



**T.C.
ONDOKUZ MAYIS ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
GİRİŞİMCİLİK VE YENİLİKÇİLİK ANA BİLİM DALI**

GİRİŞİMCİLİĞE YATKINLIKTA DUYGUSAL ZEKÂ VE PSİKOLOJİK ÖZELLİKLERİN ROLÜ

Yüksek Lisans Tezi

Ayşen AVCI

Danışman
Doç. Dr. Bahar TÜRK

SAMSUN
2022

**T.C.
ONDOKUZ MAYIS ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
GİRİŞİMCİLİK VE YENİLİKÇİLİK ANA BİLİM DALI**



**GİRİŞİMCİLİĞE YATKINLIKTA DUYGUSAL ZEKÂ VE
PSİKOLOJİK ÖZELLİKLERİN ROLÜ**

Yüksek Lisans Tezi

Ayşen AVCI

Danışman

Doç. Dr. Bahar TÜRK

SAMSUN
2022

TEZ KABUL VE ONAYI

Ayşen AVCI tarafından, Doç. Dr. Bahar TÜRK danışmanlığında hazırlanan “GİRİŞİMCİLİĞE YATKINLIKTAKİ DUYGUSAL ZEKÂ VE PSİKOLOJİK ÖZELLİKLERİN ROLÜ” başlıklı bu çalışma, jürimiz tarafından tarihinde yapılan sınav sonucunda oy birliği ile başarılı bulunarak Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

	Unvanı Adı Soyadı Üniversitesi Ana Bilim/Ana Sanat Dalı	İmza	Sonuç
Başkan	Doç. Dr. Bahar TÜRK Pamukkale Üniversitesi Dış Ticaret Bölümü		☐
			Kabul
Üye	Dr. Öğr. Üyesi Ali KAHRAMANOĞLU Ondokuz Mayıs Üniversitesi Sigortacılık ve Aktüerya Bilimleri Bölümü		☐
			Ret
Üye	Dr. Öğr. Üyesi Tuğba YILDIZ Bayburt Üniversitesi, Ulaştırma Hizmetleri Bölümü		☐
			Kabul
			☐
			Ret

Bu tez, Enstitü Yönetim Kurulunca belirlenen ve yukarıda adları yazılı jüri üyeleri tarafından uygun görülmüştür.

ONAY
... / ... / ...
Prof. Dr. Ali BOLAT
Enstitü Müdürü

BİLİMSEL ETİĞE UYGUNLUK BEYANI

Hazırladığım Yüksek Lisans tezinin bütün aşamalarında bilimsel etiğe ve akademik kurallara riayet ettiğimi, çalışmada doğrudan veya dolaylı olarak kullandığım her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve yararlandığım eserlerin Kaynaklar'da gösterilenlerden oluştuğunu, her unsurun enstitü yazım kılavuzuna uygun yazıldığını ve TÜBİTAK Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu Yönetmeliği'nin 3. bölüm 9. maddesinde belirtilen durumlara aykırı davranılmadığını taahhüt ve beyan ederim.

Etik Kurul Gerekli mi?

Evet ☒

Hayır ☐

İmza
... / ... / 20...
Ayşen AVCI

TEZ ÇALIŞMASI ÖZGÜNLÜK RAPORU BEYANI

Tez Başlığı: GİRİŞİMCİLİĞE YATKINLIKTA DUYGUSAL ZEKÂ VE PSİKOLOJİK ÖZELLİKLERİN ROLÜ

Yukarıda başlığı belirtilen tez çalışması için şahsım tarafından 10.06.2022 tarihinde intihal tespit programından alınmış olan özgünlük raporu sonucunda;

Benzerlik oranı : % 8

Tek kaynak oranı : % 1 çıkmıştır.

İmza
... / ... / 20...
Doç. Dr. Bahar TÜRK

ÖZET

GİRİŞİMCİLİĞE YATKINLIKTA DUYGUSAL ZEKÂ VE PSİKOLOJİK ÖZELLİKLERİN ROLÜ

Ayşen AVCI
Ondokuz Mayıs Üniversitesi
Lisansüstü Eğitim Enstitüsü
Girişimcilik ve Yenilikçilik Ana Bilim Dalı
Yüksek Lisans, Temmuz/2022
Danışman: Doç. Dr. Bahar TÜRK

Girişimcilik, gelişmiş ekonomiler için ekonomiyi canlandırma, işsizlik sorunu, teknolojik ilerleme ve pazar yeniliği için ideal bir yol olarak görülürken; gelişmekte olan ekonomileri için ekonomik ilerlemenin, istihdam yaratmanın ve sosyal uyumun önemli bir parçası olarak ele alınmaktadır.

Bu bağlamda çalışmanın amacı, girişimciliğe yatkınlığı olan bireyleri girişimciliğe teşvik etmek, mevcut girişimcilere kendilerini geliştirmeleri için yol göstermek ve girişimcilik potansiyelinin farkında olmayan bireylerde farkındalık yaratmaktır. Aynı zamanda, işletme sahiplerinin çalışanlarının girişimciliğe yatkınlıklarının farkında olması ve onları bu konuda yönlendirebilmeleri için öneriler sunmaktır. Bu amaç doğrultusunda girişimciliğe yatkınlığı etkileyen bazı faktörler ele alınmıştır. Bu faktörlerden biri ‘duygusal zekâdır’. Duygusal zekâ; girişimcilik faaliyetleri, organize etme, fırsatları belirleme, stres yönetimi, iyi bir yönetici/lider olma gibi çeşitli değişkenler üzerinde önemli etkiye sahiptir. Bu nedenle çalışmada duygusal zekânın girişimciliğe yatkınlık üzerindeki etkisi incelenmiştir. Girişimciliğe yatkınlık üzerinde önemli etkisi olduğu bilenen bir diğer değişken ‘psikolojik özelliklerdir’. Bu nedenle çalışmada bireyin girişimciliğe yatkınlığında duygusal zekânın yanı sıra psikolojik özelliklerin etkisi de incelenmiştir. Ayrıca duygusal zekânın psikolojik özellikler üzerindeki etkisi araştırılmış, oluşturulan araştırma modeli yapısal eşitlik analizi ile test edilmiştir.

Elde edilen bulgular, girişimciliğe yatkınlıkta duygusal zekâ ve psikolojik özelliklerin anlamlı bir etkisi olduğunu göstermektedir. Duygusal zekâsı yüksek olan bireylerin girişimciliğe daha yatkın olduğunu, ayrıca bireyin taşıdığı psikolojik özelliklerin girişimciliğe yatkınlığını etkilediğini söylemek mümkündür. Duygusal zekânın psikolojik özellikler üzerindeki anlamlı etkisinin de bireyin daha girişimci bir eğilim ortaya koymasını kolaylaştırdığı ifade edilebilir.

Anahtar Sözcükler: Girişimcilik, Duygusal Zekâ, Psikolojik Özellikler, Girişimciliğe Yatkınlık, Yapısal Eşitlik Analizi

ABSTRACT

GİRİŞİMCİLİĞE YATKINLIKTA DUYGUSAL ZEKÂ VE PSİKOLOJİK ÖZELLİKLERİN ROLÜ

Ayşen AVCI
Ondokuz Mayıs University
Institute of Graduate Studies
Department of Entrepreneurship and Innovation
Master, July/2022
Supervisor: Assoc. Prof. Dr. Bahar TÜRK

Entrepreneurship is seen as an ideal way to stimulate the economy, unemployment problem, technological progress and market innovation for developed economies; It is considered as an important part of economic progress, job creation and social cohesion for developing economies.

In this context, the aim of the study is to encourage individuals with entrepreneurial inclination to entrepreneurship, to guide existing entrepreneurs to develop themselves, and to raise awareness in individuals who are not aware of their entrepreneurial potential. At the same time, it is to offer suggestions so that business owners are aware of their employees' tendency to entrepreneurship and can guide them in this regard. For this purpose, some factors affecting the tendency to entrepreneurship are discussed. One of these factors is 'emotional intelligence'. Emotional intelligence; Entrepreneurial activities have a significant impact on various variables such as organizing, identifying opportunities, managing stress, and being a good manager/leader. For this reason, the effect of emotional intelligence on entrepreneurship susceptibility was examined in this study. Another variable that is known to have a significant impact on entrepreneurial susceptibility is 'psychological characteristics'. For this reason, the effect of psychological characteristics as well as emotional intelligence on an individual's tendency to entrepreneurship has been examined in this study. In addition, the effect of emotional intelligence on psychological characteristics was investigated, and the research model was tested with structural equation analysis.

The findings show that emotional intelligence and psychological characteristics have a significant effect on entrepreneurship susceptibility. It is possible to say that individuals with high emotional intelligence are more prone to entrepreneurship, and that the psychological characteristics of the individual affect their tendency to entrepreneurship. It can be stated that the significant effect of emotional intelligence on psychological characteristics facilitates the individual to display a more entrepreneurial tendency.

Keywords: Entrepreneurship, Emotional Intelligence, Psychological Characteristics, Entrepreneurial Susceptibility, Structural Equation Analysis

ÖNSÖZ VE TEŞEKKÜRLER

Öncelikle tez yazım sürecimde benden hiçbir şekilde ellerini çekmeyen ve her konuda her zaman benim destekçim olan, bunalmadan sıkılmadan tez ile alakalı her sorunumu anında çözen sevgili hocalarım Doç. Dr. Bahar TÜRK'e ve Dr. Ali KAHRAMANOĞLU'na sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.

Benim her zaman her konuda başarılı olacağıma inanan, ben kendime inanmaktan vazgeçtiğimde bile her zaman yanımda olan annem Derya AVCI'ya, her zaman varlığını hissettiren, her sıkıntıda yanımda olan ve beni sevgiyle, iyilikle her şeyin çözüleceğine inandıran babam Hüseyin AVCI'ya çok teşekkür ediyorum. Aynı zamanda her zaman destekçilerim olan kardeşlerim Nurşen AVCI, Muhammet Eren AVCI ve Elvan AVCI'ya da çok teşekkür ediyorum

Ayşen AVCI

İÇİNDEKİLER

TEZ KABUL VE ONAYI	i
BİLİMSEL ETİĞE UYGUNLUK BEYANI	ii
TEZ ÇALIŞMASI ÖZGÜNLÜK RAPORU BEYANI	ii
ÖZET	iii
ABSTRACT	iv
ÖNSÖZ VE TEŞEKKÜRLER.....	v
SİMGELER VE KISALTMALAR	vii
ŞEKİLLER DİZİNİ	viii
TABLolar DİZİNİ	ix
1. GİRİŞ	1
2. DUYGUSAL ZEKÂ KAVRAMI.....	3
2.1. Duygusal Zekâ Kavramının Tanımı ve Önemi	3
2.2. Duygusal Zekâ Modelleri	6
2.2.1 Bar-On Modeli	8
2.2.2. Salovey ve Mayer ve Caruso Modeli.....	10
2.2.3. Goleman Modeli	11
2.2.4. Wong ve Law Duygusal Zekâ Modeli	14
2.3. Duygusal Zekânın Girişimciliğe Etkisi.....	15
3. PSİKOLOJİ KAVRAMI.....	18
3.1. Psikoloji Kavramının Tanımı ve Gelişimi	18
3.2. Psikolojik Faktörler ve Girişimciliğe Etkisi	21
3.2.1. Başarı İhtiyacı	23
3.2.2. Risk Almak	24
3.2.3. Belirsizliği Tolerans	24
3.2.4. Kontrol Odağı	25
3.3. Duygusal Zekânın Psikolojik Özellikler Üzerindeki Etkisi	26
4. GİRİŞİMCİLİĞE YATKINLIK	27
4.1. Girişimci Kavramının Tanımı.....	27
4.2. Girişimcilik Kavramının Tanımı.....	29
4.3. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi ve Önemi.....	33
4.4. Girişimcilerin Özellikleri	35
4.5. Girişimcilerin Başarısızlık Nedenleri	38
4.6. Girişimciliğe Yatkınlık	41
5. GİRİŞİMCİLİĞE YATKINLIKTAKİ DUYGUSAL ZEKÂ VE PSİKOLOJİK ÖZELLİKLERİN ROLÜ	45
5.1. Araştırma Sorusu ve Problemin İfadesi	45
5.2. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi	45
5.3. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırları	46
5.4. Araştırma Modeli ve Hipotezleri	47
5.5. Araştırmanın Yöntemi	48
5.8. Araştırma Bulguları	50
5.8.1. Katılımcıların Demografik Özellikleri.....	50
5.8.2. Araştırmada Yer Alan Tanımlayıcı İstatistikler.....	51
5.8.3. Araştırmadaki Her Bir Değişkene Ait Güvenilirlik ve Faktör Analizleri	55
5.8.4. Normallik Dağılımı	58
5.8.5. Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA).....	59
5.8.6. Araştırma Modelinin Testi	66
6. SONUÇ VE ÖNERİLER.....	72
KAYNAKÇA.....	77
EKLER	90
ÖZ GEÇMİŞ.....	98

SİMGELER VE KISALTMALAR

AGFI	: Adjusted Goodness of Fit Index
AVE	: Avarage Variance Extracted
Başarı İ	: Başarı İhtiyacı
C.R	: Birleşik Güvenilirlik Değer
CFI	: Comparative Fit Index
DFA	: Doğrulayıcı Faktör Analizi
Diğerlerinin D.D	: Diğerlerinin Duygularını Değerlendirme
Duyguların D	: Duyguların Düzenlenmesi
Duyguların K.	: Duyguların Kullanımı
GFI	: Goodness of Fit Index
Girişimciliğe Y.B.:	Girişimciliğe Yatkınlık Boyutu
Kendi D.D.	: Kendi Duygularını Değerlendirme
Kontrol O	: Kontrol Odağı
Risk A.	: Risk Almak
RMSEA	: Root Mean Square Error of Approximation
YEM	: Yapısal Eşitlik Analizi

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 5.1. Araştırma Modeli.....	47
Şekil 5.2. Duygusal Zekânın Doğrulayıcı Faktör Analizi.....	60
Şekil 5.3 Psikolojik Özelliklere İlişkin Doğrulayıcı Faktör Analizi	62
Şekil 5.4.Girişimciliğe Yatkınlığa Ait Doğrulayıcı Faktör Analizi	64
Şekil 5.5.Geçerlilik Analizi.....	67



TABLÖLAR DİZİNİ

Tablo 2.1. Duygusal Zekânın Tarihsel Gelişimi	4
Tablo 2.2. Duygusal Zekâ Modelleri	7
Tablo 2.3. Bar-On' un Duygusal Zekâ Modeli	9
Tablo 2.4. Goleman'ın Duygusal Zekâ Boyutu ve Alt Boyutları	12
Tablo 3.1. Psikoloji Biliminin Gelişimi	19
Tablo 4.1. Girişimciliğin Farklı Alt Alanları ve Tanımları.....	30
Tablo 4.2. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi	34
Tablo 4.3. Girişimcilerin Yetenekleri	36
Tablo 4.4. Girişimcilerin Özellikleri	38
Tablo 4.5. Bireyi Girişimciliğe İten Özellikler	43
Tablo 5.1. Demografik Özellikler	50
Tablo 5.2. Duygusal Zekânın Standart Sapma ve Ortalaması	51
Tablo 5.3. Psikolojik Faktörlerin Standart Sapma ve Aritmetik Ortalamaları.....	53
Tablo 5.4. Girişimciliğe Yatkınlığa İlişkin Standart Sapma ve Aritmetik Ortalama	54
Tablo 5.5. Duygusal Zekâyâ Ait Faktör Yükleri	55
Tablo 5.6. Psikolojik Özelliklerin Faktör Analizleri.....	56
Tablo 5.7. Girişimciliğe Yatkınlığın Faktör Analiz.....	58
Tablo 5.8. Normallik Dağılımı.....	58
Tablo 5.9. Duygusal Zekânın Uyum İyiliği Değerleri	60
Tablo 5.10. Duygusal Zekânın Doğrulayıcı Faktör Analizi.....	61
Tablo 5.11. Psikolojik Özelliklerin Uyum İyiliği Değerleri	63
Tablo 5.12. Psikolojik Özelliklerin Doğrulayıcı Faktör Analizi.....	63
Tablo 5.13. Girişimciliğe Yatkınlığın Uyum İyiliği Değerleri	65
Tablo 5.14. Girişimciliğe Yatkınlığın Doğrulayıcı Faktör Analizi.....	65
Tablo 5.15. Geçerlilik Analizi	66
Tablo 5.16. Değişkenlerin Birbirleri Üzerindeki Etkisi	67
Tablo 5.17. Modele İlişkin Uyum İyiliği Değerleri	69
Tablo 5.18. Değişkenler Arasındaki Toplam Etki	69
Tablo 5.19. Değişkenler Arasındaki Doğrudan Etki	70
Tablo 5.20. Değişkenler Arasındaki Dolaylı Etkiler.....	71

1. GİRİŞ

Bazı araştırmalar girişimciliğin doğuştan gelen bir özellik olduğunu gösterirken bazı araştırmalar girişimciliğin sonradan edilen bir özellik olabileceğini göstermektedir. Ancak girişimcilik ne sonradan edinilen bir özellik ne de doğuştan gelen bir özelliktir. Girişimcilik kendi başına bir olgu olarak ifade edilmektedir (Uluyol, 2013).

Girişimcilik, ekonomik gelişme açısından hayati bir öneme sahip olmaktadır. Artan nüfus ve değişen dünyada istihdamın sağlanması, ekonomik refahının artırılması, işsizlik sorununun çözülmesi gibi sebepler girişimciliğin önemini arttırmaktadır. (Akpınar ve Alkış, 2019). Girişimcilik faaliyetlerinin harekete geçirilebilmesi için ise bireylerin girişimciliğe yatkın olmaları gerekmektedir (Kalfaoğlu, 2018). Girişimciliğe yatkınlık, girişimcilik potansiyelini harekete geçirmek olarak tanımlanmaktadır (Akpınar ve Alkış, 2019). Devamlılığının olmasını isteyen girişimciler için işletme faaliyetinde nicel verileri kullanmaları tek başına yeterli olmamaktadır. Bunun yanında işletmelerin girişimcilik faaliyetlerini geliştirmelerinde duygusal zekâları ve psikolojik faktörlerin rolü oldukça önemli olmaktadır (Cin ve Günay, 2013).

Bir ülkenin büyümesi o ülkenin ekonomik faaliyetlerinin büyümesine, ekonomik faaliyetlerin büyümesi de o ülkenin girişimcilik sayısına bağlı olmaktadır. Özellikle teknolojinin gelişmesiyle beraber rekabetin artması, işletmelerin kar oranlarını arttırmak istemesi girişimciliğin önemini arttırmaktadır (Uluköy vd., 2016). Bununla birlikte kişinin duygularını ifade etmesi, başkalarının duygularını anlaması, duygularını yönetmesi gibi özellikleri kapsayan duygusal zekâ girişimcilikte oldukça önemli bir kavram olmaktadır (Ceyhan vd., 2020). Aynı şekilde kişinin psikolojik faktörleri de girişimcilik faaliyetlerini etkilemektedir.

Kendi duygularını tanıyan, başkalarının duygularını anlayan, başkalarının düşüncesini önemseyen yöneticiler hem kendi hayatında hem de iş hayatında başarılı olabilmektedirler (Acar ve Uslu, 2018). Duygusal zekâyâ sahip bireylerin hem çevresine hem iş hayatına olan etkileri düşünüldüğünde girişimcilik eğilimi ile duygusal zekâ arasında anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir (Kalfaoğlu, 2018).

Yapılan çoğu çalışma girişimciliği geliştirme ve girişimcilik eğilimi üzerine olması nedeniyle (Yusof vd., 2007; Nor, Ezlika and Ong, 2000; Nor Aishah and Yufiza, 2004; Ariff and Syarisa Yanti, 2002; Noor and Ali, 2004; Radzali, 1991) çalışmada girişimciliğe yatkınlık üzerinde psikolojik faktörlerin ve duygusal zekânın rolü incelenmektedir. Bygrave (1989) tarafından geliştirilen risk almak, başarı ihtiyacı, belirsizliği yok etmek ve kontrol odağı gibi psikolojik faktör ölçekleri Yusof vd. (2007)'den, Wong ve Law (2002)' ın geliştirdiği kendi duygularını değerlendirmek, başkalarının duygularını değerlendirmek, duyguların kullanımı ve duyguların düzenlenmesi gibi duygusal zekâ ölçekleri Pradhan ve Narth (2012'dan ve girişimciliğe yatkınlık ile ilgili ölçekler ise Yusof vd. (2007)' den alınmaktadır.

Bu çalışmada, girişimciliğe yatkınlıkta başarı ihtiyacı, kontrol odağı, belirsizliğe tolerans, risk almak gibi psikolojik faktörler incelenmekte ve duygusal zekânın girişimciliğe yatkınlık üzerindeki etkisi araştırılarak girişimcilik faaliyetlerinin arttırılması ve girişimciliğe yatkın olan bireylerin girişimciliğe teşvik edilmesi amaçlanmaktadır. Ayrıca çalışmada duygusal zekânın ve psikolojik faktörlerin girişimciliğe yatkınlık üzerindeki etkisinin incelenerek girişimciliğe yatkın olan bireylerin girişimcilik faaliyetlerini gerçekleştirmelerinde yetersiz kaldıkları yönler tespit edilerek bireylerin girişimcilik faaliyetlerini daha iyi bir şekilde gerçekleştirmeleri amaçlanmaktadır.

2. DUYGUSAL ZEKÂ KAVRAMI

2.1. Duygusal Zekâ Kavramının Tanımı ve Önemi

Zekâ kavramı, bilgi edinme ve ihtiyaç duyulduğunda edinilen bilgileri kullanma becerisi olarak tanımlanmaktadır (Çakanel, 2018; Lam ve Kirby, 2002). Başka bir ifadeyle Philip Vernon'a göre zekâ kavramı, zihinsel yeterlilik veya çoklu zekâ etkinliği olarak da tanımlanmaktadır. Duygu kavramı ise, Yong (1943) tarafından beynin devre dışı bırakılması olarak ifade edilmektedir (Ülkü, 2020). Diğer bir ifadeyle duygu kavramı, harekete geçiren dürtü ve yaşamak için alternatif plan olarak tanımlanmaktadır (Çakanel, 2018; Goleman, 2002).

Duyguların akıllıca kullanılması duygusal zekânın temelini oluşturmaktadır. Duygusal zekâ, kişinin kendi duygularını anlayabilmesi, duygularını idare edebilmesi, kendisini motive etmesi ve başkalarının yerine koyabilmesi olarak tanımlanmaktadır (Uluköy vd., 2016). Diğer bir ifadeyle duygusal zekâ, kişinin kendisinin duygularını (Koca Ballı ve Kılıç, 2019; Yaylacı, 2006) ve başkalarının duygularını anlama, yönetme, kontrol etme ve duyguları pozitif şekilde yönlendirecek stratejiler geliştirmesidir (Eröz, 2013).

Duygusal zekâ kavramı ilk kez Thornike'nin 1904'de yayınlanan makalesinde 'sosyal zekâ' kavramıyla birlikte kullanılmıştır (Gül vd., 2014). Duygusal zekânın ilk tanımı ise 1990 yılında Solovey ve Mayer tarafından; kişinin kendisinin ve başkalarının duygularını anlama, aralarında ayırım yapma ve bu bilgiyi kişinin eylemlerini ve düşüncelerini yönlendirme olarak kullanma şeklinde ifade edilmiştir (Mortan vd., 2014). Bar-On (2000), duygusal zekâyı kişinin etrafındaki zorluklarla başa çıkabilme yeteneğini etkileyen beceri olarak tanımlamaktadır (Ertaş ve Kırac, 2019). Cooper ve Sawaf (1997) ise duygusal zekâyı, duyguları anlama ve verimli bir şekilde kullanma yeteneği olarak ele almaktadır (Ustun ve Mustafayeva, 2018).

Kronolojik olarak duygusal zekâ kavramının gelişimini aşağıdaki tabloda görüldüğü gibi özetlemek mümkündür:

Tablo 2.1. Duygusal Zekânın Tarihsel Gelişimi (Eröz, 2013)

Tarih	Yazar	Gelişim
1920'ler	Thornike	Duygusal zekânın temellerinin ilk kez atılması
1943	Wechsler	Düşünceyle alakalı olmayan yeteneklerin duygusal uğraş gerektiren yetenek olarak tanımlaması
1948	Leeper	Duygusal düşünce kavramının mantıklı düşünce kavramıyla ilişkilendirmesi
1950'ler	Abraham Maslow	"İnsan Potansiyeli" adlı çalışmayla duygusal zekâ çalışmalarının teşvik edilmesi
1983	Howard Gardner	Çoklu zekâ kavramının öne sürerek duygusal zekâyı yeni bir boyut eklemesi
1985	Wayne Payne	"A Study of Emotion: Developing Emotional Intelligence" adıyla yayınlanan ilk duygusal zekâ konulu doktora tezinin yayınlanması
1985	Bar-On	Bir doktora tezinde EQ (emotional Quotient) kavramının ilk kez kullanması
1990	Salovey ve Mayer	Duygusal zekânın resmi tanımının ilk kez yapılması
1995	Goleman	"Duygusal Zekâ" adlı kitabın yazılması
1998	Goleman	"İş Başında Duygusal Zekâ" adlı kitabın yayınlanması

Tablo 2.1'e göre 1920'lerde ilk kez Thornike ile ortaya atılan duygusal zekâ kavramı insanlığın başlangıcından beri sürekli olarak gelişmektedir. Çünkü birey etrafındaki insanlarla sürekli iletişim kurmakta ve duygu alışverişi yapmaktadır. Öğrenilebilir yetenek olan duygusal zekâ birey geliştikçe gelişebilmektedir (Cin ve Günay, 2013).

Güney (2000) bu bağlamda duygusal zekâyı sahip bireylerin özelliklerini şu şekilde açıklamaktadır (Yelkikalan, 2006);

1. Başkalarının yerine kendine koyabilme
2. Duyguları anlama ve aktarma
3. Kontrollü olma
4. Özgür hareket edebilme
5. Etrafa karşı uyumlu olma
6. Problem çözme yeteneği
7. Dayanıklı olma
8. Saygılı olma

Sağlıklı bir psikoloji, kişinin duyguları doğru bir şekilde algılama ve değerlendirme, ruh hallerini etkili bir şekilde düzenleme, dolayısıyla olumsuz psikolojik sonuçları azaltma becerisiyle ilişkilendirilmektedir. (Ahmadi vd., 2014). Bu yüzden duygusal zekânın ve yeteneklerinin psikolojiyi olumlu yönde etkilediği görülmektedir (Karım, 2009; Salovey vd., 1999; Salovey vd., 2000; Tsaousis, ve Nikolaou, 2005).

Duygusal zekâ, çeşitli ortamlarda stres tepkilerini ve uyarlanabilir başa çıkma stratejilerini tahmin edebilmekte (Matthews vd., 2006); empatiyi ve başkalarının duygularına yanıt vermeyi, kendi kendini düzenlemeyi ve olumsuz durumlarla başa çıkma becerilerinin geliştirilmesini sağlamaktadır (Schutte vd., 2001; Salovey vd., 2004). Bu nedenle Bar-On (2010), duygusal zekânın psikolojinin vazgeçilmez bir parçası olduğunu söylemektedir (Li vd., 2015).

Duygusal olarak zeki bireyler, yaşamın zorluklarıyla daha iyi başa çıkabildikleri ve duygularını daha etkili bir şekilde kontrol edebildikleri için psikolojileri iyi olmaktadır. Harper ve White (2013), grup çalışmalarında, duygusal zekâsı düşük veya yetersiz olan grupların, grup içerisindeki çatışmalarla başa çıkamadıklarını söylemektedirler. Bu nedenle grup içerisinde de duygusal zekâsı yüksek olan grupların psikolojileri olumlu yönde etkilenmektedir (Hamper ve White, 2013).

Duygusal zekâ, direnme ile doğrudan bağlantılı olabilmekte ve birey, stresli koşullarda duygusal olarak zeki davranışlar sergileyebilmektedir. Salovey vd. (1999), bireylerin duygularını doğru bir şekilde algılayabildiklerini ve değerlendirebildiklerini, duygularını ne zaman ifade edeceklerini bildiklerini ve ruh

hallerini etkili bir şekilde düzenleyebildikleri için stresle başa çıkabildiklerini söylemektedirler. Bu nedenle, duygusal zekânın, duygusal öz farkındalık, ifade ve yönetim yoluyla stresin etkilerini azalttığı varsayılmaktadır (Armstrong vd., 2010).

Bireylerin duygusal bilgiyi algılama, anlama ve kullanma konusunda eşit derecede yetenekli oldukları varsayılmamaktadır. Bu durum da bireylerin duygusal yaşamlarında stresle başa çıkabilmeleri yeteneklerine göre farklılık göstermektedir. Bu tür bireysel farklılıklar, bireylerin psikolojilerinin olumlu yönde ilerlemesine önemli ölçüde katkıda bulunan duygusal zekâ farklılıkları olarak tanımlanmaktadır (Salovey Mayer, 1990). Farklı araştırmacılar ve uygulayıcılar duygusal zekâyı bir yetenekler yelpazesi veya kişilik özellikleri olarak biraz farklı görseler de (Goleman, 1995; Mayer ve Salovey, 1997; Ciarrochi vd., 2000; Mayer vd., 2000), duygusal zekânın, duyguları anlamak ve deneyimlemek için gereken belirli becerilerin tanımlanmasına izin veren genel bir çerçeve sağlayabileceği konusunda hemfikir olmaktadır. Bu nedenle, duygusal zekânın kişisel gelişim ve psikolojide duyguları düzenlemeyle ilişkili olduğu görülmektedir (Chan, 2005).

Pek çok araştırmacı duygusal zekâyı, öznel iyi oluş (Cejudo vd., 2018; Balluerka vd., 2016), pozitif duygusal durumların artması ve olumsuz duygusal durumların azalması (Sánchez-Álvarez vd., 2016), yaşamdan memnuniyet (Di Fabio vd., 2016) gibi mutlulukla yakından ilişkili psikolojik yapılarla ilişkilendirmiştir (Seligman vd., 2009; Austin vd., 2005; Fernández- Berrocal vd., 2004). Bu nedenle, duygusal zekâ kapasitelerinin kişisel refahla ilgili yönleri ve yaşam doyumu ile öznel mutluluk arasında pozitif bir ilişkiyi öngördüğüne dair net kanıtlar ortaya koyulmaktadır (Guerra-Bustamante vd., 2019; Mikulic vd., 2010; Rey vd., 2005).

2.2. Duygusal Zekâ Modelleri

Petrides ve Furnham (2001), duygusal zekâ yeteneği ile duygusal zekâ özelliği arasında fark olduğunu söylemektedir. Yeteneğe dayalı duygusal zekâ, bilişsel ve duygusal yeteneği, özellikli duygusal zekâ ise duygusal öz-yeterliği ifade etmektedir. Özellikli duygusal zekâ, kişinin duygu yüklü bilgiyi işleme ve kullanma becerisine ilişkin davranışsal eğilimlerin ve öz algıların oluşumunu şeklinde tanımlanmaktadır. Öz bildirim anketleriyle ölçülmekte ve bilişsel bir yetenekten ziyade bir kişilik özelliği olarak kabul edilmektedir. Aynı zamanda bir bireyin nasıl düşündüğünü ve davrandığını da ölçmektedir (Pradhan ve Nanth, 2012; Zampetakis vd., 2009).

Literatür çalışmalarına bakıldığında duygusal zekâ “Yetenek Modeli” ve “Karma Model” olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Yetenek modeli, duygusal zekâyı bireysel yetenekler olarak ele alırken (Codier vd., 2013), karma model, kişinin ruhsal ve bireysel özelliklerini kapsamaktadır. 1990’ların ortalarına doğru ise yeni bir duygusal zekâ modeli olan kişilik modeli, Salovey ve Mayer (1990) ve Schutte vd., (1998) tarafından ortaya çıkarılmıştır (Gül vd., 2014).

