

Sosyal Zeka ve Girişimci Kişilik Özellikleri Arasındaki İlişkinin Sınıflandırılması

Koray GÜRPINAR*, Volkan YÜNCÜ**, Yunus YILAN***

Öz

Amaç: Bu çalışma, bağımsız değişkenlerden oluşan girişimci kişilik özelliklerini kullanarak, bağımlı değişkenlerden oluşan sosyal zeka boyutlarının doğru sınıflandırılma olasılığını belirlemeye çalışmayı amaçlamaktadır.

Yöntem: Araştırmanın evrenini Afyon Kocatepe Üniversitesinde 2018-2019 eğitim-öğretim yılında Girişimcilik dersini almış olan son sınıf öğrencileri oluşturmaktadır. Araştırmanın verilerinin elde edilmesinde anket yöntemi kullanılmıştır.

Bulgular: Girişimci Kişilik Özellikleri ölçeğinde yer alan 5 bağımsız değişkenin girişimci profillerini belirlerken yalnızca Empati bağımlı değişkeni ile ilişkilendirilebileceği sonucuna ulaşılmaktadır.

Sonuç ve Öneriler: Farklı sınıflandırma tekniklerinin kullanılması bu çalışmada sunulan en iyi modelin değerlendirilmesine katkı sağlayacaktır. Psikolojik faktörlerin katılımcıların verdiği yanıtlar üzerindeki etkisi araştırılmalı ve psikolojik faktörlerin aracı rolü değerlendirilmelidir.

Özgün Değer: Araştırmada, sosyal zeka ile girişimci kişilik özellikleri arasındaki ilişki sınıflandırılmış ve girişimci kişilik özelliklerinin istatistiksel olarak hangi sosyal zeka boyutlarıyla ilişkilendirilebileceği açıklanmıştır

Anahtar Kelimeler: Sosyal Zeka, Girişimcilik, Diskriminant analizi, Kişilik Özellikleri.

JEL Sınıflandırması: L26, L31.

Classification of the Relationship Between Social Intelligence and Personality Traits of Entrepreneurs

Abstract

Purpose: This study aims to determine the probability of correctly classifying the dimensions of social intelligence as dependent variables by using personality traits of entrepreneurs as independent variables.

Methodology: The population of the research is the senior students who took the entrepreneurship course in the 2018-2019 academic year at Afyon Kocatepe University. The data of the research was obtained through a Questionnaire.

Findings: While determining the entrepreneur profiles of 5 independent variables in the Personality Traits of Entrepreneurial scale, it is concluded that they can only be associated with the empathy dependent variable.

Practical Implications: The use of different classification techniques will contribute to the evaluation of the best model suggested within this study. The effects of psychological factors on respondents' responses should be investigated and the mediating role of psychological factors should be evaluated.

Originality: In this study, the relationship between social intelligence and personality traits of entrepreneurs was classified and it was clarified which social intelligence dimensions can be statistically associated with personality traits of entrepreneurs.

Keywords: Social Intelligence, Entrepreneurship, Discriminant Analysis, Personality Traits.

Jel Codes: L26, L31.

* Dr.Öğr.Üyesi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, Afyonkarahisar, Türkiye, gurpinar@aku.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3869-0639.

** Dr.Öğr.Üyesi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, Afyonkarahisar, Türkiye, vyuncu@aku.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5401-0683.

*** Öğr.Gör., Afyon Kocatepe Üniversitesi, Büro Yönetimi ve Asistanlığı Bölümü, Afyonkarahisar, Türkiye, yyilan@aku.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5467-8675 (Sorumlu Yazar-Corresponding Author).

1. Giriş

Dinamik ve rekabetçi bir ortama uyum sağlamak için tüm çalışanların girişimci düşünceleri ve harekete geçmeleri gerekmektedir. Bunun için girişimci kişilerin hızlı karar alabilme, ileri görüşlü olma, yeri geldiğinde inisiyatif kullanabilme, sosyalleşme ve iletişim becerisinin yüksek olması, risk alabilme ve değişime kolaylıkla uyum sağlama gibi özelliklere sahip olması gerekir. Bireylerin kendi çevrelerinde gerçekleşen olayları, değişimleri düşündüğümüzde, bağlamsal unsurların genellikle ön plana çıkma eğilimi gösterdiğine tanık oluruz. Bu sebeple, benzer problemler için farklı yaklaşımların benimsendiğini kolaylıkla görebiliriz. Aslında, temel bağlamsal unsurlardan biri olan bireylerin algılama ve yorumlama becerilerinin farklılık göstermesi bu durumun en önemli sebeplerinden birisidir. İşte bu farklılıklar zeka olgusu ile açıklanabilir.

Gardner (1983)'in Çoklu Zeka Kuramı bireyleri önemseyen bir zeka anlayışını ortaya çıkarmıştır. Bu kuramda sözü edilen sosyal (kişilerarası) zeka kavramı; kişinin diğer insanların duygularını, düşüncelerini, davranışlarını fark etmesi, ayırt etmesi ve duruma uygun davranması; aynı zamanda da kendi iç dünyasını da anlaması olarak tanımlanmıştır (Marlowe, 1986: 52). Bu durumda, başarıların elde edilmesinde sosyal ilişkilerin son derece güçlü olması önemlidir. Çünkü başarı sadece bilgi ile değil aynı zamanda diğer birey ve gruplarla; sosyal ilişki kurma, bu ilişkileri sürdürme, etkileşimde bulunma vb. davranışları zorunlu hale getirmiştir. Bu çerçevede, başarılı bir girişimin temelinde sosyal düşünce ve eylemin önemini düşündüğümüzde, sosyal zekanın girişimci kişiler için ayırt edici bir karakteristik özellik olarak değerlendirilmesi mümkündür. Nitekim, çalışma yaşamı örneğinde sosyal zekası yüksek olan bireylerin düşük olanlara göre daha başarılı oldukları gözlemlenmiştir (Doğan ve Demiral, 2007: 209). Dolayısıyla, bir girişimin başarılı olma durumu veya oranı ile o girişimi gerçekleştiren girişimcinin sosyal zeka nitelikleri arasındaki ilişkinin incelenmesi literatüre önemli bir katkı yapabilecektir. Bu ilişki bağlamında çalışmanın en önemli katkısı sosyal zeka ve girişimci kişilik özellikleri arasındaki ilişkinin sınıflandırılarak, girişimci kişilik özelliklerinin sosyal zeka boyutlarından hangisi veya hangileri ile ilişkilendirilebileceğinin istatistiksel olarak belirlenmesidir. Bu amaçla öncelikle araştırmada ele alınan değişkenler hakkında literatür taraması yapılmıştır. Araştırmanın yöntemi detaylı olarak açıklanmış ve değişkenler arası ilişkileri incelemek üzere gerekli analizler yapılmıştır. Son olarak, bulgular sunulmuş, sonuç ve değerlendirmeler yapılmıştır.

2. Literatür Taraması

2.1. Sosyal Zeka Kavramı

Zeka konusu insanın var olması ile birlikte tartışılan bir konu olmanın yanı sıra zekanın her tanımı bulunduğu dönemden etkilenerek yapılmıştır. Sutarso (1998) zeka ile ilgili tanımları 1921 ve 1986 yıllarında yapılmış olan iki çalışmada incelenmiştir. Buna göre, 1921’de yapılan çalışmanın sonucunda zekayı oluşturan temel yetenekler; çevreye uyum yeteneği, öğrenebilme yeteneği, problem çözme ve karar verme becerisi olarak değerlendirilmiştir. 1986’de yapılan çalışmada ise kültür tarafından değer verilen beceriler, üst düzey beceriler ve yönetici süreçler zekayı oluşturan yeteneklerdir.

