cooper, R. K. ve Sawaf, A. (1997). *Liderlikte Duygusal Zeka*. Çev. Zelal Bedriye Ayman ve Banu Sancar, İstanbul: Sistem Yayıncılık, 3. Basım: Eylül 2003.

Cooper R. K. Ve Sawaf A., (2000) *Liderlikte Duygusal Zekâ*, Çeviren: Ayman, B. ve Sancar, B., Sistem Yayıncılık, İstanbul, s.377.

Coşkun, H. ve Gültepe, B. (2013). *Duygudurum ve Bazı Davranışlarımız: Yeni Bulgular Işığında Bir Değerlendirme*. Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 13(2), 81-100.

Çakar, U. ve Arbak, Y. (2004). Modern Yaklaşımlar Işığında Değişen Duygu-Zeka İlişkisi ve Duygusal Zeka. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. Cilt 6, Sayı 3: 23-48.

Çakır, C. (2015). *The Moderating Role Of Entrepreneurial Educationi Gender, and Age On The Relationship Between Proactivity, Emotional Intelligence (EQ) and Entrepreneurial Orientation*. Master Thesis. Istanbul: Graduate Institute of Social Sciences. Yeditepe University.

Çarıkçı, İ. H. ve Koyuncu, O. (2010). Bireyci-Toplumcu Kültür ve Girişimcilik Eğilimi Arasındaki İlişkiyi Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma, *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*: 1-18.

DEGA, <http://girisim.deu.edu.tr/index.php>, (26.01.2017).

Delice, M. ve Günbeyi, M. (2013). Duygusal Zeka ve Liderlik İlişkisinin İncelenmesi: Polis Teşkilatı Örneği. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt:27, Sayı:1.

Delice, M. ve Odabaşı, M. (2013). Polis Meslek Yüksek Okulu Öğrencilerinin Duygusal Zeka Düzeylerinin İncelenmesi. *Polis Bilimleri Dergisi*. 15(3).

Doğan, N. (2013). *Türkiye’de Girişimcilik Eğilimi: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma*. (Doktora tezi). İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Duman, D. ve Acaroğlu, R. (2014). Hemşirelik Yüksekokulu Birinci Sınıf Öğrencilerinin Duygusal Zeka Düzeyleri İle Empati Becerileri Arasındaki İlişki. *F.N. Hem. Derg.* Cilt 22. Sayı 1: 25-32.

Dutoğlu, G. ve Tuncel, M. (2008). Aday Öğretmenlerin Eleştirel Düşünme Eğilimleri ile Duygusal Zeka Düzeyleri Arasındaki İlişki. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi* Cilt:8, Sayı:1, Yıl:8.

Ekici, E. (2016). *Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimini Belirlemede Planlanmış Davranışlar Teorisi ve Girişimcilik Eğitiminin Rolü.* (Yüksek Lisans Tezi). Adana: Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Erbatu, G. (2008). *Kültürel Boyutları İçerisinde Girişimcilik Eğilimi.* (Yüksek Lisans Tezi), İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul. 97 sayfa.

Erdurur, K. (2012). *Turizm Lisans Eğitimi Alan Öğrencilerin Girişimci Kişilik Özelliklerinin Girişimcilik Eğilimine Etkisi: Akçakoca Turizm İşletmeciliği Ve Otelcilik Yüksekokulu Örneği.* (Yüksek Lisans Tezi). Düzce: Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Erkan, N. (2014). *Dominantlık Özelliğinin Girişimcilik Eğilimine Katkısında Kendini Ayarlama ve Cinsiyet Rollerinin Algısının Etkisi.* (Doktora Tezi). İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Gardner, H. ve Hatch T. (1989). Multiple Intelligences Go to School: Educational Implications of the Theory of Multiple Intelligences. *American Educational Research Association.* Educational Researcher. Vol. 18 No. 8: 4-10.