Aşağıdaki tabloda duygusal zekânın yetenek, karma ve kişilik modelleri verilmektedir.

Tablo 2.2. Duygusal Zekâ Modelleri (Codier vd., 2013; Gül vd., 2014)

Değişken	Kişilik modeli	Yetenek modeli	Karma model
Tanım	Duygusal zekâ kişiliğin bir işlevidir.	Duygusal zekâ bir yetenektir.	Duygusal zekâ hem yetenek hem de kişiliğin bir işlevidir.
Bağlam	Toplum sağlığı	Bilişsel psikoloji	Örgütsel gelişim
Araçlar	Duygusal bölüm envanteri	Mayer- Solovey- Caruso duygusal zekâ ölçeği	Duygusal yetkinlik envanteri
Sınırlar	Kişilik testleri ile örtüşen yüz ve ayrımcı geçerlilik sorunları	Sert yüz ve geçerlilik testi	Kişilik testleri ile örtüşen yüz ve ayrımcı geçerlilik sorunları

Tablo 2.2’de görüldüğü üzere her model farklı sınırlara sahip olmaktadır. Kişilik modelinde kullanılan kişilik testlerinde kanıtların, yüz yüze ve çevrimiçi programların eşit etkililiğe sahip olması (örtüşen yüz) ve ayrımcı geçerlilik sorunları sınırları oluştururken, yetenek modelinde yüz yüze ve çevrim içi programların farklı etkinliğe sahip olması (sert yüz) ve geçerlilik testleri sınırları oluşturmaktadır (Codier vd., 2013).

Salovey ve Mayer tarafından ortaya çıkarılan yetenek modeli, duygularla ilgili bilgileri ve bu bilgileri akıllıca kullanmayı içerirken, karma model Goleman (2001), Cooper ve Swaf (2001) ve Bar-On (1988) tarafından kullanılmakta, kişinin sadece duygu ve zekâsıyla değil bireysel özellikleri, varoluşu, dürtüleri gibi başka

özellikleriyle de ilgilenmektedir. 1990’larda Salovey ve Mayer,(1990) ve Schutte ve meslektaşları (1998)’in üçüncü model sayılabilecek kişilik modeli ise duyguları anlama, kontrol etme ve duyguların kullanımını kapsamaktadır (Ustun ve Mustafayeva, 2018).

Duygusal zekâ, Bar-On modeli, Salovey ve Mayer Modeli, Goleman modeli ve Wong ve Law modeli olmak üzere farklı modellerde incelenmektedir.

2.2.1. Bar-On Modeli

Bir araştırma psikoloğu olan Reuven Bar-On 1980 yılında bir gün, kampüsünde dolaşırken, öğretim üyelerini düşünmeye başlamakta ve meslektaşlarının çok zeki insanlar olmasına rağmen, sadece bazılarının çok başarılı olduğunu fark etmektedir. Bu düşünce Bar-On’ un aklına “*Zekâdan başka başarı için ne gereklidir?* ” sorusunu getirmektedir. Bu soru, Bar-On’ u 17 yıl süren duygusal zekâ araştırmasına götürmektedir (Ackley, 2016). Bu araştırmalarının sonucunda Bar-On, duygusal zekâ ve bilişsel zekânın bir kişinin genel zekâsına eşit derecede katkıda bulunduğunu ve bunun da sonunda kişinin hayatındaki potansiyel başarıyı gösterdiğini düşünmektedir (Dhani ve Sharma, 2016).

Bar-On 1988 yılında, Intelligent Quotient'e (Zekâ Katsayısı) isimli doktora tezinde “Duygusal zekâ” (EQ) terimini tanıtmaktadır. Bar-On’ un ortaya çıkardığı duygusal zekâ modeli, kişinin bilişsel yetenek, kişilik, sağlık ve esenlik yönlerini içeren karma bir zekâ olarak görülebilmektedir. Karma model performans ve başarı potansiyeli ile ilgili olmakta ve sonuç odaklı olmaktan çok süreç odaklı olarak kabul edilmektedir (Bar-On, 2002; Dhani ve Sharma, 2016).

Duygusal Zekâ’nın yetenek temelli olduğunu savunan Salovey ve Mayer (1990)’in aksine Bar-On (1988), Duygusal Zekâ’ yı "kişinin çevresel talepler ve baskıyla başa çıkma konusundaki başarısını etkileyen bilişsel olmayan yetenekler, yetkinlikler ve beceriler dizisi" olarak tanımlamaktadır (Neubauer ve Freudenthaler, 2005). Bu tanım, duygusal öz farkındalık, girişkenlik, öz saygı, kendini gerçekleştirme, bağımsızlık, empati, kişilerarası ilişki, sosyal sorumluluk, problem çözme, gerçeklik testi gibi bir dizi alanı kapsamaktadır (Dhani ve Sharma, 2016).

Aşağıdaki tabloda Bar-On’ un duygusal zekâ modeli ve alt boyutlar verilmektedir.

Tablo 2.3. Bar-On' un Duygusal Zekâ Modeli (Bar-On, 2006)

Boyutlar	Alt Boyutlar	Açıklama
Bireysel	Öz saygı	Kendini doğru algılamak, anlamak ve kabul etmek
	Duyguların farkında olmak	Duyguların farkında olmak ve anlamak
	Girişkenlik	Duygularını ve kendini etkili ve yapıcı bir şekilde ifade etmek
	Bağımsızlık	Kendine güvenmek ve başkalarına duygusal bağımlılıktan uzak olmak
Kişiler Arası	Kendini gerçekleştirmek	Kişisel hedeflere ulaşmak ve potansiyelini gerçekleştirmek için çabalamak
	Empati	Başkalarının nasıl davrandığının farkında olmak ve anlamak
	Sosyal sorumluluk	Kişinin sosyal grubu ile özdeşleşmek ve başkalarıyla iş birliği yapmak
	Kişiler arası ilişki	Karşılıklı olarak tatmin edici iyi ilişkiler kurmak
Stres Yönetimi	Stres toleransı	Duyguları etkili ve yapıcı bir şekilde yönetmek için
	Dürtü kontrolü	Duyguları etkili ve yapıcı bir şekilde kontrol etmek için
Adaptasyon	Gerçeklik testi	Kişinin duygularını ve düşüncelerini dış gerçeklikle objektif olarak doğrulamak
	Esneklik	Kişinin duygularını ve düşüncelerini yeni durumlara adapte etmek ve ayarlamak
	Problem çözme	Kişisel ve kişilerarası nitelikteki sorunları etkin bir şekilde çözmek
Genel Ruh Hali	İyimserlik	Pozitif olmak ve hayatın daha parlak tarafına bakmak
	Mutluluk	Kendinden, başkalarından ve genel olarak yaşamdan memnun hissetmek

Bar-On'un duygusal zekâ ölçeği tablodan da anlaşılacağı üzere bireysel, bireyler arası ilişkiler, stres yönetimi, adaptasyon ve genel ruh hali olmak üzere 5 ana boyuttan oluşmaktadır. Bar-On duygusal zekâ modelinde gerçek hayata ve faaliyet etkisi üzerindeki olguya odaklanmaktadır. Duygusal zekâ modelinde Bar-on kişiler

arasındaki başarı seviyelerindeki farklılıkların neyden kaynaklandığına çözüm bulmaya çalışmaktadır (Uluköy vd., 2016).

2.2.2. Salovey ve Mayer ve Caruso Modeli

Araştırma psikologları olan Peter Salovey ve John Mayer "*duygusal zekâ*" terimini ilk olarak 1990 yılında öne sürmektedirler (Dhani ve Sharma, 2016). Salovey ve Mayer, duygusal zekâyı, insanların kendi duygularını yönetme ve başkalarındaki duyguları anlama ve etkileme şekillerini etkileyen, doğuştan gelen bir zekâ biçimi olarak görmektedir. İnsanların duygusal zekâ becerilerini geliştirebileceklerine inansalar bile bunun doğuştan gelen yetenekle sınırlı kalacağını savunmaktadırlar (Ackley, 2016). Salovey ve Mayer (1990)'a göre duygusal zekâ, duyguları algılama, benimseme, anlama ve yönetme olmak üzere 4 boyuttan oluşmaktadır (Uluköy vd., 2016):

1. ***Duyguları Algılama:*** Duygusal algıyı, bilgiyi, ve duygusal sistemin tanımlanmasını içermektedir (Nezhad vd., 2015). Diğer bir ifadeyle kişinin duygularını başkalarına aktarabilmesidir (Uluköy vd., 2016).
2. ***Duyguları Benimsemek:*** Duyguları tat ve renk gibi diğer zihinsel hislerle ilişkilendirme olarak ifade edilebilmektedir (Khatoon, 2013). Duyguları benimsemek aynı zamanda bireylerin çeşitli şartlarda gerekli duyguları kullanması anlamına gelmektedir (Kavcar, 2011).
3. ***Duyguları Anlamak:*** Duyguları anlamak, duygusal bilginin gelecekte işlenmesini içermekte ve problemi ileriye götürmektedir (Kashif vd., 2016). Başka bir ifadeyle kişinin duygularını anlayıp ona göre hareket etmesidir (Çakanel, 2018).
4. ***Duyguları Yönetmek:*** Sosyal faaliyetlerin duygular üzerindeki etkisini anlayarak, duyguları kendinde ve başkalarında düzenlemek olarak tanımlanmaktadır (Khatoon, 2013). Yani bireyin negatif duygularını azaltarak pozitif duygularını arttırmasıdır (Çakanel, 2018).

Salovey ve Mayer, genel olarak duygusal zekâyı 4 bölüme ayırmaktadırlar (Mayer vd., 2002). Bu bölümler, insanların kendi duygularını tanıma ve yönetme şeklini ve insanların başkalarının duygularını etkileme girişiminde bulunma şekillerini tanımlamaktadır (Arcley, 2016). İlk bölüm olan duygusal algılama, duyguların

farkında olma ve duygusal ihtiyaçları başkalarına doğru bir şekilde ifade etme becerisi olarak ifade edilmektedir. Aynı zamanda bu bölüm “*doğru ve yanlış*” veya “*dürüst ve aldatıcı*” duygusal ifadeler arasında ayırım yapma yeteneğini de içermektedir. İkinci bölüm olan duyguları benimsemek, kişinin hissettiğı farklı duyguları ayırt etme ve dikkati önemli bilgilere yönlendirerek düşünce süreçlerini etkileyenleri belirleme yeteneğı olarak ifade edilmektedir. Duygusal ruh hali değışimleri gibi, bireyin düşünme modelini iyimserden karamsarlığa değıştirmekte ve birden fazla bakış açısını dikkate almaya teşvik etmektedir. Duygusal durumlar, mutluluk durumu gibi belirli problem çözme yaklaşımlarını belirgin bir şekilde teşvik etmekte ve akıl yürütmeyi kolaylaştırmaktadır (Dhani ve Shama, 2016). Üçüncü bölüm olan Duyguları anlama ve analiz etme bölümü, duyguların doğru etiketlenmesini, duyguları, ilişkileri ve duygular arasındaki geçişleri anlamayı içermektedir (Arckley, 2016). Son olarak, dördüncü bölüm olan duyguları kontrol etme hem hoş hem de nahoş duygulara açık kalma, duyguları yararlı ve bilgilendirici olarak değerlendirme ve duygulara hem bağlanma hem de kopma becerisini içermektedir (Dhani ve Shama, 2016). Salovey ve Mayer tarafından oluşturulan bu dört bölüm hiyerarşik olarak işlenmekte, duygular en temel veya en alt bölüm olarak hareket ederken duygusal yönetim en karmaşık veya en üst bölüm olmaktadır (Dhani ve Shama, 2016).

Salovey ve Mayer’e göre duygusal zekâ, bilişsel ve duygusal olmak üzere iki unsuru içermektedir. Salovey ve Mayer modelinin içerdığı bilişsel öğeler kişinin duygularını anlaması ve yönetmesi için sahip olması gereken zekâyı göstermektedir (Kavcar, 2011).

2.2.3. Goleman Modeli

Goleman duygusal zekâ modelini Salovey ve Mayer’den esinlenmiş olmasına karşın Salovey ve Mayer’den farklı olarak yetenek modeli yerine karma modelden yararlanmaktadır (Kavcar, 2011). Goleman duygusal zekâ modelini kişinin kendi duygularının farkında olması, duygularını düzenlemesi, motivasyon, empati ve sosyal beceriler olmak üzere 5 boyutta incelemektedir:

1. ***Kişinin Kendi Duygularının Farkında Olması:*** Duyguları kapsamlı bir şekilde kontrol etme ve yönetme becerisi, kendini algılama ve zihinsel öngörü göstergesi olarak ifade edilmektedir. Kısacası, kişinin kendi duygu ve düşüncelerinin farkında olmasını ifade etmektedir (Najafi vd., 2014; Acar ve Uslu, 2018).

2. **Kişinin Duygularını Düzenlemesi:** Kişinin kendi duygularını ve başkalarının duygularını anlamasını ve duygularını düzenlemesini ifade etmektedir (Ertaş ve Kıracı, 2019). Öz bilince dayalı oluşan duyguları kontrol etme ve yönetme yeteneği olarak da tanımlanabilmektedir (Najafi vd., 2014).
3. **Motivasyon:** Kişilerin hedeflerine ulaşmakta kendilerini harekete geçirebilmeleridir (Çakanel, 2018).
4. **Empati:** Duygusal özdenetim üzerine kurulu genel bir beceri türü olarak tanımlanmaktadır. Empati sahibi kişilerin tüm insanları duygusal olarak tatmin edebildikleri kabul edilmektedir (Najafi vd., 2014).
5. **Sosyal Beceriler:** bireyin çevresiyle iletişimini yürütebilme becerisini ifade etmektedir (Acar ve Uslu, 2018).

Aşağıdaki tabloda Goleman'ın duygusal zekâ modeli alt boyutlarıyla birlikte verilmektedir.

Tablo 2.4. Goleman'ın Duygusal Zekâ Boyutu ve Alt Boyutları (Goleman, 1998)

Boyutlar	Alt boyutlar	Açıklama
Kendi Duygularının Farkında Olmak	Duygusal farkındalık	Kişinin iç durumlarını, tercihlerini, kaynaklarını ve sezgilerini bilmesi
	Doğru öz değerlendirme	Kişinin gücünü ve sınırlarını bilmesi
	Özgüven	Kişinin öz değeri ve yetenekleri hakkında güçlü bir hisse sahip olması

Tablo 2.4 (Devamı)

Kişinin Kendi Duygularını Düzenlemesi	Kendini kontrol etmek	Yıkıcı duyguları ve dürtüleri kontrol altında tutmak
	Güvenilirlik	Dürüstlük ve doğruluk standartlarını korumak
	Konsantrasyon	Kişisel performans için sorumluluk almak
	Adaptasyon	Değişikliği ele alma estetiği
	Yenilik	Yeni fikirler, yaklaşımlar ve yeni bilgiler konusunda rahat olmak
Motivasyon	Başarı güdüsü	Bir mükemmellik standardını iyileştirmeye veya karşılamaya çabalamak
	Taahhüt	Grubun veya kuruluşun hedeflerine uyum sağlamak
	Girişim	Fırsatlara göre hareket etmeye hazır olmak
	İyimserlik	Engellere ve aksaklıklara rağmen hedeflere ulaşmada ısrarcı olmak
Empati	Başkalarını anlamak	Başkalarının duygularını, bakış açısını anlamak ve endişeleriyle aktif olarak ilgilenmek
	Başkalarını geliştirmek	Başkalarının gelişim ihtiyaçlarını algılamak ve yeteneklerini desteklemek
	Servis oryantasyonu	Müşterilerin ihtiyaçlarını öngörmek, tanımak ve karşılamak
	Çeşitlilikten yararlanma	Farklı insan türleri aracılığıyla fırsatlar yaratmak
	Siyasi bilinç	Bir grubun duygusal akımlarını ve güç ilişkilerini okumak
Sosyal Beceriler	Etkilemek	İkna için etkili taktikler kullanmak
	İletişim	Açıkça dinlemek ve ikna edici mesajlar göndermek
	Çatışma yönetimi	Anlaşmazlıkları müzakere etmek ve çözmek
	Liderlik	Bireylere ve gruplara ilham vermek ve rehberlik etmek
	Başka şeyleri etkileyecek oluşumu hızlandırmak	Değişikliği başlatmak veya yönetmek
	Bina bağları	Karşılıklı ilişkileri beslemek
	İş birliği yapmak	Başkalarıyla ortak hedefler için çalışmak
	Takım yetenekleri	Kolektif hedeflere ulaşmada grup sinerjisi yaratmak

2.2.4. Wong ve Law Duygusal Zekâ Modeli

Bütün duygusal zekâ modellerinin hepsini içeren özet bir model olarak oluşturulması ve ölçeğin bireyin kendi kapasitesinden ziyade bireyin duygusal yeteneklerini ortaya koyması (Fakhreldin ve hattab, 2015) sebebiyle bu çalışmada Wong ve Law'ın duygusal zekâ modeli kullanılmıştır.

Wong ve Law (2002) tarafından geliştirilen Wong ve Law Duygusal Zekâ Ölçeği, Duygusal zekâ özelliğini ölçmek için kullanılan en popüler ve güvenilir araçlardan biri olarak bilinmektedir. Modelin temeli ise Mayer vd. (1999) tarafından önerilen modele dayanmaktadır (Di vd., 2020). Wong ve Law (2002) Dört boyuta sahip yetenek modeline dayalı 16 maddelik bir duygusal zekâ ölçeğini geliştirmektedirler (Lapalme vd., 2015). Wong ve Law (2002)'ın geliştirdiği duygusal zekâ modeli kendi duygularını değerlendirme, başkalarının duygularını değerlendirme, duyguların kullanılması ve düzenlenmesi olmak üzere 4 başlıkta toplanmaktadır;

1. ***Kendi Duygularını Değerlendirme:*** Kişinin sahip olduğu duyguları anlamasını ve bu duyguları başkalarına başarılı bir şekilde iletmesini ifade etmektedir. Duygusal zekâsı yüksek olan bireyler kendi duygularını daha kolay anlayabilmekte ve aktarabilmektedir (Kaplan ve Göker, 2017).
2. ***Başkalarının Duygularını Anlamak:*** Bir bireyin etrafındaki insanların duygularını algılama ve anlama yeteneği ile ilgilidir. Bu beceride yüksek puan alan kişiler, başkalarının duygularına karşı çok hassas olmakta ve başkalarının duygusal tepkilerini tahmin edebilmektedirler (Law vd., 2016).
3. ***Duyguların Kullanılması:*** Bir kişinin duygularını yapıcı faaliyetlere ve kişisel performansa yönlendirerek onu kullanma yeteneğidir. Duyguların kullanılması, duygusal zekâ boyutunda yetkin bir kişiyi, kendisini sürekli daha iyisini yapmaya ve duygularını olumlu ve üretken yönlere yönlendirmeye teşvik edebilmektedir (Law ve Wong, 2008).
4. ***Duyguların Düzenlenmesi:*** Bir kişinin duygularını düzenleme yeteneği ile ilgili olmakla birlikte psikolojik sıkıntıdan daha hızlı bir şekilde kurtulmayı sağlamaktadır. Bu alanda yüksek beceriye sahip bir kişi, sevindikten veya üzüldükten sonra hızlı bir şekilde normal psikolojik durumlarına

dönebilmektedir. Böyle bir kişi aynı zamanda duygularını daha iyi kontrol edebilmekte ve öfkesini kaybetme olasılığı daha düşük olmaktadır (Law vd., 2016).

Wong ve Law (2002)'ın duygusal zekâ ölçeği, yönteminin kolay olması kendi kendine rapor formatının olması ve duygusal zekâ teorisindeki güçlü teorik temellerinin olması nedeniyle araştırma için popüler bir ölçü oluşturmaktadır (Lapalme vd., 2015). Ayrıca Wong ve Law ölçeği, diğer duygusal zekâ ölçeklerinden farklı olarak yakınsal geçerliliğe (olumlu ilişki) (Law vd., 2004), yaşam doyumu, mutluluk veya psikolojik iyi oluşu kontrol eden yardımcı geçerliliğe (Extremiera ve Villa, 2016; Wong ve Law, 2002) ve saygıya göre ölçüt geçerliliğine sahip olmaktadır.

Won ve Law (2002)'ın duygusal zekâ ölçeği başlangıçta Doğu Asya'da tasarlanırsa bile son yıllarda Portekizce (Carvalho vd., 2016), Fas Arapçası (Ghoudani vd., 2018), İtalyanca (Fino, 2017), Çince (Kong, 2017), Korece (Fukuda vd., 2012) ve Japonca (Fukuda vd., 2011) olmak üzere pek çok dile çevrilmiştir. Bu nedenle, Wong ve Law (2002) ölçeğinin farklı etnik ve cinsiyet gruplarının genelinde duygusal zekâ puanlarının ölçüm eşdeğerliği doğrulanmıştır (Pacheco, 2019; Rooy vd., 2009).

2.3. Duygusal Zekânın Girişimciliğe Etkisi

Girişimci davranışın bireysel farklılıkların bir işlevi olduğu düşünüldüğünde, kişilik ve yetenek faktörleri girişimcilik faaliyetini ve başarıyı tahmin etmektedir (Frese, 2007; Seibert, 2006). Bireysel farklılıkları tahmin etmek de duygusal zekânın özelliği olarak bilinmektedir. Kısacası, duygusal zekâ özelliği, bir kişinin kendisinin ve diğer insanların duygularını anlama ve yönetme yeteneği olarak yorumlanabilmektedir (Premuzic, 2007). Girişimcilik faaliyetlerinin doğal yapısı göz önüne alındığında, duygusal zekânın girişimcilik başarısını tahmin etmek için son derece önemli bir faktör olduğu görülmektedir (Ahmetoğlu vd., 2011; Baines, 2000). Tüm bu özellikler, duygusal zekânın girişimciliğin kökeninde rol oynadığını göstermektedir (Zampetakis vd., 2008).

Duygusal zekâ girişimcilerin davranışları üzerinde iki temel düzeyde etkili olmaktadır. Bunlardan ilki, duygusal zekânın duygusal etkililiğin değerlendiricisi olmasıdır. Daha yüksek duygusal zekâyâ sahip bireylerin çevresel baskılara karşı daha fazla sabrı olduğu görülmektedir (Kamalian ve Fazel, 2011). Duygusal zekâyâ sahip

kişiler, duygularını daha iyi tanımakta, baskıyı azaltmakta ve dolayısıyla girişimci davranışlarının düzeyini artırmak için duygularını düzenlemektedirler. Duygusal zekânın ikinci etkisi daha kapsamlı bir süreçtir. Daha yüksek duygusal zekâya sahip olan bireyler daha yüksek duygusal duygulara, yaratıcılığa ve lider olmaya meyilli olmakta ve bu durum da girişimcilik davranışını kolaylaştırmaktadır (Farahbod vd., 2013; Zapetakis vd., 2009).

Girişimcilerin önemli özellikleri arasında belirsizlik altında risk alarak karar vermek olduğu bilinmektedir. Belirsizlik altında risk almak ise duygusal zekâ ile yakından ilişkilidir. Duygusal zekâsı yüksek kişilerin çevrelerindeki sorunlara hızlı çözüm bulabilmeleri, daha yaratıcı olabilmeleri ve güç durumlarda motivasyonlarını yüksek tutabilmeleri kadar risk almaları da duygusal zekâya işaret etmektedir (Yelikan, 2007). Tüm bu özelliklere bakıldığında duygusal zekâsı yüksek olan kişilerin girişimcilik faaliyetlerine daha yatkın oldukları söylenebilmektedir (Polat ve Aktop, 2010; Cin ve Günay, 2013). Özellikle duygusal zekânın bireyin kendisinin ve başkalarının duygularını anlama ve yönetme yeteneği olarak tanımladığı dikkate alındığında duygusal zekâ, girişimcilikte bireysel farklılıkları ölçmek için kullanılabilecek en etkili araçlardan biri olduğu görülmektedir (Premuzic, 2007; Ahmetoğlu vd., 2011).

Goleman (1995)'a göre duygusal zekâ, kendi duygularımızı ve başkalarının duygularını tanımamıza, kendimizi motive etmemize ve başkalarıyla ilişkilerimizde duygularımızı yönetmemize yardımcı olmaktadır (Pradhan ve Narth, 2012). Yine Goleman (1998) bireyin zekâsı duygusal zekâsıyla ölçülmekte ve duygusal zekâsı yüksek bireylerin çalışma hayatında daha başarılı olabildiğini söylemektedir. Aynı şekilde Baltaş (2000)' da dostlarıyla etkili iletişim kurabilen ve grup çalışmasına uyum sağlayan duygusal zekâsı yüksek kişilerin daha başarılı olabileceğini savunmaktadır. Gibs (1995)'de duygusal zekâsı yüksek kişilerin işletmenin başarısını doğrudan etkilediğini söylemektedir. Kendi duygularını tanıyan, empati kurabilen ve başkalarıyla iyi geçinen kişiler çalışma hayatlarında daha güvenli ilişkiler kurabilmekte ve düşüncelerini net bir şekilde dile getirebilmektedirler (Acar ve Uslu, 2017). Bu nedenle duygusal zekâsı fazla olan bireylerin bu nitelikleri, girişimcilik faaliyetlerindeki başarısını doğrudan etkilemektedir. Duygusal zekâya sahip bireylerde girişimcilik karakteristiği kabul edilen düşüncelerini açıkça paylaşma, iyi

ilişkiler kurarak faaliyet yapma ve yaptırma özellikleri olduğundan girişimcilikte duygusal zekânın oldukça etkili olduğu görülmekte ve yapılan araştırmalar bunu desteklemektedir (Acar ve Uslu, 2017; Zakarevičius ve Zuperka, 2010; Huluunbaatar ve Luh, 2010; Zampetakis vd., 2009).

Goleman (1998) ayrıca duygusal yetkinliklerinin ve kişilerin üstün performanslarının duygusal zekâyâ bağlı öğrenilmiş yetenekler olduğuna işaret etmektedir (Pradhan ve NARTH, 2012). Aynı şekilde Zampetakis vd. (2009) duygusal zekânın girişimciliği özellik ve yetenek olmak üzere iki şekilde etkilediğini öne sürmektedir. Özellik olan İlk kavram kişinin kendi duygularını anlaması olarak ifade edilen duygusal yeterliliğin öz değerlendirilmesi olarak tanımlanmaktadır. Öz yeterliliği yüksek olan kişiler, strese ve çevrelerinde strese yol açan faktörlere karşı yüksek toleransa sahip olmaktadır. Yetenek olarak ifade edilen ikinci kavram ise daha yüksek duygusallığa sahip kişileri göstermektedir. Yüksek duygusallığa sahip bireylerin aktiflik ve yaratıcılık özellikleri de yüksek olmaktadır.

Duygusal zekâsı yüksek bir kişi, işletmenin varlığını devam ettirmek için yeni iş fırsatları alabilmekte, hesaplanmış riskle öz yeterliliğini geliştirebilmekte, çeşitliliği yönetebilmekte, bağımsız kararlar verebilmekte ve optimum kullanımı için insan kaynaklarını seferber edebilmektedir (Goleman, 1998; Pradhan, 2003). Aynı şekilde Bar-On (1997), duygusal zekâsı yüksek kişilerin stresi yönetebileceğini, belirsizlikten kurtulabileceğini ve refahı yeniden sağlayabileceğini belirtmektedir. Tüm bunlar, bir kişinin başarılı bir girişimci olabilmesi için gerekli olan yetenekleri olarak görülmekte ve girişimcilik faaliyetlerini daha kolay ve daha etkin yerine getirmesini sağlamaktadır (Pradhan ve NARTH, 2012; Mortan vd., 2011).

3. PSİKOLOJİ KAVRAMI

3.1. Psikoloji Kavramının Tanımı ve Gelişimi

Batı kültürüne dayalı olarak geliştirilmiş psikoloji (Cheung, 2000; Kağıtçıbaşı, 1996; Pawlik ve D'Ydewalle, 1996), “*birey nedir?*” ve “*nasıl gelişmiştir?*” sorularına cevap aramaktadır (Baker, 2007). Kısacası insanın yapısını anlama ve açıklama olarak ortaya çıkan psikoloji, insan doğasını bilimsel yöntemler kullanarak açıklayan bilim dalı olarak tanımlanmaktadır (Karakelle, 2017). İnsan davranışlarının yanında psikoloji bilimi, insanın duygularını, düşüncelerini, fikirlerini ve faaliyetlerini de incelemektedir (Ertürk, 2017). Diğer bir ifadeyle psikoloji, insan davranışlarını ve zihinsel faaliyetlerini inceleyen bilim dalı olarak da tanımlanmaktadır (Savaş, 2017). Morgan (1977)’a göre ise psikoloji, insan ve hayvan davranışlarını bilimsel yollarla yorumlayan bilim dalı olarak tanımlanmaktadır (Morgan, 1977).

Psikolojinin amacı insan davranışlarını ve zihinsel faaliyetlerinin nasıl ortaya çıktığını ve bu faaliyetlerin neyden etkilendiğini ortaya koymaktır. Psikolojik araştırmalar sürekli olarak insan davranışlarının neden ortaya çıktığını ve nasıl etkilendiğini yenileyerek meydana çıkarmaktadır. Her yeni bilgi, eskisinin yerine koyulmakta bu nedenle de insan doğasını anlamak oldukça geniş boyutlu olmaktadır (Karakale, 2017). Tıpkı günümüzün kariyer ve fikir piyasasının psikolojinin etkisini birden fazla çeşitte göstermesi gibi, psikolojinin geçmişi de tüm entelektüel spekülasyon yelpazesinde psikolojik araştırmanın varlığını ortaya koymaktadır. Psikolojin amaçları Karakale (2017)’ye göre tanımlamak, açıklamak, tahmin yapmak ve düzenlemek üzere 4’e ayrılmaktadır (Karakale, 2017).

1. **Tanımlamak;** Psikolojinin en temel amacı insan davranışlarının ne anlama geldiğini ortaya koymaktır.
2. **Açıklamak;** Psikoloji, insan davranışlarının ne olduğunu tanımladıktan sonra davranışların sebeplerini ve sebepleri etkileyen etkenleri ortaya koymaktadır.
3. **Tahmin Yapmak;** Psikoloji, insan davranışlarının nedenlerini ve etkilerini açıkladıktan sonra insanın sonrasında ne gibi davranışlar sergileyeceğini tahmin etmeye çalışmaktadır.
4. **Düzenlemek;** Psikoloji, elde ettiği bilgileri tekrar kullanmak üzere yeniden düzenlemektedir.

17. yüzyılda Decrates ruhsal ve bedensel faaliyetleri ayırarak, ruhun fikir ve görüşleri içerdiğini, bedenin ise diğer tüm faaliyetleri içerdiğini söyleyerek psikolojinin temellerini atmaktadır. Bilimsel açıdan ise psikoloji, ilk olarak on dokuzuncu yüzyılın sonlarına doğru ortaya çıksa da psikolojinin ilk olarak ortaya atılması insanlığın başlangıcına dayanmaktadır. Çünkü kişi kendine “*ben kimim?*”, “*neden böyle davranıyorum?*”, “*karşımdaki kişiyi nasıl daha iyi anlayabilirim?*” şeklinde sorular sorarak kendi psikolojisini anlama çabası içine girmektedir (Ertürk, 2017).