Zeka birçok araştırmacı tarafından çeşitli kuramlarla açıklanmayı çalışılmıştır. Bu kuramlardan birisi de çoklu zeka kuramıdır. Gardner (1983) tek bir zeka modelinin olmadığını, farklı zeka türlerinin olabileceğini belirtmesinin yanı sıra her insanın da farklı bir zeka türüne sahip olabileceği görüşünü savunmaktadır. Çoklu zeka; sözel, mantıksal, müziksel, uzamsal, bedensel, içsel, doğacı, varoluşçu ve sosyal zeka modellerinden oluşmaktadır. Bu çalışmada ise biz özellikle insanlarla sağlıklı ilişkiler kurabilme, onların mimiklerini ve duygularını anlayabilme, birlikte zaman geçirme, empati kurabilme gibi becerilerin ön planda olduğu sosyal zeka modeli üzerinde duracağız.

Sosyal zeka kavramı, çoğunlukla duygusal zeka kavramıyla ilişkilidir. Ancak sosyal zeka kavramını açıklarken yapılan bir hata vardır. Bazı araştırmacılar sosyal zeka ile duygusal zekayı eş veya benzer anlamda kullanırken (Cross ve Travaglione, 2003: 223; Salovey ve Mayer, 1990: 187), tam tersi görüşte olan yazar da vardır. Goleman (1998), duygusal zekayı beş beceriden oluşan bir yapı olarak tanımlar. Bunlar öz yönetim becerileri (öz farkındalık, öz düzenleme, motivasyon) ve ilişkileri yönetmedir (empati, sosyal beceriler). Goleman ve Boyatzis (2008) özyönetim becerilerini duygusal zeka; ilişki yönetme becerilerini ise sosyal zeka olarak ayırmıştır. Bu çerçevede, ilişki yönetme becerileri olan diğerlerini geliştirme, çatışma yönetimi, takım çalışması ve iş birliği, değişim katalizörlüğü, etki ve ilham verici liderlik becerilerinde sosyal zekaya sahip bireylerin daha başarılı olacağını söylemek mümkündür. Çünkü duygusal zekaya sahip bireyler ilişki yönetiminde çatışma, adaptasyon, inisiyatif alma vb. durumlarda sosyal zekaya sahip birisiyle aynı davranışları gösteremeyebilir. Bu durum da sosyal zeka ve duygusal zekayı net bir biçimde birbirinden ayırmaktadır.

Sosyal zeka kavramı ilk defa Thorndike (1920) tarafından ortaya atılmıştır; fakat Thorndike bir sosyal zeka kuramı geliştirmemiştir. Zekanın farklı yönlerde kendini gösterebileceğini açıklığa kavuşturmak için sosyal zeka kavramını kullanmıştır (Landy, 2005). Bu doğrultuda literatürü incelediğimizde Silvera vd. (2001) sosyal zekanın tanımlanmasını zorlaştıran üç temel soruna dikkat çekmiştir. Bunlardan birincisi, sosyal zeka yapısının var olup olmadığı sorusudur. Sosyal zekayı tanımlamadaki ikinci sorun, farklı araştırmacıların bu yapıyı yıllar içinde belirgin şekilde farklı şekillerde tanımlamış olmalarıdır. Üçüncü sorun ise sosyal zekanın şüphesiz çok yönlü bir yapı olduğudur.

Araştırmacılar tarafından sosyal zeka ile ilgili yapılan tanımlara baktığımızda; Thorndike'ye (1920) göre; sosyal zeka, bireyleri anlama, yönetme yeteneği ve insan ilişkilerinde akıllıca davranma anlamına gelir; Chapin (1939) sosyal zekayı, insanlarla başa çıkma veya insanlarla iyi geçinme yeteneği; Wedeck (1947) kişilerin ruhsal durumlarının, duygularının ve güdülerinin bilişsel boyut çerçevesinde doğru olması; Ford ve Tisak (1983), belirli sosyal durumlarda ilgili hedeflere ulaşma becerisi; Kihlstrom ve Cantor (2000) ise bireyin sosyal dünya hakkındaki bilgi kaynağı olarak tanımlamışlardır. Williams'a (2008) göre sosyal zeka yetkinlikleri, bir bireyin diğerlerini anlama ve ilişkileri yönetme becerisine odaklanmasıdır.

Sosyal zeka kavramının işlevselleştirilmesi, bu alanın sorunlarını temsil eden ve sosyal zeka çalışma alanının iki hattı olan psikometrik ve kişilik yaklaşımlarının özelliklerine bağlıdır (Kihlstrom ve Cantor, 2000: 368). Psikometrik yaklaşım insanların sosyal zekayı düşük ve yüksek boyutta karşılaştırabileceği bir yetenek veya yetenekler grubu olarak kavramsallaştırır ve işler. Kişilik yaklaşımları ise sosyal zekayı performans boyutunda değerlendirmek yerine, farklı durumlarda oluşan kişilerarası davranma temelinde değerlendirir (Frankovský ve Birknerová, 2014: 92).

2.1.1. Sosyal Zekanın Boyutları

Sosyal zeka kavramının tanımıyla ilgili tartışmalar varken aynı zamanda sosyal zekanın boyutları konusunda da bir birlik sağlanamamıştır. Sosyal zekanın bilişsel ve davranışsal boyutları genel olarak kabul edilirken bunun dışında farklı boyutlar olduğunu ileri sürenler de vardır.

Riggio ve Reichard'a (2008) göre sosyal zeka; kişinin sosyalleşme süresince kendisini ifade edebilme ve açıklayabilme yeteneği; farklı ortam ve koşulları yo-

rumlayabilme ile anlama yeteneği; sosyal rolleri ve kuralları anlayabilme ve kişiler arası oluşan problemleri çözebilme yeteneği gibi birçok bileşeni içinde barındıran sosyal bir beceridir.

Kosmitzki ve John'a (1993) göre sosyal zekanın 7 boyutu vardır; sosyal kurum ve yaşam hakkında bilgi, kişilerin ruhsal hallerini algılama, karmaşık sosyal koşullarda sosyal öngörü ve duyarlılık, insanlarla iletişim ve ilişki kurmada temel beceri, insanları idare edebilmek için gerekli olan sosyal teknikleri kullanabilme, sosyal uyum ve kişilerin bakış açısına sahip olabilmedir.

Öte yandan Silberman'a (2000) göre sosyal zekayı toplamda sekiz boyutta ele almıştır. İnsanları anlamak, kişinin kendi duygu ve fikirlerini ifade etmesi, bireyin kendi ihtiyaçlarını ifade etmesi (cesurluk), iletişim kurulan kişiden geribildirim almak ve kişiye geribildirim vermek, başkalarını etkilemek, motive etmek ve ikna etmek, karmaşık durumlara yenilikçi çözümler sunmak, bireysel olmak yerine takım çalışması ile iyi bir takım üyesi olmak ve ilişkilerin çıkmaza girmesi durumunda uygun tutumu benimsemek.

Silvera vd. (2011) tarafından oluşturulmuş olan Tromso Sosyal Zeka Ölçeği ni Türkçeye uyarlamışlardır. Ölçeğin geçerlilik ve güvenilirlik çalışması yapılmıştır. Buna göre sosyal zekayı 3 boyutta açıklamışlardır. *Sosyal farkındalık*, yer, zaman ve ortama göre davranma becerilerini, *sosyal beceri* temel iletişim becerilerini ve *sosyal bilgi süreci* de iletişim sürecini kapsamaktadır (Doğan ve Çetin, 2009: 694).