Goleman, D. (1995). *Duygusal Zeka Neden IQ'dan Daha Önemlidir.* Çev. Banu Seçkin Yüksel. İstanbul: Varlık Yayınları, 31. Basım, 2012.

Goleman, D. (1995). Docslide. <http://documents.tips/documents/daniel-goleman-duygusal-zekapdf.html>, (03.01.2017).

Goleman, D. (2009). *İşbaşında Duygusal Zeka*, Varlık Yayınları, İstanbul.

Gottfredson, L. S. (1997). Mainstream Science On Intelligence: An Editorial With 52 Signatories, History, And Bibliography. *Intelligence*, 24(1), 13-23. doi:10.1016/S0160-2896(97)90011-8.

Gönül, T. (2012). *Örgüt Çalışanlarının Duygusal Zeka Düzeyleri Ve Çatışma Algıları (Erzurum Büyükşehir Belediyesine Yönelik Bir Uygulama)*. (Yüksek Lisans Tezi). Erzurum: Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Güney, F. (2009). *Okul Yöneticilerinin Duygusal Zekâ Düzeyleri İle Çatışma Yönetimi Stratejileri Arasındaki İlişki*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Gürel, E., & Tat, M. (2010). Çoklu Zekâ Kuramı: Tekli Zekâ Anlayışından Çoklu Zekâ Yaklaşımına. *Journal of International Social Research*, 3(11).

Hamidianpour, F., Esmailpour, M., Alizadeh, M. S. ve Dorgoe, A. (2015). The Influence of Emotional Intelligence and Organizational Climate on Creativity and Entrepreneurial Orientation of Small to Medium-Sized Enterprises, *European Online Journal of Natural and Social Sciences*, Vol. 4, No. 1, Special Issue on New Dimensions in Economics, Accounting and Management, p.20-30.

İnce, M., Gül, H. ve Gözükar, M. Y. (2015). Duygusal Zeka İle İş Gören Performansı Arasındaki İlişkiler Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Elektronik Dergisi*, Sayı 12: 226-245.

İşcan, Ö. F. ve Kaygın, E. (2011). Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 15 (2):443-462.

Kavcar, B. (2011). *Duygusal Zeka İle Akademik Başarı ve Bazı Demografik Değişkenlerin İlişkileri: Bir Devlet Üniversitesi Örneği*. (Doktora Tezi). Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kaya, F., Juntune, J. ve Stough, L. (2015). Intelligence and Its Relationship to Achievement. *Elementary Education Online* 14(3): 1060-1078.

Kaya, F. (2017). “Duygular ve Performans”, <http://www.psikolojistanbul.com/portfolio/performans-engelleri-olumsuz-duygular/>, (05.01.2017).

Kelsay, F. E. (2010). *Dönüşümsel Liderlik İle Duygusal Zeka Arasındaki İlişki: Kar Amacı Gütmeyen Bir Hizmet Örgütünde Çalışma*. (Yüksek Lisans Tezi). Ankara: Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Karahan T.F. ve Yalçın B.M. (2009). The Effects Of An Emotional Intelligence Skills Training Program On The Emotional Intelligence Levels Of Turkish University Students. *Eğitim Araştırmaları-Eurasian Journal of Educational Research*, 36, 193-208.

Khadhraoui, M., Lakhal, L., Plaisent, M. ve Bernard, P. (2016). The Impact of Entrepreneurial Orientation on Performance and Customer Satisfaction: The Moderator Effect of Network Capabilities, *Journal of Economic Development, Management, IT, Finance and Marketing*. 8 (2), 66-76.

Koçmar, S. (2012). *Liderlik Davranışı ve Duygusal Zeka: Bir Alan Çalışması*. (Yüksek Lisans Projesi). Edirne: Trakya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, s.142.

Korkmaz, H. (2001). Çoklu Zeka Kuramı Tabanlı Etkin Öğrenme Yaklaşımının Öğrenci Başarısına ve Tutumuna Etkisi, *Eğitim ve Bilim*, 26(119).