Tablo 3.1. Psikoloji Biliminin Gelişimi (Karakale, 2017)

Yıl	Bilim Adanı	Gelişim
1832-1920	Wilhelm Wundt	Psikoloji laboratuvarının kurulması Psikolojinin bir bilim olarak ortaya çıkması Doğa bilimlerinde kullanılan araçların insan davranışlarında da kullanılması
1850-1909	Herman Ebbinghaus	Hafıza ve öğrenme konularını ilk defa incelenmesi Hafıza ve öğrenme sorunlarının deneysel yöntemlerle incelenmesi Psikolojiyle alakalı “Bellek” isimli kitabın çıkarılması
1867-1927	Edward Titchener	Zihin ve davranış yapısının incelenmesi olarak tanımlanan “yapısalcılık” yaklaşımının ortaya atılması
1842-1910	William James	Zihin ve davranışlarının nedenlerini değil “ne” ve “nasıl” olduklarını ortaya koyarak “işlevcilik yaklaşımını ortaya atması Uygulamalı psikolojinin doğması
1878-1958	John B. Watson	Ruh gibi soyut kavramlardan uzaklaşarak ölçülebilir nesnel davranışlar üzerine yoğunlaşan “davranışsal” yaklaşımın ortaya çıkması
1900’lü yılların başı	Max Wertheimer, Kurt Koffka, Wolfgang Köhler	Bütün anlamına gelen “Gestalt” psikolojisinin ortaya çıkması
1856-1939	Sigmund Freud	İnsan davranışlarının ve ruhunun tedavi edilmesinde kullanılan psikanaliz yönteminin ortaya çıkması
1950’ler	A. Maslow, C. Rogers	İnsanın kendisinin farkında olması anlamına gelen “Hümanistlik” yaklaşımının ortaya çıkması
1970’ler	G. Miller, U. Neisser	“Bilişsel” yaklaşımın ortaya çıkması

Wundt, 1879 yılında psikoloji laboratuvarını kurması ve burada incelemeler yapmasıyla psikolojiyi ilk ortaya atan hatta psikolojinin bilim olarak yayılmasını sağlayan kişi olarak bilinmektedir (Kırklaroğlu, 2018). Wundt, psikolojide zihinsel

aşamaların insanın kültür düzeyiyle ilişkili olduğunu ve bu zihinsel süreçlerin deneysel açıdan incelenemeyeceğini söylemektedir. Ancak Herman Ebbinghaus, Wundt'ın bu düşüncesini eleştirerek zihinsel süreçlerin deneysel olarak incelenebileceğini ortaya koymaktadır (Ertürk, 2017). Aynı zamanda Herman Ebbinghaus, ilk defa hafıza ve öğrenme konularını inceleyen kişi olarak da bilinmektedir (Karakale, 2017).

Wundt'ın zihin üzerinde yaptığı çalışmalardan etkilenen ve Wundt'ın kurduğu psikoloji laboratuvarında çalışan Titchener, temellinde zihnin “ne” olduğunu ortaya koyan “yapısalcılık” yaklaşımını ortaya çıkarmaktadır. Ancak William James, Wundt ve Titchener'ın yaklaşımlarını eleştirerek zihnin “ne” olduğu ile değil zihnin “ne yaptığıyla” ilgilenmektedir. Bu nedenle zihinsel süreçlerin işlevleriyle ilgilenen “işlevcilik” yaklaşımını ortaya koymaktadır (Karakale, 2017).

Titchener'ın ortaya attığı yapısalcılık yaklaşımı Titchener'ın ölümüyle varlığını sürdürememekte ve yerini davranışçılık yaklaşımına bırakmaktadır (Karakale, 2017). Watson tarafından ortaya atılan “davranışçılık” yaklaşımı “işlevsellik” ve “davranışçılık” yaklaşımını eleştirerek insan doğasını anlamak için insanın davranışlara nasıl tepki verdiğini incelemektedir (Kırklaroğlu, 2018). Davranışçılık yaklaşımı psikolojideki bütün problemleri çözmeye çalışsa bile davranış biliminin gittikçe gelişmesiyle “davranışçılık” yaklaşımı psikolojik problemleri çözmekte yetersiz kalmakta ve bu yetersizliğin giderilebilmesi için Max Wertheimer, Kurt Koffka ve Wolfgang Köhler tarafından geliştirilen “Gestalt” yaklaşımı ortaya çıkarılmaktadır. Gestalt yaklaşımı, davranışların yanında zihinsel süreçleri de inceleyerek çözülemeyen problemleri çözmeye çalışmaktadır (Ertürk, 2017).

Sigmund Freud tarafından geliştirilen “psikanaliz” yaklaşımı ise bireyin bilinç süreçlerini ele almaktadır (Kırklaroğlu, 2018). Bu yaklaşım aynı zamanda insan davranışlarının ve psikolojisinin tedavi edilmesinde de kullanılmaktadır (Karakale, 2017). Maslow ve Rogers tarafından ortaya atılan “Hümanist” yaklaşım, psikanaliz ve davranışçılık yaklaşımlarına tepki olarak ortaya çıkarılmaktadır. Hümanist yaklaşıma göre insan içgüdüsel olarak ya da davranışsal olarak değil bir bütün olarak incelenmelidir. Yaklaşıma göre, insan doğuştan kendisinin farkında olmakta ve insanın yeteneğini geliştirilmesi üzerine odaklanılmalıdır (Karakale, 2017).

Tüm bu yaklaşımların dışında bilişsel psikoloji ve beyin psikolojisi gibi yaklaşımlar da psikolojinin gelişimiyle ortaya çıkan yaklaşımlardandır (Kırklaroğlu, 2018).

3.2. Psikolojik Faktörler ve Girişimciliğe Etkisi

Literatürde girişimciliğin önemli belirleyicilerini belirlemek için iki alternatif yaklaşım kullanılmaktadır. İlk yaklaşım, girişimci bireyler arasında ortak olarak paylaşılan özellikleri belirlemek için bireysel girişimcileri incelerken, ikinci yaklaşım, bölgesel farklılıklardan kaynaklanan girişimcilik faaliyetlerindeki farklılıkları açıklama çabasıyla bölgesel ekonomiler arasındaki yapısal ekonomik farklılıklara odaklanmaktadır. İkinci yaklaşım bireyden ziyade daha çok ortaya çıktıkları ortamlara vurgu yaparken birinci yaklaşım doğudan girişimcinin bireysel özellikleriyle ilgili olmaktadır. İkinci yaklaşım her ne kadar bireye vurgu yapmasa da sosyal sermaye, hoşgörü ve yaratıcılık gibi psikolojik faktörler bölgesel analizin yapılmasına yardımcı olmaktadır (Sutter, 2010). Bu nedenle girişimcilik araştırmalarında en önemli itici güçlerden biri psikoloji olmaktadır (Flese ve Gielnik, 2014).

Girişimciliğin babası olarak adlandırılan Schumpeter (1934) ve McClelland (1967), bireylerin girişimcilik araştırmalarının altında psikolojik bakış açılarının yattığını söylemektedir (Flese ve Gielnik, 2014). Çünkü literatürde kişiliğin her durumda girişimcilikte önemli bir rol oynayabileceğine dair giderek daha fazla kanıt bulunmakta (Rauch ve Frese, 2007; Zhao ve Seiber, 2006), bu nedenle girişimcilikte daha fazla psikoloji alanında çalışılmaya ve psikolojik değişkenlerin ampirik önemi konusunda bilgi verilmeye başlanmaktadır (Baron vd., 2007; Baum vd., 2007; Baum ve Locke, 2004; Foo vd., 2009; Frese vd., 2007; Rauch ve Frese, 2000). Rauch ve Frese (2000), girişimcilikte eylemlerin psikolojik bir bakış açısıyla incelenmesi gerektiğini, bir firma kurmak ve başarılı olmak için eylemlerin gerekli olduğunu savunmaktadır (Frese, 2009). Bu nedenle, girişimcilik teorisinin temel bir unsuru olan psikolojik özellikler, girişimcilikle ilgili araştırmaya dahil edilmektedir (Grigore, 2012).

Girişimcilikte psikolojinin uygulanabileceği alanlar aşağıdaki gibi sıralanmaktadır (Grigore, 2012);

- Girişimci nedir?

- Girişimci kimdir?
- Bireyler girişimci olmayı neden seviyor?

Diğeri bir ifadeyle girişimcilik, üç aşamalı bir süreç olarak kabul edilmektedir: İlk girişimcinin uygulanabilir iş fırsatlarını belirlediği ön başlatma veya fırsat belirleme aşaması, ikincisi, girişimcinin bir araya geldiği başlatma, geliştirme ve yürütme aşaması, üçüncüsü ise bir girişimi başlatmak için gerekli kaynaklar ve girişimcinin yeni girişimi büyütecek ve hayatta kalacak şekilde yönettiği lansman sonrası aşaması olarak sıralanmaktadır (Baron, 2007). Psikolojik kavramlar, bu aşamaların her birinde bir rol oynamaktadır (Frese ve Gielnik, 2014).

Son zamanlarda artan teknoloji ve hızla değişen dünyada insanların beklentileri yükselmektedir. Çalışanların çalışma hayatında duydukları psikolojik ihtiyaç da bu beklentiler arasında olmaktadır. Firmada bireylerin karşılaştıkları problemlerin çözümünde girişimcilik güdülenme, faaliyet, örgütsel çevre, işletmeye bağlılık gibi işletmeye yönelik güçlü bir etkiye sahip olan psikoloji, çalışanın verimliliğinin artırılmasında ve işletmelerde rekabet avantajı sağlamada yardımcı olmaktadır (Sönmez, 2018). Psikoloji geleneksel olarak insanların algılarını, bilişlerini, duygularını, motivasyonunu ve davranışlarını anlamak için kendisini tanımladığından, belirleyici eylemler (davranışlar), algılar ve uygulama gibi önemli girişimcilik araştırma kategorilerini incelemek için psikolojiye başvurmak mantıklı olmaktadır. Aynı şekilde psikolojinin de girişimcilik faaliyetlerinden yararlanması gerekmektedir (Frese, 2009).

Çalışma, benzersiz değerleri, tutumları ve ihtiyaçları olan bireyler olarak görülen girişimcilerin psikolojik özelliklerini içermektedir. İnsanların değerlerine uygun davrandıkları varsayımına dayanan davranış, ihtiyaçları karşılama girişimlerinden kaynaklanmaktadır. Bu nedenle çalışmada başarı ihtiyacı, kontrol odağı, risk alma, belirsizliğe tolerans, kendine güven gibi büyük ilgi gören psikolojik faktörlere ve girişimcilikle ilişkili özelliklere odaklanılmaktadır (Yusof vd., 2007; Begley ve Boyd, 1987; Brockhaus ve Horwitz, 1986). Bu özellikler, literatürde en sık girişimcilik özellikleri olarak sıralandığı ve bunlar ile girişimcilik arasındaki ilişkiyi gösteren kanıtların geniş çapta belgelendiği için çalışmaya dahil edilmiştir (Koh, 1996). Benzer şekilde Robinson vd. (1991) girişimci tutumlar olarak başarı, yenilikçilik, kontrol ve kendine güveni listelemiştir. Ancak en genel haliyle Bygrave (1989), hayati bileşenler

olarak başarı ihtiyacını, iç kontrol odağını, belirsizliğe toleransı ve risk alma eğilimini içeren bir model sunmaktadır (Yusof vd., 2007).

3.2.1. Başarı İhtiyacı

Yeni girişimlerin yaratılmasıyla ilişkili olduğu varsayılan tüm kişisel ölçüler arasında başarı ihtiyacı en uzun geçmişe sahip olmaktadır. Gerçekte, McClelland (1961)' ın Protestanlık ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi belirleyen en önemli psikolojik faktörlerden başarı ihtiyacı olduğu şeklindeki ilk iddiası, meşru olarak "başarılı girişimcinin kişilik özellikleri" arayışının kaynağı olarak kabul edilmektedir (Shaver ve Scott, 1991). Bu nedenle girişimcilerin başarıya daha çok ihtiyaç duyabileceği inanca hakim olmaktadır (McClelland, 1965; Cromie, 2000).

Başarı ihtiyacı, "mükemmellik standardı ile rekabete yönelik davranış" olarak tanımlanmaktadır (Yusof vd., 2007; McClelland, 1953). Diğer bir ifadeyle başarı ihtiyacı, zor bir şeyi başarmak olarak da tanımlanmaktadır (Shaver ve Scott, 1991). Jackson (1974)' a göre başarıya ihtiyaç duyan bir birey "yüksek standartları koruyan" ve "zor görevleri başarmayı arzulayan" biri olarak tanımlanmaktadır. Bu nedenle, başarı ihtiyacı ile kendi belirlediği hedef zorluğu arasında pozitif bir ilişki olduğu tahmin edilmektedir. Daha yüksek başarı ihtiyacına sahip bireylerin, daha yüksek performans standartlarını takip etme arzusu olduğu düşünüldüğünden (Jackson, 1974; McClelland, 1965), başarı ihtiyacının kendi belirlediği hedef seviyesiyle pozitif olarak ilişkili olacağı öne sürülmektedir (Phillips ve Gully, 1997).

McClelland (1961)' a göre insan davranışına bir başarı ihtiyacının rehberlik ettiği ve bu başarı ihtiyacının uzun vadede insan eylemini düzenlediği ileri sürülmektedir (McClelland, 1961). Bu nedenle, başarı arzusunun azimle karakterize edilen davranışlara yol açması muhtemel olmaktadır (Locke ve Latham, 1994).

Başarıya önemli ölçüde ihtiyaç duyan kişiler, davranışlarının sonucu üzerinde kontrol sahibi olduklarına ve hedeflerine yönelik ilerlemeleri hakkında güvenilir geri bildirim aldıklarına inanma eğiliminde olmaktadır (Locke ve Latham, 1994). Böyle bir başarı ihtiyacı, girişimci davranışta da önemli bir rol oynamaktadır. Girişimcilerin, sıkıntılar üzerinde girişimci olmayanların sahip olduklarından daha yüksek düzeyde algılanan kontrole sahip oldukları görülmektedir (Wu vd., 2007; Markman vd., 2005).

3.2.2. Risk Almak

Risk alma eğilimi, başarısızlıkla ilişkili sonuçlara maruz kalmadan önce bireyin ihtiyaç duyduğu bir durumun başarısıyla ilişkili olarak karşılaştığı belirsizlik olarak tanımlanmaktadır (Brockhaus, 1980). Ekonomi ve girişimcilik literatürünün çoğu, risk almayı önemli bir girişimcilik özelliği olarak içermektedir (Palmer, 1971; Kilby, 1971; Sarachek, 1978; Mill, 1984; Cunningham ve Lischeron, 1991, Ho ve Koh, 1992; Koh, 1996; Cromie, 2000). Bu nedenle risk alma eğiliminin, girişimcilik yönelimi üzerinde olumlu bir etkisi olması beklenmektedir. Girişimcilerin, kar elde etme konusunda bir dereceye kadar kontrol veya beceriye sahip oldukları durumlarda orta derecede risk almayı tercih ettiklerine inanılmaktadır. Aşırı risk veya kesinlik içeren durumlar tercih edilmemektedir (Yusoff vd., 2007; McClelland, 1961; McClelland ve Winters, 1969).

Girişimcilerin risk alma eğilimi, risk algısıyla da ilgili olabilmektedir. Karar verici, durumun riskini tahmin ederken, gelecekteki sonuçlar hakkında bazı inançlar oluşturmaktadır. Durumla ilgili algıladığı risk, bireyin deneyimine dayanmaktadır. Bireyin sonuçlar üzerinde kontrolü olmadığını düşündüğü ortamlar ile sonuçlar üzerinde en azından bir miktar kontrolü olduğunu düşündüğü ortamlar arasında ayırım yapması gerekmektedir (Macco ve Tyszka, 2009).

3.2.3. Belirsizliği Tolerans

Belirsizlik bir durum, bir olay veya bir etkileşimden kaynaklanan belirsizlikten kaynaklanan bir zihin durumu olarak tanımlanmaktadır (Schere, 1982). Budner (1962), belirsizliğe tahammülsüzlüğü, belirsiz durumları tehdit kaynağı olarak algılama eğilimi şeklinde tanımlamaktadır. Bu tanımdan, belirsizliğe toleransın, belirsiz durumları daha tarafsız bir şekilde algılama eğilimi olduğu sonucuna varılabilmektedir. Koh (1996)'a göre ise Belirsizliğe toleransı yüksek olan kişi, belirsiz durumları zorlayıcı bulan ve iyi performans gösterebilmek için istikrarsız ve öngörülemeyen durumların üstesinden gelmeye çabalayan kişi olarak tanımlanmaktadır (Yusof vd., 2007). Ancak girişimciler sadece belirsiz bir ortamda faaliyet göstermemektedirler; Mitton'a (1989) göre, girişimciler bilinmeyen hevesle üstlenmekte ve belirsizliği isteyerek aramakta ve yönetmektedir. Belirsizliğe toleransın girişimci bir özellik olduğuna ve girişimcilik eğiliminde olanların belirsizliğe diğerlerinden daha fazla hoşgörü göstermesinin beklendiği düşünülmektedir (Yusof vd., 2007; Sarachek, 1978; Schere, 1982).

Psikologlar, belirsizliğe toleransı, psikolojik rahatsızlık veya tehdit yaşamadan, eksik, yapılandırılmamış, belirsiz durumlarla veya bilgilerle başa çıkma yeteneği olarak tanımlamaktadırlar (Norton, 1975). Girişimcinin belirsizlik taşıyan rolü bu durumda belirsizlik içeren bir rol olarak görülebilmektedir; bu rol, bir işletmenin açık bir ekonomide yaratılmasını veya yürütülmesini çevreleyen tüm belirsizlikler nedeniyle gerekli olan bir rol olmaktadır. Bu nedenle, belirsizliğe dayanmanın girişimci rolünü yerine getirme yeteneğinin altında yatan psikolojik özellik veya eğilim olarak belirsizliğe toleransı ölçmek gerekmektedir (Schere, 1982).

3.2.4. Kontrol Odağı

Kontrol odağı, kişinin hayatındaki olaylar üzerinde algılanan kontrol olarak tanımlanan bir kişilik yapısı olmaktadır. Bir bireyin bir olayın sonucunun kendi kişisel kontrolü ve anlayışı dahilinde veya dışında olmasıyla ilgili genel beklentisi olarak tanımlanmaktadır (Inegbenebor, 2007). Kontrol odağı, bireyin hayatındaki ödüller ve cezalarla ilgili algıları olarak da tanımlanmaktadır (Pervin, 1980). Diğer bir ifadeyle kişinin hayatının olayları üzerindeki kontrol algısı olarak ifade edilmektedir (Rotter, 1966).

Rotter (1996)' a göre kontrol odağı, iç kontrol ve dış kontrol olmak üzere 2' ye ayrılmaktadır. İç kontrol odağına sahip bireyler, yaşam olaylarını kontrol edebileceklerine inanırlarken, dış kontrol odağına sahip bireyler, hayattaki olayların şans veya kader gibi dış faktörlerin sonucu olduğuna inanmaktadırlar. Inegbenebor (2007) ise Olayların sonucunun kendi kişisel kontrolleri ve anlayışları dahilinde olduğuna inanan bireylerin iç kontrol odağına sahip olduklarını söylemektedir. Bu tür bireyler, hayatlarının sonuçlarını etkileyebileceklerine inanmaktadırlar. Öte yandan, olayların sonucunun kendi kontrollerinin ötesinde olduğuna inananların dış kontrol odağına sahip olduklarını söylemektedir. Bu nedenle insanlar hayattaki olayların sonuçlarını kadere, şansa veya güçlü başkalarına bağlamaktadırlar (Inegbenebor, 2007).

Literatürde, iç denetim odağının girişimci bir özellik olduğuna dair ampirik bulgular bildirilmektedir (Yusof vd., 2007; Ho ve Koh, 1992; Robinson vd., 1991; Koh, 1996; Cromie, 2000). Aynı zamanda Bonnett ve Furnham (1991) iç kontrol odağının girişimci olma arzusuna olumlu etkisinin olduğunu söylemektedir (Yusof

vd., 2007). Başarılı girişimciler, iç denetim odağıyla karakterize edilmektedirler. İç kontrol odağının, yönetimde ilerleme için önemli bir varlık olduğu belirtilmektedir. Örneğin, birim yöneticileri gibi çalışanlar da Pro-aktiflik, belirsizliğe tolerans gibi rollerle meşgul olabilmektedirler. Bu tür rollerde başarılı olmak için, girişimciler gibi onların da iç kontrol odağı ile karakterize edilmesi gerekmektedir. Yani bu tür kişiler, çaba ve becerileriyle çevrelerini kontrol edebilecek bir konumda olduklarını hissetmelilerdir (Inegbenebor, 2007).

3.3. Duygusal Zekânın Psikolojik Özellikler Üzerindeki Etkisi

Kişilerarası bağışlamayı teşvik edebilen bir nitelik, insanların sosyal karşılaşmalarda duygusal bilgileri işleme ve düzenleme konusundaki genel yeteneği olarak ifade edilmektedir (Worthington ve Wade, 1999). Bu bağlamda, duygusal zekâ kavramı, kişisel gelişimin desteklenmesinde ve karşılıklı olarak sürdürülmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Duygu vasıtasıyla bilgilerin işlenmesiyle ilgili bir dizi yetenekten oluşan psikolojik bir kaynak olarak ifade edilen duygusal zekâ kavramı, son araştırmalarda oldukça fazla ele alınmaktadır (Mayer ve Salovey, 1997). Yetenek yaklaşımı bakımından duygusal zekâ, duyguları algılamak, düşünceye yardımcı olmak için duygulara erişmek ve bunları oluşturmak için bir dizi beceriye sahip olmak olarak tanımlanmaktadır. Duyguları ve duygusal bilgiyi anlamak ve duygusal ve entelektüel büyümeyi teşvik etmek için duyguları yansıtıcı bir şekilde düzenlemek gerekmektedir. (Rey ve Extremera, 2014; Mayer ve Salovey, 1997). Tüm bu özellikler duygusal zekânın psikolojik özellikler üzerinde etkisi olduğunu göstermektedir.

Duygusal zekânın, yaşamın tüm alanlarında kişiliğin etkili işleyişinde ve gelişiminde önemli olduğu görülmektedir (Farnia ve Nafukho, 2016; Jafri vd., 2016). Duygusal zekâ bireylerin, sosyal ilişkilerde bireylerin becerilerini en iyi şekilde uygulamalarına ve belirli durumlarda çok daha büyük ödüllere ulaşmak için daha küçük ödülleri görmezden gelmesine, sorunların üstesinden gelmesine ve motivasyonu her koşulda sürdürmesine, yenilik arayan biri olmasına, duygusal olarak dengeli olmak ve hayatta iyimser ve hedef odaklı olmasına yardımcı olmaktadır. Bu nedenle, duygusal zekâ ile psikolojik özellikler birbirini tamamlamaktadır (Antinienė ve Lekavičienė, 2019).

4. GİRİŞİMCİLİĞE YATKINLIK

4.1. Girişimci Kavramının Tanımı

Gelişen teknoloji, artan rekabet, müşteri istek ve ihtiyaçlarının değişmesi, girişimci kavramının tanımını çeşitlendirmektedir (İrmiş ve Barutçu, 2012). Girişimci kavramı 14. Yüzyıldan daha eski yıllara kadar uzansa bile 16. ve 17. yüzyılda girişimci, askeri tahkimatlar ve bayındırlık işlerini üstlenen devlet adamı olarak nitelendirilmekteydi (Hebert ve Link, 2006). 18. yüzyıla gelindiğinde ise girişimci kavramı kesin olmamakla birlikte Savary's Dictionnaire tarafından bir işi üstlenen usta bir inşaatçı veya üretici olarak tanımlanmaktadır. Girişimci kavramının kesin tanımı ise 18. yüzyılda iş adamı ve finansör Richard Cantillon tarafından yapılmaktadır. Girişimciyi pazarda merkezi bir figür olarak gören Cantillon, girişimcilikte dönüm noktası olmaktadır. 18. yüzyıl Avrupa'sının gelişmekte olan piyasa ekonomisini tanımlayan Cantillon, girişimciyi toprak sahipleri ve kiracılar arasında aracı olarak görmektedir. Toplumun moda liderleri olan toprak sahipleri, bireysel zevklerine ve tercihlerine uygun olarak tüketim kalıplarını oluşturmaktadırlar. Bu tüketim kalıplarını, mal ve hizmet üretimi ve dağıtımıyla ilgili riskleri üstlenen girişimcilere devretmektedirler. Bu şekilde Cantillon girişimcileri, talebin yaratıcı kısmına katmasa bile aracı statülerine uygun başka şekillerde yenilik yapan kişi olarak görmektedir (Hebert ve Link, 2006). Diğer bir ifadeyle girişimci, yaratıcı fikirler geliştiren, bu fikirleri uygulayan ve tüm bunları yaparken de motivasyonunu kaybetmeyen kişi olarak tanımlanmaktadır (İrmiş ve Barutçu, 2012).

Girişimci, yeni bir fırsat yakalayan ve bu fırsatla ilgili harekete geçip bir şey başlatmayı düşünen vizyon sahibi kişi olarak tanımlanmaktadır (Thompson, 1999). Girişimciler hayatın birçok alanında bulunabilmekte ve küçük işletme yöneticiliğinin çok ötesine ulaşabilmektedir. Fikri olan birinin gerekli kaynakları belirleyip elde etmesini ve ardından işleri gerçekleştirmesini gerektiren herhangi bir yeni girişimi desteklemek ve başlatmak, girişimci davranışı göstermektedir. Ancak, gerçekten farklı veya ayırt edici olmayan (daha önce var olan fikri kullanan) gerçekçi bir girişim olarak adlandırılmamaktadır. Bu tip girişimlerde ilk başarı, fikri ilk bulup uygulayana, devamı ise fikrin nasıl geliştiğine bağlı olmaktadır. Bu noktada girişimciler yaratıcı olmalılardır (Thompson, 1999). Bununla birlikte, yönetim literatürünün çoğu, girişimcinin potansiyel olarak farklı bir resmine işaret etmektedir. Belirsizlikten

rahatsız olmayan, belirsizlikten kurtulmuş bir bireyi, yeniliğe yatkın bir kişiyi girişimci olarak göstermektedir (Kirzner, 1973; Begley ve Boyd, 1987; Astebro ve Thompson, 2007). Bu tanıma göre bireylerin sadece yeni teknolojileri değil, yeni yerleri de benimsemeleri beklenilebilmektedir. Hatta Saxenian (2006) bu tanıma destekleyerek, girişimcilerin birçoğunun kendi yaratıcı yönlerini aramak için dünyayı dolaştığını söylemektedir (Dahl ve Sorenson, 2009). Tipik bir girişimcinin toplum içinde yerleşik mi yoksa ekonomik fırsatları arayan bir göçebe olarak mı adlandırılacağına karar vermek gerekmektedir. Literatüre bakıldığında girişimciler sadece işlerini evlerinin yakınına yerleştirmekle kalmamakta (Figueiredo vd., 2002), aynı zamanda başkaları tarafından istihdam edilenlerden daha fazla coğrafi kökenli görünmektedirler (Michelacci ve Silva, 2007). Ancak bu tür kanıtlar belirsizdir. Çünkü mevcut işverenlerdeki işler, ilk önce gelecekteki girişimcileri bu bölgelere çekmiş olabilmektedir. Örneğin; Intel'in kurucu ortağı Robert Noyce Iowa'da büyüme ve Intel'i kurmak için değil, Beckman Instruments'ta bir iş için Silikon Vadisi'ne taşınmaktadır (Berlin, 2005). Bu nedenle bölgeler hem girişimci üretme eğilimleri hem de bireyleri yerinde sabitleme yetenekleri açısından da farklılık gösterebilmektedir (Dahl ve Sorenson, 2009).

Treyt kuramına göre girişimcilik faaliyeti bireyin kişilik özellikleriyle ilgili olup doğuştan gelmektedir. Bireyin girişimci olması risk alma, özgüven, motivasyon, özgür olma, meraklı olma ve öğrenme isteği gibi sadece kişilik özelliklerine bağlı olmaktadır. Bu kapsamda birey ya girişimci doğar ya da doğmaz. Ancak Gather, Treyt kuramının aksine bireyin girişimcilik faaliyetini yerine getirmesinde kişilik özelliklerinden çok iş deneyimine ve kuracağı işle ilgili edindiği bilgiye bağlı olduğunu söylemektedir. Treyt girişimciliği kişilik olarak ele alırken Gather girişimciyi süreç olarak ele almaktadır. Ancak her iki kuramda girişimcinin eğilim yönünü ihmal ettiğinden girişimciliği açıklamada eksik kalmaktadırlar (Uygun vd., 2012). Bu nedenle Shapero (1982) planı davranış teorisini çıkarmakta ve girişimcinin eğilim yönünü ortaya atmaktadır (Ajzen, 1991). Shapero (1982) girişimciliğin planlı bir davranış olduğunu ve bunun da en mükemmel işe başlamanın nasıl olacağını tahmin etmede gerekli olduğunu vurgulamaktadır (Uygun vd., 2012).

4.2. Girişimcilik Kavramının Tanımı

Girişimcilik, literatürde pek çok araştırmacı tarafından farklı şekillerde tanımlanmaktadır (İşcan ve Kaygın, 2011). Literatürde, Macmillan, Gatner ve Low gibi araştırmacıların girişimcilik kavramını “yeni işletmelerin veya işlerin yaratılması” olarak tanımladığı görülürken, Schumpeter ve diğer birçok araştırmacı, girişimcilik kavramını “pazarların, ürünlerin ve organizasyonların yeni süreç olarak oluşturulması” olarak tanımladığı görölmektedir (Dündar ve Ağca, 2007). Hisrich ve Peters (2001) girişimciliği, “*yeterli emek ve zaman alarak, sosyal, fiziksel ve finansal riskler alarak parasal ödöller, kişisel bağımsızlık ve memnuniyet elde ederek yeni bir değer yaratma süreci*” olarak tanımlarken Casson ve Foss-Kleine (1995) girişimciliği, risk alma, fırsatları izleme, gerçekleştirme ve yenilik yapma süreci olarak tanımlamaktadır. Bu bağlamda Bridge vd. (1998) girişimciliğin, bir iş kurmayı, iş sahibi olmayı ve işletmeyi geliştirip genişletmeyi içerdini belirtmektedir (Aytaç, 2006). Karabulut (2009)’a göre ise girişimcilik, ek değer yaratarak, çevresel piyasa fırsatlarını analiz etmeyi, ek zaman, çaba ve para harcama becerilerini göstermeyi, ek değer yaratmayı ve uygulama sırasında rekabet piyasasının ölçülebilir risklerini dikkate almayı içermektedir (Ali, 2020). Girişimcilikle ilgili diğer bir tanım ise, kişinin kendi yeteneklerinin ötesinde sonuçlar elde etmek için fırsatları sürekli olarak kullanarak yönetsel davranış sergilemesidir (Parston, 1998; Thompson, 1992).

Tanımlardan yola çıkarak girişimcilik tanımlarını üç başlık altında değerlendirmek mümkündür (Abdullaeva, 2007):

1. **Değer Temelli Tanım;** Girişimiyle değer yaratan kişi olarak girişimciliği ifade etmektedir. Özellikle ekonomi temelli tanımlarda bu boyut vurgulanmaktadır (Abdullaeva, 2007).
2. **Kişisel Özelliklere Dayalı Tanım;** Kişinin bireysel becerileri, özelliklerini muhafaza etmesi ve deneyimi sayesinde başarılı ve yaratıcı bir iş lideri olabilmesini ifade eden kişi, olarak girişimciliği tanımlamaktadır. Burada girişimcinin hızlı karar verebilen, liderlik ve sorumluluk alan, işini zorlaştıran ve başarılı olma arzusu güçlü bir kişiliğe sahip olduğu belirtilmektedir (Abdullaeva, 2007).

3. **Davranışsal Tanım;** Etrafındaki boşlukları ve fırsatları görerek gerekli kaynakları toplayabilen, risk alabilen, yenilik yapabilen ve bir inisiyatifi harekete geçirebilen kişi olarak girişimciliği tanımlamaktadır. Bu tanımda, özellikle fırsatları değerlendirirken girişimciliğin boyutları üzerinde durulmaktadır (Abdullaeva, 2007).