Son olarak, bu araştırmada baz aldığımız ölçeği geliştiren Frankovský ve Birknerová (2014) sosyal zekayı yine 3 farklı boyutta değerlendirmektedir; *Manipülasyon*, *empati* ve *sosyal ilişkilerde asabilik*. Manipülasyon boyutu ile kastedilen daha çok çevredeki insanları veya sosyal grupları etkileme becerisidir. Söz konusu etki, hedef kişiler üzerinde yine o kişilerin kendi bilgilerini kullanan, istenen etkiyi kasıtlı olarak etkilendikleri gerçeğinin farkında olmayacak şekilde geliştiren manipülatöre bağlıdır. *Empati* boyutu ile kastedilen diğerlerinin duygusunu, durumunu, motivasyonunu içselleştirebilme yeteneğidir. *Sosyal ilişkilerde asabilik* boyutu ise öfke, alınganlık ve sınırlı olma durumlarını ifade etmektedir (Frankovský ve Birknerová, 2014: 91).

2.2. Girişimci Kişilik Özellikleri

1960'lı yılların başından bu yana, araştırmacılar girişimci kişilik özellikleri üzerinde çalışmalar yürütmekte ve başarılı girişimcileri diğerlerinden ayıran kişisel

özellikleri belirlemeye çalışmaktadırlar. Her ne kadar başarılı girişimcilerin kişilik özellikleri ile ilgili ortak kabul görmüş bir çerçeve henüz oluşmasa da, bu çalışmaların sonucunda nispeten yaygın bir biçimde kabul görmüş ve başarının ön koşulu olarak da algılanan bazı niteliklerden bahsetmemiz mümkündür (Hatten, 2011: 32).

Girişimci kişilik özelliklerinin fark edilmesinde ve ortaya çıkartılmasında girişimcilik eğitiminin önemli bir yeri olmasının yanı sıra girişimci kişilik özelliklerini artırma yönünde de pozitif bir etkisinin olduğu saptanmıştır (Korkmaz, 2012: 223). Bu etki incelendiğinde, öğrencilerin girişimci olma yönünde alacakları kararlarını etkilemekle beraber girişimciliği bir kariyer fırsatı olarak da değerlendirmelerini sağlayacaktır. Böylece girişimcilik eğitiminde, girişimci kişilik özelliklerini ayrıntılı olarak öğrenmiş olan öğrencilerin girişimcilik potansiyelinin fark edilmesi ve ortaya çıkmasını sağlayacaktır.

Girişimcilik üzerine yapılan çalışmaların birçoğunda girişimciliğin belirlenmesinde etkili olan bir faktöründe psikolojik faktörler olduğu görülmüştür: (Koh, 1996: 13; Bozkurt ve Erdurur, 2013: 59).

Başarı İhtiyacı: Girişimcilik davranışlarını etkileyen bir faktördür. Risk ve girişimciliğe yönelme açısından önemlidir. Girişimciler genelde başarılı olacaklarına dair kendilerine güvenirlir. Bu başarı ihtiyacı için de doğru bir kariyer planı yaptıklarını düşünürler.

Kontrol Odağı: Girişimcilik faaliyetlerinde girişimcilerin içsel ve dışsal kontrol odakları vardır. Eğer bir girişimci içsel kontrol odağına sahip ise kişisel yetenekleri sayesinde olayların sonuçlarını etkileyebilir. Eğer dışsal kontrol odağına sahipse olayların sonuçlarını tesadüf, şans gibi dışsal faktörlerin belirleyebileceğini ileri sürmektedir.

Risk Alma Eğilimi: Girişimciler çoğu zaman diğer insanlara göre risk alma eğilimine daha yakındırlar. Bununla beraber girişimciler genel olarak hesaplı bir şekilde risk alma eğilimindedirler. Çünkü katlandıkları bu riski avantaja çevirerek katma değer yaratmak zorundadır.

Belirsizliğe Karşı Tolerans: Belirsiz durumlara ve koşullara karşı olumlu tepki verebilme yeteneğidir. Girişimcilerin sürekli başarı sağlama ve sürdürme ihtiyacı nedeniyle belirsizliğe karşı sabrederek işletmelerin faaliyetlerini sürdürmelerini sağlamaktadırlar. Neredeyse her an dinamik bir çevreyle karşılaşabilmelerinden

dolayı girişimcilerin profesyonel yöneticilere göre belirsizliğe karşı tolerans miktarları daha fazladır.

Kendine Güven: Başarılı birçok insan gibi girişimciler de belirlediği amaçları gerçekleştirebilmek için kendilerine güvenirlir. Bu güvenin birden fazla sebebi olabilir. Girişimcilerde olan bu güvenin nedeni yaptıkları işteki teknik bilgi düzeylerinin yüksek olması ve uzmanlık alanlarından kaynaklanmaktadır. Aynı zamanda kendine güven, içsel kontrol odağını da içine alan bir kavramdır. Çünkü kontrol odağının daha gelişmiş bir hali kendine güvendir. Kendine güvenen girişimcilerin kurdukları işletmelerde başarı oranı yüksektir.

Yenilikçilik: Bir fikri ya da kavramı ürün ya da hizmet üretimine dönüştürmektir. Girişimci kişilerin en önemli özelliği risk alması, kendine güvenmesi ve yenilikçi düşünme yapısıdır. Girişimcinin yenilikçi ve vizyoner kişiliği işletme başarısı için önemlidir. Girişimciler sürekli değişime açık ve değişimi arayan psikolojide olmak zorundadır. Değişim ve yenilik sadece üründe değil yönetimin tüm süreçlerinde mutlaka olmalıdır ve sürdürülebilir nitelikte olmalıdır.

2.3. Sosyal Zeka ve Girişimcilik Arasındaki İlişki

Girişimcilerin başarıları ile zihinsel kapasiteleri arasında pozitif bir ilişki vardır. Zihinsel kapasitelerin çoklu zekâ teorileriyle değerlendirilmesiyle iş yaşamında sosyal zeka etkili olmaktadır. Girişimci kişilerin sosyal zekâ seviyelerinin yüksek olması, iletişim becerilerinin de yüksek olması anlamına gelirken bunun yanı sıra bu durum onların iş başarısının artmasına da sebep olabilir (Kahya ve Ceylan, 2017: 870).

Sosyal zeka ve girişimcilik ile ilgili çalışmalar incelendiğinde; Demirel, Düşükcan ve Ölmez (2011), yaptıkları çalışmada, çoklu zekâya dayalı becerilerin, girişimcilik düşüncelerine pozitif yönde etkisinin olduğu sonucuna varmışlardır. Parlak (2013), çalışmasında girişimci kişilik özellikleri ile içsel ve sosyal zekâ arasındaki ilişkiyi pozitif yönlü ilişki olarak bulunmuştur. Marecki (2014) motivasyon ile ilgili çalışmasında, girişimci liderlerin sahip oldukları sosyal zekalarının motivasyona etkisi olduğu sonucuna varmıştır. Uzun vd. (2017) göre; girişimcilik, bireylerin sosyal ilişkilerinin güçlü olmasını gerektirmektedir. Bundan dolayı, sosyal zeka düzeyi yüksek olan girişimcilerin kişilik ya da empatik /etik yaklaşımı bağlamında manipülasyon düzeylerinin yüksek olacağı düşüncesini ortaya çıkarmaktadır. Kahya ve Ceylan, (2017) ise yaptıkları araştırmada, sosyal zeka boyutlarının

(sosyal farkındalık, sosyal beceriler ve sosyal bilgi süreci) girişimcilik potansiyeline pozitif yönde etki olduğu görülmektedir.