Kuşaklı, B. Y. ve Bahçecik, N. (2012). Yönetici Hemşirelerin Duygusal Zeka Yetenekleri ve Liderlik Davranışları. *İ.Ü.F.N. Hem. Derg.* Cilt 20- Sayı 2: 112-119.

Lee, S. M. ve Peterson, S. J. (2000). Culture, Entrepreneurial Orientation and Global Competitiveness. *Journal of World Business.* 35 (4): 401-416.

Leroy, Hannes; Johan Maes, Luc Sels, Jonas Debrulle (2009). “Gender Effects On Entrepreneurial Intentions: A TPB Multi-Group Analysis At Factor And Indicator Level”, Presented at the *Academy of Management Annual Meeting*, 7-11 August, Chicago (Illinois, USA).

Linan, F., ve Chen, Y. (2009). Development and Cross-Cultural Application of a Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions, *ET&P*, Baylor University, 1042-2587.

Macit, H. (2015). <http://www.hulyamacit.com/duygusal-zekan-n-insan-ilikleri.html>, (13.01.2017)

Mayer, J. D., Salovey P. ve Caruso D. (2000). Emotional Intelligence Meets Traditional Standards for an Intelligence. *Intelligence.* Vol. 27/4. P. 267-298.

Mayer, J. D. ve Salovey P. (1997). *What Is Emotional Intelligence*, In P. Salovey, & D. Sluyter, Emotional Development And Emotional Intelligence: Educational Implications. (ss.3-34). New York: Basicbooks, Inc.

Mcfarland, C. ve Buehler, R. (1997). Negative Affective States And The Motivated Retrieval Of Positive Life Events: The Role Of Affect Acknowledgment, *Journal of Personality And Social Psychology* 73 No.1:1997. <http://psycnet.apa.org>.

Meşhur Sözlür, 2017, <http://www.meshursozler.com/meshur-sozleri/1573-baruch-spinoza-sozleri.html>.

Mirza, Ş. ve Dağdeviren, İ. E. (2016). Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerinin Belirlenmesine Yönelik Eşme Meslek Yüksekokulunda Bir Araştırma, *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, s.90-94

Naidenova, X. (2001). J. Piaget's Theory of Intelligence: Operational Aspect. *Computer Science Journal of Moldova*. Vol.9 No.2 (26): 208-230.

Ngah, R., Wahyukaton, S. Z. ve Sarmidy, R. (2016). Comparative Study of Emotional Intelligence and Entrepreneurial Orientation between Malaysian and Indonesian University Students, *Procedia Economics and Finance* 37: 100-107.

Obschonka, M., Silbereisen, R. K. ve Schmitt-Rodermund, E. (2010). Entrepreneurial Intention As Developmental Outcome, *Journal of Vocational Behavior* 77: 63–72.

Öcal, E. (2006). *Değer Zinciri Faaliyetleri ve Demografik Özellikler İle Duygusal Zeka Arasındaki İlişki: Doğuş Otomotiv Örneği*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Özdemir, A. A. (2010). Sosyal Girişimcilik Niyeti ve Girişimcilik Davranışı İlişkisi. *Sosyal Girişimcilik*. Ed. Senem Besler, 1.Baskı, İstanbul, Beta Basım Yayım, S. 139-157.

Özgüven, İ., E (1994). *Psikolojik Testler*. Yeni Doğuş Matbaası, Ankara.

Özmen, E. (2017). “Sevgi”, Kendini Tanıma, <http://www.psikoloji.web.tr/sevgi.htm>, (03.02.2017).

Pachulia, G. ve Henderson, L. (2009). *The Relationship Between Emotional Intelligence and Entrepreneurial Orientation*. Jönköping International Business School, Jönköping University, Sweden, p.70.