Girişimcilik kavramı, arazi, emek ve sermaye için getiri oranını aşan artık karlar yaratan tüm faaliyetlerle ilişkilendirilmektedir (McQuaid, 2000; Kirzner, 1973; Matley, 2005; Mises, 1949; Moschandreas, 1994; Ripsas, 1998; Schumpeter, 1934). Girişimcilerin bu artık kârı nasıl elde ettiğine ilişkin kâr risk ve dinamik kâr teorisi olmak üzere iki karşıt teori ortaya çıkmaktadır (Knight, 1964; Matley, 2005). Bu karşıt teoriler, girişimciliğin alternatif boyutları olarak görülebilecek karşıt tanımlara yol açmakta ve farklı alt alan kavramlarının ortaya çıkmasına neden olmaktadır (Gedeon, 2010). Tablo 4.1’de girişimciliğin farklı alt alan kavramları ve tanımları verilmektedir.

Tablo 4.1. Girişimciliğin Farklı Alt Alanları ve Tanımları (Gedeon, 2010)

Yazar	Tanım	Teori
Cantillon (1755) İn Thornton (2005)	Girişimcilik, piyasa talebindeki değişikliklerin yol açtığı risklerin taşıyıcısı olarak tanımlanmaktadır.	Risk Kar Teorisi
Hufeland (1807) Thunen (1826) İn Knight (1964)	Girişimcilik, kâr, faiz, sigorta ve yönetim ücretlerinden sonra kalan şey olarak tanımlanmaktadır.	Risk Kar Teorisi
Hawley (1907)	Risk alma, girişimcinin temel işlevi olmakta ve mülkiyet, girişimciliğin özü olarak kabul edilmektedir.	Risk Kar Teorisi
Hartman (1959)	Yönetici ve girişimci arasında, endüstriyel organizasyondaki resmi otoriteyle ilişkileri açısından bir ayrım yapmakta ve girişimciliği, resmi otoritesini bağımsız olarak gerekçelendirebilen veya bunu başkalarından, özellikle de hissedarlardan, delege edilmiş olarak kullanan kişi olarak tanımlamaktadır.	Risk Kar Teorisi
Hornaday and Bunker (1970) Hornaday and Aboud (1971)	Başarılı bir girişimciliği, daha önce hiç olmayan bir iş kurma, en az 8 çalışanı olan 5 yıldır kurulmuş bir kadın veya erkek faaliyeti olarak tanımlamaktadır.	Risk Kar Teorisi

Tablo 4.1 (Devamı)

Palmer (1971)	Girişimcilik işlevini, öncelikle bir işletme organizasyonu içinde risk ölçümü ve risk alma olarak tanımlamaktadır.	Risk Teorisi	Kar
Draheim (1972)	Girişimcilik daha önce hiç var olmayan yeni bir şirket kurma eylemi olarak tanımlanmaktadır.	Risk Teorisi	Kar
Howell (1972)			
Brockhaus (1980)	Bir girişimci, başka bir yerde istihdam edilmeyen bir ticari girişimin ana sahibi ve yöneticisi olarak tanımlanmaktadır.	Risk Teorisi	Kar
Hull and Bosley (1980)	Girişimcilik, kâr uğruna riski üstlenmek, bir işi düzenlemek ve yönetmek olarak tanımlanmaktadır	Risk Teorisi	Kar
Mescon and Montanari (1981)	Girişimcilik, tanım gereği yeni işlerin kurulması olarak tanımlanmaktadır.	Risk Teorisi	Kar
Wesper (1982)	Girişimciliğin genel alanı, gevşek bir şekilde, bireyler veya küçük gruplar tarafından yeni ticari girişimlerin oluşturulması olarak tanımlanmaktadır.	Risk Teorisi	Kar
Lumpkin and Dess (1996)	Girişimciliğin temel eylemi yeni oluşum olarak ifade edilmektedir.	Risk Teorisi	Kar
Say (1816)	Girişimcilik, ekonomik kaynakları daha düşük bir alandan daha yüksek üretkenlik ve daha fazla verime sahip bir alana kaydırmaktır.	Risk Teorisi	Kar
Clarke (1899-1907)	Girişimcilik, Bir buluş olmakta ve bu sayede bir şeyleri daha ucuza üretmeyi mümkün kılmaktadır.	Dinamik Teori	
Schumpeter (1934)	Yeni kombinasyonların gerçekleştirilmesi girişimcilik olarak tanımlanmaktadır.	Dinamik Teori	
Elly and Hells (1937)	Girişimcilik, üretim faktörlerini bir ticari organizasyonda bir araya getirme ve bu organizasyonu faaliyette tutma görevini ve sorumluluğunu üstlenme işi olarak tanımlanmaktadır.	Dinamik Teori	
Ewans (1949)	Girişimcilik, çok geniş tanımıyla mal ve hizmetlerin tedariki için üretim faktörlerini birleştirme birimlerin işlerini organize etme, yönetme ve aktif olarak kontrol etme olarak tanımlanmaktadır.	Dinamik Teori	
Soltow (1968)	Girişimcilik, her yerde, birçok inisiyatif ve sorumluluk seviyesinde ticari firmalarda veya diğer kurumlarda gerçekleştirilen, tamamen yenilikçi olandan tamamen rutine doğru ilerleyen az çok sürekli bir dizi işlevden oluştuğu varsayılan iş olarak tanımlanmaktadır.	Dinamik Teori ve Kar Risk Teorisi	
Baumol (1968)	Girişimcilik, Yeni fikirleri hayata geçirmek olarak tanımlanmaktadır.	Dinamik Teori	

Tablo 4.1 (Devamı)

Drucker (1985)	Girişimcilik, kaynakları verimli kullanmak olarak tanımlanmaktadır.	Dinamik Teori
Walras (1877) Ripsas (1998)	Girişimcilik, girişimci bir koordinatör ve hekim olarak tanımlanmaktadır	Dinamik Teori
Mises (1949)	Piyasa sürecinin itici gücünün girişimcilikle sağlanabileceğini savunmaktadır.	Dinamik Teori
Kirzner (1973)	Bir girişimciliğin tüm rolü, şimdiye kadar fark edilmemiş fırsatlara karşı duyarlılığından kaynaklanmaktadır	Dinamik Teori
Bygrave and Hofer (1991)	Girişimcilik, bir fırsatı algılama ve onu takip etmek için bir organizasyon oluşturma işi olarak tanımlanmaktadır.	Dinamik Teori
McClelland (1961)	Girişimcilik faaliyeti, risk almayı, enerjik olmayı, bireysel sorumluluğu, sonuçların bir ölçüsü olarak parayı, gelecekteki olasılıkların öngörülmesini ve organizasyon becerilerini içermektedir.	Dinamik Teori
Litzinger (1965)	Hedeflere ulaşmak için politikaları ve prosedürleri uygulayan yöneticilerin aksine, girişimciler hedef ve eylem odaklı çalışmaktadır.	Dinamik Teori
Cole (1959)	Girişimcilik, ekonomik mal ve hizmetlerin üretimi veya dağıtımı için kar odaklı bir iş birimini başlatmak, sürdürmek veya büyütmek için üstlenilen, bir bireyin veya bir grup kişinin amaç odaklı faaliyeti olarak tanımlanmaktadır.	Dinamik Teori
Casson (1982, 2003)	Girişimci, kıt kaynakların koordinasyonu hakkında yargısal kararlar alma konusunda uzmanlaşmış kişi olarak bilinmektedir.	Dinamik Teori
Gather (1989)	Girişimcilik, yeni organizasyonların var olduğu süreç olarak tanımlanmaktadır.	Dinamik Teori
Stevenson and Jarillo (1990)	Girişimcilik, bireylerin hâlihazırda kontrol ettikleri kaynaklardan bağımsız olarak fırsatları kovaladıkları süreç olarak tanımlanmaktadır.	Dinamik Teori
Churchill (1992)	Girişimcilik, inovasyon yoluyla değer yaratma fırsatını ortaya çıkarma ve geliştirme süreci olarak tanımlanmaktadır.	Dinamik Teori
Hebert and Link (1988)	Girişimcilik, belirsizlikle ilişkili riski üstlenme, sermaye tedarik etme, yenilikçi olma, karar verici olma, lider olma, yönetici olma, organizatör ve koordinatör olma, mal sahibi olma, üretim faktörlerinin işvereni olma, müteahhit olma, hakem olma, kaynak tahsisi yapma gibi rollerin üstlenilmesi olarak tanımlanmaktadır.	Karışık Teori

Risk teorisi, iyi yöneticilerin artan yenilikler nedeniyle kâr yaratabildiklerini, ancak sahip olma riskini de üstlenmedikçe, yöneticilerin girişimci olmadığını açıkça belirtmektedir (Hawley, 1907; Knight, 1964). Tablodaki tanımlara bakıldığında girişimciliğin sahiplik içerdiği görülmektedir. Örneğin, Brockhaus (1980) girişimciliği işleme sahipliği olarak tanımlamaktadır. Bunun yanında birçok tanım da girişimcilerin sahipliklerini elde etmelerinin yolu olarak yeni girişim oluşumunu şart koşmaktadır. Örneğin, Mescon Montanari (1981) girişimciliği yeni işlerin kurulma faaliyeti olarak tanımlamaktadır (Gedeon, 2010).

Dinamik teori, risk kar teorisinin aksine, kârların, mükemmel rekabetin statik denge durumundan dinamik değişimin bir sonucu olarak ortaya çıktığını öne sürmektedir. Örneğin, Schumpeter vd. (1934), girişimcileri bir dengesizliğin (yaratıcı yıkım) kaynağı olarak görmektedir. Dinamik teoriden, girişimcilerin dinamik değişimi gerçekleştirme veya buna tepki verme araçlarına bağlı olarak tablodaki gibi bir dizi tanım ortaya çıkmıştır. Bu tür tanımlar, kaynakları değiştirerek, yeni kombinasyonlar oluşturarak, yenilik yaparak, spekülasyon yaparak veya fırsatlara karşı uyanık olarak girişimciliğin gerçekleşeceğini göstermektedir (Gedeon, 2010).

4.3. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi ve Önemi

Çok eski dönemlere kadar uzanan girişimcilik kavramı, insanlık tarihi kadar köklüdür. Eskiden insanların geçimlerini sağlamak amacıyla yaptıkları ticaret, hayvancılık, tarım vb. gibi her türlü faaliyet girişimcilikle alakalıdır. Bu nedenle girişimcilik tarihi çeşitli tarihsel evrelerden geçmektedir (Aşkın vd., 2011). Bu evrelerde, geçmiş dönemde insanların göçebe yaşamdan yerleşik hayata geçmesi, sanayinin gelişmesi ve bilgi çağının açılması gibi gelişmeler girişimciliğin gelişmesinde önemli rol oynamaktadır (Uzuntepe, 2017).

Tarım uygulamalarında önemli yenilikler on altıncı yüzyılda başlamakta ve on sekizinci yüzyılın ortalarında zirveye ulaşmaktadır. Arazilerin kapatılması ve çiftliklerin ve mülklerin genişletilmesi, gıda maliyetini düşürmekte, nüfusu genişletmekte ve Sanayi Devrimi sırasında büyüyen bir kentsel imalat işgücünü beslemeyi mümkün kılmaktadır (Mignay, 1977). Kanallar ve nehir seferleri, on yedinci yüzyıldan itibaren sistematik olarak teşvik edilmekte ve on sekizinci yüzyılın sonlarında zirveye ulaşmaktadır (Willan, 1976). Kanallar, kömür, kil ve tuz gibi hammaddelerin fabrikalara toplu olarak taşınmasına ve tamamlanmış ürünlerin hızlı

bir şekilde ulusal pazarlara dağıtılmasına izin verilmektedir. Bu girişimlerin tümü girişimcilerin bağlılığına ve öngörülerine dayanmaktadır (Casson ve Casson, 2014).

Tablo 4.2. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi (Hisrich ve Peters 1985; Uzuntepe 2017)

Yıl	Gelişim
Sanayi Devrimi Öncesi	Bu dönemde girişimci malların alım satımını yapmakta, işleri organize etmekte fakat hiçbir şekilde risk almamaktadır.
17. Yüzyıl Başları	Girişimcilikle risk arasında ilk kez bu dönemde değinilmektedir. Bu dönemde girişimcilik risk olarak mal alım satımı yapan kişi olarak tanımlanmaktadır.
1725	Richard Cantillon tarafından ilk olarak girişimciliğin tanımı yapılmaktadır. Cantillon girişimciliği, malı belirli bir fiyattan alıp belirsiz bir fiyattan satan ve bunu risk olarak yapan kişi olarak tanımlamaktadır.
1776	Adam Smith, Cantillon'un tanımını genişleterek girişimciyi geleceği öngören ve mantıklı riskler alan kişi olarak tanımlamaktadır.
1797	Beaudeau, girişimciyi, risk alan, işleri planlayan, organize eden kişi olarak tanımlamaktadır.
1803	Jean Baptiste Say, sermaye ile girişimci karı arasındaki farklılıkları ortaya koymaktadır.
1876	Francis Walker, finansal beceriler ile yönetsel beceriler arasındaki ayrımı ortaya koymaktadır.
1921	Frank H. Knight, risk ile belirsizlik arasındaki farkları ortaya koymaktadır.
1934	Joseph Schumpeter, girişimciyi yenilik ve icat yapan kişi olarak tanımlamaktadır.
1961	David McClelland, girişimcinin yüksek düzeyde risk almaması gerektiğini savunmaktadır.
1964	Peter Drucker, girişimcinin fırsatları görerek geliştirmesi gerektiğini söylemektedir.
1975	Albert Shapero, girişimciyi inisiyatif alan, finansal risk alan, finansal ve sosyal mekanizmaları kontrol eden kişi olarak tanımlamaktadır.
1980	Karl Vesper, girişimcilerin farklı bilim dallarında farklı tanımlandığını söylemektedir.
1983	Giffort Pnchot, iç girişimcilik tanımını yaparak iç girişimciliği, işletme içi girişimcilik olarak tanımlamaktadır.

Tabloya bakıldığında sanayi devrimi öncesinde girişimcilik sadece mal alım satımı yapmak olarak tanımlanırken sanayi devriminden sonra, Richard Cantillon tarafından girişimciliğin tanımına risk alma boyutu da eklenmektedir. Baudeau ise

Cantillon'un düşüncesini destekleyerek girişimciyi karını arttırmak amacıyla yenilik yapan ve risk alan kişi olarak tanımlamaktadır. Tarımsal girişimciliği vurgulayan bu düşünce Adam Smith tarafından 1776 yılında kapitalist teorinin ortaya atılmasıyla önemini yitirmiştir. Smith girişimciliği mülk sahibi kişi olarak tanımlamaktadır. Tanımdan da anlaşılacağı üzere Smith girişimcilikte sermaye sahipliği ile yönetim arasında bir ayrım yapmamaktadır. 1803 yılında Jean Baptiste Say sermaye ile girişimci arasındaki farkı ortaya koymaktadır. Say' a göre girişimciyi emek, sermaye ve toprak faktörlerini bir araya getiren kişi olarak tanımlamaktadır. Bu döneme kadar yenilik yapan ve önemli riskler alan girişimciden bahsedilmemektedir. 1934 yılında Schumpeter girişimciyi inovasyon ve icat yapan kişi olarak tanımlayarak girişimciliğe yeni bir boyut getirmektedir. Kısacası girişimci, sanayi devriminden önce üretim yapan, sanayi devriminde risk alan ve sanayi devriminden sonrada yeni bir şey icat eden kişi olarak görülmektedir (Uzuntepe, 2017).

4.4. Girişimcilerin Özellikleri

Başarılı girişimcilerin özelliklerini inceleyen çok sayıda çalışma bulunmaktadır (McCelland, 1961; Brockhaus, 1982; Begley ve Boyd, 1987; Lumpkin ve Dess, 1996; Nandram ve Samson, 2000). Bu çalışmalardan bazılarında bakıldığında girişimcilerin başarılarının arkasında başarı ihtiyacı, iç kontrol odağı ve risk alma eğilimi bulunduğu görülmekteyken bazı çalışmalarda ise özerklik ihtiyacı, güç ihtiyacı, belirsizliğe hoşgörü, bağlılık ve dayanma ihtiyacı gibi özellikler görülmektedir (Driessen ve Zwart, 2007).

Girişimcilerin yetenekleri kişisel yetenekler, iş yeteneği, liderlik yeteneği ve girişimcilik yeteneği olmak üzere dört başlık altında özetlenmektedir.

Tablo 4.3. Girişimcilerin Yetenekleri (Turtleinvestor, 2009)

Yetenekler	Özellikler
Kişisel Yetenekler	Kişisel etkinlik Kendinin farkında olmak Etkileme becerisi Araştırmacı olmak İletişim Yaratıcılık İkna Cesaret
İş Yeteneği	Stratejik düşünmek Global bakış Fırsatların ve tehditlerin farkında olmak Sektör bilinci
Liderlik Yeteneği	Aşırı liderlik Karar almak
Girişimcilik Yeteneği	Derin teknik girişimcilik becerisi Yönetim becerilerinin genişletmek Girişimci kıvraklığı Süreçte uzmanlaşmak

Hisrich (2007) girişimciliklerin özellikleriyle ilgili aşağıdaki soruların sorulması gerektiğini söylemektedir (Hisrich, 2007);

- Girişimcilerin kişilik özellikleri hazırlayıcı bir faktör mü yoksa rolün kendisinden mi öğreniliyor? Yani, girişimcilik için öncül kişilik özellikleri nelerdir?
- Girişimcilik sürecinin her aşamasında farklı kişilik özelliklerinin göreceli önemi nedir? Başlamayı öngören kişilik özellikleri, büyümeyi ve hayatta kalmayı öngörenlerden farklı mıdır?
- Hangi kişilik özelliklerinin sabit kalması ve hangi kişilik özelliklerinin zaman içinde değışmesi veya gelişmesi gerekmektedir?

- Kişilik özellikleri başarının boylam bir göstergesi midir? Hangi kişilik özellikleri başarısızlıkla ilişkilidir?
- Kişilik-girişimcilik ilişkisinde düzenleyici ve aracı değişkenler nelerdir?
- Önemli kişilik özellikleri, bireysel girişimcilere göre kurumsal veya takım temelli girişimciler için farklılık gösteriyor mu?

Bu soruların yanında kişilik ve girişimcilik üzerine yapılan araştırmalar, iki geniş araştırma sorusuna odaklanmaktadır: Neden bazı insanlar girişimci olabilmekte veya olamamaktadır? Neden bazı insanlar diğerlerinden daha başarılı girişimci olmaktadır (Tıraşçı, 2007)? Kişilik yaklaşımı, 1960'larda ve 1970'lerde, en sık incelenen kişilik özelliği olan ve 1980'lerde ise zirveye çıkan (Rauch ve Frese, 2007) başarı ihtiyacı üzerine yapılan araştırmalarla (McClelland, 1961) önemli araştırmalara ivme kazandırmaktadır (Hisrich, 2007).

Rauch ve Frese (2007) kişilik yaklaşımını girişimcilik psikolojisine tartışmalı bir yaklaşım olarak tanımlamaktadır. Literatürde kişiliğin girişimcilik araştırmalarında yararlı bir yapı olup olmadığı konusunda anlaşmazlık olduğu görülmektedir. Örneğin, bazı araştırmalar, kişilik özelliklerinin girişimciler ile girişimci olmayanlar arasında güvenilir bir şekilde ayırım yapmada başarısız olduğunu ve genellikle girişimcilik başarısındaki varyansın sadece küçük bir kısmını açıkladığını göstermektedir (Cromie, 2000; Hisrich, 2000). Bütün bunlar kapsamında girişimcilik özellikleri 3 temel başlık altında toplanabilmektedir (Hisrich, 2007).

Tablo 4.4. Girişimcilerin Özellikleri (Sönmez ve Toksoy, 2014; Hisrich, 1998)

Teknik Özellikler	Kişisel Özellikler	Yönetim Becerileri
Çevreyi gözlemlemek	Geleceği öngörme	Vizyon ve misyon belirleme
Sözlü iletişim sağlama	İnovasyon yapma	Karar verme
Bireylerarası ilişki	Değişimi yönetmek	Birey ilişkileri
İnsanları dinleme	İç denetim sağlama	Muhasebe
Teknik yönettim bilgisi	Risk alma	Pazarlama
Organize etmek	İstikrarlı olma	Finans
Örgüt kurabilme		Yönetimi geliştirme
Gruplarla anlaşabilme		Kontrol etme
Yönetim türü		Girişim
		Problem çözme

Tablo 4.4’de görüldüğü üzere girişimcilerin teknik özelliklerini çevreyi gözlemlemek, sözlü iletişim sağlamak, insanları dinlemek gibi özellikler oluştururken yönetim becerilerini karar verme, finans, pazarlama gibi özellikler oluşturmaktadır.

4.5. Girişimcilerin Başarısızlık Nedenleri

Başarısızlık birçok çalışma tarafından farklı şekilde tanımlanmaktadır. Bazı çalışmalar başarısızlığı “*iflas*” olarak tanımlarken, başarısızlık için iflas kriterini, firmanın yasal olarak iflas etmesi ve alacaklılara zarar verecek şekilde faaliyetlerini durdurması olarak ifade etmektedir (Perry, 2001). Cannon ve Edmondson (2005) ise daha geniş bir kavramsallaştırma yapmakta ve başarısızlığı “*beklenen ve istenen sonuçtan sapma*” olarak tanımlamaktadır. Bu şekilde tanımlandığında, girişimci kritik süreçler açısından düşük performans gösterdiğinde veya istenilen hedeflere ulaşamadığında başarısızlık meydana gelebilmektedir (Atsan, 2016).

Sitkin (1992), başarısızlığın sorunları tanımlamanın bir yolu olduğunu ve bu sorunların tanınmasının çözüm arayışlarına yol açabileceğini öne sürmektedir. Tomke (2003), başarısızlıkların deneylere yol açabileceğini ve deneylerin farklı türde

özmleri oluşturabileceğini söylemektedir. Wildavsky (1988), başarsızlıkların önceden tahmin edilemeyen belirsizlikleri keşfetmek için küçük dozlarda deneyim sağladığı için, öğrenmeye yol açabileceğini ne sürmektedir. Aynı şekilde Madsen ve Desai (2010), başarsızlık deneyiminin başarı deneyiminden daha fazla öğrenmeye yol açmasının daha muhtemel olduğunu söylemektedir. Çünkü başarsızlık daha olası olmakta, bilgiyi değiştirmek için motivasyonu harekete geçirmek ve kullanılabilir bilgiye işaret etmektedir (Gartner ve Ingram, 2013).

Girişimciler, çeşitli nedenlerin ve etkilerin nasıl ilişkili olduğuna dair varsayımları yanlarında taşırken, girişimcilik sürecindeki varsayımlar sürekli değerlendirmeye tabi olmaktadır (McGrath, 1999). Bir olay olarak iş başarsızlığı, bu varsayımlardan bir veya daha fazlasının olumsuz olmasını temsil etmekte ve hayal kırıklığı ve öfke gibi duyguları ortaya çıkarmaktadır (Cope, 2003). Olumsuz duygular, girişimcilere işlerin doğru yolda olmadığına dair sinyal vererek (Carver ve Scheier, 1990), becerileri ve yeterlilikleri hakkında önemli geri bildirimler sağlamaktadır (Bygrave, 2001). Sonuç olarak, başarsızlık girişimcileri yeni şeyler aramaya teşvik etmektedir. Ayrıca, artan başarsızlık hızı, başarsızlık olayları arasında geçen ortalama srenin daha kısa olduğu ve başarsızlığın motivasyonel ve bilgilendirici etkisinin, hızı arttıķa daha belirgin hale geldiği anlamına gelmektedir. Sonuç olarak, girişimcilerin öğrenme davranışları başlangıçta başarsızlık hızı ile artmaktadır (Fang He vd., 2017).

Bir işletmenin başarısı ve başarsızlığı hem bireysel/örgütsel (i) hem de çevresel (dış) faktörlerle açıklanabilmektedir (Zacharakis vd., 1999). İ nedenler, yönetimin kontrolü altındaki kararlar/eylemler, dış nedenler ise yönetimin kontrolü dışındaki olaylar olarak ifade edilmektedir. Çoğu durumda, karmaşık bir nedenler karışımı iş başarsızlığına katkıda bulunmaktadır. İ faktörler arasında, yönetsel yetersizlik veya kötü yönetim ilk sırada gelmektedir (Gaskill vd., 1993; Zachakaris vd., 1999). Kötü yönetim, yönetimin sorunların derhal tespit edilmesini ve şirkete mümkün olan en iyi hayatta kalma ve büyüme değişikliğini sağlamak için doğru çözümlerin uygulanmasını sağlayamaması olarak adlandırılmaktadır. Başarsızlık nedenleri arasında aşırı güven ve aşırı risk alma eğilimi de görülmektedir (Hayward vd., 2006). Öte yandan, pek çok işletme, kötü finansal planlama, yani nakit akışı sıkıntısı, kredilere çok yüklenme, yanış şeylere para harcama gibi nedenlerle başarsız olmaktadır. Bu nedenle, iş

başarısızlığı, yöneticinin karar ve davranışlarına ve girişimini yürütme şekline bağlı olmaktadır (Atsan, 2016).

Genel olarak girişimcilerin başarısızlık nedenleri 6 başlık altında toplanabilmektedir (Yakupoglu, 2018);

1. **Yeterli Ortamın Olmaması:** Girişimcilerin fırsatları kollayabileceği ve yeni girişimler yaratabileceği ortam girişimcilik başarısında oldukça önemlidir. Girişimin yapılacağı ortamda daha önce girişim faaliyeti yapılmaması, müşteri, istek ve ihtiyaçlarının karşılanmaması, pazardaki değişimlerin takip edilememesi, uygun ortamın olmadığı göstermektedir. Bu durumda girişimcileri başarısızlığa sürüklemektedir (Yakupoglu, 2018).
2. **Yeterli Finansa Sahip Olunmaması:** İşletme kurarken yeterli sermayeye sahip olmama veya fazla borçlanma girişimcileri ilerleyen zamanda finansal açıdan sıkıntıya sokmakta ve başarısız olmalarına neden olmaktadır (Yakupoglu, 2018).
3. **Zamanın Doğru Kullanılması:** Girişimcilik faaliyetlerinde, yeterli finansal yapıya sahip olmak ve doğru ortamın sağlanmasının yanında doğru zamana da dikkat edilmesi gerekmektedir. Siyasi dengesizliğin olduğu ve ekonomik çöküntülerin yaşandığı zamanlarda girişimcilik faaliyeti başlatılmamalıdır (Yakupoglu, 2018).
4. **Yönetmel Yeteneklerin Olmaması:** Organizasyonun doğru yönetilmemesi işlerin aksamasına ve müşteri tatminsizliğine yol açmaktadır. Bu neden girişimcilerin öncelikle yönetmel yeteneğe sahip olmasını gerekmektedir (Yakupoglu, 2018).
5. **Riskin Garantiye Alınmaması:** Beklenmedik durumlara (kaza, deprem, sel vb.) karşı sigortalama yapılmaması girişimcileri finansal sıkıntıya sokmaktadır. Bu durumda girişimcileri başarısızlığı itmektedir (Yakupoglu, 2018).
6. **Süreç Yönetiminde Başarısız Olmak:** Girişimin başarılı olabilmesi için başından itibaren girişimcilik sürecinin doğru bir şekilde yönetilmesi gerekmektedir. Bu süreçler; fırsatların saptanması, kaynakların temin edilmesi, kontrol edilmesi, planların yapılması ve uygulanması olarak ifade edilebilir (Yakupoglu, 2018).

4.6. Girişimciliğe Yatkınlık

Bir ülkenin gelişimi ve büyümesi, ekonomik değer yaratan, büyümeyi hızlandıran, değişen koşullara uyum sağlama becerisine sahip girişimcilere bağlı olmaktadır. Bilgi toplumu ülkeler, insanlarını ve özellikle gençlerini girişimciliğe yönlendirmek için çaba göstermektedir. Dolayısıyla iyi eğitimli, girişimci niteliklere sahip, dinamik, zeki, hırslı, istekli, risk almaya yatkın, fırsat ve hedef odaklı ülkeler geleceğe daha iyimser bakabilmektedir (Eminoğlu ve Güngörmüş, 2019; Cansız, 2007).

Gelişmiş ekonomiler için girişimcilik faaliyeti (yeni girişim oluşumu) ekonomiyi canlandırmanın bir aracı ve işsizlik sorunlarıyla başa çıkmanın bir yolu olmaktadır. Ayrıca, teknolojik ilerleme, ürün ve pazar yeniliği için potansiyel bir katalizör ve kuluçka makinesi olarak kabul edilmektedir (Mueller ve Thomas, 2000; Jack ve Anderson, 1999). Ancak girişimcilik, ekonomik ilerlemenin, istihdam yaratmanın ve sosyal uyumun motoru olarak görüldüğünden, gelişmekte olan ülke ekonomileri için daha kritik bir role sahip olmaktadır. Böylece, girişimcilik, ekonomik büyümeyi sağlamak ve servet yaratmak için ulusal ekonomik politikalar tarafından geniş çapta teşvik edilmektedir (Yusof vd., 2007).

Genel olarak işe girişme niyeti olarak tanımlanan girişimciliğe yatkınlıkta (Sadhu vd., 2011; Low ve MacMillan, 1988; De Pillis ve Reardon, 2007), literatüre bakıldığında kişilerin girişimci olmasındaki en önemli faktörün kişilik özellikleri olduğu görülmektedir. Girişimcilerin kişilik özellikleri, girişimcileri girişimci olmayanlardan ayıracak bir dizi psikolojik özelliği göstermektedir (Herron ve Robinson, 19933; Koh, 1996). Yine literatürün gözden geçirilmesi, birçok psikolojik özelliğin girişimcilerle ilişkili olduğunu göstermektedir. Bunlar; başarı ihtiyaı, kontrol odağı, risk alma, belirsizliğe tolerans, kendine güven, yenilikçilik, kişisel kontrol, benlik duygusu, problem çözme, bağımsızlık ihtiyaı, alışkanlık, iş ahlakı (ok çalışma), mkemmelilik arayışı, ustalık, hakimiyet, sahiplenme ve sorumluluk alma, fırsatları yakalama yeteneği, sebat ve kararlılık, kendi kendine başlama, hedef belirleme, esneklik, yeniliğe açık fikir ve değişim, atılğanlık, öğrenmeye isteklilik, başkalarına bağlılık, başarı umudu ve başarısızlık korkusu, enerji ve hareketlilik ve etkili liderlik olarak sıralanabilmektedir (Lim vd., 2012; Franke ve Lüthje, 2004;

Hisrisch vd., 2005; Johnson, 2001; Kuratko ve Hodgetts, 2004; Littunen, 2000; Robinson vd., 1991; Wickham, 2004).

Literatürün gözden geçirilmesi, son birkaç yılda girişimcilik niyetine odaklanan oldukça fazla sayıda ampirik çalışmayı ortaya koymaktadır. Bununla birlikte, bu çalışmaların çoğu gelişmiş ülkelerde yapılmaktadır (Sadhu vd., 2010; Veciana vd., 2005; Lee vd., 2006; Kolvereid, 1996; Koh, 1995; Tkachev ve Kolvereid, 1999; Peterman ve Kennedy 2003; Guerrero vd., 2008; Wang ve Wong 2004; Li, 2007). Girişimciliğe yönelik psikolojik özelliklere takiben, farklı ülkelerde yapılan bu araştırmalar, kontrol odağını, belirsizliğe toleransı, başarı ihtiyacını, yenilikçiliği ve risk alma eğilimini girişimciliğe yakınlıkla ilişkilendirmektedir (Koh, 1996; Gürol ve Atsan, 2006; Entrialgo vd., 2000; Robinson vd., 1991; Krauss ve Frese, 2005). Ayrıca Armstrong ve Hird (2009) ve Marques vd. (2012) psikolojik özellikler ve girişimci yönelim arasındaki korelasyonun yaygınlığını bildirmekte, ancak bu kişilik özellikleri ile girişimciliğe yakınlık arasındaki ilişkiye göre bildirilen sonuçlarda büyük ölçüde tutarsızlık olmaktadır. Bazı akademisyenler, bu özellikleri girişimciliğe yakınlıkla ilişkilendirirken, diğerleri bu ilişkiyi reddetmektedir. Tutarsızlığın nedeni araştırıldığında farklı ülkelerde farklı kültürlerin olması girişimciliğe yakınlıktaki kişisel özellikleri değiştirebildiği görülmektedir (Chaudhary, 2006). Örneğin; Hong Kong (Koh, 2005), Norveç (Kolvereid, 1996), Katalanca (Veciana vd., 2006) ve Singapur (Wang ve Wong, 2004) gibi bir dizi ülkede, iş dünyasına aile katılımının girişimciliğe yakınlıkları etkilediği bulunurken, Tkachev ve Kolvereid (1999), Rusya'da yaptıkları çalışmada, aile katılımı ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır (Sadhu vd., 2010). Yine de kişisel özellikler ülkeden ülkeye farklılık gösterse bile temel olarak kişisel özelliklerin girişimciliğe yakınlıktaki etkisi göz ardı edilmemelidir.