3. Araştırmanın Metodolojisi

3.1. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı, katılımcıların sosyal zeka ile girişimci kişilik özellikleri arasındaki ilişkiyi doğru bir şekilde sınıflandırmayı amaçlamaktadır. Bu doğrultuda bağımsız değişkenlerden oluşan girişimci kişilik özellikleri kullanılarak, bağımlı değişkenlerden oluşan sosyal zeka boyutlarının doğru sınıflandırılma olasılığı belirlenmiştir. Bu şekilde istatistiksel olarak, girişimci kişilik özelliklerinin belirlenmesinde sosyal zeka boyutlarından hangisi/hangileri ile ilişkilendirilebileceği elde edilmeye çalışılmıştır.

3.2. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmanın evrenini Afyon Kocatepe Üniversitesinde 2018-2019 eğitim-öğretim yılında girişimcilik dersini almış olan yaklaşık 1500 son sınıf öğrencisi oluşturmaktadır. Araştırmanın verilerinin elde edilmesinde anket yöntemi kullanılmıştır. Birincil veri toplama aracı olan anket, araştırmanın örneklemini oluşturan 1058 öğrenciye yüz yüze uygulanmıştır. 595 gözlem eksik cevap verilmiş olması sebebiyle çalışmadan çıkarıldığında 463 gözlem kalmıştır. Girişimci kişilik özellikler ile sosyal zeka arasındaki ilişkiyi sınıflandırabilmek için diskriminant analizi kullanılmıştır.

3.3. Veri Toplama Araçları

Araştırma kapsamında veriler 2019 yılı, nisan ve mayıs aylarında uygulanan anket ile toplanmıştır. Araştırmada, Bozkurt'un (2005) Türkçeye uyarladığı Girişimci Kişilik Özellikleri ölçeği Bozkurt ve Erdurur (2013: 67-68) tarafından verilen ifadeler esas alınarak ve Frankovský ve Birknerová (2014) tarafından geliştirilen Sosyal Zekâ Ölçeği olmak üzere 2 farklı ölçek kullanılmıştır. Frankovský ve Birknerová (2014) tarafından geliştirilen ölçek araştırmacılar tarafından uzman görüşleri alınarak Türkçe'ye uyarlanmıştır. Anket formunu oluşturan ölçekler, faktörler, maddeler ve sayıları tabloda verilmiştir.

Tablo 1. Araştırmada kullanılan ölçekler, faktörler ve maddeler

Ölçek	Faktörler	Maddeler
Girişimci Kişilik Özellikleri	Risk Alma	m1, m2, m3, m4, m5, m6, m7
	Yenilikçilik	m8, m9, m10
	Başarma	m11, m12, m13, m14, m15, m16, m17, m18, m19
	Kontrol Odağı	m20, m21, m22, m23, m24, m25, m26, m27
Sosyal Zekâ	Belirsizliğe Tolerans	m28, m29, m30, m31, m32, m33, m34, m35, m36
	Manipülasyon	m41, m42, m47, m48, m49, m55, m56
	Empati	m38, m39, m44, m45, m52, m53, m57
	Sosyal İlişkilerde Asabilik	m37, m40, m43, m46, m50, m51, m54

Ölçeklerde; m5, m10, m18, m21, m22, m23, m27, m32, m34 ve m36 maddeleri ters kodlanmış olduğundan bu maddelerde ters dönüşüm uygulanmıştır. (1->5, 2->4, 3->3, 4->2, 5->1). Veriler katılımcılardan 5'li likert ölçek ile toplanmış olmasına rağmen faktörleri oluşturan maddelerin ortalaması alındığında veri kategorik olma özelliğini kaybetmiştir. Dolayısı ile her bir faktörün ortalama değeri eşit derinlikli kova yöntemi ile kategorize edilmiş ve aşağıdaki tablo elde edilmiştir.

Tablo 2. Faktörlere ait bilgiler

Ölçek	Faktör	Seviye	Sınırlar	n	Yüzde	min	max	
Sosyal Zekâ	Manipülasyon	Düşük	1-167	167	36,07%	1	2,14	
		Orta	168-318	151	32,61%	2,29	2,86	
		Yüksek	319-463	145	31,32%	3	5	
	Empati	Düşük	1-191	191	41,25%	1	3,14	
		Orta	192-326	135	29,16%	3,43	3,57	
		Yüksek	327-463	137	29,59%	3,71	5	
	Sosyal İlişkilerde Asabilik	Düşük	1-177	177	38,23%	1	2,43	
		Orta	178-306	129	27,86%	2,57	2,86	
		Yüksek	307-463	157	33,91%	3	5	
	Girişimci Kişilik Özellikleri	Risk	Düşük	1-157	157	33,91%	1,57	3
			Orta	158-321	164	35,85%	3,14	3,43
			Yüksek	322-463	142	30,67%	3,57	4,86
Yenilikçilik		Düşük	1-136	136	29,37%	1,33	3	
		Orta	137-331	195	42,12%	3,33	3,67	
		Yüksek	332-463	132	28,51%	4	5	
Başarma		Düşük	1-146	146	31,53%	1,44	3,33	
		Orta	147-281	135	29,16%	3,44	3,67	
		Yüksek	282-463	182	39,31%	3,78	4,56	
Kontrol		Düşük	1-157	157	33,91%	1,75	3	
		Orta	158-330	173	37,37%	3,13	3,5	
		Yüksek	331-463	133	28,73%	3,63	5	
Belirsizlik	Düşük	1-142	142	30,67%	2,22	3,11		
	Orta	143-329	187	40,39%	3,22	3,67		
	Yüksek	330-463	134	28,94%	3,72	4,67		

463 gözlem için sırası ile 57 madde, faktör ortalamalarından oluşan 8 faktör ve son olarak 8 faktörün kategorik veri haline dönüştürülmüş durumları için güvenirlik analizleri tabloda verilmiştir.

Tablo 3. Güvenirlik analizi

<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>Tüm Ölçek n</i>	<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>Faktör ortalamaları n</i>	<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>Kategorik n</i>
0,816	57	0,786	8	0,738	8

57 maddeden oluşan tüm ölçek verilerine güvenirlik analizi uygulandığında Cronbach alfa değeri 0,816 olarak hesaplanmıştır. Veri önışleme aşamasında ölçek maddeleri öncelikle 8 faktör ile ifade edilebilmesi için ortalamaların alınması işlemi uygulanmış, ardından eşit derinlik kova yöntemi (Equal Width Binning) ile kategorik hale getirilmiştir. 5 faktörden oluşan bağımsız değişken ile 3 faktörden oluşan bağımlı değişkenin faktörlere göre güvenirlik analizi uygulanmış ve Cronbach alfa değeri 0,786 olarak elde edilmiştir. Son olarak, analiz için veriler kategorik hale dönüştürüldüğünden, bu verilere de güvenirlik analizi uygulanmış ve Cronbach alfa değeri 0,738 olarak hesaplanmıştır. Böylece, elde edilen verilere uygulanan veri önışleme işlemlerinin güvenilirliği kabul edilebilir bir seviyede koruduğu görülmektedir.