Pradhan, R. K. ve Nath, P. (2012). Perception of Entrepreneurial Orientation and Emotional Intelligence: A Study on India's Future Techno-Managers, *Global Business Review* 13 (1): 89-108.

Salovey, P., Mayer J. D. (1990). *Emotional Intelligence*. Baywood Publishing Co., Inc. p. 185-211.

Santarelli, E. ve Vivarelli, M. (2007). Entrepreneurship and the Process of Firms' entry, survival and growth. *Industrial and Corporate Change Journal*, Volume: 16, Issue 3, pp. 455-488.

Sarıgül, Ç. (2015). "Duygular", Kosmos macerası, 22.06.2015, <http://kosmosmacerasi.com/v1/2015/06/duygular/>, (03.02.2017).

Sayan, Ö. F. (2008). *Duygusal Zeka Modeli Oluşturulması*. (Doktora Tezi). İstanbul: İstanbul Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.

Sevindik, F., Uncu, F. ve Güneş Dağ, D. (2012). Sağlık Yüksekokulu Öğrencilerinin Duygusal Zeka Düzeylerinin Bazı Değişkenler Açısından İncelenmesi. *F.Ü.Sağ.Bil.Tıp Derg.* 26(1):21- 26.

Shrestha, A. K. ve Baniya, R. (2016). Emotional Intelligence And Employee Outcomes: Moderating Role Organizational Politics, *Business Perspectives And Research* 4 (1), P. 15-26.

SlidePlayer, (2017). <http://slideplayer.biz.tr/slide/9208437/>, (20.01.2017)

Şahin, S., Aydoğdu, B. ve Yoldaş, C. (2011). Duygusal Zeka ve İş Doyumu Arasındaki İlişkiler: Eğitim Müfettişleri Üzerinde Bir Araştırma (The Relation between Job Satisfaction and Emotional Intelligence: An Investigation about the Education Supervisors). *Elementary Education Online*. 10(3), 974-990.

Talu, N. (1999). Çoklu Zeka Kuramı ve Eğitime Yansımaları. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi* 15: 164-172.

Taş, A. (2016). *Girişimcilik Eğitimi İle Girişimcilik Eğilimi Arasındaki İlişkinin Parametrik Tekniklerle Analizi: Abant İzzet Baysal Üniversitesi Örneği*. (Yüksek Lisans Tezi). Bolu: Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 105 S.

Tolukan, E. (2014). *Spor Tesisi Yöneticilerinin Girişimcilik Eğilimi Ve Liderlik Davranış Özelliklerinin İncelenmesi*. (Yüksek Lisans Tezi). Ankara: Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, 181 S.

Tuğrul, B. ve Duran, E. (2003). Her Çocuk Başarılı Olmak İçin Bir Şansa Sahiptir: Zekanın Çok Boyutluluğu Çoklu Zeka Kuramı, *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 24: 224-233.

TDK,

http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GT.S.591cbd97ef5006.65955675, (25.01.2017).

TÜGİAD (Türkiye Genç İş Adamları Derneği) (1993). *Ekonomik Kalkınmada Girişimciliğin Önemi ve Değişen Girişimcilik Nitelikleri*, Şubat 1993 Raporu, Simge Ofis Matbaacılık.
<http://www.rga.com.tr/userfiles/image/Tugiad%2003.01.2012.pdf>, (25.01.2017).

Ural, A. (2001). Yöneticilerde Duygusal Zekanın Üç Boyutu. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. Cilt 3. Sayı.2: 209-219.

Uygun, M., Mete, S. ve Güner, E. (2012). Genç Girişimci Adayların Girişimcilik Eğilimi ve Girişimcilik Özellikleri Arasındaki İlişkiler. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, Cilt 4, Sayı 2, S. 145-156.

Valliere, D. (2014). An Effectuation Measure Of Entrepreneurial Intent. *The 6th Indonesia International Conference on Innovation, Entrepreneurship and Smal Business*, pp. 131-142.