Robinson'a (1987) göre kişisel özellikler, girişimcilik motivasyonunu belirlemede hayati bir faktör olmaktadır. Robinson, girişimciliğe yakın olmayan bireylerin ne kadar yetenekli olurlarsa olsunlar girişimcilikte hiçbir zaman başarılı olamayacaklarını ve girişimcilikte insanları motive eden unsurun çoğu zaman bireyin gücünün ötesine geçtiğini söylemektedir. Ayrıca, özellikle demografik faktörlerin (yaş, cinsiyet, çalışma programı gibi) ve kişisel özelliklerin (liderlik tutumları, risk alma tutumları, başarı tutumları ve görev performans özellikleri) girişimciliğe yakın

olan bireyler üzerinde bir dengesi olduğunu savunmaktadır (Asamani ve Mensah, 2013). Hian (1996) tarafından girişimciliğe yatkınlık ve psikolojik özellikler üzerine yapılan bir araştırma, girişimciliğe yatkınlık gösteren öğrencilerin girişimciliğe yatkınlığı olmayanlara kıyasla daha fazla yenilikçi ve risk alma eğiliminde olduğu gösterilmektedir. Singapur'da, Wang ve Wong (1998) tarafından lisans öğrencileri arasında girişimciliğe yatkınlık düzeyi ve belirleyicileri üzerine yapılan bir araştırma, girişimci olmak için önemli caydırıcı faktörlerin yetersiz iş bilgisi ve algılanan riskler olduğunu keşfedilmektedir. Luthje ve Franke (2003) yaptıkları çalışmada, girişimciliğe yatkınlığın algılanan engeller ve destek faktörlerinden doğrudan etkilendiğini, serbest mesleğe yönelik tutum üzerinde kişilik özelliklerinin güçlü bir etkisi olduğunu göstermektedir (Yasin vd., 2011). Koh (1996), girişimcilerin yüksek bir başarı ihtiyacına, içsel bir kontrol odağına, risk almaya yönelik orta düzeyde bir yönelime, belirsizliğe karşı yüksek bir toleransa, oldukça fazla özgüvene sahip olduklarını ve yenilikçi olduklarını savunmaktadır. Durham Üniversitesi İşletme Okulu (1988) ve Caird (1990)' de aynı şekilde, başarı ihtiyacı, kontrol odağı, özerklik ihtiyacı, yaratıcı eğilim ve hesaplanmış risk almanın girişimci bireylerin temel özellikleri olduğunu düşünmektedir (Cromie, 2000). Bütün bunlar kapsamında Lim vd. (2012) bireyi girişimciliğe iten özellikleri aşağıdaki tabloda sıralamaktadır.

Tablo 4.5. Bireyi Girişimciliğe İten Özellikler (Lim, 2012)

Girişimci Faktörler	Kişisel-Fırsatçı Faktörler
Kendi işinin patronu olma isteği	Evden çalışabilme
Kendi yaratıcı becerilerini kullanmak	Çok para kazanmak
Keyifli işler yapma isteği	Diğer kariyer hedefleri
Önceki işlerden bıkkınlık	
Pazar Fırsatçı Faktörler	Finansal İhtiyaç Faktörleri
Bir hizmet veya ihtiyaçla tanışmak Bir pazar fırsatından yararlanmak	Makul bir kazanç elde etmek

Tablo 4.5'de görüldüğü üzere Lim vd. (2012)'e göre hem demografik değişkenler hem de psikolojik özellikler, girişimci niyetiyle veya yatkınlıkla geniş çapta bağlantılı olmaktadır. Girişimci niyetleri ölçmenin yaygın yolu, kişinin gelecekte yeni bir iş kurma olasılığı hakkındaki yargısı olmaktadır. Yeni bir iş kurma olasılığı veya ilgisi yüksek olanlar, girişimciliğe yatkın olarak sınıflandırılmaktadır (Lim vd.,

2012; Crant, 1996; Franke ve Lüthje, 2004; Henderson ve Robertson, 2000; Koh, 1996; Postigo vd., 2003; Robinson vd., 1991).



5. GİRİŞİMCİLİĞE YATKINLIKTA DUYGUSAL ZEKÂ VE PSİKOLOJİK ÖZELLİKLERİN ROLÜ

5.1. Araştırma Sorusu ve Problemin İfadesi

Ekonomik büyüme ve ülkelerin gelişmesi için büyük önem arz eden girişimcilik faaliyetlerinin bazıları başarılı olurken bazılarının başarısız olduğu görülmektedir. Bu durumda bireyin başarılı bir girişimcilik faaliyeti için neye sahip olması gerektiği önemli bir soru olmaktadır. Önemli olan diğer bir soru ise girişimciliğe yatkın olan bireylerin hangi kişilik özelliklerine sahip olduğu ve bu durumda nasıl bir tutum sergilediğidir. Öte yandan başkalarının duygularını anlama ve yönetme anlamına gelen duygusal zekânın da girişimciliğe yatkınlıkla ortak noktalarının olması, duygusal zekânın girişimciliğe yatkınlığı nasıl etkilediği sorusunu akla getirmektedir.

Bunların yanı sıra gelişmekte olan Türkiye için girişimcilik faaliyetleri ekonomik açıdan önemli olmaktadır. Bu nedenle bireylerin psikolojik ve duygusal zekâ özellikleri incelenerek girişimciliğe ne kadar yatkın olduğu ülke için önemli bir konu olmaktadır.

5.2. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

Birey girişimcilik faaliyetlerini gerçekleştirirken yeteri kadar risk alamıyorsa, empati kuramıyorsa, duyguları anlamada yetersiz kalıyorsa, başkalarıyla iyi geçinemiyorsa başarısız olması kaçınılmaz olmaktadır. Bu nedenle bireyi girişimciliğe iten nedenler araştırılmalıdır. Çalışmada bireyin girişimcilik faaliyetinin gerçekleştirme sebeplerinin araştırılması ve girişimcilik faaliyeti üzerindeki etkenlerinin ortaya koyulması amaçlanmaktadır.

Girişimcilik faaliyetlerinin sürekli olmasını isteyen girişimciler için işletme faaliyetinde nicel verileri kullanmaları tek başına yeterli olmamaktadır. Bireyin duygularını doğru bir şekilde kontrol etmesi, duygularını yönetmesi ve başkalarının duygularını anlaması girişimciliğin başarılı bir şekilde gerçekleşmesi için önemli olmaktadır. Bu nedenle girişimcilikte duygusal zekâ faktörü göz ardı edilmemelidir. Aynı zamanda bireyin risk alabilmesi, belirsizliği yok etmesi, denetim gücü ve başarı ihtiyacı gibi kişisel özellikleri de girişimciliğe yatkın olmaları üzerinde etkili olmaktadır. Bundan dolayı, işletmelerin girişimcilik faaliyetlerini geliştirmelerinde duygusal zekâları ve psikolojik faktörlerin rolü oldukça önemli olmaktadır.

Bu çalışmada, girişimciliğe yatkınlıkta başarı ihtiyacı, kontrol odağı, belirsizliği yok etmek, risk almak gibi psikolojik faktörler incelenmekte ve duygusal zekânın girişimciliğe yatkınlık üzerindeki etkisi araştırılarak girişimcilik faaliyetlerinin arttırılması ve girişimciliğe yatkın olan bireylerin girişimciliğe teşvik edilmesi amaçlanmaktadır. Ayrıca girişimciliğe yatkın olan bireylerin girişimcilik faaliyetlerini gerçekleştirmelerinde yetersiz kaldıkları yönler tespit edilerek bireylerin girişimcilik faaliyetlerini daha iyi bir şekilde gerçekleştirmeleri amaçlanmaktadır.

5.3. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırları

21. yüzyıl beceri çerçevelerinin yaygın olarak vurguladığı becerilerden biri de girişimciliktir (Cansoy, 2018). Girişimcilik, bir fırsatı algılamak ve değerlendirmek için bir faaliyet yaratmak (Mueller ve Thomas, 2001), değişim ve yenilik yaratmak (Morris vd., 2011), hayatı daha yaşanır hale getirmeye çalışmak, her türlü yola başvurarak amaca ulaşmak olarak tanımlanmaktadır. Fırsatlar bulunduğu risklerin değerlendirilmesidir (Başol vd., 2011). Girişimcilik kavramı sadece ekonomik bir değer olmayıp, sosyal hayatın değişmesine katkıda bulunmak, toplumdaki dezavantajlı grupları güçlendirmek, çevresel ve sosyal sorunlara çözüm bulmak şeklinde sosyal ve kültürel bir durumu ifade etmektedir (Akyavuz ve Asıcı, 2020; Özdevecioğlu ve Karaca, 2015).

Duygusal zekâ, son yıllarda bilim çevrelerinin yanı sıra halk arasında da önemli bir ilgi konusu haline gelmiştir (Bar-On, 2006). Duygusal zekâ terimi, problemleri çözmek ve davranışları düzenlemek için kişinin kendisinin ve başkalarının duygusal durumlarını tanıma, kullanma, anlama ve yönetme ile ilgili zihinsel süreçlerini ifade etmektedir (Mortan vd., 2014; Mayer ve Salovey, 1997). Kendi duygularını tanıyan, başkalarının duygularını anlayan, başkalarının düşüncesini önemseyen yöneticiler hem kendi hayatında hem de iş hayatında başarılı olabilmektedirler (Acar ve Uslu, 2018). Duygusal zekâyâ sahip bireylerin hem çevresine hem iş hayatına olan etkileri düşünüldüğünde girişimciliğe yatkınlık ile duygusal zekâ arasında anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir (Kalfaoğlu, 2018). Bu nedenle çalışmada duygusal zekânın girişimciliğe yatkınlığı üzerindeki rolü araştırılmaktadır.

Aynı şekilde çalışma, girişimcileri, onları yönlendiren benzersiz değerlere, tutumlara ve ihtiyaçlara sahip bireyler olarak gören psikolojik özelliklere odaklanmaktadır. Çalışma, insanların değerlerine uygun davrandıkları varsayımına

dayanmakta ve davranışları, ihtiyaçları karşılama girişimlerinden kaynaklandığını belirtmektedir. Bu nedenle, başarı ihtiyacı, kontrol odağı, risk alma, belirsizliğe tolerans, kendine güven gibi büyük ilgi gören psikolojik ve girişimcilikle ilişkili özelliklere odaklanılmaktadır (Yusof vd., 20017; Begley ve Boyd, 1987; Brockhaus vd., 1986). Ek olarak duygusal zekânın psikolojik özellikler üzerindeki etkisinde incelenmiştir.

5.4. Araştırma Modeli ve Hipotezleri



Şekil 5. 1: Araştırma Modeli

Şekilde görüldüğü üzere araştırmanın çıktı değişkenini girişimciliğe yatkınlığı oluştururken araştırmanın girdi değişkenlerini duygusal zekâ ve psikolojik faktörlerdir.

Araştırma modeli ve amaçları doğrultusunda geliştirilen hipotezler aşağıdaki gibidir;

H1: Duygusal zekânın girişimciliğe yatkınlık üzerinde etkisi vardır.

H2: Psikolojik faktörlerin girişimciliğe yatkınlık üzerinde etkisi vardır.

H3: Duygusal zekânın psikolojik faktörler üzerinde etkisi vardır.

5.5. Araştırmanın Yöntemi

Çalışma, girişimcilik dersi alan, girişimcilik faaliyetinde bulunan veya girişimcilik eğilimi olan 18 yaş üstü 400 kişi üzerinde online anket çalışmasıyla, girişimciliğe yatkın olan bireyler üzerinde yapılmıştır. Kullanılabilir durumda olan 327 anket araştırmaya dahil edilmiştir. Araştırma nicel bir araştırmadır. Araştırmada veriler kolayda örnekleme yöntemi ile toplanılmıştır. Araştırma yöntemi olarak anket kullanılmıştır.

Anket, kesinlikle katılıyorum, katılıyorum, kararsızım, katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum olmak üzere 5'li likert ölçeğinden oluşmaktadır. Ankette 1 “kesinlikle katılmıyorum” demekken 5 “tamamen katılıyorum” olarak ifade edilmektedir. Ankette ilk bölüm duygusal zekâ ölçeklerini, ikinci bölüm psikolojik faktör ölçeklerini, üçüncü bölüm girişimciliğe yatkınlık ölçeklerini ve son olarak dördüncü bölüm ise sosyo-demografik ölçekleri içermektedir.

Bygrave (1989) tarafından geliştirilen risk almak, başarı ihtiyacı, belirsizliği yok etmek ve kontrol odağı gibi psikolojik faktör ölçekleri Yusof vd. (2007)'den, Wong ve Law (2002)' in geliştirdiği kendi duygularını değerlendirmek, başkalarının duygularını değerlendirmek, duyguların kullanımı ve duyguların düzenlenmesi gibi duygusal zekâ ölçekleri Pradhan ve North (2012)'dan ve girişimciliğe yatkınlık ile ilgili ölçekler ise Yusof vd. (2007)' den alınmıştır.

5.6. Araştırmanın Sınırlılıkları

Çalışma 2021 yılında girişimci olma potansiyeli olan 18 yaşından büyük bireyler üzerinde uygulanmıştır. Zamanın az olması çalışma için kısıt oluşturmaktadır. Covid-19 salgını zamanında gerçekleştirilmiş olması da diğer bir kısıtı oluşturmaktadır. Covid-19 salgını nedeniyle anketler yüz yüze yapılamamış, anketlerin online platformlardan kişilere ulaştırılmıştır. Yine bütün ana kütleye ulaşılması mümkün olmadığından anketin belirli bir örneklem üzerinde gerçekleştirilmesi de çalışma için kısıt oluşturmaktadır.

5.7. Araştırma Verilerinin Analiz Yöntemi

Çalışmada veriler toplandıktan sonra gerekli kontroller yapılmış ve analizeler yapılırken SPSS 23.0 ve Amos 21.0 programları kullanılmıştır.

Veri analizinde ilk olarak veriler SPSS programına girilmiştir. Veriler girildikten sonra her bir ölçeğin Cronbach Alpha katsayısına bakılmıştır. Daha sonra yine SPSS de her bir ölçek için “Açımlayıcı Faktör Analizi” yapılmıştır. Analizlerin sonuçları değerlendirildikten sonra yapısal eşitlik modellemesi (YEM) yapılması için Amos uygulamasına geçilmiştir. Amos uygulamasında ilk olarak her bir değişken için doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Amos uygulamasında yapılan ikinci işlem ise ölçüm modelinin test edilmesidir.

Yapısal eşitlik modeli değerlendirilmelerinde farklı uyum iyiliği değerleri kullanılmaktadır. Bu çalışmada kullanılan uyum iyiliği değerleri Ki-Kare, RMSEA, GFI, NFI ve AGFI olmaktadır. Ki-kare serbestlik katsayısı, örtük ve gözlenen her bir değişkenin birbiriyle ilişkisi olup olmadığını incelemektedir. (Hu ve Bentler, 1999). RMSEA değeri, 0,1'den yüksek değerlerin zayıf, 0,08 ile 0,1 arasındaki değerlerin sınırdaki, 0,05 ile 0,08 arasındaki değerlerin kabul edilebilir ve 0,05'den küçük değerlerinin mükemmel olarak kabul edildiği Yaklaşım “Kare Ortalama Hatası Kökü” olarak ifade edilmektedir (Wahneema Lubiano ve Wu, 2007). NFI değeri, Bentler-Bonett normlu uyum indeksi olarak da bilinmektedir. Uyum indeksi 0 ile 1 arasında değişmekte ve ideal olanı 1 olmaktadır. NFI, sıfır modelin ki karesi ile hedef modelin ki karesi arasındaki farkın sıfır modelin ki karesine bölünmesine eşit olmaktadır (Bentler ve Bonnet,1980). GFI değeri, NFI değerinin geliştirilmiş halidir. Yine uyum indeksi 0 ile 1 arasında değişmekte ve 1 ideal sayılmaktadır. Sıfır model ile hedef model arasındaki ilişki incelenerek hesaplanmaktadır (Yaşlıoğlu,2017). AGFI değeri, modelin serbestlik derecesine göre değişken sayısı dikkate alınarak hesaplanmaktadır. AGFI değeri 0.9 ile 1 arasında iyi olarak kabul edilmektedir (Schumacker ve Lomax, 2010).

5.8. Araştırma Bulguları

5.8.1. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Aşağıdaki tabloda çalışmaya katılan katılımcıların demografik bilgileri verilmiştir.

Tablo 5.1. Demografik Özellikler

	Sıklık	Yüzde
Cinsiyet		
Erkek	132	40,4
Kadın	195	59,6
Yaş		
18-27	244	74,6
28-37	65	19,9
38-47	15	4,6
48-57	3	0,9
Gelir		
2000 ve altı	159	48,6
2001-3000	42	12,8
3001-4000	37	11,3
4001 ve 5000	24	7,3
5000 ve üzeri	65	19,9
Meslek		
Memur	42	12,8
Öğrenci	134	41,0
Serbest Meslek	17	5,2
Özel Sektör	63	19,3
Emekli	1	0,3
Ev Hanımı	19	5,8
İşçi	7	2,1
Diğeri	44	13,5
Eğitim		
İlkokul	14	4,3
Lise	56	17,1

Tablo 5.1 (Devamı)

Ön Lisans	58	17,7
Lisans	157	48,0
Yüksek Lisans	32	9,8
Doktora	10	3,1
Medeni Hal		
Evli	64	19,6
Bekar	263	80,4

Yukarıdaki tablo 5.1’de görüldüğü üzere çalışmadaki katılımcıların %40,4’ünü erkekler oluştururken %59,6’sını kadınlar oluşturmaktadır. Yaş oranlarına bakıldığında ise en yüksek yaş grubunu %74,6 oranıyla 18-27 yaş aralığı oluşturmaktadır. En düşük yaş grubunu ise %0,9 oranıyla 48-57 yaş grubu oluşturmaktadır. 58 yaş ve üstü araştırmaya katılmadığı için tabloda gösterilmemiştir.

Tabloda gelir kısmına bakıldığında ağırlıklı olarak katılımcıların %48,6 oranıyla 2000 ve altı gelire sahip olduğu görülmektedir. Katılımcıların meslek oranlarına bakıldığında ise %41,0 oranla en fazla öğrenci oldukları görülmektedir. Aynı şekilde katılımcıların eğitim düzeylerine bakıldığında %48,0 ile en fazla lisans düzeyinde oldukları görülmektedir. Katılımcıların medeni hal durumunun ise %80,4 oranıyla bekar olduğu görülmektedir.

5.8.2. Araştırmada Yer Alan Tanımlayıcı İstatistikler

Aşağıda duygusal zekânın, psikolojik faktörlerin ve girişimciliğe yatkınlığın standart sapma ve aritmetik ortalama değerleri verilmektedir.

Aşağıdaki tabloda duygusal zekâyâ ilişkin standart sapma ve aritmetik ortalama değerleri verilmiştir.

Tablo 5.2: Duygusal Zekânın Standart Sapma ve Ortalaması

Değişkenler	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma
Kendi Duygularını Değerlendirme		
Çoğu zaman sahip olduğum bazı hisler için iyi bir nedenim vardır.	3,72	1,244

Tablo 5.2. (Devamı)

Kendi duygularımı iyi anlarım, duygularıma hâkimimdir.	3,65	1,259
Ne hissettiğimi gerçekten anlarım.	3,65	1,233
Mutlu olup olmadığımı her zaman bilirim.	3,68	1,232
Diğerlerinin Duygularını Değerlendirme		
Arkadaşlarımla duygularını her zaman onların davranışlarından anlarım.	3,61	1,203
Başkalarının duyguları hakkında iyi bir gözlemciyimdir.	3,70	1,205
Başkalarının duygu ve hislerine karşı duyarlıyım.	3,84	1,163
Etrafımdaki insanların duygularını iyi anlarım.	3,67	1,175
Duyguların Kullanımı		
Her zaman kendime hedefler koyarım ve sonra onlara ulaşmak için elimden gelenin en iyisini yaparım	3,43	1,218
Her zaman kendime nitelikli biri olduğumu söylerim.	3,46	1,189
Kendi kendimi motive eden biriyimdir.	3,54	1,230
Her zaman kendimi elimden gelenin en iyisini yapmaya teşvik ederim.	3,70	1,247
Duyguların Düzenlenmesi		
Her zaman kendime hedefler koyarım ve sonra onlara ulaşmak için elimden gelenin en iyisini yaparım	3,29	1,265
Her zaman kendime nitelikli biri olduğumu söylerim.	3,43	1,193
Kendi kendimi motive eden biriyimdir.	3,15	1,302
Her zaman kendimi en iyisini yapmaya teşvik ederim	3,51	1,211

Tablo 5.2'ye bakıldığında duygusal zekâ faktörlerinin aritmetik ortalamalarının 3,15 ile 3,84 arasında değiştiği görülmektedir. Katılımcıların en fazla 3,84 ortalama ile “Başkalarının duygu ve hislerine karşı duyarlıyım” ifadesine katıldığı görülürken 3,15 ortalama ile en az “Kendi kendimi motive eden biriyimdir” ifadesine katıldıkları görülmektedir.

Tablo 5.3’ de psikolojik faktörlerin standart sapma ve aritmetik ortalamaları verilmiştir.

Tablo 5.3. Psikolojik Faktörlerin Standart Sapma ve Aritmetik Ortalamaları

Değişkenler	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma
Risk Almak		
Hatalarımı kabul edebilirim.	3,71	1,279
Gerçek duygularımı ifade edebilirim.	3,52	1,185
Karar verebilir ve verdiğim karara bağlı kalabilirim.	3,63	1,156
Yeni fikirler üzerinde düşünürken heyecanlı/hevesliyimdir.	4,02	1,152
Yaklaşan iş ile ilgili yeni ve daha iyi yollar ararım.	3,89	1,142
Başkalarının “yenilikçi” olarak adlandırdığı kararlar veririm.	3,60	1,197
Her zaman soru sorarım.	3,65	1,234
Yaratıcılık gerektiren durumlar beni zorluyor.	3,24	1,283
Kendiyle barışık biriyimdir.	3,76	1,236
Başkalarının düşünemeyebileceği bir şeyler yapmayı severim.	3,90	1,218
Başarı İhtiyacı		
Statümü ve prestijimi arttırmayı severim.	3,96	1,166
Yüksek kazanç elde etmeye hevesliyimdir.	3,79	1,274
Toplumda kendim için daha yüksek bir pozisyon elde etmeyi severim.	3,87	1,262
Çok hırslıyım.	3,28	1,277
Bir şey başarmayı ve bununla ilgili kabul/takdir görmeyi severim.	3,94	1,207
Eğer çok çalışırsam başarılı olacağım.	3,91	1,212
Belirsizliği Yok Etme		
Yaratıcılık gerektiren durumlar beni zorluyor.	3,24	1,283
Kendiyle barışık biriyimdir.	3,76	1,236
Başkalarının düşünemeyebileceği bir şeyler yapmayı severim.	3,90	1,218
Başarı İhtiyacı		
Statümü ve prestijimi arttırmayı severim.	3,96	1,166
Yüksek kazanç elde etmeye hevesliyimdir.	3,79	1,274
Toplumda kendim için daha yüksek bir pozisyon elde etmeyi severim.	3,87	1,262
Çok hırslıyım.	3,28	1,277
Bir şey başarmayı ve bununla ilgili kabul/takdir görmeyi severim.	3,94	1,207
Eğer çok çalışırsam başarılı olacağım.	3,91	1,212

Tablo 5.3. (Devamı)

Belirsizliği Yok Etmek		
Başarısızlıktan korkarım ve kaçarım.	2,94	1,314
Hayatımdaki belirsizliklerden korkarım.	2,50	1,216
Bir projede başarısız olursam risk almayacağım.	3,21	1,244
Planım işe yaramadığında muhtemelen üzülürüm.	2,48	1,287
Şansın başarıya götürdüğüne inanırım.	2,72	1,279
Kontrol Odağı		
Hayatımın gidişatı üzerinde güçlü bir kontrolüm vardır.	3,43	1,221
Kendi kaderimin benim ellerimde olduğuna inanırım.	3,53	1,270
Başarının kişinin kendi davranışına bağlı olduğuna inanırım.	3,80	1,174
Asla emin olmadığım şeyleri yapmam.	3,40	1,263

Tablo 5.3 de görüldüğü üzere psikolojik faktörlerin standart sapma değerleri 4,02 ile 2,50 arasında değişmektedir. Katılımcılar 4,02 ortalamayla en fazla “Yeni fikirler üzerinde düşünürken heyecanlı/hevesliyimdir.” İfadesine katılırken 2,50 ortalamayla en az “Hayatımdaki belirsizliklerden korkarım” ifadesine katılmıştır.

Aşağıdaki tabloda girişimciliğe yatkınlığın aritmetik ortalaması ve standart sapması verilmiştir

Tablo 5.4. Girişimciliğe Yatkınlığa İlişkin Standart Sapma ve Aritmetik Ortalama

Değişkenler	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma
Kendi işletmemin sahip olmak için güçlü bir hevesim/arzum var.	3,40	1,384
Kendi işimi kurmakla/iş yeri açmakla ilgileniyorum.	3,24	1,318
Her zaman girişimciliğe eğilimliyimdir.	3,39	1,294
Kendimi bir gün, bir tür girişimci olacak şekilde görüyorum.	3,28	1,328
Çalışmalarımı tamamlar tamamlamaz bir işe atılmak (girişimde bulunmak) için güçlü planlarım var.	3,25	1,283
Bir tür iş için planlama yapmak hayatımın önemli bir parçası olmuştur	3,40	1,280

Tablo 5.4’e bakıldığında girişimcilğe yatkınlığın standart sapma değerlerinin 3,25 ile 3,40 arasında değiştiği görülmektedir. Tabloya göre katılımcılar 3,40 ortalamayla en fazla “Kendi işletmemin sahip olmak için güçlü bir hevesim/arzum var” ve “Bir tür iş için planlama yapmak hayatımın önemli bir parçası olmuştur” ifadelerine katılırken 3,25 ortalamayla en az “Çalışmalarımı tamamlar tamamlamaz bir işe atılmak (girişimde bulunmak) için güçlü planlarım var” ifadesine katılmıştır.

5.8.3. Araştırmadaki Her Bir Değişkene Ait Güvenilirlik ve Faktör Analizleri

Aşağıdaki tabloda duygusal zekâya ait açıklayıcı faktör analizleri gösterilmektedir.

Tablo 5.5. Duygusal Zekâya Ait Faktör Yükleri

Boyut	İfadeler	Faktör Yüğü
Kendi Duygularını Değerlendirme	Çoğu zaman sahip olduğum bazı hisler için iyi bir nedenim vardır.	0,551
	Kendi duygularımı iyi anlarım, duygularıma hâkimimdir.	0,746
	Ne hissettiğimi gerçekten anlarım.	0,764
	Mutlu olup olmadığımı her zaman bilirim.	0,565
Diğerlerinin Duygularını Değerlendirmek	Arkadaşlarımla duygularını her zaman onların davranışlarından anlarım.	0,807
	Başkalarının duyguları hakkında iyi bir gözlemciyimdir.	0,799
	Başkalarının duygu ve hislerine karşı duyarlıyım.	0,765
	Etrafımdaki insanların duygularını iyi anlarım.	0,820
Duyguların Kullanımı	Her zaman kendime hedefler koyarım ve sonra onlara ulaşmak için elimden gelenin en iyisini yaparım	0,758
	Her zaman kendime nitelikli biri olduğumu söylerim.	0,783
	Her zaman kendimi elimden gelenin en iyisini yapmaya teşvik ederim	0,659

Tablo 5.5 (Devamı)

Duyguların Düzenlenmesi	Öfkemi kontrol edebilirim ve zorluklarla rasyonel/gerçekçi şekilde başa çıkabilirim.	0,780
	Kendi duygularımı büyük ölçüde kontrol edebilirim.	0,740
	Çok kızgın olduğumda bile her zaman çabuk sakinleşirim.	0,854
	Kendi duygularımı iyi kontrol ederim.	0,732

Tablo 5.5’de duygusal zekâya ait değişkenlerin faktör yükleri gösterilmektedir. Faktör analizine geçmeden önce verilerin faktör analizi için ne kadar uygun olduğunu test etmek amacıyla Kaiser-Meyer-Olkin testine (KMO) bakılmıştır. Duygusal zekâ değişkeni için KMO değeri 0,946 çıkmıştır. Bu nedenle duygusal zekâ verileri faktör analizleri için oldukça iyi kabul edilmektedir. Barlett küresellik testi iste 4967,945 çıkarken serbestlik derecesi 120 olarak bulunmuştur. Duygusal zekâ değişkeni için Cronbach Alpha değerinin 0,961 olduğu görülmektedir. Açıklayıcı faktör analizinde tüm değişkenler için faktör yükü 0,40’dan büyük olan ifadeler dikkate alınmıştır.

Aşağıdaki tabloda psikolojik özelliklerin açıklayıcı faktör analizi sonuçları gösterilmektedir.

Tablo 5.6. Psikolojik Özelliklerin Faktör Analizleri

Boyut	İfadeler	Faktör Yüğü
Risk Almak	Hatalarımı kabul edebilirim.	0,811
	Gerçek duygularımı ifade edebilirim.	0,727
	Karar verebilir ve verdiğim karara bağlı kalabilirim.	0,762
	Yeni fikirler üzerinde düşünürken heyecanlı/hevesliyimdir.	0,831
	Yaklaşan iş ile ilgili yeni ve daha iyi yollar ararım.	0,794
	Başkalarının “yenilikçi” olarak adlandırdığı kararlar veririm.	0,702
	Her zaman soru sorarım.	0,765
	Yaratıcılık gerektiren durumlar beni zorluyor.	0,735
	Kendiyle barışık biriyimdir.	0,692

Tablo 5.6 (Devamı)

	Başkalarının düşünemeyebileceği bir şeyler yapmayı severim.	0,707
	Statümü ve prestajımı arttırmayı severim	0,667
	Yüksek kazanç elde etmeye hevesliyim.	0,506
	Toplumda kendim için daha yüksek pozisyon elde etmeyi severim.	0,529
	Çok hırslıyım.	0,764
	Bir şey başarmayı ve bununla ilgili kabul/takdir görmeyi severim.	0,631
	Eğer çok çalışırsam başarılı olacağım.	0,641
	Hayatımdaki belirsizliklerden korkarım	0,73
	Bir projede başarısız olursam risk almayacağım.	0,708
	Başarısızlıktan Korkarım ve Kaçınırım.	0,722
	Planım işe yaramadığında muhtemelen üzülürüm.	0,754
	Şansın başarıya götürdüğüne inanırım.	0,597
	Hayatımın gidişatı üzerinde güçlü bir kontrolüm vardır.	0,541
	Kendi kaderimin benim ellerimde olduğuna inanırım.	0,472
Kontrol Odağı	Başarının kişinin kendi davranışına bağlı olduğuna inanırım.	0,670
	Asla emin olmadığım şeyleri yapmam.	0,454

Tablo 5.6'da psikolojik özelliklere ilişkin faktör yükleri verilmektedir. Psikolojik özelliklerin KMO testi 0,953 çıkmıştır. Psikolojik faktörlerin açıklayıcı faktör analizinde Barelett küresellik testi 6814,307 çıkmış ve serbestlik derecesi ise 300 olarak bulunmuştur. Cronbach Alpha değeri ise 0,877 olarak bulunmuştur. Çalışmada belirsizlik faktörlerinin tamamı ve risk alma faktörünün 8. Sorusu ters soru olarak kullanılmıştır. Aşağıdaki tabloda girişimciliğe yatkınlığın açıklayıcı faktör analizi verilmektedir.