3.4. Verilerin Analizi

Araştırmada elde edilen verilerin analizinde kullanılan diskriminant analizi, belirlenen fonksiyonları ile sınıflar arası farklılıklardan faydalanarak veri setini gruplara ayırmaya yarayan istatistiksel bir yöntemdir (Lachenbruch ve Goldstein, 1979; Deakin, 1972; McLachlan, 2004). Bu yöntem, ayrıca söz konusu grupları belirlerken en güçlü değişkenlerin seçilmesini de sağlamaktadır (Deng vd., 2019). Kategorik bağımlı bir değişken ile sayısal değerler alan bağımsız değişkenler arasındaki ilişkileri kullanarak, verilerin taşıdığı özelliklere göre ayrımı gerçekleştirir. Genel anlamda Diskriminant analizi, elde ettiği verileri kullanarak gruplar arasında en iyi ayırım yapan seçilmiş özelliklerin doğrusal bir kombinasyonunu elde eder (Mehta ve Bhattacharya, 2019; Tavakkol vd., 2019; Deakin, 1972). Bu kombinasyon, gruplar arasında bağımsız değişkenlerin her birinin ortalama değeri üzerin-

deki önemli farklılıkları inceleyerek grup üyeliğini tahmin etmek için kullanılmaktadır. Gruplar arasındaki ortalama değerlerin istatistiksel önemi, grup araçlarının eşitliğinin “F testi” ile belirlenir (Mehta ve Bhattacharya, 2019). Diskriminant analizindeki temel varsayımlardan biri, bağımlı değişken grupları arasındaki varyans kovaryans matrislerinin eşitliğidir. Box’ın M değeri, bağımlı değişkenin oluşturduğu gruplar arasında kovaryans matrislerinde anlamlı bir fark bulunmadığına dair sıfır hipotezini test eder ve sıfır hipotezinin korunabilmesi için testin önemsiz olması gerekmektedir (Mehta ve Bhattacharya, 2019; Deakin, 1972).

L (gizli değişken), β (ayırıcı katsayılar), X (ayırt edici değişken), α (sabit) ve i (bağımsız değişken sayısı) olmak üzere, diskriminant fonksiyonu aşağıdaki şekilde ifade edilir (Mehta ve Bhattacharya, 2019).

$$L = \beta_i X_i + \beta_{i-1} X_{i-1} + \beta_{i-2} X_{i-2} + \dots + \beta_2 X_2 + \beta_1 X_1 + a$$

Buradan elde edilen her bir ayırım fonksiyonunun, birleştirilmiş tüm fonksiyonların veya bir bütün olarak modelin açıklayıcı gücüne katkısının hesaplanması gerekmektedir. Modelin açıklama gücü her bir fonksiyonun öz değerlerinin, tüm fonksiyonların öz değerlerinin toplamına oranı ile ifade edilebilmektedir (Deakin, 1972). Her bir diskriminant fonksiyonun grup farklılıklarını belirlemedeki yararlılığı, bağımlı değişkenin oluşturduğu gruplar ile ayırıcı puanlar arasındaki korelasyonu ölçen kanonik korelasyon (R) ile gösterilir (Mehta ve Bhattacharya, 2019). Her bir ayırım fonksiyonuyla bir bütün olarak ilişkilendirilen öz değerin istatistiksel önemi, 0-1 aralığında değişen Wilks’ Lambda istatistiği tarafından test edilir (Lachenbruch ve Goldstein, 1979; Tavakkol vd., 2019). Son olarak, her bağımsız değişkenin sınıflandırılmaya olan katkısı, standartlaştırılmış diskriminant fonksiyonun katsayılarıyla yansıtılmaktadır (Mehta ve Bhattacharya, 2019).

3.5. Araştırmanın Bulguları

Çalışmada, *Girişimci Kişilik Özellikleri* ölçeğinde yer alan 5 faktör, içerdiği maddelerin ortalamaları alınarak hesaplanmış ve bağımsız değişken olarak çalışmada kullanılmıştır. Sosyal Zekâ ölçeğinde yer alan 3 faktör ise kategorik hale getirilerek bağımlı değişken olarak ele alınmıştır. Bu sebeple, Sosyal Zekâ ölçeğinde yer alan Manipülasyon, Empati ve Sosyal İlişkilerde Asabılık faktörlerinin her biri için ayrı ayrı diskriminant analizi uygulanmıştır.

Tablo 4. Grup istatistikleri

		Manipülasyon			Empati			Sosyal İlişkilerde Asabilik		
		Ort.	SS	n	Ort.	SS	n	Ort.	SS	n
Düşük	Risk	3,1403	0,4806	167	3,0711	0,4646	191	3,3075	0,5265	177
	Yenilikçilik	3,3872	0,6518	167	3,3630	0,6432	191	3,4708	0,6251	177
	Başarma	3,5862	0,5210	167	3,4020	0,5142	191	3,5712	0,5536	177
	Kontrol	3,3054	0,5024	167	3,1656	0,4812	191	3,3729	0,5242	177
	Belirsizlik	3,4112	0,4856	167	3,2327	0,4243	191	3,5643	0,5243	177
Orta	Risk	3,2573	0,4527	151	3,2942	0,4425	135	3,2359	0,4243	129
	Yenilikçilik	3,4371	0,6691	151	3,4123	0,6731	135	3,4470	0,6802	129
	Başarma	3,5784	0,4562	151	3,6321	0,4091	135	3,5762	0,4015	129
	Kontrol	3,2401	0,4921	151	3,2667	0,4770	135	3,2849	0,5227	129
	Belirsizlik	3,4364	0,4554	151	3,4584	0,4400	135	3,4152	0,4373	129
Yüksek	Risk	3,3665	0,4767	145	3,4536	0,4413	137	3,1947	0,4590	157
	Yenilikçilik	3,4966	0,6468	145	3,5669	0,6422	137	3,3928	0,6715	157
	Başarma	3,5755	0,4484	145	3,7778	0,3910	137	3,5938	0,4430	157
	Kontrol	3,3216	0,5239	145	3,4836	0,5120	137	3,1982	0,4560	157
	Belirsizlik	3,4774	0,4997	145	3,7113	0,4544	137	3,3206	0,4285	157
Toplam	Risk	3,2493	0,4785	463	3,2493	0,4785	463	3,2493	0,4785	463
	Yenilikçilik	3,4377	0,6560	463	3,4377	0,6560	463	3,4377	0,6560	463
	Başarma	3,5803	0,4773	463	3,5803	0,4773	463	3,5803	0,4773	463
	Kontrol	3,2891	0,5060	463	3,2891	0,5060	463	3,2891	0,5060	463
	Belirsizlik	3,4401	0,4803	463	3,4401	0,4803	463	3,4401	0,4803	463

Grup istatistikleri tablosu, sosyal zeka faktörlerinin düşük, orta ya da yüksek olarak etiketlendiği durumlarda, girişimci kişilik özelliklerinin oluşturduğu grupların ortalamasını, standart sapmasını ve gruba düşen katılımcı sayılarını göstermektedir.

Tablo 5. Grup ortalamalarının eşitliği testi

	Manipülasyon			Empati			Sosyal İlişkilerde Asabilik		
	Wilks' Lambda	F	Sig.	Wilks' Lambda	F	Sig.	Wilks' Lambda	F	Sig.
Risk	0,9623	9,0049	0,0001	0,8860	29,5874	0,0000	0,9897	2,3956	0,0923
Yenilikçilik	0,9953	1,0781	0,3411	0,9827	4,0488	0,0181	0,9974	0,6054	0,5463
Başarma	0,9999	0,0211	0,9791	0,8881	28,9870	0,0000	0,9996	0,0987	0,9060
Kontrol	0,9953	1,0940	0,3357	0,9310	17,0476	0,0000	0,9785	5,0476	0,0068
Belirsizlik	0,9968	0,7438	0,4759	0,8279	47,8024	0,0000	0,9526	11,4535	0,0000

Grup ortalamalarının eşitliği tablosunda, anlamlılık değerleri incelendiğinde, sadece Empati faktörü için diğer faktörlerin tamamında farklılaşma olduğu görülmektedir (sig. < 0,05). Bu doğrultuda, bağımsız değişkenin “risk” faktörü, bağımlı değişkenin “empati” faktörü olması durumunda düşük, orta ve yüksek gruplarının ortalamalarından en az ikisi istatistiksel olarak birbirinden farklıdır, sonucu ortaya çıkmaktadır. Benzer şekilde bağımlı değişken “empati” faktörü seçildiğinde, bağımsız değişken “yenilikçilik”, “başarma”, “kontrol ve “belirsizlik” faktörleri olması durumunda da düşük, orta ve yüksek gruplarının ortalamalarından en az ikisi istatistiksel olarak birbirinden farklıdır, sonucu ortaya çıkmaktadır.