Wiklund, J., Shepherd, D. (2003). Knowledge-Based Resources, Entrepreneurial Orientation, and The Performance of Small and Medium-Sized Businesses. *Strategic Management Journal*, 24: 1307-1314.

Wang, S. (2015). Emotional Intelligence, Information Elaboration And Performance: The Moderating Role Of Informational Diversity, *Small Group Research*, vol 46(3) 324-351.

Yan, İ. (2008). *Duygu-Zeka İlişkisi ve Duygusal Zekanın Yöneticiler Üzerindeki Etkilerine Yönelik Bir Araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). Afyon: Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yavuz K. E. (2001). *Çoklu Zeka Teorisi Ve Uygulamaları*. Ankara: Özel Ceceli Okulları Yayınları.

Yelkikalan, N. (2006). 21. Yüzyılda Girişimcinin Yeni Özelliği: Duygusal Zeka. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 1(2), 39-51.

Yeniçeri, E. N., Yıldız, E., Seydaoğulları, A., Güleç, S., Çetin, E. S. ve Baldemir, E. (2015). Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Tıp Fakültesi Öğrencilerinde Duygusal Zeka ve Empati İlişkisi. *Türk Aile Hek. Derg.* 19(2): 99-107.

Yılmaz, S. (2007). *Duygusal Zeka ve Akademik Başarı Arasındaki İlişki*. (Yüksek Lisans Tezi). Erzurum: Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yüzüak, E. (2010). *Üniversitelerde Öğrenim Gören Kız Öğrencilerin Girişimcilik Eğilimlerini Etkileyen Faktörler: Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Biga İİBF Örneği*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Çanakkale: Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Zhao, F. (2006). Entrepreneurship and Innovations in E-business: An Integrative Perspective, *Idea Group Publishing*.

Akçay, G., Neden Utanç Duyarız?, <https://bilimfili.com/neden-utanc-duyariz/>, (03.03.2017).

Çelenk, S., <http://blog.milliyet.com.tr/ofke-ve-ofke-kontrolu--ofke-nedir--belirtileri-nelerdir--nasil-kontrol-altina> (03.03.2017).

Understanding Emotional Intelligence, <http://www.free-management-ebooks.com/>, (02.01.2017).

Veblen'in Yolundan, Akıl ve Duygu İlişkisi, 08.12.2012. <http://vebleninyolundan.blogspot.com.tr/2012/12/akl-ve-duygu-iliskisi.html>, (04.03.2017).

Wikipedia, 2017, <https://tr.wikipedia.org/wiki/Duygu>.

“Yönetim ve Liderlik”, <http://pdb.ormansu.gov.tr/Personel/Files/Y%C3%B6netim%20ve%20Liderlik.pdf>

Ek. Anket Formu

DUYGUSAL ZEKÂ İLE GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMİ İLİŞKİSİ DEGA KATILIMCILARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

ANKET FORMU

Sayın Katılımcı,

Girişimcilik eğilimi üzerinde duygusal zekânın etkisini belirlemek amacıyla hazırlanmış olan bu anket formunda sizden istediğimiz, soruları kendi fikirlerinizi ve yaklaşımlarınızı dikkate alarak doldurmanızdır. Bize vereceğiniz cevaplar sadece ilgili bilimsel araştırma dâhilinde kullanılacak ve kimliğiniz kesinlikle gizli tutulacaktır.

Bu araştırmaya vereceğiniz katkı için şimdiden teşekkür ederiz.