Tablo 5.7. Girişimciliğe Yatkınlıkın Faktör Analiz

Değişken	İfadeler	Faktör Yüğü
Girişimciliğe Yatkınlık	Kendi işletmemin sahip olmak için güçlü bir hevesim/arzum var.	0,442
	Kendi işimi kurmakla/iş yeri açmakla ilgileniyorum.	0,828
	Her zaman girişimciliğe eğilimliyimdir.	0,786
	Kendimi bir gün, bir tür girişimci olacak şekilde görüyorum.	0,733
	Çalışmalarımı tamamlar tamamlamaz bir işe atılmak için güçlü planlarım var.	0,774
	Bir tür iş için planlama yapmak hayatımın önemli bir parçası olmuştur	0,828

Tablo 5.7’de girişimciliğe yatkınlıkın faktör yükleri verilmektedir. Girişimciliğe yatkınlık değişkeninin KMO değerinin 0,898 olduğu görölmektedir. Bu da verilerin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir. Barelett küresellik testi 1921,343 ve serbestlik derecesi 15 olarak bulunmuştur. Girişimciliğe yatkınlıkın Cronbach Alpha değeri ise 0,948 olarak bulunmuştur.

5.8.4. Normallik Dağılımı

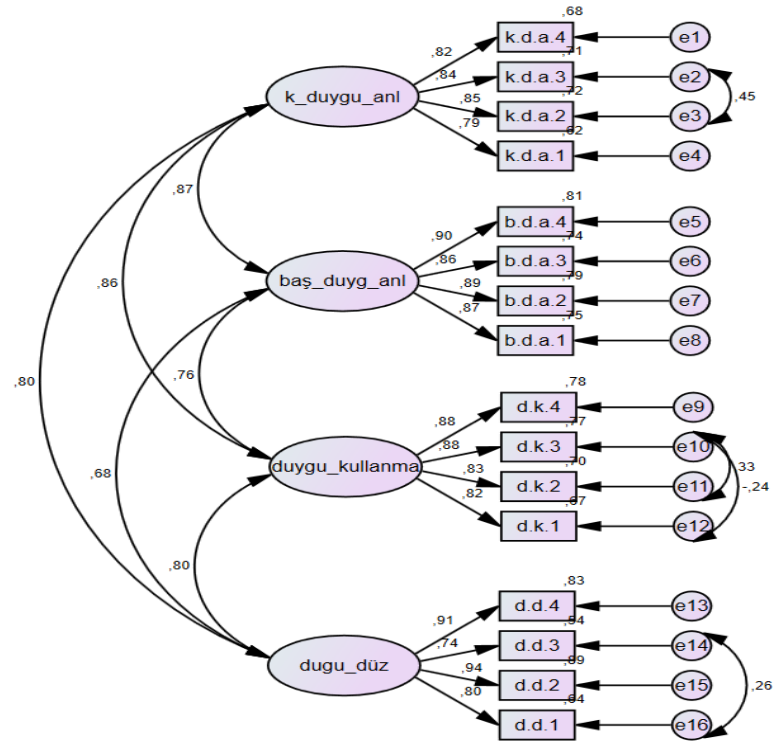
Tablo 5.8. Normallik Dağılımı

Değişkenler	Basıklık	Çarpıklık
Kendi Duygularını Değerlendirme	-1,039	0,381
Diğerlerinin Duygularını Değerlendirme	-1,155	0,702
Duyguların Kullanımı	-0,744	-0,292
Duyguların Düzenlenmesi	-0,494	-0,569
Risk Almak	-1,203	0,946
Başarı İhtiyacı	-1,164	0,730
Belirsizliği Yok Etmek	0,401	-0,311
Kontrol Odağı	-0,730	0,096
Girişimciliğe Yatkınlık	-0,319	-0,868

Tablo 5.8’de duygusal zekâ, psikolojik faktörler ve girişimciliğe yatkınlığa ait alt boyutların normal dağılım istatistikleri verilmiştir. Literatürde farklı basıklık ve çarpıklık değerlerine göre analizlerin normal dağılıp dağılmadığını söyleyen farklı araştırmacılar bulunmaktadır. Hairy vd. (2013) basıklık ve çarpıklık değerlerinin -1 ile +1 arasında değişkenlerin normal dağıldığını söylerken Tabachnick ve Fidell (2013) basıklık ve çarpıklık değerlerinin -1,5 ile +1,5 arasında olduğunda normal dağıldığını söylemektedir. George ve Mallery (2010) ise basıklık ve çarpıklık değerlerinin -2 ile +2 arasında olması durumunda normal dağılım olabileceğini söylemektedir (Bölükbaşı, 2021). Her bir araştırmacıya göre tablodaki veriler incelendiğinde verilerin normal dağıldığı görülmektedir.

5.8.5. Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA)

SPSS programında açıklayıcı faktör analizi yapıldıktan sonra değerlerin kabul edilebilir aralıkta olduğu görülmüştür. Bu nedenle AMOS programı aracılığıyla değerlerin doğruluğunu test etmek amacıyla doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Genellikle uyum iyiliği değerlerinden X^2/df , GFI, AGFI, CFI, RMSEA değerlerine bakılmaktadır (Sümer,2000; Jöreskog ve Sörbom, 1983; Erkorkmaz vd., 2013; Çetin ve İlhan, 2014; Bölükbaşı, 2021). Şekil 5.2’de duygusal zekâyâ ait doğrulayıcı faktör analizi verilmektedir.



Şekil 5. 2. Duygusal Zekânın Doğrulamalı Faktör Analizi

Tablo 5.9. Duygusal Zekânın Uyum İyiliği Değerleri (Türk, 2017; Yaşlıoğlu, 2017)

Model uyum indeksleri	Model uyum değerleri	Kabul edilebilir uyum değerleri
X ²	209,850	
df	94	
X ² /df	2,232	1-5
RMSEA	0,061	0,05-0,10
AGFI	0,895	0,85-0,90
GFI	0,928	0,90-0,95
CFI	0,977	0,90-0,97
NFI	0,959	0,90-0,99

Tablo 5.9'a bakıldığında X²/df değerinin 2,232, RMSEA'nın 0,061 olduğu görülmektedir. Aynı şekilde GFI, CFI, AGFI, NFI değerlerinin de kabul edilebilir uyum iyiliği değerleri aralığında olduğu görülmektedir.

Tablo 5.10'da duygusal zekâyâ ait değişkenlerin doğrulamalı faktör analizi sonuçları verilmektedir.

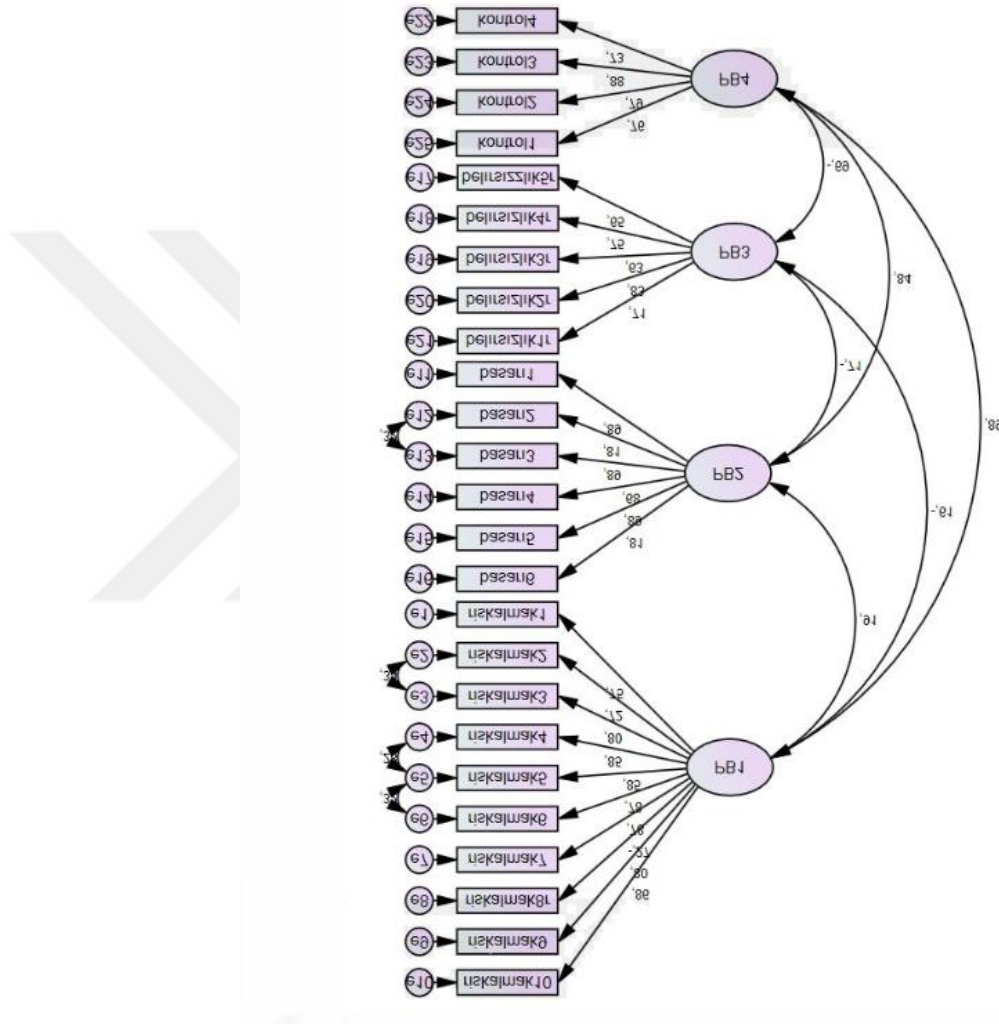
Tablo 5.10. Duygusal Zekânın Doğrulamalı Faktör Analizi

Değişkenler	t Değeri	Standardize Edilmiş Kat Sayılar	Hata Terimi	R2
Kendi Duygularını Değerlendirme				
Çoğu zaman sahip olduğum bazı hisler için iyi bir nedenim vardır.	16,465	0,789	0,059	0,622
Kendi duygularımı iyi anlarım, duygularıma hâkimimdir.	18,267	0,849	0,058	0,722
Ne hissettiğimi gerçekten anlarım.	18,088	0,844	0,057	0,712
Mutlu olup olmadığımı her zaman bilirim.		0,824		0,679
Diğerlerinin Duygularını Anlama				
Arkadaşlarımda duygularını her zaman onların davranışlarından anlarım.	22,665	0,866	0,044	0,751
Başkalarının duyguları hakkında iyi bir gözlemciyimdir.	24,129	0,891	0,042	0,794
Başkalarının duygu ve hislerine karşı duyarlıyım.	22,363	0,861	0,042	0,741
Etrafımdaki insanların duygularını iyi anlarım.		0,898		0,807
Duyguların kullanımı				
Her zaman kendime hedefler koyarım ve sonra onlara ulaşmak için elimden gelenin en iyisini yaparım	18,879	0,818	0,048	0,669
Her zaman kendime nitelikli biri olduğumu söylerim.	19,556	0,835	0,046	0,697
Kendi kendimi motive eden biriyimdir.	21,078	0,877	0,047	0,770
Her zaman kendimi elimden gelenin en iyisini yapmaya teşvik ederim		0,881		0,776
Duyguların Düzenlenmesi				
Öfkemi kontrol edebilirim ve zorluklarla rasyonel/gerçekçi şekilde başa çıkabilirim.	19,662	0,798	0,046	0,637
Kendi duygularımı büyük ölçüde kontrol edebilirim.	28,259	0,941	0,036	0,885

Tablo 5.10 (Devamı)

Çok kızgın olduğumda bile her zaman çabuk sakinleşirim.	16,985	0,738	0,051	0,544
Kendi duygularımı iyi kontrol ederim.		0,913		0,833

Aşağıdaki şekildeki psikolojik faktörlerin doğrulayıcı faktör analizi verilmektedir.



Şekil 5.3. Psikolojik Özelliklere İlişkin Doğrulayıcı Faktör Analizi

Psikolojik özelliklere ilişkin uyum iyiliği değerleri aşağıdaki tablo 5.11’de görüldüğü gibidir.

Tablo 5.11. Psikolojik Özelliklerin Uyum İyiliği Değerleri (Türk,2017; Yaşlıoğlu, 2017)

Model uyum indeksleri	Model uyum değerleri	Kabul edilebilir uyum değerleri
X ²	932,970	
df	265	
X ² /df	3,521	1-5
RMSEA	0,088	0,05-0,10
AGFI	0,773	0,85-0,90
GFI	0,815	0,90-0,95
CFI	0,900	0,90-0,97
NFI	0,867	0,90-0,99

Yukarıdaki tablo 5.11’e göre psikolojik faktörlerin uyum iyiliği değerlerinin kabul edilebilir aralıkta olduğu görülmektedir. Aşağıdaki tabloda psikolojik faktörlerin doğrulayıcı faktör analizi verilmektedir.

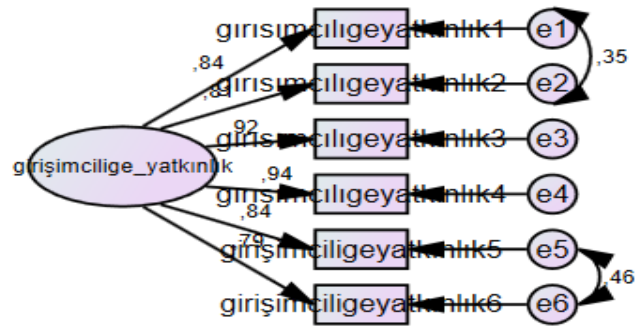
Tablo 5.12. Psikolojik Özelliklerin Doğrulayıcı Faktör Analizi

Değişkenler	t Değeri	Standardize Edilmiş Kat Sayılar	Hata Terimi	R ²
Risk Almak		,745		
Hatalarımı kabul edebilirim.		,721		0,555
Gerçek duygularımı ifade edebilirim.	13,367	,804	,067	0,520
Karar verebilir ve verdiğim karara bağlı kalabilirim.	15,107	,851	,065	0,646
Yeni fikirler üzerinde düşünürken heyecanlı/hevesliyimdir.	16,120	,849	,064	0,724
Yaklaşan iş ile ilgili yeni ve daha iyi yollar ararım.	16,071	,781	,063	0,721
Başkalarının “yenilikçi” olarak adlandırdığı kararlar veririm.	14,620	,784	,067	0,610
Her zaman soru sorarım.	14,691	-,275	,069	0,615
Yaratıcılık gerektiren durumlar beni zorluyor.	-4,873	,796	,076	0,075
Kendiyle barışık biriyimdir.	14,943	,893	,069	0,633
Başkalarının düşünemeyebileceği bir şeyler yapmayı severim.	16,342	,861	,067	0,741

Tablo 5.12 (Devamı)

Başarı İhtiyacı				
Statümü ve prestijimi arttırmayı severim.		,893		0,798
Yüksek kazanç elde etmeye hevesliyimdir.	19,767	,811	,050	0,658
Toplumda kendim için daha yüksek bir pozisyon elde etmeyi severim.	23,969	,887	,045	0,787
Çok hırslıyım.	14,825	,683	,056	0,466
Bir şey başarmayı ve bununla ilgili kabul/takdir görmeyi severim.	24,254	,891	,043	0,795
Eğer çok çalışırsam başarılı olacağım.	19,692	,808	,048	0,652
Belirsizliği Yok Etme				
Başarısızlıktan korkarım ve kaçınırım.	10,818	,711	,106	0,506
Hayatımdaki belirsizliklerden korkarım.	12,138	,834	,107	0,695
Bir projede başarısız olursam risk almayacağım.	9,763	,628	,096	0,394
Planım işe yaramadığında muhtemelen üzülürüm.	11,263	,750	,103	0,562
Şansın başarıya götürdüğüne inanırım.		,650		0,422
Kontrol Odağı				
Hayatımın gidişatı üzerinde güçlü bir kontrolüm vardır.	13,438	,760	,072	0,578
Kendi kaderimin benim ellerimde olduğuna inanırım.	13,896	,785	,078	0,616
Başarının kişinin kendi davranışına bağlı olduğuna inanırım.	15,581	,880	,075	0,774
Asla emin olmadığım şeyleri yapmam.		,728	,067	0,529

Aşağıdaki şekil 5.4’de girişimciliğe yatkınlığa ait doğrulayıcı faktör analizi verilmektedir.



Şekil 5.4: Girişimciliğe Yatkınlığa Ait Doğrulayıcı Faktör Analizi

Tablo 5.13. Girişimciliğe Yatkınlığın Uyum İyiliği Değerleri (Türk, 2017; Yaşlıoğlu, 2017)

Model uyum indeksleri	Model uyum değerleri	Kabul edilebilir uyum değerleri
X2	14,086	
df	7	
X2/df	2,012	1-5
RMSEA	0,056	0,05-0,10
AGFI	0,956	0,85-0,90
GFI	0,985	0,90-0,95
CFI	0,996	0,90-0,97
NFI	0,993	0,90-0,99

Tablodaki uyum iyiliği değerleri kabul edilebilir aralıkta olup RMSEA değeri ve X2/df değeri istenilen aralıktadır.

Aşağıdaki tablo 5.14’de girişimciliğe yatkınlığın doğrulayıcı faktör analizi verilmektedir.

Tablo 5.14. Girişimciliğe Yatkınlığın Doğrulayıcı Faktör Analizi

Değişkenler	t Değeri	Standardize Edilmiş Kat Sayılar	Hata Terimi	R2
Kendi işletmemin sahip olmak için güçlü bir hevesim/arzum var.		0,842		0,630
Kendi işimi kurmakla/iş yeri açmakla ilgileniyorum.	22,445	0,810	0,041	0,697
Her zaman girişimciliğe eğilimliyimdir.	22,472	0,919	0,045	0,889
Kendimi bir gün, bir tür girişimci olacak şekilde görüyorum.	23,495	0,943	0,046	0,844
Çalışmalarımı tamamlar tamamlamaz bir işe atılmak (girişimde bulunmak) için güçlü planlarım var.	18,996	0,835	0,048	0,956
Bir tür iş için planlama yapmak hayatımın önemli bir parçası olmuştur	14,485	0,794	0,050	0,710

5.8.6. Araştırma Modelinin Testi

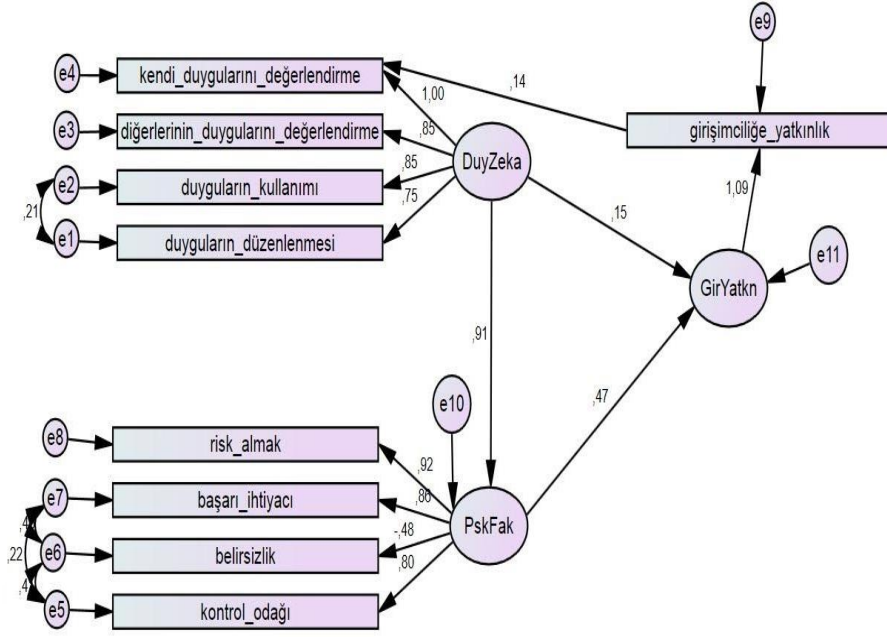
Duygusal zekâ, psikolojik faktörler ve girişimciliğe yatkınlığın yer aldığı ölçüm modeli oluşturulmuş ve test edilmiştir. Modelde bulunan faktör yükleri, birleşik güvenilirlik değeri (CR) ve açıklanan ortalama varyansın (AVE) içinde bulunduğu geçerlilik analizi yapılarak modelin geçerliliği test edilmiştir.

Tablo 5.15. Geçerlilik Analizi

Değişkenler	CR	AVE
Kendi D.D.	0,8960	0,684
Diğerlerinin D.D.	0,932	0,773
Duyguların K.	0,903	0,701
Duyguların D.	0,913	0,725
Psikolojik F.		
Risk A	0,921	0,586
Başarı İ.	0,930	0,690
Belirsizlik	0,822	0,583
Kontrol O.	0,884	0,658
Girişimciliğe Y.		
Girişimciliğe Y.B.	0,922	0,732

Yukarıdaki tablo 5.16’da bakıldığında değişkenleri AVE değerlerinin 0,50’nin üzerinde olduğu CR değerinin ise 0,70’in üzerinde olduğu görülmektedir. Bu nedenle geçerlilik analizi model için kabul edilebilirdir.

Kurulan orijinal modeldeki değişkenlerin etkileşimi dışında, modifikasyon önerisi doğrultusunda girişimciliğe yatkınlığın duygusal zekânın kendi duygularını değerlendirme boyutu üzerinde etkili olduğu ifade edildiğinde, uyum iyiliği değerlerinin oldukça yükseldiği görülmüştür. Bu modifikasyon dikkate alınarak aşağıdaki yeni model test edilmiştir.



Şekil 5.5. Geçerlilik Analizi

Oluşturulan yeni modelde girişimciliğe yatkınlık ile duygusal zekânın alt boyutu olan kendi duygularını değerlendirme arasında etkileşim olduğu görüldüğünden araştırmaya aşağıdaki hipotez eklenmiştir.

H4: Girişimciliğe yatkınlığın kendi duygularını değerlendirme üzerinde etkisi vardır.

Tablo 5.16. Değişkenlerin Birbirleri Üzerindeki Etkisi

Değişkenler	Standardize Edilmiş Yol Katsayıları	S.E	t	p
Psikolojik F. ← Duygusal Z.	0,912	0,066	13,811	***
Girişimciliğe Y. ← Psikolojik F.	0,474	0,230	3,132	,002
Girişimciliğe Y. ← Duygusal Z.	0,147	0,232	3,334	,004
Girişimciliğe Y. ← Girişimciliğe Y. B.	1,086			

Tablo 5.16 (Devamı)

Kontrol O. $\leftarrow$ Psikolojik F.	0,805			
Belirsizlik $\leftarrow$ Psikolojik F.	-0,481	0,056	-10,322	***
Başarı İ. $\leftarrow$ Psikolojik F.	0,859	0,053	20,445	***
Risk A. $\leftarrow$ Psikolojik F.	0,923	0,039	19,538	***
Duyguların D. $\leftarrow$ Duygusal Z.	0,753			
Duyguların K. $\leftarrow$ Duygusal Z.	0,854	0,061	18,155	***
Diğerlerinin D.D. $\leftarrow$ Duygusal Z	0,851	0,068	16,130	***
Kendi Duyguları D $\leftarrow$ Duygusal Z.	1,000	0,085	15,428	***
Kendi Duygularını D. $\leftarrow$ Girişimciliğe Y.B.	0,141	0,040	-3,261	,001

Modeldeki en güçlü etki duygusal zekânın psikolojik özellikler üzerindeki etkisi (0,91) ve en zayıf etkinin ise psikolojik özelliklerin girişimciliğe yatkınlık üzerindeki etkisi (0,47) olduğu görülmektedir.

H1: Duygusal zekânın girişimciliğe yatkınlık üzerinde etkisi vardır (*Kabul edilmiştir*).

H2: Psikolojik faktörlerin girişimciliğe yatkınlık üzerinde etkisi vardır (*Kabul edilmiştir*).

H3: Duygusal zekânın psikolojik faktörler üzerinde etkisi vardır (*Kabul edilmiştir*).

H4: Girişimciliğe yatkınlığın kendi duygularını değerlendirme üzerinde etkisi vardır (*Kabul edilmiştir*).

Aşağıdaki tablo 5.17’de modele ilişkin uyum iyiliği değerleri verilmiştir.

Tablo 5.17. Modele İlişkin Uyum İyiliği Değerleri (Türk, 2017)

Model uyum indeksleri	Model uyum değerleri	Kabul edilebilir uyum değerleri
X ²	39,745	
df	20	
X ² /df	1,987	1-5
P	0,05	P <,05
RMSEA	0,055	0,05-0,10
AGFI	0,938	0,85-0,90
GFI	0,973	0,90-0,95
CFI	0,991	0,90-0,97

Modele ilişkin uyum iyiliği değerlerine bakıldığında X²/df değerinin ve RMSEA değerinin kabul edilebilir aralıktaki olduğu görülmektedir. Aynı şekilde GFI, AGFI ve CFI değerlerinin 0,90'dan büyük olmaları nedeniyle kabul edilebilir aralıktadır.

Aşağıdaki tabloda değişkenler arasındaki toplam etki verilmiştir.

Tablo 5.18. Değişkenler Arasındaki Toplam Etki

Değişkenler	Duygusal Zekâ	Psikoloji Faktörler	Girişimciliğe Yatkinlık
Psikolojik F.	0,912	0,000	0,000
Girişimciliğe Y.	0,579	0,474	0,000
Girişimciliğe Y.B.	0,629	0,515	0,000
Risk A.	0,842	0,923	0,000
Başarı İ.	0,783	0,859	0,000
Belirsizlik	-0,438	-0,481	0,000
Kontrol O.	0,734	0,805	0,000
Kendi Duyguların D.	0,912	-0,072	-0,141
Diğerlerinin Duygularını D.	0,851	0,000	0,000
Duyguların K.	0,854	0,000	0,000
Duyguların D.	0,753	0,000	0,000

Tablo 5.18'de görüldüğü üzere psikolojik faktörler, duygusal zekâyı toplamda 0,912 oranında etkilerken girişimciliğe yatkinlık ile duygusal zekâ arasındaki toplam etki oranı 0,579 olmaktadır. Psikolojik faktörlerin alt boyutlarından biri olan belirsizlik

ile duygusal zekâ arasındaki toplam etki oranının -0,458 oranıyla negatif etkisi olduğu görülmektedir.

Aşağıdaki tablo 5.19’da değişkenler arasındaki doğrudan etkiler verilmektedir.

Tablo 5.19. Değişkenler Arasındaki Doğrudan Etki

Değişkenler	Duygusal Zekâ	Psikoloji Faktörler	Girişimciliğe Yatkınlık
PF.	,912	,000	,000
Girişimciliğe Y.	,150	,474	,000
Girişimciliğe Y.B.	,000	,000	,000
Risk A.	,000	,923	,000
Başarı İ.	,000	,859	,000
Belirsizlik	,000	-,481	,000
Kontrol O.	,000	,805	,000
Kendi Duyguların D.	1,000	,000	-,141
Diğerlerinin Duygularını D.	,851	,000	,000
Duyguların K.	,854	,000	,000
Duyguların D.	,753	,000	,000

Tablo 5.19’da değişkenler arasındaki doğrudan etki incelendiğinde psikolojik faktörlerin duygusal zekâyı doğrudan 0,912 oranında etkilediği görülmektedir. Tabloda girişimciliğe yatkınlık ile duygusal zekâ arasında doğrudan etki gücünün 0,150 oranıyla düşük olduğu görülürken, duygusal zekânın alt faktörlerinden olan kendi duygularını değerlendirme ile duygusal zekâ arasındaki doğrudan etki gücünün 1,00 olduğu görülmektedir.

Aşağıdaki tablo 5.20’de değişkenler arasındaki dolaylı etkiler verilmektedir.

Tablo 5.20. Değişkenler Arasındaki Dolaylı Etkiler

Değişkenler	Duygusal Zekâ	Psikoloji Faktörler	Girişimciliğe Yatkınlık
Psikolojik F.	,000	,000	,000
Girişimciliğe Y.	,432	,000	,000
Girişimciliğe Y.B.	,629	,515	,000
Risk A.	,842	,000	,000
Başarı İ.	,783	,000	,000
Belirsizlik	-,438	,000	,000
Kontrol O.	,734	,000	,000
Kendi Duyguların D.	,089	,072	,000
Diğerlerinin Duygularını D.	,000	,000	,000
Duyguların K.	,000	,000	,000
Duyguların D.	,000	,000	,000

Değişkenlerin birbirleri arasındaki dolaylı etkileri incelendiğinde psikolojik faktörlerin alt boyutlarından olan risk almak ile duygusal zekâ arasındaki etki gücünün 842 olduğu görülürken, en az dolaylı etki gücünün -438 oranıyla belirsizlik ile duygusal zekâ arasında olduğu görülmektedir.

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Girişimcilik önemli bir ekonomik yapı olarak görülmektedir (Ghina, 2013; Hafer, 2013; Kuratko, 2005; Sasu ve Sasu, 2015). Kârı maksimize etmek, herhangi bir ulusun ve genel olarak dünyanın sosyoekonomik refahını güvence altına almak için diğer tüm faktörleri (toprak, emek, sermaye) birleştiren dördüncü üretim faktörü olarak kabul edilmektedir (Aardt ve diğerleri, 2016). Bu nedenle girişimciliğe yatkın olan bireyleri girişimciliğe teşvik etmek önemli olmaktadır.

Çalışmada duygusal zekânın girişimciliğe yatkınlık üzerindeki etkisi incelenmiştir. Literatür incelendiğinde, Chin vd. (2012) araştırmalarında duygusal zekânın girişimciler arasında yaratıcılığı ve yeniliği beslemede önemli bir rol oynadığını göstermektedir. Girişimcilerin, duygularını doğru yolla yönlendirebilmesi ve yönetebilmesi gerekmektedir. Bu nedenle duygusal zekâ girişimciliğe yatkınlıkta önemli bir rol oynamaktadır (Chin vd., 2012). Davis ve Peak (2014) gibi Pradhan ve Narth (2012) da duygusal zekâ ile girişimciliğe yatkınlık arasında anlamlı bir ilişki bulmuştur. Aynı şekilde Ngah vd. (2012)'nin çalışmaları incelendiğinde duygusal zekâ ile girişimciliğe yatkınlık arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu görülmektedir. Shukran vd. (2012) çalışmasında, başarılı girişimci olmak için yaratıcı, meraklı, özgün, geniş fikirli ve sanatsal açıdan duyarlı olmak gerektiği görülmektedir (Kadir, 2011; Brockman vd., 2012; Feist, 1998). Ayrıca girişimcilerin, yeni deneyimler kazanmaları, yeni uygulamalar öğrenmeleri ve yeni kültürlere maruz kalmaları beklenmektedir. Tüm bunlar duygusal zekâ ile doğrudan bağlantılı olabilmektedir (Shukran vd.,2012).

Çalışmada yapılan analizde Bar-On' un geliştirdiği duygusal zekâ ölçeğinin girişimciliğe yatkınlık üzerindeki etkisi incelenmiş ve analiz sonuçlarına göre duygusal zekâ ile girişimciliğe yatkınlık arasında anlamlı bir etki olduğu görülmüştür.