Fakat bağımlı değişken olarak “manipülasyon” seçilmesi durumunda, yalnızca “risk” bağımsız değişkeninin düşük, orta ve yüksek gruplarının ortalamalarından en az ikisi istatistiksel olarak birbirinden farklıdır. Benzer şekilde bağımlı değişken olarak “sosyal ilişkilerde asabilik” seçilmesi durumunda, yalnızca “kontrol ve “belirsizlik” bağımsız değişkenlerinin düşük, orta ve yüksek gruplarının ortalamalarından en az ikisi istatistiksel olarak birbirinden farklıdır sonucu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 6. Box's M test sonuçları

	<i>Manipülasyon</i>	<i>Empati</i>	<i>Sosyal İlişkilerde Asabilik</i>
Box's M	16,90	34,66	65,28
Approx.	0,55	1,14	2,14
df1	30,00	30,00	30,00
df2	653431,07	567299,90	590414,92
Sig.	0,98	0,28	0,00

Box's M Test Sonuçları tablosu, bağımsız değişkenlerin varyans-kovaryans matrislerinin eşitliğinin incelendiği tablodur. Tablo incelendiğinde, sadece “sosyal ilişkilerde asabilik” bağımlı değişkenine göre varyans-kovaryans matrisi eşit değil olarak bulunmuştur (sig. < 0,50). Dolayısı ile “sosyal ilişkilerde asabilik” t faktörü için ayrı gruplar (seperate groups) düzeninde analizin tekrar yapılması gerekmektedir. Diğer taraftan “manipülasyon” ve “empati” bağımlı değişkenleri için varyans-kovaryans matrisinin eşitliği şartı sağlanmaktadır.

Tablo 7. Özdeğerler istatistikleri

Fonksiyon	Manipülasyon			Empati			Sosyal İlişkilerde Asabilik		
	Özdeğer	% Varyans	Kanonik Korelasyon	Özdeğer	% Varyans	Kanonik Korelasyon	Özdeğer	% Varyans	Kanonik Korelasyon
1	0,048	90,7	0,214	0,335	97,8	0,501	0,074	99,3	0,262
2	0,005	9,3	0,070	0,008	2,2	0,086	0,001	0,7	0,023

Özdeğerler ve Wilks' Lambda İstatistikleri tabloları birlikte incelenmelidir. Bunun nedeni oluşturulmuş diskriminant (ayırma) fonksiyonlarının istatistiksel olarak anlamlı grupları birbirinden ayırıp ayıramadığı incelenecektir.

Tablo 8. Wilks' Lambda istatistikleri

Fonksiyon	Manipülasyon			Empati			Sosyal İlişkilerde Asabilik		
	Wilks' Lambda	Chi-square	Sig.	Wilks' Lambda	Chi-square	Sig.	Wilks' Lambda	Chi-square	Sig.
1'den 2'ye	0,9494	23,7811	0,0082	0,7435	135,7644	0,0000	0,9306	32,9281	0,0003
2	0,9951	2,2504	0,6898	0,9925	3,4338	0,4880	0,9995	0,2515	0,9927

Wilks' Lambda İstatistikleri tabloları incelendiğinde, 1. fonksiyonun her üç bağımlı değişken seçildiğinde de grupları istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde birbirinden ayırabilmektedir. Wilks' Lambda değerleri açıklanamayan varyansı göstermektedir. Bunun aksine Özdeğerler İstatistikleri tablosu incelendiğinde kanonik korelasyon değerleri açıklanan varyansı göstermektedir. Ayrıca özdeğer ifadesi de 1. fonksiyonun tüm bağımsız değişkenlerdeki varyansı açıklayabilme gücünü göstermektedir. Son olarak varyans yüzdesi toplam açıklanan varyansın ne kadarını 1. fonksiyonun açıklayabildiğini göstermektedir.

Tablo 9. Standartlaştırılmış kanonik ayırıcı fonksiyon katsayıları

	Manipülasyon		Empati		Sosyal İlişkilerde Asabilik	
	Fonksiyon 1	Fonksiyon 2	Fonksiyon 1	Fonksiyon 2	Fonksiyon 1	Fonksiyon 2
Risk	1,0474	0,0319	0,3306	-0,4317	0,1268	-0,2024
Yenilikçilik	0,2071	-0,1566	-0,1545	0,4091	-0,1051	0,7294
Başarma	-0,3993	-0,0959	0,3906	-0,5308	-0,4736	-0,3379
Kontrol	-0,1220	1,0468	0,3383	0,5798	0,4190	0,4970
Belirsizlik	-0,0856	-0,0548	0,5539	0,2971	0,8662	-0,4266

Standartlaştırılmış Kanonik Ayırıcı Fonksiyon Katsayıları tablosunda anlamlı olduğu için sadece fonksiyon 1 incelenmelidir. Manipülasyon bağımlı değişkeni için fonksiyon 1'in oluşmasında en güçlü bağımsız değişken belirgin bir şekilde "risk" olarak belirlenmiştir. "empati" bağımlı değişkeni için fonksiyon 1'in oluşmasında en güçlü bağımsız değişken "belirsizlik" olarak belirlenmiştir. Fakat diğer "yenilikçilik" dışında kalan "risk", "başarma", "kontrol" bağımsız değişkenlerinin de güçlü bir etki sağladığı görülmektedir. Son olarak, "sosyal ilişkilerde asabilik" bağımlı değişkeni için fonksiyon 1'in oluşmasında en güçlü bağımsız değişken belirgin bir şekilde "belirsizlik" olarak belirlenmiştir. Yapı matrisi, Standartlaştırılmış Kanonik Ayırıcı Fonksiyon Katsayıları tablosuna benzer bir tablo olmasına rağmen, buradaki değerler 1.fonksiyon ile bağımsız değişkenler arasındaki korelasyonları göstermektedir. Diğer taraftan, Standartlaştırılmış Kanonik Ayırıcı Fonksiyon Katsayıları tablosundaki yüklerle göre sıralamanın tekrar düzenlendiği gözlemlenmektedir.

Tablo 10. Yapı matrisi

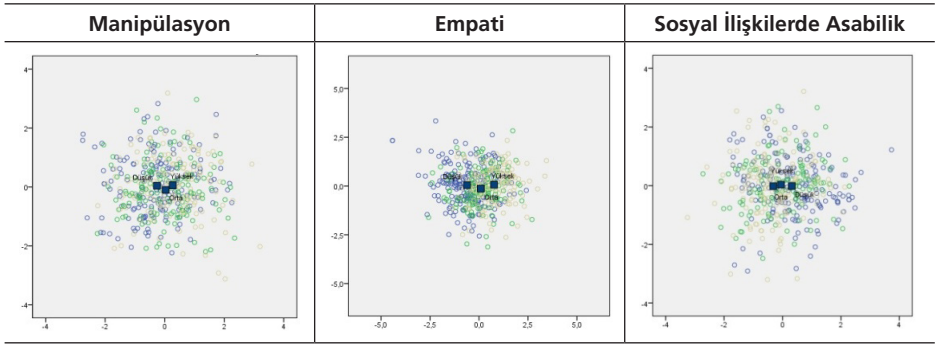
Faktör	Manipülasyon		Faktör	Empati		Faktör	Sosyal İlişkilerde Asabilik	
	F1	F2		F1	F2		F1	F2
Risk	0,901*	0,1156	Belirsizlik	0,787*	0,2247	Belirsizlik	0,820*	-0,3109
Yenilikçilik	0,310*	0,1082	Risk	0,618*	-0,3202	Kontrol	0,543*	0,5089
Belirsizlik	0,254*	0,1592	Başarma	0,610*	-0,4418	Risk	0,375*	-0,2454
Başarma	-0,043*	0,0262	Kontrol	0,4600	0,656*	Yenilikçilik	0,1808	0,625*
Kontrol	0,0283	0,979*	Yenilikçilik	0,2195	0,440*	Başarma	-0,0709	-0,323*