Serap KALFAOĞLU
Yüksek Lisans Öğrencisi

Prof. Dr. Pınar SÜRAL ÖZER
Danışman

1. Bölüm

1. Cinsiyetiniz: Kadın () Erkek ()

2. Yaşınız:

- () 18-24 yaş aralığı
- () 25-34 yaş aralığı
- () 35-44 yaş aralığı
- () 45-54 yaş aralığı
- () 55 yaş ve üzeri

3. Medeni Durumunuz: Evli () Bekar ()

4. Eğitim Düzeyiniz?

- ☐ Lise
☐ Yüksek Okul (2 Yıllık)
☐ Üniversite (4 Yıllık)
☐ Yüksek Lisans
☐ Doktora

5. Ailenizde girişimci var mı?

- ☐ Evet ise yakınlık derecesi;
☐ Anne ☐ Baba ☐ Eş ☐ Kardeş ☐ Diğer; _____
☐ Hayır

6. Kaç yıldır iş hayatındasınız?

- ☐ Hiç iş tecrübem yok.
☐ Staj yaptım.
☐ 5 yıl ve daha az süredir çalışıyorum.
☐ 5-10 yıl arası çalışıyorum.
☐ 10 yıl ve daha çok süredir çalışıyorum.

2. Bölüm

Maddeleri anlamanız ve size hitap eden kutucuğu doğru işaretlemeniz, anket sonucunun güvenilirliği ve geçerliliği açısından önem arz etmektedir. Aşağıdaki ifadeler kutuların içerisindeki sayılara eşdeğerdir. Yazılı metnin yanındaki 1' den 5' e kadar numaralandırılmış cevap kutucuklarından birine seçerek içine (x) işareti koyunuz.

1- Tamamen Katılmıyorum,

2- Katılmıyorum,

3- Kararsızım,

4- Katılıyorum,

5- Tamamen Katılıyorum.

Soruların tek bir doğrusu veya yanlışı yoktur. Bu nedenle ifadeyi okuduğunuzda aklınıza gelen ilk cevap sizin tutumunuzu en iyi yansıtan olacaktır.

İFADELER	1	2	3	4	5
1. Zorluklarla baş edebilme yaklaşımım adım adım ilerlemektir.					
2. Duygularımı göstermek benim için oldukça kolaydır.					
3. Çok fazla strese dayanamam.					
4. Hayallerimden çok çabuk sıyrılabilir ve o anki durumun gerçekliğine kolayca dönebilirim.					
5. Zaman zaman ortaya çıkan tersliklere rağmen, genellikle işlerin düzeleceğine inanırım.					
6. Üzücü olaylarla yüz yüze gelmek benim için zordur.					
7. Biriyile aynı fikirde olmadıgımda bunu ona söyleyebilirim.					
8. Kendimi kötü hissettiğimde beni neyin üzdüğünü bilirim.					
9. Başkaları benim iddiasız biri olduğumu düşünürler.					
10.Çoğu durumda kendimden eminimdir.					
11.Huysuz bir insanımdır.					
12.Çevremde olup bitenlerin farkında değilimdir.					
13.Derin duygularımı başkaları ile kolayca paylaşamam.					
14.İyi ve kötü huylarıma baktığım zaman kendimi iyi hissedirim.					
15.Yaşamımı elimden geldiğince anlamlı hale getirmeye çalışırım.					
16.Sevgimi belli edemem.					
17.Tam olarak hangi konularda iyi olduğumu bilmiyorum.					
18.Eski alışkanlıklarımı değiştirebilirim.					
19.Hoşuma giden şeyleri elimden geldiğince sonuna kadar öğrenmeye çalışırım.					
20.Başkalarına kızdığımda bunu onlara söyleyebilirim.					
21.Hayatta neler yapmak istediğime dair kesin bir fikrim yok.					
22.Yapacaklarımın bana sık sık söylendiği bir işte çalışmayı tercih ederim.					
23.Bir problemi çözerken her olasılığı inceler, daha sonra en iyisine karar veririm.					
24.Bir liderden çok, takipçiyimdir.					
25.Doğrudan ifade etmeseler de, başkalarının duygularını çok iyi anlarım.					
26.Fiziksel görüntümden memnunum.					
27.İnsanlara ne düşündüğümü kolayca söyleyebilirim.					
28.İlgimi çeken şeyleri yapmaktan hoşlanırım.					
29.Sabırsız bir insanım.					
30.Diğer insanların duygularını incitmemeğe özen gösteririm.					
31.İşler gittikçe zorlaşsa da genellikle devam etmek için motivasyonum vardır.					
32.Başkalarıyla iyi ilişkiler kurarım.					
33.Güç bir durumla karşılaştığımda konuyla ilgili olabildiğince çok bilgi toplamayı isterim.					
34.İnsanlara yardım etmekten hoşlanırım.					
35.Son birkaç yılda çok az başarı elde ettim.					
36.Öfkemi kontrol etmem zordur.					
37.Hayattan zevk almıyorum.					
38.Duygularımı tanımlamak benim için zordur.					
39.Haklarımı savunamam.					
40.Oldukça neşeli bir insanımdır.					
41.Düşünmeden hareket edişim problemler yaratır.					
42.İnsanlar benim sosyal olduğumu düşünürler.					
43.Kurallara uyan bir vatandaş olmak çok önemlidir.					
44.Kendimi olduğum gibi kabul etmek bana zor geliyor.					
45.Aynı anda başka bir yerde bulunmak zorunda olsam da, ağlayan bir çocuğun anne ve babasını bulmasına yardım ederim.					
46.Arkadaşlarım bana özel şeylerini anlatabilirler.					
47.Kendi başıma karar veremem.					