Çalışmada psikolojik özelliklerin girişimciliğe yatkınlıktaki etkisi incelenmiş ve anlamlı olduğu görülmüştür. Literatür incelendiğinde Yusof vd. (2007) çalışmalarında psikolojik özelliklerin girişimciliğe yatkınlık üzerinde etkili olduğunu bulmuşlardır. Aynı şekilde Chatterjee vd. (2015); Nasip (2017); Gorgievski ve Stephan (2016)'nın çalışmaları incelendiğinde yine psikolojik özellikler ile girişimciliğe yatkınlık arasında anlamlı bir etki bulunduğu görülmektedir. Bu ilişki, girişimciliğe eğilimi olan

bireylerin ne kadar yaratıcı olduğunu bulan geçmiş çalışmalarla (Tong vd., 2011; Hamidi vd., 2008; Koh, 1996) tutarlıdır. Girişimciler genellikle pazara yepyeni bir şey getirmek için fikirler ve yaratıcı çözümlerle donatılmıştır. Bu, bir kişiyi yeni bir iş kurma konusunda motive etmenin en önemli anahtarıdır. Tüm bunlar girişimciliğe yatkınlık ile psikolojik özellikler arasında anlamlı bir etki bulunduğunu göstermektedir (Ferreira vd., 2012).

Çalışma modelinde duygusal zekânın psikolojik faktörler üzerindeki etkisi incelenmiştir. Literatüre bakıldığında Bar-On (2010) çalışmasında, duygusal zekâ ile psikolojik özellikler arasında anlamlı bir etki bulunduğu görülmüştür. Grawel ve Slovey (2022) çalışmasına bakıldığında ise yine duygusal zekâ ile psikolojik özellikler arasında pozitif yönde bir etki olduğu görülmüştür. Kaluzniacky (2014) yayınladığı kitapta duygusal zekâ ve psikolojik faktörler arasında doğrudan bir etki olduğunu tespit etmiştir. Literatürde görüldüğü gibi duygusal zekâ ile psikolojik özellikler arasında anlamlı etki bulunmaktadır. Yapılan analizler sonucu çalışmada da psikolojik özellikler ile duygusal zekâ arasında anlamlı bir etki olduğu görülmüştür.

Çalışmada geliştirilen modelde girişimciliğe yatkınlığın kendi duygularını değerlendirme üzerindeki etkisi tespit edilerek incelenmiştir. Davis ve Peak (2014) çalışmalarında duygusal zekânın girişimciliğe yatkınlık üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Çalışma sonuçlarına göre girişimciliğe yatkınlığın duygusal zekânın alt boyutu olan kendi duygularını değerlendirme üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu bulunmuştur. Miao vd. (2018), girişimciliğe yatkın olan bireylerin kendi duygularını daha iyi yönetebileceklerini belirtmişlerdir. Benzer şekilde Zampetakis vd. (2009); Rodrigues vd. (2019) ve Mortan vd. (2014) de girişimciliğe yatkınlık ile kendi duygularını değerlendirme üzerinde anlamlı bir etki bulmuşlardır.

Girişimcilik yıllardır geniş çapta araştırılmaktadır. Geçmiş araştırmalar, girişimciliğin iş yaratmada önemli bir rol oynadığını göstermektedir. Girişimcilik performans ve üretkenliği artırmaya ve ekonomik büyümeye katkıda bulunmaktadır (Yusof vd., 2007; Baumol, 1993; Birch, 1979; Parker, 2005), girişimcilik ve duygusal zekâ üzerine yapılan çalışmalar girişimcilik literatüründe çok nadiren bulunurken girişimcilik ile psikolojik özelliklerle alakalı çalışma sayısı da oldukça azdır (Yusof vd., 2007). Duygusal zekâ kavramı, aynı zamanda yükselen yöneticilerin önemli kişilik alanlarından biri olarak ele alınmaktadır. Aynı zamanda literatür incelendiğinde

duygusal zekânın girişimciliğe yatkınlığı üzerindeki etkisi ile psikolojik özelliklerin girişimciliğe yatkınlık üzerindeki etkisinin ayrı ayrı incelendiği görülmektedir. Bu nedenle çalışmada ele alınan değişkenler ve aralarındaki etkileşime yönelik bulguların teoriye katkı sunması beklenmektedir.

Çalışma sonucunda elde edilen bulgular girişimci bireylerin farklı duygusal zekâyı ve psikolojik özelliklere sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Girişimciler arasındaki bu farklılıklar girişimciliği yatkınlığın artmasına yönelik uygulanacak stratejiler için oldukça önemli bilgiler sunmaktadır. Bireylerin nasıl daha girişimci olabileceklerinin belirlenmesi veya hangi eksikliklerin olduğunun tespit edilmesi tüm ilgili birimler için oldukça önemli bir veri sunmaktadır. Bu nedenle girişimcilerin duygusal zekâ ve psikolojik yapılarının strateji belirlerken dikkate alınması gerekmektedir.

Girişimciliğe yatkınlığı incelerken duygusal zekâ ve psikolojik özelliklerin ele alınması, girişimcileri diğerlerinden ayıran özelliklerin belirlenmesine yardımcı olacaktır. Bu sayede gerek bireysel gerek işletme bazında girişimciliğe yatkınlığın nasıl şekillendirileceği anlaşılabilecektir. Ayrıca girişimciliğe yatkınlığı yüksek olan bireyler için yeni fırsatlar yaratma şansı doğacaktır. Yeni fırsatlar yaratma fikri aynı zamanda girişimciliğe yatkın olan bireyler için çevresel faktörlerin şekillendirilmesi ile de alakalıdır. Bu nedenle girişimciliğe yatkın olduğunu düşünülen bireyler için hem geliştiği sosyal ortamın (aile, sosyal çevre vb.) hem de içinde yaşadığı yasal çevrenin girişimcilik potansiyelini destekleyecek şekilde yapılandırılması oldukça önemlidir. Bu önlemler alındığı takdirde birey yatkınlığını geliştirebilecek ve daha fazla girişimci ekonomiye katkı sağlayabilecektir.

Girişimcilik faaliyetlerinin, girişimciliğin gelişimine katkı sağlayacak eğitimle desteklenmesi de oldukça önemlidir. Yapılan birçok araştırma girişimcilikle ilgili eğitim alan bireylerin, eğitim almayanlara göre girişimcilik sürecine çok daha kolay adapte olduğunu göstermektedir. Bu durum girişimcilik özelinde eğitim almanın sürece olan katkısını açıkça göstermektedir. Alınan eğitim ile kişisel gelişimini sağlayacak olan girişimci, gelecekteki girişim faaliyetlerini daha sağlam temeller üzerine oturtabilecektir. Bu eğitimlerin ve kişisel gelişim sürecinin kapsam; çağımızın gereklilikleri olan yabancı dil, bir fikri hayata geçirme, iyi bir yönetici ve/veya lider olabilme gibi donanımların kazanılması olmalıdır. Bu kazanımlarla birey analitik

düşünme becerisi kazanacak ve bir girişimcinin sahip olması beklenen niteliklere kavuşacaktır. Özellikle akademik ve kamu çevrelerinin bu konuya daha fazla önem vermesi gerektiği açıktır. Girişimcileye yatkınlığı belirlenen bireyler için daha fazla yatırım yapılması, çeşitli teşviklerin verilmesi ve konu ile ilgili gerekli stratejilerin geliştirilmesi girişimcilik faaliyetlerini artıracak gibi istihdam içinde yeni bir fırsat yaratmış olacaktır.

Girişimcilik faaliyetlerinin artırılması için önemli olan bir diğer husus sermaye konusudur. Bireyin içinde büyüdüğü aile, çevresinde girişimci olup olmaması, daha önce herhangi bir iş kurmuş olup olmaması gibi faktörler girişimcilik faaliyetine başlaması için etken olsa da, bilindiği gibi sermaye olmadan bu atılımı gerçekleştirmek mümkün olmamaktadır. Bu nedenle bireyin destek göreceğini bilmesi, hatta öncelikle kredi kaynakları, sahip olduğu imkânlar, aile veya sosyal çevresinden sermaye bulabilme durumu gibi unsurların netleştirmesinin de süreci katkısı olacağı düşünülmektedir. Çünkü bu netlik adayın gelecekte yapacağı yeni girişimler için kendine güvenmesini sağlayacaktır. Bu sebeple üniversitelerin veya ilgili kurumların girişimcilik eğilimi yüksek olan adaylara desteklerini arttırmaları ülke ekonomimiz için oldukça önemli bir kazanım olacaktır.

Girişimcilik faaliyetlerinin artırılması, özellikle gelişmekte olan ülkelerde girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılmasına bağlıdır. Bu kültürün yaygınlaştırılması için sivil toplum kuruluşlarının, üniversitelerin ve ilgili kamu kurum ve kuruluşlarının iş birliği yapması gerekmektedir. Girişimcilik faaliyetlerinin, ar-ge çalışmalarının teknoparklar ve üniversiteler tarafından teşvik edilmesi büyük katkı sunacaktır. Özellikle geleceğin girişimcileri olarak görülen üniversite öğrencilerinin girişimciliğe özendirilmesi, bu yönde ders içeriklerinin hazırlanması ve gerekirse ders kredisi teşviklerinin verilmesi oldukça yararlı olacaktır. Bunların yanı sıra girişimcilik faaliyetinin ve girişimci bireyin kişisel olarak ödüllendirme yoluyla teşvik edilmesinin de önemli bir motivasyon kaynağı olacağı düşünülmektedir.

Yapılan çalışmayla birlikte işletme sahipleri girişimciliğe yatkın olan çalışanlarını gözlemleyebilir ve çalışanlarını kendi işletmesi için daha iyi bir pozisyonda değerlendirebilir. Böylece hem çalışan kendine uygun olan işte çalışmış olur hem de işletme yeniliğe giderek büyüme sağlayabilir. Aynı şekilde kendi işini kurmak isteyen fakat girişimciliğe yatkınlığının olup olmadığını anlayamayan bireyler

için yine çalışma faydalı olabilir. Bunun sonucunda girişimcilik faaliyetini gerçekleştirebilir.

İlerleyen teknolojiyle birlikte ülke gelişiminin sağlanması için ülkede daha fazla yenilik yapılması gerekmektedir. Bu da ancak yeni iş kollarıyla mümkün olabilmektedir. Bu nedenle bireylerin girişimciliğe yatkınlığını neyin etkilediğini bilmek bireyler için önemli olmaktadır. Çalışmayla birlikte fikri olan fakat harekete geçemeyen bireyler cesaretlenebilirler ve kendi işlerini kurabilirler. Yine girişimcilik faaliyetini gerçekleştirmiş olan fakat kendini geliştirememiş bireylere de yol gösterici olabilir.

Gelecek alışamlarda örneklem genişletilerek araştırma tekrar yapılabilir. Duygusal zekânın alt boyutları olan kendi duygularını değerlendirme, diğerlerinin duygularını değerlendirme, duyguları düzenleme ve duyguları kullanma ve psikolojik özelliklerin alt boyutları olan risk almak, başarı ihtiyacı, belirsizliği yok etme ve kontrol etme ile girişimciliğe yatkınlık arasındaki etki detaylı bir şekilde incelenebilir.

KAYNAKÇA

- Abdullaeva, F. (2007). *Öğrencilerin Girişimcilik Özellikleri ve İş Değerleri: Kırgızistan, Özbekistan, Azerbaycan ve Türkiye Karşılaştırılması*, Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi, Sakarya.
- Ackley, D. (2016). *Emotional intelligence: A practical review of models, measures, and applications*. Consulting Psychology Journal: Practice and Research, 68(4), 269-285.
- Ahmadi, S. A. A., Kanaan Azar, H., Nagahisarchoghaei, M., ve Nagahi, M. (2014). *Relationship between emotional intelligence and psychological well being*. International Journal of Research in Organizational Behaviour and Human Resource Management, 2(1), 123-126.
- Ahmetoglu, G., Leutner, F., and Chamorro-Premuzic, T. (2011). *EQ-nomics: Understanding the relationship between individual differences in trait emotional intelligence and entrepreneurship*. Personality and individual differences, 51(8), 1028-1033.
- Ajzen, I. (1991). *Planlı davranış teorisi*. Örgütsel davranış ve insan karar süreçleri. 50 (2), 179-211.
- Akyavuz, E. K., & Asici, E. (2021). *The Effect of Volunteer Management Mentoring Program on Mentors' Entrepreneurship Tendency and Leadership Self-Efficacy*. Participatory Educational Research, 8(2), 1-16.
- Ali, H. (2020). *Uluslararası Ticaret Bölümü Öğrencilerinin Akademik Motivasyonunun Girişimcilik Eğilimi ve Kadın Girişimcilik Değeri Üzerindeki Etkisi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.
- Alkış, H., & Akpınar, F. (2019). *Duygusal Zeka ve Girişimcilik Eğilimi: Adıyaman Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma*. Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (32), 341-379.
- Allen, J. S., Stevenson, R. M., O'Boyle, E. H., & Seibert, S. (2021). *What matters more for entrepreneurship success? A meta-analysis comparing general mental ability and emotional intelligence in entrepreneurial settings*. Strategic Entrepreneurship Journal, 15(3), 352-376.
- Antinienė, D., & Lekavičienė, R. (2019). *Some Psychological Factors That Affect Emotional Intelligence Of Lithuanian High School Students*. Social Welfare, Interdisciplinary Approach, 9 (1), 8-23.
- Armstrong, A. R., Galligan, R. F., Critchley, C. R. (2011). *Emotional Intelligence and Psychological Resilience to Negative Life Events*. Personality and Individual Differences, 51(3), 331-336.
- Asamani, L., and Mensah, A. O. (2013). *Entrepreneurial Inclination Among Ghanaian University Students: The Case of University of Cape Coast, Ghana*. European Journal of Business And Management, 5(19), 113-125.
- Åstebro, T., and Thompson, P. (2007). *Does It Pay to Be A Jack of All Trades?*. Unpublished Manuscript, University of Toronto.
- Aşkın, A., Nehir, S., & Vural, S. Ö. (2011). *Tarihsel Süreçte Girişimcilik Kavramı ve Gelişimi*. Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 6 (2), 55-73.
- Ataei Zanjani Nezhad, H., Marjani, M. R., and Najafi, A. (2015). *A Study on Relationship Between Emotional Intelligence and Entrepreneurship of Trainees in Vocational and Technical Organization*. Management Science Letters, 5(5), 501-506.

- Atsan, N. (2016). *Failure Experiences of Entrepreneurs: Causes and Learning Outcomes*. Procedia-Social and Behavioral Sciences, 235 (16), 435-442.
- Austin, E. J., Saklofske, D. H., ve Egan, V. (2005). *Personality, Well-Being and Health Correlates of Trait Emotional Intelligence*. Personality and Individual Differences, 38(3), 547-558.
- Aykan, U., ve Halis, M. (2018). *Duyguların Girişimcilik Yönelimi Üzerindeki Etkisi: Girişimcilik Dersi Alan Öğrenciler Üzerinde Bir Araştırma*. Uluslararası Turizm, Ekonomi ve İşletme Bilimleri Dergisi, 2(1), 57-71.
- Balli, A. (2017). *Girişimcilik ve Girişimci Tipolojileri*. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 4(29), 143-166.
- Balluerka, N., Gorostiaga, A., Alonso-Arbiol, I., ve Aritzeta, A. (2016). *Peer Attachment and Class Emotional Intelligence as Predictors of Adolescents' Psychological Well-Being: A Multilevel Approach*. Journal of Adolescence, 100 (53), 1-9.
- Bar-On, R. (2006). *The Bar-On Model Of Emotional-Social Intelligence (ESI)*. Psicothema, 18 (6), 13-25.
- Bar-On, R. (2010). *Emotional Intelligence: An Integral Part Of Positive Psychology*. South African Journal of Psychology, 40(1), 54-62.
- Barutçu, E., ve İrmış, A. (2012). *Öğrencilerin Kendilerini Girişimci Bir Kişiliğe Sahip Görmelerini ve İş Kurma Niyetlerini Etkileyen Faktörler: Bir Alan Araştırması*. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 26(2), 1-25.
- Başol, O., Dursun, S., & Aytaç, S. (2011). *The Effect of Personality on Entrepreneurship Intention: An Application on University Youth*. Industrial Relations and Human Resources Journal, 13(4), 7-22
- Begley, T. M., ve Boyd, D. P. (1987). *Psychological Characteristics Associated With Performance in Entrepreneurial Firms and Smaller Businesses*. Journal Of Business Venturing, 2(1), 79-93.
- Bentler, P., & Bonnet, D. (1980). *Significance Tests and Goodness of Fit in The Analysis of Covariance Structures*. Psychological Bulletin, 88(3), 588-666.
- Bigos, K., & Michalik, A. (2020). *Do Emotional Competencies Influence Students' Entrepreneurial Intentions?* Sustainability, 12(23), 1-18
- Boren, A. E. (2010). *Emotional Intelligence: The Secret of Successful Entrepreneurship?* Faculty Publications: Agricultural Leadership, Education and Communication Department. 9 (2), 55-61.
- Brockhaus Sr, R. H. (1980). *Risk Taking Propensity of Entrepreneurs*. Academy of Management Journal, 23(3), 509-520.
- Cansoy, R. (2018). *21.Century Skills According to International Frameworks and Building Them Within The Education System*. Journal Of The Human and Social Science Researches, 7(4), 3112-3134
- Carvalho, V. S., Guerrero, E., Chambel, M. J., and González-Rico, P. (2016). *Psychometric Properties of WLEIS as A Measure of Emotional Intelligence in The Portuguese and Spanish Medical Students*. Evaluation and Program Planning, 58 (1), 152-159.
- Carver, C. S., and Scheier, M. F. (1990). *Origins and Functions of Positive and Negative Affect: A Control-Process View*. Psychological Review, 97(1), 19-35.
- Casson, M., and Casson, C. (2014). *The History of Entrepreneurship: Medieval Origins of A Modern Phenomenon*. Business History, 56(8), 1223-1242.

- Cejudo, J., Rodrigo-Ruiz, D., López-Delgado, M. L., and Losada, L. (2018). *Emotional Intelligence and Its Relationship with Levels of Social Anxiety and Stress in Adolescents*. International Journal of Environmental Research and Public Health, 15(6), 1-11.
- Ceyhan, S., Yıltay, S., and Batga, B. *Duygusal Zekâ ile Girişimcilik Eğilimi Arasında Öz Yeterliliğin Aracılık Rolü: Çukurova Üniversitesinde Bir Alan Araştırması*. International Journal of Entrepreneurship and Management Inquiries, 4(6), 1-19.
- Chamorro-Premuzic, T., Furnham, A., and Lewis, M. (2007). *Personality and Approaches to learning Predict Preference for Different Teaching Methods*. Learning and individual Differences, 17(3), 241-250.
- Chamorro-Premuzic, T., and Furnham, A. (2008). *Personality, Intelligence and Approaches To Learning as Predictors of Academic Performance*. Personality And Individual Differences, 44(7), 1596-1603.
- Chan, D. W. (2004). *Social Coping and Psychological Distress Among Chinese Gifted Students in Hong Kong*. Gifted Child Quarterly, 48(1), 30-41.
- Chatterjee, N., & Das, N. (2015). *Key Psychological Factors as Predictors of Entrepreneurial Success: A Conceptual Framework*. Academy of Entrepreneurship Journal, 21(1), 102-114.
- Chaudhary, R. (2017). *Demografik Faktörler, Kişilik ve Girişimcilik Eğilimi: Hintli Üniversite Öğrencileri Arasında Bir Araştırma*. Eğitim ve Öğretim Dergisi, 59 (2), 171-187.
- Chell, E., and Baines, S. (2000). *Networking, Entrepreneurship and Microbusiness Behaviour*. Entrepreneurship and Regional Development, 12 (3), 195-215.
- Cheung, F. M. (2000). *Deconstructing Counseling in A Cultural Context*. The Counseling Psychologist, 28 (1), 123-132.
- Chin, S. T. S., Raman, K., Yeow, J. A., & Eze, U. C. (2012). *Relationship Between Emotional Intelligence and Spiritual Intelligence in Nurturing Creativity and Innovation Among Successful Entrepreneurs: A Conceptual Framework*. Procedia-Social and Behavioral Sciences, 57 (12), 261-267.
- Ciarrochi, J. V., Chan, A. Y., and Caputi, P. (2000). *A Critical Evaluation of The Emotional Intelligence Construct*. Personality and Individual Differences, 28(3), 539-561.
- Cin, H., ve Günay, G. Y. (2013). *Girişimcilik Tipleri ile Duygusal Zekâları Arasındaki İlişki: Edirne Örneği*. The Relationship Between the Entrepreneurship Types and Emotional Intelligence of Entrepreneur - the Case of Edirne., 8(2), 7-32.
- Codier, E., Freitas, B., and Muneno, L. (2013). *Developing Emotional Intelligence Ability in Oncology Nurses: A Clinical Rounds Approach*. In Oncology Nursing Forum 40 (1), 1-22.
- Cope, J. (2003). *Entrepreneurial Learning and Critical Reflection: Discontinuous Events as Triggers for 'Higher-Level' learning*. Management Learning, 34(4), 429-450.
- Crant, J. M. (1996). *The Proactive Personality Scale as A Predictor of Entrepreneurial Intentions*. Journal of Small Business Management, 29(3), 62-74.
- Cromie, S. (2000). *Assessing Entrepreneurial Inclinations: Some Approaches and Empirical Evidence*. European Journal of Work and Organizational Psychology, 9(1), 7-30.
- Cross, B., and Travaglione, A. (2003). *The Untold Story: Is The Entrepreneur of The 21 [Supst] Century Defined By Emotional Intelligence?* International Journal of Organizational Analysis, 11(3), 221-228.

- Cunningham, J. B., and Lischeron, J. (1991). *Defining Entrepreneurship*. Journal of Small Business Management, 29(1), 45-61.
- Çakanel, Z. (2018). *Duygusal Zekâ, Sosyal Zekâ ve Sosyal Girişimcilik Arasındaki İlişkinin İncelenmesi*. Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli.
- Çarıkçı, İ., Kanten, S., ve Kanten, P. (2010). *Kişilik, Duygusal Zekâ ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışları Arasındaki İlişkileri Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma*. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 1 (11), 41-65.
- Çetin, B., ve İlhan, M. (2014). *LISREL ve AMOS Programları Kullanılarak Gerçekleştirilen Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) Analizlerine İlişkin Sonuçların 186 Karşılaştırılması*. Journal of Measurement and Evaluation in Education and Psychology, 5(2), 26-42
- Davis, P. E., & Peake, W. O. (2014). *The Influence of Political Skill and Emotional Intelligence on Student Entrepreneurial Intentions: An Empirical Analysis*. Small Business Institute Journal, 10(2), 19-34.
- De Pillis, E., & Reardon, K. K. (2007). *The influence of personality traits and persuasive messages on entrepreneurial intention*. Career Development International, 12(4), 382-396.
- Di Fabio, A., and Kenny, M. E. (2016). *From Decent Work to Decent Lives: Positive Self and Relational Management (Psverm) in The Twenty-First Century*. Frontiers in Psychology, 361 (7), 1-12.
- Di, M., Jia, N., Wang, Q., Yan, W., Yang, K., ve Kong, F. (2020). *A Bifactor Model of The Wong and Law Emotional Intelligence Scale and Its Association With Subjective Well-Being*. The Journal Of Positive Psychology, 16(4), 561-572.
- Dündar, S. (2007). *Afyon Kocatepe Üniversitesi Lisans Öğrencilerinin Girişimcilik Özelliklerinin İncelenmesine İlişkin Ampirik Bir Çalışma*. Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 25(1), 121-142.
- El Ghoudani, K., Pulido-Martos, M., ve Lopez-Zafra, E. (2018). *Measuring emotional intelligence in Moroccan Arabic: the Wong and Law Emotional Intelligence Scale/Medidas de la inteligencia emocional en árabe marroquí: la Escala de Inteligencia Emocional de Wong y Law*. Revista de Psicología Social, 33(1), 174-194.
- Eminoglu, A., and Gungormus, Z. (2019). *Entrepreneurial Characteristics and Inclinations of Nursing Students*. International Journal of Caring Sciences, 12(2), 684-697.
- Entrialgo, M., Fernandez, E., and Vázquez, C. J. (2000). *Psychological characteristics and process: the role of entrepreneurship in Spanish SMEs*. European Journal of Innovation Management, 3(3), 137-149.
- Erdur-Baker, Ö. (2007). *Psikolojik Danışma ve Kültürel Faktörler*. Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi, 3(27), 109-122.
- Erkorkmaz, Ü., Etikan, İ., Demir, O., Özdamar, K., & Sanisoğlu, Y. S. (2013). *Doğrulamalı Faktör Analizi ve Uyum İndeksleri*. Türkiye Klinikleri, 33(1), 210- 223.
- Eröz, S. (2013). *Örgütlerde Duygusal Zekâ*. Balıkesir University Journal of Social Sciences Institute, 16(29), 213-242.
- Ertaş, H., ve Kırar, R. (2019). *Sağlık Yönetimi Öğrencilerinin Liderlik ve Duygusal Zekâ Düzeylerinin İncelenmesi*. Ekev Akademi Dergisi, 23(80), 247-262.
- Ertürk, E. M. (2017). *Bilimsel Psikolojinin Tarihsel Süreci Üzerine*. Trakya Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi, 7(14), 161-180.

- Extremera, N., Durán, A., and Rey, L. (2005). *La Inteligencia Emocional Percibida Y Su Influencia Sobre La Satisfacción Vital, La Felicidad Subjetiva Y El Engagement En Trabajadores De Centros Para Personas Con Discapacidad Intelectual*. *Ansiedad Yestrés*, 11(1), 63-73.
- Extremera, N., Fernández-Berrocal, P., and Salovey, P. (2006). *Spanish Version of The Mayer-Salovey-Caruso Emotional Intelligence Test (MSCEIT)*. Version 2.0: Reliabilities, Age and Gender Differences. *Psicothema*, 18, 42-48.
- Fang He, V., Sirén, C., Singh, S., Solomon, G., ve Von Krogh, G. (2018). *Keep Calm and Carry on: Emotion Regulation In Entrepreneurs' Learning From Failure*. *Entrepreneurship Theory And Practice*, 42(4), 605-630.
- Farahbod, F., Azadehdel, M., khoshdel Mofidi, M., Shahabi, S., Pazhouh, L. D., Ghorbaninejad, N., and Shadkam, F. (2013). *The Relationship Between Trait Emotional Intelligence and Entrepreneurship Attitudes and Intentions*. *Journal of Public Administration And Policy Research*, 5(3), 79-85.
- Fernández-Berrocal, P., Extremera, N., and Ramos, N. (2004). *Validity and Reliability of The Spanish Modified Version of The Trait Meta-Mood Scale*. *Psychological Reports*, 94(3), 751-755.
- Figueiredo, O., Guimaraes, P., and Woodward, D. (2002). *Home-Field Advantage: Location Decisions of Portuguese Entrepreneurs*. *Journal of Urban Economics*, 52(2), 341-361.
- Foo, M. D., Uy, M. A., and Baron, R. A. (2009). *How Do Feelings Influence Effort? An Empirical Study of Entrepreneurs' Affect and Venture Effort*. *Journal of Applied Psychology*, 94(4), 1086-1094.
- Franke, N., and Lüthje, C. (2004). *Entrepreneurial Intentions of Business Students—A Benchmarking Study*. *International Journal of Innovation and Technology Management*, 1(03), 269-288.
- Frese, M. (2009). *Towards A Psychology of Entrepreneurship, An Action Theory Perspective*. *Foundations And Trends (R) In Entrepreneurship*, 5(6), 437-496.
- Frese, M., Krauss, S. I., Keith, N., Escher, S., Grabarkiewicz, R., Luneng, S. T., and Friedrich, C. (2007). *Business Owners' Action Planning And Its Relationship To Business Success In Three African Countries*. *Journal of Applied Psychology*, 92(6), 1481-1498.
- Frese, M., and Gielnik, M. M. (2014). *The Psychology of Entrepreneurship*. *Annu. Rev. Organ. Psychol. Organ. Behav.*, 1(1), 413-438.
- Fukuda, E., Saklofske, D. H., Tamaoka, K., Fung, T. S., Miyaoka, Y., and Kiyama, S. (2011). *Factor Structure of Japanese Versions of Two Emotional Intelligence Scales*. *International Journal Of Testing*, 11(1), 71-92.
- Gartner, W. B., and Ingram, A. E. (2013). *What Do Entrepreneurs Talk About When They Talk About Failure?* *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 33(6), 2-14.
- Gaskill, L. R., Van Auken, H. E., and Manning, R. A. (1993). *A Factor Analytic Study of The Perceived Causes of Small Business Failure*. *Journal of Small Business Management*, 31 (4), 18-18.
- Goleman, D. (1995). *Emotional Intelligence*, New York, NY, England. Bantam Books, 25 (6), 46-77..
- Gorgievski, M. J., & Stephan, U. (2016). *Advancing The Psychology of Entrepreneurship: A Review of The Psychological Literature and An Introduction*. *Applied Psychology*, 65(3), 437-468.

- Grigore, A. M. (2012). *The Psychology Of Entrepreneurship*. Romanian Journal Of Marketing, 5(2), 25-30.
- Gudiyattam, V. D. (2018). *A study on the influence of emotional intelligence on entrepreneurship intention*. International Journal of Pure and Applied Mathematics, 119(12), 14839-14851.
- Guerra-Bustamante, J., León-del-Barco, B., Yuste-Tosina, R., López-Ramos, V. M., and Mendo-Lázaro, S. (2019). *Emotional Intelligence and Psychological Well-Being In Adolescents*. International Journal of Environmental Research and Public Health, 16(10), 1-12
- Guerrero, M., Rialp, J., and Urbano, D. (2008). *The Impact of Desirability and Feasibility on Entrepreneurial Intentions: A Structural Equation Model*. International Entrepreneurship And Management Journal, 4(1), 35-50.
- Gurol, Y., ve Atsan, N. (2006). *Entrepreneurial Characteristics Amongst University Student: Some Insights For Entrepreneurship Education And Training In Turkey*. Education & Training, 48(1), 25-38.
- Gül, H., İnce, M., ve Korkmaz, O. (2014). *Çalışma Yaşamında Duygusal Zekâ ve Bireylerin Duygusal Zekâ Düzeylerini Kullanabilme Becerileri Üzerine Bir Araştırma*. Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 11(1), 30-49.
- Gümüsoğlu, Ş., ve Karaöz, B. (2014). *Tarihsel Süreçte Girişimcilik: Muğla Örneği*. Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi, 3(1), 97-116.
- Harper, S. R., and White, C. D. (2013). *The Impact of Member Emotional Intelligence on Psychological Safety in Work Teams*. Journal of Behavioral and Applied Management, 15(1), 2-10.
- Hawley, FB (1927). *Ekonominin girişimcilik üzerine yönelimi*. Amerikan Ekonomik İncelemesi, 409-428.
- Hayward, M. L., Shepherd, D. A., and Griffin, D. (2006). *A Hubris Theory of Entrepreneurship*. Management Science, 52(2), 160-172.
- Hébert, RF and Link, AN (2006). *Yenilikçi Olarak Girişimci*. Teknoloji Transferi Dergisi, 31 (5), 589-597.
- Henderson, R., and Robertson, M. (2000), *Who Wants to be An Entrepreneur? Young Adult Attitudes to Entrepreneurship as a Career*, Career Development International, 5(6), 279-287.
- Henry, C., Hill, F., and Leitch, C. (2005). *Entrepreneurship Education and Training: Can Entrepreneurship Be Taught?* Education ve Training, 47(2), 98-111.
- Herron, L., and Robinson Jr, R. B. (1993). *A Structural Model of The Effects of Entrepreneurial Characteristics on Venture Performance*. Journal of Business Venturing, 8(3), 281-294.
- Hian, C. K. (1996). *Testing Hypotheses of Entrepreneurial Characteristics*. A Study of Hong Kong MBA Students. Journal of Managerial Psychology, 11(3), 12-25.
- Hisrich, R. D. (2000). *Can Psychological Approaches Be Used Effectively: An Overview*. European Journal Of Work And Organizational Psychology, 9(1), 93-96.
- Hisrich, R., Langan-Fox, J., and Grant, S. (2007). *Entrepreneurship Research and Practice: A Call to Action for Psychology*. American Psychologist, 62(6), 575-589.