Tablo 11. Grup merkezleri

Grup	Manipülasyon		Empati		Sosyal İlişkilerde Asabilik	
	Fonksiyon 1	Fonksiyon 2	Fonksiyon 1	Fonksiyon 2	Fonksiyon 1	Fonksiyon 2
Düşük	-0,2623	0,0404	-0,6151	0,0463	0,3181	-0,0114
Orta	0,0318	-0,1000	0,0914	-0,1341	-0,0506	0,0373
Yüksek	0,2691	0,0577	0,7675	0,0675	-0,3170	-0,0178

Grup merkezleri tablosundaki değerler verinin görselleştirilmesinde kullanılmaktadır. Aşağıdaki Kanonik Diskriminant Fonksiyonları Grafikleri oluşturulurken x değişkeni olarak fonksiyon1, y değişkeni olarak da fonksiyon 2 değerleri alınmaktadır. Kanonik Diskriminant Fonksiyonları Grafikleri üzerinde küçük kareler ile gösterilen noktalar grup merkezlerini ifade etmektedir.

Tablo 12. Kanonik diskriminant fonksiyonları grafikleri



Tablo 13. Sınıflandırma tabloları

	Manipülasyon			Empati			Sosyal İlişkilerde Asabilik		
	Düşük	Orta	Yüksek	Düşük	Orta	Yüksek	Düşük	Orta	Yüksek
Düşük	111	20	36	149	13	29	115	0	62
Orta	76	28	47	72	19	44	70	0	59
Yüksek	64	20	61	40	15	82	68	0	89
Düşük %	66,47	11,98	21,56	78,01	6,81	15,18	64,97	0,00	35,03
Orta %	50,33	18,54	31,13	53,33	14,07	32,59	54,26	0,00	45,74
Yüksek %	44,14	13,79	42,07	29,20	10,95	59,85	43,31	0,00	56,69
	% 43,2			% 54			% 44,1		

5. Sonuç ve Tartışma

Bu araştırma düşük, orta ve yüksek girişimci kişilik özelliklere sahip öğrencilerin sosyal zeka boyutlarının ortalamaları arasındaki farklılık diskriminant analizi ile sınıflandırılmıştır. Bu amaçla Afyon Kocatepe Üniversitesinde girişimcilik dersini almış olan son sınıf öğrencilerine anket uygulanmış ve elde edilen bulgular değerlendirilmiştir. Araştırmanın sonucunda, girişimci kişilik özellikleri ölçeğinde yer alan 5 faktör (bağımsız) ve sosyal zeka ölçeğinde yer alan 3 faktör (bağımlı) değişken olarak ele alınmıştır. Her bir diskriminant analizi için 2 fonksiyon ile sınıflandırma gerçekleştirilmeye çalışılmış fakat fonksiyon 2 istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. Fonksiyon 1'e göre yapılan sınıflandırma modellemesi sonuçları sınıflandırma tablolarında verilmiştir. Fonksiyon 1 ile esnek bir biçimde tespit edilen bağımlı değişken ve en güçlü bağımsız değişken ilişkisi, sosyal zeka boyutları ile girişimci kişilik özellikleri arasındaki ilişkinin açıklanması noktasında literatüre doğrudan ve özgün bir katkı sağlamaktadır. Ayrıca, sosyal zeka ölçeğinde yer alan 3 farklı bağımlı değişken için yapılan çalışma da "sosyal ilişkilerde asabilik" bağımlı değişkeni varyans-kovaryans eşitliği sağlanamamıştır. Ancak, taraftan "manipülasyon" ve "empati" bağımlı değişkenleri için varyans-kovaryans matrisinin eşitliği şartı sağlanmaktadır. Sonuçlar, Frankovský ve Birknerová (2014) tarafından belirtildiği gibi diğer insanların manipülasyonunun onların düşüncelerine, hislerine, deneyimlerine nüfuz etme, onları anlama ve kendi çıkarları için kullanma yetenekleriyle bağlantılı olduğu görüşünü desteklemektedir. Ayrıca, elde edilen sonuçlar empati ve manipülasyon boyutlarının girişimcilik niyeti üzerindeki etkilerini ele alan çalışmalarla (Uzun vd., 2017) da benzerlik göstermektedir. Grup ortalamalarının eşitliği tablosunda, anlamlılık değerleri incelendiğinde, sadece "empati" faktörü için diğer faktörlerin tamamında farklılaşma olduğu görülmektedir (sig. < 0,05). Bu durum, girişimci kişilik özellikleri ile sosyal zeka arasında pozitif bir ilişki olduğu ifade edilen görüşleri (Parlak, 2013) desteklemekle birlikte, bu ilişkinin açıklanması noktasında daha esnek ve kapsamlı bir bakış açısı getirmektedir. Önceki araştırmalara ek olarak, girişimci kişilik özellikleri ölçeğinde yer alan 5 bağımsız değişkenin girişimci profillerini belirlerken yalnızca "empati" bağımlı değişkeni ile ilişkilendirilebildiği sonucuna ulaşılmaktadır ve bu bağımsız değişkenler ile empatinin düşük olmasının %78,01'i (149), orta olmasının %14,07'si (19) ve yüksek olmasının %59,85'i (82) doğru olarak sınıflandırılmıştır. Sonuç olarak araştırmada girişimci kişilik özellikleri içinde yer alan "risk alma", "yenilikçilik", "başarma, kontrol odağı", "belirsizliğe tolerans" bağımsız

değişkenlerinin, “empati” bağımlı değişkeninin düşük, orta ya da yüksek olarak sınıflandırılması en iyi model olarak sonuçlanmıştır.

Bu bağlamda, gelecekte yapılacak benzer araştırmalar için öneri teşkil etmesi amacıyla bazı önemli noktalara dikkat çekmek istiyoruz. Öncelikle, farklı sınıflandırma tekniklerinin kullanılması bu çalışmada sunulan en iyi modelin değerlendirilmesine katkı sağlayacaktır. Nitekim, diskriminant analizi ile yapılan modellemede, katılımcıların girişimci kişilik özellikleri faktörlerindeki tutumlarını empati faktörü ile sınıflandırırken yüksek veya düşük empati sınıflandırma yönünde bir eğilim görülmektedir. Verilerin dağılımı incelendiğinde bu sınıflandırmanın doğru olduğu açık olmasına rağmen, orta empati sınıflandırmasında yaşanan hatalı sınıflandırmanın katılımcıların empati faktörü ile yaşadıkları kararsız kalma eğilimlerinden kaynaklandığı sonucuna varılmıştır. Dolayısıyla, bu araştırma parametrelerin değiştirilmesi ya da diğer sınıflandırma yöntemlerinin kullanılmasıyla güçlendirilebilir. Sonucun teknik kısmından ziyade kavramsal çerçeveye bakıldığında empati faktörünün uç noktalarının (yüksek/düşük) belirginleşmesi katılımcıların sosyal zeka ölçeğinde farklılaşmaların kanıtı olarak karşımıza çıkmaktadır. Diğer yandan katılımcılardaki kararsızlık orta empati düzeyini grileştirmiştir. Böylece, girişimci kişilik özellikleri (yüksek/düşük) belirgin olan katılımcıların yüksek oranda empati faktörü de aynı yönlü olarak belirginleşmektedir. Takip eden araştırmalarda farklı ölçekler ile gri bölgenin daha belirginleştirilmesi ile katılımcıların girişimci kişilik özelliklerinin farklı etkileri ortaya çıkarılabilir. Ayrıca, anket ile veri toplamanın en büyük dezavantajlarından biri katılımcıların anlık psikolojik tutumlarının cevaplarına yansımaları olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu sebeple, psikolojik faktörlerin katılımcıların verdiği yanıtların üzerindeki etkisi araştırılmalı ve psikolojik faktörlerin aracı rolü değerlendirilmelidir.