48.Başka insanlara saygı duyarım.					
49.Başkalarına neler olduğunu önemserim.					
50.Bazı şeyler hakkında fikrimi değiştirmem zordur.					
51.Problemlerin çözümüne ilişkin farklı çözüm yolları düşünmeye çalışınca genellikle tıkanır kalırım.					
52.Fanteziler ya da hayaller kurmadan her şeyi gerçekte olduğu gibi görmeye çalışırım.					
53.Neler hissettiğimi bilirim.					
54.Benimle birlikte olmak eğlencelidir.					
55.Sahip olduğum kişilik tarzından memnunum.					
56.Hayal ve fantezilerime kendimi kaptırırım.					
57.Yakın ilişkilerim benim ve arkadaşlarım için çok önemlidir.					
58.Yeni şeylere başlamak benim için zordur.					
59.Eğer yasaları çiğnemem gerekirse, bunu yaparım. göre bana güvenmek zordur.					
60.Endişeliyimdir.					
61.Yeni şartlara ayak uydurmak benim için kolaydır.					
62.Kolayca arkadaş edinebilirim.					
63.Can sıkıcı problemlerle nasıl baş edebileceğimi bilirim.					
64.Başkaları ile çalışırken kendi fikirlerimden çok onlarınkine güvenirim.					
65.Kendimi çok sık kötü hissederim.					
66.Konuşmaya başlayınca zor susarım.					
67.Çevremdekilerle iyi geçinemem.					
68.Zor şartlarda serin kanlılığımı nasıl koruyacağımı bilirim.					
69.Kendimi takdir ederim.					
70.İnsanlarla tartışırken, bana sesimi alçaltmamı söylerler.					
71.Tarzımı değiştirmem zordur.					
72.Hayatımdan memnunum.					
73.Başkalarının bana ihtiyaç duymalarından çok, ben başkalarına ihtiyaç duyarım.					
74.Hafta sonlarını ve tatilleri severim.					
75.Çok sinirlenmeden stresle baş edebilirim.					
76.Çok zor durumların üstesinden geleceğime inanıyorum.					
77.Acı çeken insanların farkına varamam.					
78.Genellikle en iyisini ümit ederim.					
79.Başkalarına göre bana güvenmek zordur.					
80.Endişemi kontrol etmemin zor olduğunu biliyorum.					
81.Başkalarının duygusal ihtiyaçlarını, kolaylıkla fark ederim.					
82.Abartmayı severim.					
83.Gülümsemek benim için zordur.					
84.Uygun bir zamanda negatif duygularıyla yüzleşir, onları gözden geçiririm.					
85.Yeni bir şeylere başlamadan önce genellikle başarısız olacağım hissine kapılırım.					
86.İstediğim zaman " hayır " demek benim için zordur.					
87.Bir problemle karşılaştığımda önce durur ve düşünürüm.					
88.Yukarıdaki ifadelere samimi bir şekilde cevap verdim.					