- Ho, T. S., and Koh, H. C. (1992). *Differences In Psychological Characteristics Between Entrepreneurially Inclined Accounting Graduates In Singapore*. Entrepreneurship, Innovation and Change, 1(2), 243-54..
- Hu, L., & Bentler, P. (1999). *Cutoff Criteria for Fit Indexes in Covariance Structure Analysis: Conventional Criteria Versus New Alternatives*. Structural A Multidisciplinary Journal, 6(1), 1-55.
- Inegbenebor, A. U. (2007). *Pharmacists As Entrepreneurs or Employees: The Role of Locus of Control*. Tropical Journal of Pharmaceutical Research, 6(3), 747-754.
- İşcan, Ö. F., ve Kaygın, E. (2011). *Potansiyel Girişimciler Olarak Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma*. Organizasyon ve yönetim bilimleri dergisi, 3(2), 275-286.
- Jack, S. L., and Anderson, A. R. (1999). *Entrepreneurship Education Within The Enterprise Culture*. International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research, 5 (3), 110-25.
- Johnson, D. (2001). *What Is Innovation and Entrepreneurship? Lessons for Larger Organisations*. Industrial and Commercial Training, 33(4), 135-140.
- Kalfaoğlu, A. G. S. (2018). *The Relationship Between Emotional Intelligence and Entrepreneurial Orientation: A Research on Dega Participants*. Journal of Social and Humanities Sciences Research (Jshsr), 5(27), 2827-2845.
- Kalkan, A. (2011). *Kişisel Tutum, Öznel Norm ve Algılanan Davranış Kontrolünün Girişimcilik Niyeti Üzerindeki Etkisi: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama*. Journal of Suleyman Demirel University Institute of Social Sciences, 14(2), 189-206.
- Kamalian, A. R., and Fazel, A. (2011). *The Relationship Between Emotional Intelligence and Students' Entrepreneurship: A Case Study of University of Sistan and Baluchestan*. Journal Entrepreneurship Development, 3(11), 127-46.
- Kanonuhwa, M., Rungani, E. C., & Chimucheka, T. (2018). *The Association Between Emotional Intelligence and Entrepreneurship as A Career Choice: A Study On University Students In South Africa*. SA Journal of Human Resource Management, 16(1), 1-9.
- Kaplan, M., ve Göker, H. (2017). *Duygusal Zekânın İç Girişimcilik Performansı Üzerindeki Etkisi*. Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi, 555-571.
- Karim, J. (2009). *Emotional Intelligence and Psychological Distress: Testing The Mediatory Role of Affectivity*. Europe's Journal of Psychology, 5(4), 20-39.
- Kashif, M., Khurshid, M. K., and Zahid, I. (2016). *Relationship Between Emotional Intelligence and Entrepreneurship*. Research on Humanities And Social Sciences, 6(5), 22-26.
- Khatoon, H. (2013). *The Impact of Emotional Intelligence on The Growth of Entrepreneurship*. International Journal of Business Management And Research, 3(3), 1-8.
- Kırklaroğlu, H. (2018). *Bilim Tarihi Açısından Psikoloji ve Bilimselliği Üzerine Tartışma*. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 5(13), 194-210.
- Koca Ballı, A. İ., ve Kılıç, K. C. (2019). *Liderlikte Ortak Vizyon Oluşturma Davranışının İşletme Performansına Etkisinde Duygusal Zekânın Düzenleyici Rolü*. İş ve İnsan Dergisi, 6(October), 145–160.

- Koh, H. C. (1995). *Factors Associated with Entrepreneurial Inclination: An Empirical Study of Business Undergraduates in Hong Kong*. Journal of Small Business and Entrepreneurship, 12(2), 29-41.
- Koh, H.C. (1996). *Testing Hypotheses of Entrepreneurial Characteristics: A Study of Hong Kong MBA Students*. Journal Of Managerial Psychology, 11(3), 12-25.
- Kolvereid, L. (1996). *Organizational Employment Versus Self-Employment: Reasons for Career Choice Intentions*. Entrepreneurship Theory and Practice, 20(3), 23-31.
- Kong, F. (2017). *The Validity of The Wong and Law Emotional Intelligence Scale In A Chinese Sample: Tests of Measurement Invariance and Latent Mean Differences Across Gender and Age*. Personality and Individual Differences, 116 (1), 29-31.
- Krauss, S. I., Frese, M., Friedrich, C., and Unger, J. M. (2005). *Entrepreneurial Orientation: A Psychological Model of Success Among Southern African Small Business Owners*. European Journal of Work and Organizational Psychology, 14(3), 315-344.
- Kuratko, D. F. (2016). *Corporate entrepreneurship*. The Routledge Companion to the Makers of Modern Entrepreneurship, 3 (2), 154-162.
- Kuratko, Df (2005). *Girişimcilik Eğitiminin Ortaya Çıkışı: Gelişim, Eğilimler ve Zorluklar*. Girişimcilik Teorisi ve Uygulaması, 29 (5), 577-597.
- LaPalme, M. L., Wang, W., Joseph, D. L., Saklofske, D. H., and Yan, G. (2016). *Measurement Equivalence of The Wong and Law Emotional Intelligence Scale Across Cultures: An Item Response Theory Approach*. Personality And Individual Differences, 90, 190-198.
- Law, K. S., and Song, L. J. (2016). *The Construct and Criterion Related Validity of Emotional Intelligence and Its The Construct and Criterion Validity of Emotional Intelligence and Its Potential Utility for Management Studies*. Journal of Applied Psychology, 89(3), 483-496.
- Law, K. S., and Wong, C. (2008). *The Effects of Emotional Intelligence on Job Performance and Life Satisfaction for The Research and Development Scientists in China*. Asia Pacific Journal of Management, 25(1), 51-69.
- Law, K. S., Wong, C. S., and Song, L. J. (2004). *The Construct and Criterion Validity of Emotional Intelligence and Its Potential Utility for Management Studies*. Journal of Applied Psychology, 89(3), 483-496.
- Lee, S. M., Lim, S. B., Pathak, R. D., Chang, D., and Li, W. (2006). *Influences on Students Attitudes Toward Entrepreneurship: A Multi-Country Study*. The International Entrepreneurship and Management Journal, 2(3), 351-366.
- Lei, P. W., & Wu, Q. (2007). *Introduction to Structural Equation Modeling: Issues and Practical Considerations*. Educational Measurement: Issues and Practice, 26(3), 33-43.
- Li, W. (2007). *Ethnic Entrepreneurship: Studying Chinese and Indian Students In The United States*. Journal of Developmental Entrepreneurship, 12(04), 449-466.
- Li, Y., Cao, F., Cao, D., and Liu, J. (2015). *Nursing Students' Post-Traumatic Growth, Emotional Intelligence and Psychological Resilience*. Journal of Psychiatric and Mental Health Nursing, 22(5), 326-332.
- Lim, Y. M., Lee, T. H., and Cheng, B. L. (2012). *Entrepreneurial Inclination Among Business Students: A Malaysian Study*. The South East Asian Journal of Management, 6(2), 113-145.
- Littunen, H. (2000). *Entrepreneurship And The Characteristics of The Entrepreneurial Personality*. International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research, 6(6), 295-310.

- Low, M. B., and Macmillan, I. C. (1988). *Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges*. Journal of Management, 14(2), 139-161.
- Lumpkin, G. T., and Dess, G. G. (1996). *Clarifying The Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance*. Academy of Management Review, 21(1), 135-172.
- Macko, A., and Tyszka, T. (2009). *Entrepreneurship and Risk Taking*. Applied Psychology, 58(3), 469-487.
- Markman, G. D., Baron, R. A., and Balkin, D. B. (2005). *Are Perseverance and Self-Efficacy Costless? Assessing Entrepreneurs' Regretful Thinking*. Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior, 26(1), 1-19.
- Matlay, H. (2005). *Researching Entrepreneurship and Education: What Is Entrepreneurship and Does It Matter?*. Education Training, 47(8-9), 665-677.
- Matthews, G., Emo, A. K., Funke, G., Zeidner, M., Roberts, R. D., Costa Jr, P. T., and Schulze, R. (2006). *Emotional Intelligence, Personality, and Task-Induced Stress*. Journal Of Experimental Psychology: Applied, 12(2), 96-107.
- Mayer, J. D., Salovey, P., Caruso, D. R., and Sternberg, R. J. (2000). *Models of Emotional Intelligence*. Emotional Intelligence: Key Readings on The Mayer and Salovey Model 47 (1), 81-119.
- McClelland, D. C. (1965). *Achievement-Motivation Can Be Developed*. Harvard Business Review, 43(6), 6-20.
- Mcgrath, R. G. (1999). *Falling Forward: Real Options Reasoning and Entrepreneurial Failure*. Academy of Management Review, 24(1), 13-30.
- Miao, C., Humphrey, R. H., Qian, S., & Pollack, J. M. (2018). *Emotional Intelligence and Entrepreneurial Intentions: An Exploratory Meta-Analysis*. Career Development International, 23(5), 497-512.
- Michelacci, C., and Silva, O. (2007). *Why So Many Local Entrepreneurs? The Review of Economics and Statistics*, 89(4), 615-633.
- Minniti, M., ve Bygrave, W. (2001). *A Dynamic Model of Entrepreneurial Learning*. Entrepreneurship Theory and Practice, 25(3), 5-16.
- Mortan, R. A., Ripoll, P., Carvalho, C., and Bernal, M. C. (2014). *Effects of Emotional Intelligence on Entrepreneurial Intention and Self-Efficacy*. Revista De Psicología Del Trabajo Y De Las Organizaciones, 30(3), 97-104.
- Moschandreas, M. (1997). *Oportünizmin İşlem Maliyeti Ekonomisindeki Rolü*. Ekonomik Sorunlar Dergisi, 31 (1), 39-58.
- Mueller, S. L., & Thomas, A. S. (2001). *Culture and Entrepreneurial Potential: A Nine Country Study of Locus of Control and Innovativeness*. Journal of Business Venturing, 16(1), 51-75.
- Mueller, S. L., and Thomas, A. S. (2001). *Culture and Entrepreneurial Potential: A Nine Country Study of Locus of Control and Innovativeness*. Journal of Business Venturing, 16(1), 51-75.
- Najafi, M., Ghahfarokhi, Z. D., Shafiei, Z., and Afsouran, N. R. (2014). *Investigating The Relationship Between Emotional Intelligence and Entrepreneurship Competencies of Third Year High Schools Students in The City Of Langarod*. Journal of Education and Practice, 5(14), 24-31.

- Nasip, S., Amirul, S. R., Sondoh Jr, S. L., & Tanakinjal, G. H. (2017). *Psychological Characteristics and Entrepreneurial Intention: A Study Among University Students In North Borneo, Malaysia*. Education & Training, 59, 825-840.
- Neqabi, S., and Bahadori, M. (2012). *Relationship Between Emotional Intelligence and Entrepreneurial Behavior*. Iranian Journal of Military Medicine, 14(2), 123-128.
- Norton, R. W. (1975). *Measurement of Ambiguity Tolerance*. Journal of Personality Assessment, 39(6), 607-619.
- Othman, M. N., Ghazali, E., and Cheng, O. C. (2005). *Demographics and Personal Characteristics of Urban Malaysian Entrepreneurs: An Ethnic Comparison*. International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management, 5(5-6), 421-440.
- Özdemir, A., Özgüner, M., & Alkış, H. (2018). *How Does Entrepreneurship Education Given At Universities Affect The Entrepreneurial Personality Traits? An Experimental*. Selcuk University Vocational School of Social Sciences Journal, 21(2), 430-447.
- Pacheco, N. E., Rey, L., and Sánchez-Álvarez, N. (2019). *Validation of The Spanish Version of The Wong Law Emotional Intelligence Scale (WLEIS-S)*. Psicothema, 31(1), 94-100.
- Palmer, M. (1971). *The Application of Psychological Testing to Entrepreneurial Potential*. California Management Review, 13(3), 32-38.
- Pawlik, K., and D'Ydewalle, G. (1996). *Psychology and The Global Commons: Perspectives Of International Psychology*. American Psychologist, 51(5), 488-495.
- Perry, S. C. (2002). *A Comparison of Failed and Non-Failed Small Businesses in The United States: Do Men and Women Use Different Planning and Decision Making Strategies?* Journal of Developmental Entrepreneurship, 7(4), 415-428.
- Peterman, N. E., and Kennedy, J. (2003). *Enterprise Education: Influencing Students' Perceptions of Entrepreneurship*. Entrepreneurship Theory And Practice, 28(2), 129-144.
- Phillips, J. M., and Gully, S. M. (1997). *Role of Goal Orientation, Ability, Need For Achievement, and Locus of Control In The Self-Efficacy and Goal-Setting Process*. Journal of Applied Psychology, 82(5), 792-803.
- Postigo, S., Iacobucci, D., and Tamborini, M.F. (2003). *Undergraduate Students as a Source of Potential Entrepreneurs: A Comparative Study between Italy and Argentina*. Paper presented at the 13th Internationalizing Entrepreneurship Education and Training Conference, Grenoble, France 218-240.
- Pradhan, R. K., and 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.
- Rauch, A., Frese, M., ve Sonnentag, S. (2000). *Cultural Differences In Planning-Success Relationships: A Comparison of Small Enterprises In Ireland, West Germany, and East Germany*. Journal of Small Business Management, 38(4), 28-41.
- Rauch, A., and Frese, M. (2007). *Let's Put The Person Back Into Entrepreneurship Research: A Meta-Analysis on The Relationship Between Business Owners' Personality Traits, Business Creation, and Success*. European Journal of Work and Organizational Psychology, 16(4), 353-385.
- Rhee, K. S., and White, R. J. (2007). *The Emotional Intelligence of Entrepreneurs*. Journal of Small Business and Entrepreneurship, 20(4), 409-425.

- Ripsas, S. (1998). *Towards An Interdisciplinary Theory of Entrepreneurship*. Small Business Economics, 10(2), 103-115.
- Robinson, P. B., Huefner, J. C., ve Hunt, H. K. (1991). *Entrepreneurial Research on Student Subjects Does Not Generalize to Real World Entrepreneurs*. Journal of Small Business Management, 29(2), 42-54.
- Robinson, P.B., Stimpson, D.V., Huefner, J.C., and Hunt, H.K. (1991), *An Attitude Approach to the Prediction of Entrepreneurship*. Entrepreneurship Theory and Practice, 15(4), 13-31.
- Salovey, P., Bedell, B. T., Detweiler, J. B., and Mayer, J. D. (1999). *Coping Intelligently*. Coping: The Psychology of What Works, 141-164.
- Salovey, P., Caruso, D., and Mayer, J. D. (2004). *Emotional Intelligence in Practice*. Positive Psychology in Practice, 447-463.
- Salovey, P., Rothman, A. J., Detweiler, J. B., and Steward, W. T. (2000). *Emotional States and Physical Health*. American Psychologist, 55(1), 110-117.
- Salovey, P., and Grewal, D. (2005). *The Science of Emotional Intelligence*. Current Directions in Psychological Science, 14(6), 281-285.
- Salovey, P., and Mayer, J. D. (1990). *Emotional Intelligence*. Imagination, Cognition and Personality, 9(3), 185-211.
- Sami, A. C. A. R., ve Dilek, U. S. L. U. *Duygusal Zekâ ile Girişimcilik Niyeti Arasındaki İlişkinin İncelenmesi*. Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 5(4), 16-32.
- Sánchez-Álvarez, N., Extremera, N., ve Fernández-Berrocal, P. (2016). *The Relation Between Emotional Intelligence and Subjective Well-Being: A Meta-Analytic Investigation*. The Journal of Positive Psychology, 11(3), 276-285.
- Sandhu, M. S., Jain, K. K., and Yusof, M. (2010). *Entrepreneurial Inclination of Students At A Private University in Malaysia*. New England Journal Of Entrepreneurship, 13(1), 61-72.
- Sandhu, M. S., Sidique, S. F., and Riaz, S. (2011). *Entrepreneurship Barriers and Entrepreneurial Inclination Among Malaysian Postgraduate Students*. International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research, 17(4), 428-449.
- Sarachek, B. (1978). *American Entrepreneurs and The Horatio Alger Myth*. Journal of Economic History, 38(2) 439-456.
- Schere, J. L. (1982). *Tolerance of Ambiguity As A Discriminating Variable Between Entrepreneurs and Managers*. In Academy of Management Proceedings, 404-408.
- Schutte, N. S., Malouff, J. M., Bobik, C., and Coston, T. D. (2001). *Emotional Intelligence and Interpersonal Relations*. The Journal of Social Psychology, 141(4), 523-536.
- Seligman, M. E., and Csikszentmihalyi, M. (2014). *Positive Psychology: An Introduction*. In Flow and The Foundations of Positive Psychology, 55 (1), 5-14.
- Shaver, K. G., and Scott, L. R. (1992). *Person, Process, Choice: The Psychology of New Venture Creation*. Entrepreneurship Theory and Practice, 16(2), 23-46.
- Sönmez, A. S. (2014). *Türkiye’de Girişimcilik ve Türk Girişimci Profili Üzerine Bir Analiz*. Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 21(2), 41-58.
- Sönmez, R. V. (2018). *Pozitif Psikolojik Sermayenin Girişimcilik Eğilimi Üzerine Etkisi ve Bir Araştırma*. Electronic Turkish Studies, 13(30), 421-438.

- Sümer, N. (2000). *Yapısal Eşitlik Modelleri: Temel Kavramlar ve Örnek Uygulamaları*. Türk Psikoloji Yazıları 11(3), 49-74.
- Thompson, J. L. (1999). *The World of The Entrepreneur—A New Perspective*. Journal of Workplace Learning, 11(6), 209-224
- Timuroğlu, M. K., and Akpunar, E. N. (2017). *Duygusal Zekânın Girişimcilik Niyeti Üzerine Etkisi*. Atatürk University Journal of Economics ve Administrative Sciences, 31(4), 875-894.
- Tkachev, A., and Kolvereid, L. (1999). *Self-Employment Intentions Among Russian Students*. Entrepreneurship and Regional Development, 11(3), 269-280.
- Tsaousis, I., and Nikolaou, I. (2005). *Exploring The Relationship of Emotional Intelligence with Physical and Psychological Health Functioning*. Stress and Health: Journal of the International Society for the Investigation of Stress, 21(2), 77-86.
- Turgay, Ü. (2020). *Duygusal Zekânın Bireysel Yenilikçi Davranışa Etkisi: Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi Öğrencileri Üzerinde Bir Araştırma*. Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 19(4), 114-129.
- Turhan, M., ve Çetinsöz, B. C. (2019). *Duygusal Zekâ ve Motivasyon Arasındaki İlişki: Turizm Programı Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma*. Electronic Journal Of Social Sciences, 18(69), 288-287.
- Türk, B. (2017). *Planlı Davranış Teorisi Perspektifinden Sürdürülebilirlik İçin Pazar Bölümlerinin Politik ve Sosyal Önerileri*. Doktora Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- Ulker, Y., Uluköy, M., Kılıç, R., Yumuşak, S., ve Azaklı, S. (2016). *Duygusal Zekânın Girişimcilik Üzerine Etkisi: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Üzerine Bir Analiz*. MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi, 5(5), 119-136.
- Uluyol, O. (2013). *Öğrencilerin Girişimcilik Eğilimlerinin Belirlenmesi: Gölbaşı Meslek Yüksekokulu Örneği*. Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (15), 349-372.
- Ustun, F., ve Mustafayeva, S. (2018). *Çalışanların Duygusal Zekâ Becerilerinin İş Yaşam Kalitesi Algıları Üzerine Etkisi: Türkiye ve Azerbaycan Örneği*. Business and Economics Research Journal, 9(3), 665-680.
- Uygun, M., Mete, S., ve Güner, E. (2012). *Genç Girişimci Adayların Girişimcilik Eğilimi ve Girişimcilik Özellikleri Arasındaki İlişkiler*. Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 4(2), 145-156.
- Veciana, J. M., Aponte, M., and Urbano, D. (2005). *University Students' Attitudes Towards Entrepreneurship: A Two Countries Comparison*. The International Entrepreneurship and Management Journal, 1(2), 165-182.
- Wang, C. K., and P. K.Wong. 2004. *Entrepreneurial Interest of University Students In Singapore*. Technovation, 24, 161-172.
- Whitman, D. S., Van Rooy, D. L., Viswesvaran, C., and Kraus, E. (2009). *Testing The Second-Order Factor Structure and Measurement Equivalence of The Wong and Law Emotional Intelligence Scale Across Gender And Ethnicity*. Educational and Psychological Measurement, 69(6), 1059-1074.
- Wong, C. S., and Kenneth, S. K. Law. 2002. *The Effects of Leader and Follower Emotional Intelligence on Performance and Attitude*. In. The Leadership Quarterly, 13(3), 4-51.

- Yakupoglu, S. (2018). *Girişimcilerin Başarısızlık Nedenleri ile İlgili Bir Çalışma: Kars İli Örneği*. Yüksek Lisans Tezi, Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kars.
- Yasin, A. Y. M., Mahmood, N. A. A. N., and Jaafar, N. A. N. (2011). *Students' Entrepreneurial Inclination at a Malaysian Polytechnic: A Preliminary Investigation*. International Education Studies, 4(2), 198-207.
- Yaşlıoğlu, M. (2017). *Sosyal Bilimlerde Faktör Analizi ve Geçerlilik: Keřfedici ve Doğrulayıcı Faktör Analizlerinin Kullanılması*. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakóltesi Dergisi, 78-81.
- Yelkikalan, N. 21. *Yüzyılda Girişimcinin Yeni Özelliği: Duygusal Zekâ*. Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 39-51.
- Yusof, M., Sandhu, M. S., and Jain, K. K. (2007). *Relationship Between Psychological Characteristics and Entrepreneurial Inclination: A Case Study of Students At University Tun Abdul Razak*. Journal of Asia Entrepreneurship And Sustainability, 3(2), 1-19.
- Zakarevičius, P., and Župerka, A. (2010). *Expression of Emotional Intelligence in Development of Students' Entrepreneurship*. Ekonomika Ir Vadyba, (15), 865-873.
- Zampetakis, L. A., Beldekos, P., and Moustakis, V. S. (2009). "Day-to-Day" Entrepreneurship Within Organisations: The Role of Trait Emotional Intelligence and Perceived Organisational Support. European Management Journal, 27(3), 165-175.
- Zampetakis, L. A., Kafetsios, K., Bouranta, N., Dewett, T., and Moustakis, V. S. (2009). *On The Relationship Between Emotional Intelligence and Entrepreneurial Attitudes and Intentions*. International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research, 15(6), 595-618.
- Zhao, H., Seibert, S. E., ve Hills, G. E. (2005). *The Mediating Role of Self-Efficacy in The Development of Entrepreneurial Intentions*. Journal of Applied Psychology, 90(6), 1265-1272.
- Zhao, H., ve Seibert, S. E. (2006). *The Big Five Personality Dimensions and Entrepreneurial Status: A Meta-Analytical Review*. Journal of Applied Psychology, 91(2), 259-271.

EKLER

Ek-1 Anket Formu

A. BÖLÜMÜ: Bu bölümde yer alan sorular duygusal zekânın kendi duygularını anlama, başkalarının duygularını anlama, duyguları kullanma ve duyguları düzenleme boyutlarını ölçmeye yönelik olarak hazırlanmıştır.

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum
Çoğu zaman sahip olduğum bazı hisler için iyi bir nedenim vardır.	☐	☐	☐	☐	☐
Kendi duygularımı iyi anlarım, duygularıma hâkimimdir.	☐	☐	☐	☐	☐
Ne hissettiğimi gerçekten anlarım.	☐	☐	☐	☐	☐
Mutlu olup olmadığımı her zaman bilirim.	☐	☐	☐	☐	☐
Arkadaşlarımla duygularını her zaman onların davranışlarından anlarım.	☐	☐	☐	☐	☐
Başkalarının duyguları hakkında iyi bir gözlemciyimdir.	☐	☐	☐	☐	☐
Başkalarının duygu ve hislerine karşı duyarlıyım.	☐	☐	☐	☐	☐
Etrafımdaki insanların duygularını iyi anlarım.	☐	☐	☐	☐	☐
Her zaman kendime hedefler	☐	☐	☐	☐	☐

koyarım ve sonra
onlara ulaşmak
için elimden
gelenin en iyisini
yaparım

Her zaman
kendime nitelikli
biri olduğumu
söylerim.

☐☐☐☐☐

Kendi kendimi
motive eden
biriyimdir.

☐☐☐☐☐

Her zaman
kendimi elimden
gelenin en iyisini
yapmaya teşvik
ederim.

☐☐☐☐☐

Öfkemi kontrol
edebilirim ve
zorluklarla
rasyonel/gerçekçi
şekilde başa
çıkabilirim.

☐☐☐☐☐

Kendi
duygularımı
büyük ölçüde
kontrol
edebilirim.

☐☐☐☐☐

Çok kızgın
olduğumda bile
her zaman çabuk
sakinleşirim.

☐☐☐☐☐

Kendi
duygularımı iyi
kontrol ederim.

☐☐☐☐☐

B. BÖLÜMÜ: Bu bölümde yer alan sorular risk almak, başan ihtiyacı, belirsizliği yok etme ve kontrol odağı gibi psikolojik özellikleri ölçmek için hazırlanmıştır.

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum
Hatalarımı kabul edebilirim.	☐	☐	☐	☐	☐
Gerçek duygularımı ifade edebilirim.	☐	☐	☐	☐	☐
Karar verebilir ve verdiğim karara bağlı kalabilirim.	☐	☐	☐	☐	☐
Yeni fikirler üzerinde düşünürken heyecanlı/hevesliyimdir.	☐	☐	☐	☐	☐
Yaklaşan iş ile ilgili yeni ve daha iyi yollar ararım.	☐	☐	☐	☐	☐
Başkalarının "yenilikçi" olarak adlandırdığı kararlar veririm.	☐	☐	☐	☐	☐
Her zaman soru sorarım.	☐	☐	☐	☐	☐
Yaratıcılık gerektiren durumlar beni zorluyor.	☐	☐	☐	☐	☐
Kendiyle barışık biriyimdir.	☐	☐	☐	☐	☐
Başkalarının düşünemeyebileceği bir şeyler yapmayı severim.	☐	☐	☐	☐	☐
Statümü ve prestijimi arttırmayı severim.	☐	☐	☐	☐	☐
Yüksek kazanç elde etmeye hevesliyimdir.	☐	☐	☐	☐	☐
Toplumda kendim için daha yüksek bir	☐	☐	☐	☐	☐

pozisyon elde etmeyi
severim.

Çok hırslıyım.

☐☐☐☐☐

Bir şey başarmayı ve
bununla ilgili
kabul/takdir görmeyi
severim.

☐☐☐☐☐

Eğer çok çalışırsam
başarılı olacağım.

☐☐☐☐☐

Başarısızlıktan
korkarım ve kaçınırım.

☐☐☐☐☐

Hayatımdaki
belirsizliklerden
korkarım.

☐☐☐☐☐

Bir projede başarısız
olursam risk
almayacağım.

☐☐☐☐☐

Planım işe
yaramadığında
muhtemelen üzülürüm.

☐☐☐☐☐

Şansın başarıya
götürdüğüne inanırım.

☐☐☐☐☐

Hayatımın gidişatı
üzerinde güçlü bir
kontrolüm vardır.

☐☐☐☐☐

Kendi kaderimin benim
ellerimde olduğuna
inanırım.

☐☐☐☐☐

Başarının kişinin kendi
davranışına bağlı
olduğuna inanırım.

☐☐☐☐☐

Asla emin olmadığım
şeyleri yapmam.

☐☐☐☐☐

C. BÖLÜMÜ: Bu bölümde yer alan sorular girişimciliğe yatkınlığı ölçmek için hazırlanmıştır.

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum
Kendi işletmemin sahip olmak için güçlü bir hevesim/arzum var.	☐	☐	☐	☐	☐
Kendi işimi kurmakla/iş yeri açmakla ilgileniyorum.	☐	☐	☐	☐	☐
Her zaman girişimciliğe eğilimliyimdir.	☐	☐	☐	☐	☐
Kendimi bir gün, bir tür girişimci olacak şekilde görüyorum.	☐	☐	☐	☐	☐
Çalışmalarımı tamamlar tamamlamaz bir işe atılmak (girişimde bulunmak) için güçlü planlarım var.	☐	☐	☐	☐	☐
Bir tür iş için planlama yapmak hayatımın önemli bir parçası olmuştur,	☐	☐	☐	☐	☐

D. BÖLÜMÜ: Bu bölümde yer alan sorular; sosyo-demografik profilinizi belirlemek amacıyla oluşturulmuştur.

Cinsiyetiniz ?

- ☐ Kadın
- ☐ Erkek
-

Yaşınız ?

- ☐ 18-27
- ☐ 28-37
- ☐ 38-47
- ☐ 48-57
- ☐ 58 ve üstü
-

Aylık geliriniz ?

- ☐ 2000 ve altı
- ☐ 2001-3000
- ☐ 3001-4000
- ☐ 4001-5000
- ☐ 5000 ve üstü

Meşguliyetiniz ?

- ☐ Memur
 - ☐ Öğrenci
 - ☐ Serbest Meslek
 - ☐ Özel Sektör
 - ☐ Emekli
 - ☐ Ev Hanımı
 - ☐ İşçi
 - ☐ Diğer
-

Eğitim Durumunuz ?

- ☐ ilkokul
 - ☐ Lise
 - ☐ Önlisans
 - ☐ Lisans
 - ☐ Yüksek Lisans
 - ☐ Doktora
-

Medeni Durumunuz ?

- ☐ Evli
 - ☐ Bekar
 - ☐ Diğer
-

EK 2-Etik Kurul Raporu



ONDOKUZ MAYIS ÜNİVERSİTESİ SOSYAL VE BEŞERİ BİLİMLER ETİK KURUL KARARLARI

KARAR TARİHİ	TOPLANTI SAYISI	KARAR SAYISI
29.01.2021	01	2021/25

KARAR NO: Üniversitemiz Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Yüksek Lisans Öğrencisi Ayşen AVCI' nın Bahar TÜRK danışmanlığında “Girişimcilğe Yatkınlıkta Duygusal Zeka ve Psikolojik Özelliklerin Rolü” isimli Yüksek Lisans Tezine ilişkin anket çalışmasını içeren 2136 sayılı dilekçesi okunarak görüşüldü.

2021/25

Üniversitemiz Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Yüksek Lisans Öğrencisi Ayşen AVCI' nın Bahar TÜRK danışmanlığında “Girişimcilğe Yatkınlıkta Duygusal Zeka ve Psikolojik Özelliklerin Rolü” isimli Yüksek Lisans Tezine ilişkin anket çalışmasının kabulüne oy birliği ile karar verildi.

ÖZ GEÇMİŞ

Ayşen Avcı, Şehit Muhammet Yıldız İmam Hatip Lisesi'ni bitirdikten sonra Ondokuz Mayıs Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nden 2018 yılında mezun oldu. 2020 yılında OMÜ Girişimcilik ve Yenilikçilik Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans programına girdi. 2015'den bu yana matematik öğretmenliği yapmakta iyi derecede İngilizce bilmektedir. Temel ilgi alanları yüzmek, spor yapmak ve resim yapmaktır (21.07.2022).

İletişim Bilgileri

ORCID ID : 0000-0002-0927-4791

Yayınlar:

1. Ayşen, A. ve Ali, K. (2020). Sosyal Sermayenin İç Girişimciliğe Etkisi. *5 th International Scientific Research Congress, (İBAD)*
2. Ayşen, A. (2020). "Pazarlamada Girişimcilik ve Yeni Pazar Yaklaşımları". Kürşat D., Bahar, T. ve Ali, K. (eds). *Girişimcilik ve Yenilikçilikte Güncel Yaklaşımlar*. (s. 163-185). İstanbul.
3. Ayşen, A. (2020). "Aile İşletmeleri ve İç Girişimcilik Örneklerinde Duygusal Zeka ve Sosyal Sermayenin Etkileri". Kürşat D., Bahar, T. ve Ali, K. (eds). *Girişimcilik ve Yenilikçilikte Güncel Yaklaşımlar*. (s. 163-185). İstanbul.