Kaynakça

- Aydeniz N. ve Akkuş B. (2017). "Üniversite öğrencilerinin girişimcilik eğilimlerinin belirlenmesine yönelik bir araştırma: Munzur Üniversitesi örneği", *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7 (13), 162-177.
- Bozkurt, Ö. (2005). "Girişimci kişilik özellikleri ve Sakarya Üniversitesi örneği", *Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Sakarya.
- Bozkurt, Ö. ve Erdurur, K. (2013). "Girişimci kişilik özelliklerinin girişimcilik eğilimindeki etkisi: potansiyel girişimciler üzerinde bir araştırma", *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8 (2), 57-78.
- Cantor, N., ve Kihlstrom, J. (2000). Social intelligence. In R. Sternberg (Ed.), *Handbook of Intelligence*, Cambridge: Cambridge University Press. 359-379.
- Chapin, F.S.(1939). "Social participation and social intelligence", *American Sociological Review*, 4 (2), 157-166.
- Cross, B. ve Travaglione, A. (2003). "Theuntoldstory: is theentrepreneur of the 21st century defined by emotional intelligence?" *International Journal of Organizational Analysis*, 11(3), 221-228.
- Çetinkaya, Ö.B. (2011). Dünyada ve Türkiye’de girişimcilik eğitimi: başarılı girişimciler ve öğretim üyelerinden öneriler, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Deakin, E. B. (1972). "A discriminant analysis of predictors of business failure", *Journal of Accounting Research*, 167-179.
- Demirel, E.T., Düşükcan, M. ve Ölmez M. (2011). "Çoklu zeka alanlarının girişimcilik davranışına etkisi", *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3 (2), 97-105.
- Deng, P., Wang, H., Li, T., Horng, S. J. ve Zhu, X. (2019). "Linear discriminant analysis guided by unsupervised ensemble learning" *Information Sciences*, 480, 211-221.
- Doğan, S. ve Demiral, Ö. (2007). "Kurumların başarısında duygusal zekanın rolü ve önemi, Celal Bayar Üniversitesi", *İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 14 (1), 209-230.
- Doğan, T. ve Çetin, B. (2009). "Tromso sosyal zekâ ölçeği Türkçe formunun faktör yapısı, geçerlik ve güvenilirlik çalışması", *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri*, 9 (2), 691-720.
- Ford, M. E. ve Tisak, M. S. (1983). "A further search for social intelligence", *Journal of Educational Psychology*, 75 (2), 196-206.
- Frankovský M. ve Birknerová Z. (2014). "Measuring social intelligence-the MESI methodology", *Asian Social Science*, 10(6), 90-97.

Gardner, H. (1983). *Frames of Mind: The theory of multiple intelligences*, USA: Basic Books.

Goleman, D. (1998). "What makes a leader?", *Harvard Business Review*, 76(6), 93-102.

Goleman, D. ve Boyatzis, R.E. (2008). "Social intelligence and the biology of leadership", *Harvard Business Review*, 86(9), 74-81.

Hatten, T.S. (2011). *Small Business Management: Entrepreneurship and beyond*, Mason, South-Western Cengage Learning.

İlhan, M. ve Çetin, B. (2014). "Sosyal ve kültürel zekâ arasındaki ilişkinin yapısal eşitlik modeli ile incelenmesi", *Turkish Journal of Education*, 3 (2), 4-15.

Kahya, V. ve E. Ceylan, (2017). "The effect of interpersonal intelligence levels on the entrepreneurship potential: a research on university students", *Press Academia Procedia*, 3, 867-874.

Koh, H.C. (1996). "Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics a study of hongkong mba students", *Journal of Managerial Psychology*, 11 (3), 12-25.

Korkmaz, S. (2000). "Girişimcilik ve üniversite öğrencilerinin girişimcilik özelliklerinin belirlenmesine yönelik bir araştırma", *Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 18(1), 163-180.

Korkmaz, O. (2012). "Üniversite öğrencilerinin girişimcilik eğilimlerini belirlemeye yönelik bir araştırma: Bülent Ecevit üniversitesi örneği", *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(2), 209-226.

Kosmitzki, C. ve John, O.P. (1993). "The implicit use of explicit conceptions of social intelligence", *Personality and Individual Differences*, 15 (1), 11-23.

Lachenbruch, P. A. ve Goldstein, M. (1979). "Discriminant analysis", *Biometrics*, 35 (1), 69-85.

Landy, F. J. (2005). "Some historical and scientific issues related to research on emotional intelligence", *Journal of Organizational Behavior*, 26, 411-424.

Marecki, J. (2014). "The importance of social intelligence for entrepreneurial leaders", <http://essay.utwente.nl/65265/> (26.02.2019).

Marlowe, H. (1986). "Social Intelligence: Evidence for multidimensionality and construct independence", *Journal of Educational Psychology*, 78 (1), 52-58.

McLachlan, G. J. (2004). *Discriminant analysis and statistical pattern recognition*, New Jersey, John Wiley&Sons.

Mehta, A., ve Bhattacharya, J. (2019). "What discriminates the welfare outcomes of children in India: A multiple discriminant analysis in selected states", *Theoretical and Applied Economics*, 26 (2/619), 261-276.

Parlak, K. (2013). "Girişimci kişilik özelliklerine sahip olmak ile kendini ve başkalarını tanıma (içsel ve sosyal) zekaları arasındaki ilişkinin incelenmesi", *İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3: 55-64.

Riggio, R.E. ve Reichard, R.J. (2008). "The emotional and social intelligences of effective leadership: an emotional and social skill approach", *Journal of Managerial Psychology*, 23 (2), 169-185.

Salovey, P. ve Mayer, J.D. (1990). "Emotional intelligence". *Imagination, cognition, and personality*, 9(3), 185-211.

Silberman, M. (2000). Peoplesmart: Developing your interpersonal intelligence. Berrett-Koehler Publishers.

Silvera, D.H., Martinussen, M. ve Dahl, T.I. (2001). "The Tromso social intelligence scale, a self-report measure of social intelligence", *Scandinavian Journal of Psychology*, 42, 313-319.

Sutarso, P. (1998). "Gender differences on the emotional intelligence inventory (EQI)", Department of Educational Research in the Graduate School of the University of Alabama, Tuscaloosa, Alabama.

Tavakkol, B., Jeong, M. K. ve Albin, S. L. (2019). "Measures of scatter and fisher discriminant analysis for uncertain data". *IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics: Systems*, 1-14.

Thorndike, E. L. (1920). "Intelligence and its uses", *Harper's Magazine*, 140, 227-235.

Tekin, M. (2014). Hayallerin gerçeğe dönüşümü girişimcilik, Yenilenmiş 6. Baskı, Konya, Günay Ofset Matbaacılık.

Uzun, H., Buran, A.Ç. ve Beydilli, E.T. (2017). "Sosyal zekanın girişimcilik niyeti üzerindeki etkisi: meslek yüksekokulu öğrencileri üzerinde bir araştırma", *Siyaset, Ekonomi Ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 5 (5), 1-11.

Wedek, J. (1947). "The relationship between personality and Psychological Ability", *British Journal of Psychology*, 37 (3), 133-151.

Williams, H. W. (2008). "Characteristics that distinguish outstanding urban principals", *Journal of Management Development*, 27(1), 36-54.