3. Bölüm

Maddeleri anlamanız ve size hitap eden kutucuğu doğru işaretlemeniz, anket sonucunun güvenilirliği ve geçerliliği açısından önem arz etmektedir. Aşağıdaki ifadeler kutuların içerisindeki sayılara eşdeğerdir. Yazılı metnin yanındaki 1' den 5' e kadar numaralandırılmış cevap kutucuklarından birine seçerek içine (x) işareti koyunuz.

1- Tamamen Katılmıyorum,

2- Katılmıyorum,

3- Kararsızım,

4- Katılıyorum,

5- Tamamen Katılıyorum

Soruların tek bir doğrusu veya yanlışı yoktur. Bu nedenle ifadeyi okuduğunuzda aklınıza gelen ilk cevap sizin tutumunuzu en iyi yansıtan olacaktır.

İFADELER	1	2	3	4	5
1.İleride bir gün girişimci olmayı düşünüyorum.					
2.Fırsatlar oluştuğunda girişimci olacağım.					
3.Girişimci olmak cazip görünüyor.					
4.İleride bir gün girişimci olmayı hayal ediyorum.					
5.Girişimcilerin kendi kendine yönetme (otonomi) alanları oldukça fazladır.					
6.Girişimciler iyi bir hayat sürerler.					
7.Girişimci birisi özel hayatı ve iş hayatı dengesini daha iyi kurar.					
8.Gelecekteki mesleğimde kendi kendimi yönetmek isterim.					
9.İşimde karşılaşacağım güçlüklerle uğraşabilirim.					
10.İş ve özel hayat arasındaki dengenin önemli olduğunu düşünüyorum.					
11.Girişimci olurken karşılaştığım her zorluğu yeneceğime inanıyorum.					
12.Girişimci olabilmek için yeterli kapasitedeki özelliklere sahip olduğuma inanıyorum.					
13.Girişimci olmak uygun bir seçenek görünüyor.					
14.Girişimcilik pratik bilgi (know-how) gerektirir.					
15.Girişimci olmak iş fikirlerinde yaratıcı olmayı gerektirir.					
16.Yeni bir iş kurmak finansal olarak çok destek gerektirir.					
17.Girişimcilik için yeterli devlet desteği yoktur.					
18.İş kurabilmek için uygun bir zemin gerekir.					
19.Girişimci olmak için bilgiye sahip olduğumu düşünüyorum.					
20.Kendimi iyi iş fırsatlarını değerlendirebilecek biri olarak görüyorum.					
21.Yeni iş fikirlerini planlamak için yeterince yaratıcıyım.					
22.Finansal desteğin olmaması beni girişimci olmaktan alıkoymaz.					
23.Girişimcilik fikirlerimi devlet desteği etkileyemez.					
24.Destek içermeyen bir ortam benim girişimciliğimi engelleyemez.					
25.Başkalarının fikirlerine girişimci olmadan önce önem veririm.					
26.Girişimci olup olmama konusunda başkalarının fikirlerini dinlerim.					
27.Girişimci olup olmamam konusunda çevremdekilerin etkisi vardır.					
28.Girişimci olmak istemem tamamen kendi kararımdır.					
29.Anne ve babam girişimci olmam konusunda olumlu düşünce içerisindedir.					
30.Arkadaşlarım girişimciliğe mantıklı bir seçim olarak bakar.					